Le manioc, la ville et le paysan

Approvisionnement urbain et mutations rurales dans la région de Bouaké (Côte d'Ivoire) (1)

Jean-Louis CHALÉARD

Géographe, E.N.S. Fontenay-Saint-Cloud, U.A. 94 CNRS, U.R. 502 ORSTOM

RÉSUMÉ

Sous l'effet de la demande urbaine, la culture du manioc connaît un fort développement en Côte d'Ivoire. Ainsi dans la région de Bouaké, située dans le nord du pays baoulé. Produit pondéreux, le manioc, apporté par un grand nombre de commerçantes et d'agricultrices baoulé, provient d'une aire relativement restreinte autour de la ville. Dans cet espace, la principale culture est l'igname. Mais, sous l'effet de la demande urbaine, les agriculteurs ont accru la production de manioc, sans toutefois profondément modifier leurs techniques, par une série d'adaptations nuancées. Le manioc est ainsi devenu une des principales cultures vendues de cette zone. Cet exemple met en évidence le dynamisme et la capacité de réponse des populations locales aux marchés, pourvu qu'elles y trouvent intérêt.

MOTS-CLÉS : Côte d'Ivoire — Agriculture commerciale — Cultures vivrières — Manioc — Approvisionnement des villes — Commercialisation des denrées alimentaires.

ABSTRACT

The manioc, the town and the farmer
Urban supplying and country transformations in the region of Bouake

Because of a strong urban demand, manioc culture is largely developped in the Ivory Coast. It is the case in the region of Bouake located in the north of baule country. Manioc, a very heavy product, is brought by a great number of baoule women: tradeswomen and farmers. It comes from a relatively small area all around the city. In this very area, the main culture is the yam one. But, influenced by a strong demand, the farmers increased manioc production without deeply modifying the techniques, just with a succession of slight adjustements. Manioc became that way one of the main cultures sold in this area. This example shows the local populations' dynamism and aptitude to answer the markets, as ever as it is their interest.

KEYS WORDS : Ivory Coast — Commercial agriculture — Food crops — Manioc — Supplying the towns — Commercialisation of foodstuffs.

La culture du manioc *(Manihot utilissima)* connaît actuellement un fort développement en Côte d'Ivoire ; les superficies ont augmenté de 28 % entre 1975

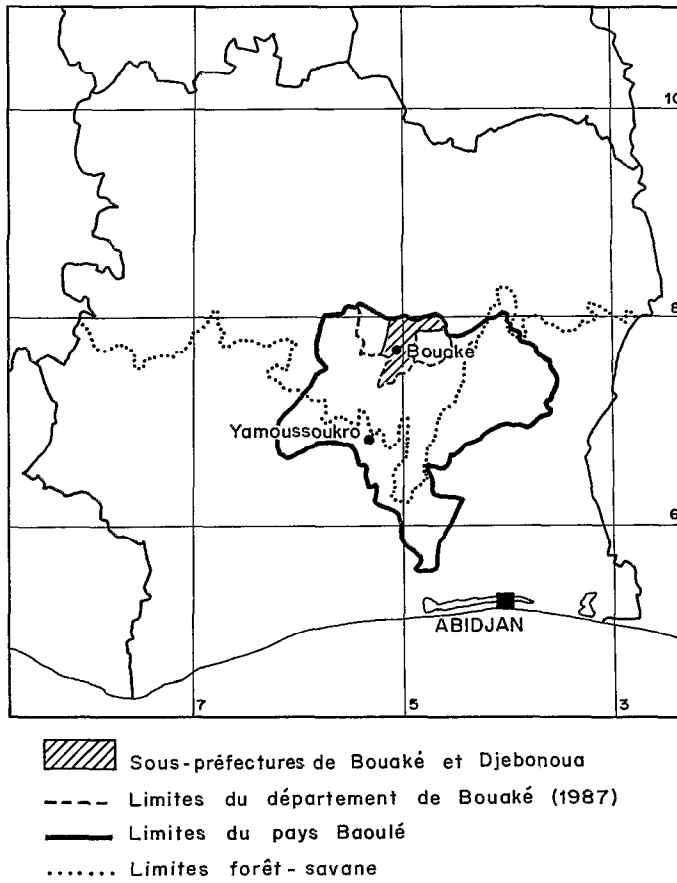


FIG. 1. — Carte de localisation

et 1983, alors que pendant la même période, celles de l'igname stagnaient et celles de la banane plantain ou du riz diminuaient (2). Cette croissance répond pour une bonne part à l'augmentation de la demande urbaine. Le manioc arrive au quatrième rang des produits consommés en ville (3), et l'attiéké est le premier des plats cuisinés vendus dans les centres urbains du pays (4).

Si la production continue d'augmenter dans la région d'Abidjan, où elle a une importance ancienne, le phénomène le plus nouveau est son essor dans l'intérieur du pays.

La région de Bouaké, située au centre de la Côte d'Ivoire (fig. 1), est un bon exemple pour étudier cette croissance et la transformation des campagnes sous l'influence d'un marché urbain en expansion. La demande connaît ici un essor rapide sous le double effet de l'explosion démographique de la cité, seconde ville de Côte d'Ivoire (333 309 habitants au dernier recensement électoral de 1985 contre 175 264 en 1975, lors du recensement national démographique), et de la diffusion de la consommation d'attiéké. L'agglomération est localisée au cœur du pays baoulé, où la principale culture, base de l'alimentation des populations

rurales, est l'igname mais où le manioc est cultivé depuis longtemps. Et le pays baoulé est une des premières zones de production intérieure du manioc en Côte d'Ivoire (5).

Pour comprendre les mécanismes et les effets de la demande citadine en milieu rural il a semblé nécessaire de porter notre attention successivement sur deux aspects : d'une part, le ravitaillement urbain et les circuits commerciaux qui permettent d'analyser les incitations externes aux campagnes ; d'autre part, le milieu rural lui-même afin de déterminer la place du manioc dans les systèmes de production et les stratégies paysannes, particulièrement, dans les sous-préfectures de Bouaké et Djebonoua, les plus proches de l'agglomération urbaine (6).

LES RACINES DE L'ATTIÉKÉ : CIRCUITS ET MARCHANDS

Le manioc est consommé à Bouaké essentiellement sous forme de foutou, plakali et attiéké (7). Il est vendu, en général, au marché sous forme de racines qui font ensuite l'objet de préparations culinaires. Une partie importante de la production est également commercialisée après transformation en attiéké. Moins souvent, le manioc se présente en cossettes séchées et plus rarement encore sous forme de pâte destinée à préparer le plakali. Enfin, si l'essentiel de la production est destiné à la consommation humaine, une partie est donnée aux animaux, notamment aux poulets des élevages industriels de la périphérie urbaine.

Le Grand Marché de Bouaké qui fait office à la fois de marché de détail et de marché de gros ou de semi-gros est le principal lieu de vente du manioc. Des commerçantes de quartiers, des fabricantes d'attiéké, des restaurateurs comme des ménagères viennent s'y ravitailler. Les racines sont vendues le plus souvent en tas, de l'ordre de 50 à 60 tubercules (soit 50 à 100 kg environ), plus rarement au détail.

Les véritables grossistes qui manient des tonnages importants sont peu nombreux car le manioc se prête mal au commerce de gros : une fois récoltées, les racines se conservent peu de temps et doivent être transformées. Aussi, la constitution de stocks et l'écoulement progressif du produit, comme les jeux sur les prix, sont difficiles.

Les semi-grossistes, des femmes en général, jouent en revanche un rôle essentiel dans le ravitaillement de l'agglomération. Elles vont chercher le manioc dans les villages ou sur les marchés hebdomadaires des petites villes et des centres semi-urbains de la région où les producteurs viennent écouler leur récolte, et le revendent sur le Grand Marché de Bouaké où s'approvisionnent les détaillantes. En aval de ce commerce, et parfois en parallèle avec lui, se situent les fabricantes et les vendeuses d'attiéké : fabricantes-grossistes du Grand Marché, revendeuses et fabricantes-détaillantes que l'on rencontre dans tous les quartiers de la ville.

Ce sont les femmes baoulé qui ont pris en main le commerce du manioc et constituent l'essentiel des vendeurs du marché de gros comme des marchés de détail de la ville (tabl. I). Elles jouent ici un rôle comparable à celui des femmes adioukrou et ébrié dans la région d'Abidjan. Cette prépondérance n'est pas la traduction d'une supériorité numérique des Baoulé dans la ville, puisqu'ils représentent moins de 28 % de la population de Bouaké. En revanche, elle est à mettre en liaison avec leur omniprésence dans les campagnes et la maîtrise ancienne, par les femmes baoulé, des techniques de culture et de fabrication des différents produits commercialisés (cossettes, plakali, attiéké). Ce commerce s'oppose ainsi à celui d'autres produits comme le riz, le maïs ou l'igname précoce tenu par les Dioula et s'apparente à celui des ignames tardives, également entre les mains des femmes baoulé.

Mais c'est sans doute la prédominance des circuits courts et directs qui constitue le fait le plus marquant. Il est rare qu'il y ait plus de deux intermédiaires

TABLEAU I

Origine et sexe des vendeurs de manioc (1984, en %)

ACTIVITE PRINCIPALE	BAOULE	DIOULA	AUTRES ETHNIES	FEMMES	TOTAL
Commerçants	28,1	19,4	0,5	47,5	48,0
Agriculteurs	50,2	0,5	1,4	51,6	52,0
Total	78,3	19,9	1,9	99,1	100,0

(semi-grossiste et fabricante-vendeuse d'attiéké par exemple) entre le producteur et le consommateur, et une forte partie du manioc vendu sur le Grand Marché et même sur les marchés de quartiers l'est par des agricultrices qui ravitaillent ainsi directement les ménagères. Parallèlement, les commerçantes achètent de plus en plus de champs sur pied dont elles écoulent progressivement la production sous forme de racines ou d'attiéké.

Comme c'est souvent le cas pour le commerce de détail en Afrique, la vente du manioc sur les marchés est le fait d'un nombre élevé d'agents qui commercialisent de faibles quantités : la vendeuse d'attiéké écoule en un jour ou deux une cuvette de 15 kg; la détaillante de manioc propose quelques tas de 2 ou 3 racines chacuns aux acheteurs.

Plus surprenant peut-être, les arrivages au marché de gros, relativement nombreux (20 à 40 par matinée), sont de tonnages très réduits : 30 à 40 % sont inférieurs à 50 kg alors qu'à peine 10-15 % dépassent la tonne (tabl. II). Les charges les plus faibles sont apportées à pied dans une ou deux cuvettes de 20 à 25 kg chacune par les agricultrices. Dès que le poids dépasse 50 kg et jusqu'à 500 kg, le manioc est transporté en véhicule automobile : taxis-ville dont le coffre est rempli de tubercules, et qui viennent en général de la périphérie urbaine, « 22 places » aux toits encombrés d'oranges, de manioc et d'ignames appartenant aux voyageuses du car. Les plus gros chargements sont acheminés dans des camionnettes bâchées de 1 à 2 tonnes de port qui sont la propriété de transporteurs indépendants. Lorsque le poids est plus important (4 T. et plus), cas extrêmement rare, on utilise des camions comparables à ceux qui approvisionnent la ville en igname précoce.

L'agglomération est ainsi ravitaillée par un grand nombre d'agents apportant chacun de faibles quantités. Ce fait est à mettre en relation avec l'origine géographique des arrivages.

TABLEAU II

Poids des arrivages de manioc et statut du vendeur. Grand Marché de Bouaké (1984-85-86, en %)

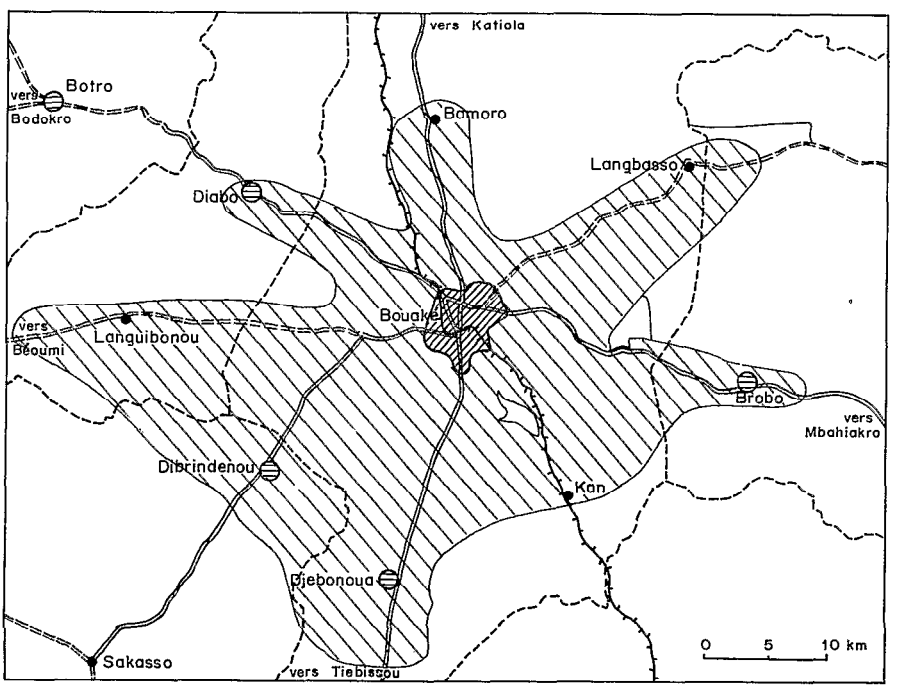
ACTIVITE PRINCIPALE DU VENDEUR \ POIDS (kg)	0-49	50-99	200-499	500-599	1000 et +	TOTAL CONNU
Commerce	1,5	10,0	14,5	6,7	10,4	43,1
Agriculture	35,0	17,4	1,7	0,4	2,4	56,8
TOTAL	36,5	27,4	16,2	7,1	12,8	100

TABLEAU III

Origine du manioc en fonction de la distance au Grand Marché de Bouaké (1984-85-86)

DISTANCE (en km)	AGRICULTEURS	COMMERCANTS	TOTAL	%
Moins de 10	210	55	265	30,4
10-19	204	69	273	31,3
20-29	61	193	254	29,2
30 et plus	25	54	79	9,1
Total connu	500	371	871	100,0

L'aire d'approvisionnement de la cité est relativement réduite : plus de 90 % des racines vendues au marché de gros viennent d'un rayon de moins de 30 km (tabl. III), avec des nuances à établir en fonction des distances et des directions (fig. 2). Une première grande zone de ravitaillement correspond à la périphérie de



route goudronnée
piste importante
voie ferrée
limite de préfecture et sous-préfecture
Zone de ravitaillement direct principale de Bouaké en manioc
Marchés hebdomadaires ravitaillant Bouaké régulièrement en manioc
principaux
secondaires

FIG. 2. — Aire de ravitaillement de Bouaké en manioc

la ville (moins de 10 km). Le manioc est apporté sur les marchés par les agricultrices le plus souvent, sous forme de petites quantités ; occasionnellement, dans cette zone des exploitants importants ou des commerçantes de Bouaké acheminent de gros tonnages. Au-delà, les arrivages sont plutôt le fait des grossistes et semi-grossistes qui vont chercher le manioc sur les marchés hebdomadaires de localités situées à une vingtaine de kilomètres de Bouaké (Djébonoua, Dibrimou, Diabo, Brobo...) et des villages qui les environnent. Par ailleurs, on constate une extension de l'aire de ravitaillement le long des grands axes routiers notamment ceux qui sont goudronnés et vers le sud où le manioc a traditionnellement plus d'importance. Le réseau de commercialisation comme le réseau de transport et la facilité d'accès aux marchés semblent donc jouer un rôle essentiel. Ceci est confirmé par une analyse des prix et des coûts.

Le succès du manioc auprès de la clientèle urbaine est lié non seulement à la commodité de consommation et d'achat de l'attiéké mais aussi à son coût relativement modéré. Certes, les écarts de prix sont importants, pouvant varier du simple au double la même demi-journée en fonction du poids des tas, de la vendeuse ou des quantités disponibles sur le marché. Mais on s'aperçoit qu'au-delà de certains écarts difficilement explicables, les prix dans l'ensemble s'ordonnent autour de quelques fourchettes assez constantes en fonction du jour ou de la période.

En décembre 1984, l'attiéké avoisine les 150 F CFA/kg d'après nos relevés, soit nettement moins que le riz décortiqué (mais non prêt à consommer) qui vaut 170 F CFA/kg au cours officiel. Au même moment, les prix du manioc au détail sont compris entre 45 et 50 F CFA/kg sur le Grand Marché : ils sont deux fois moins élevés que ceux de la banane plantain ou de l'igname tardive et trois fois moins que ceux de l'igname précoce. Les prix sont plus hauts sur les autres marchés (plus de 50 F CFA/kg à Koko par exemple), mais les rapports restent identiques dans l'ensemble. En revanche les prix de gros sont nettement inférieurs : entre 20 et 25 F CFA/kg.

Les marges des commerçantes sont élevées : plus de 50 % du prix final si on additionne les marges des grossistes et celles des détaillantes. C'est pour profiter de ces bénéfices et valoriser leur production que les agricultrices viennent si nombreuses vendre directement leur manioc. Toutefois, la marge des grossistes est assez variable, dépendant de deux facteurs essentiels : le prix d'achat au producteur et le coût du transport. Le prix d'achat moyen au producteur est faible dans l'ensemble : autour de 10 F CFA/kg en décembre 1984, moins en novembre 1985 et juillet-août 1986. Il dépend de l'offre (l'abondance de la production ayant fait baisser les cours fin 1985), et de la situation (les prix sont légèrement plus forts semble-t-il près de Bouaké et le long des axes de communication). A l'opposé, les coûts de transport paraissent élevés : dans 21 % des cas observés en 1985 et 12 % en 1986, ils sont supérieurs aux prix d'achat. Globalement, ils entrent pour près de 45 % dans la formation du prix de revient du manioc rendu à Bouaké sur le Grand Marché, et ils augmentent rapidement avec la distance passant du tiers du prix de revient à moins de 10 km du centre-ville à nettement plus de 45 % au-delà de 20 km.

Le manioc est donc le type même du produit pondéreux à bas prix dont la vente n'est rentable que si les coûts de transport restent modérés, c'est-à-dire si les distances sont faibles : c'est là un facteur essentiel qui limite l'aire de ravitaillement de la cité.

Mais les paysans de la région de Bouaké ont su tenir compte de ces contraintes et adapter avec souplesse et rapidité leurs systèmes de production afin de répondre à la demande.

LE MANIOC DANS LE NORD BAOULÉ : UNE PLACE DE SECOND

Dans le nord du pays baoulé qui fournit la majeure partie du ravitaillement de Bouaké, le manioc joue traditionnellement un rôle secondaire mais non négligeable.

L'exploitation dans cette région correspond à la famille-ménage qui rassemble toutes les personnes qui se nourrissent d'une même récolte d'igname (8). Elle regroupe un homme, sa ou ses épouses avec les enfants et occasionnellement des neveux utérins. Elle comprend relativement peu de personnes (7,8 en moyenne, dont 3,8 actifs), d'autant qu'une bonne partie des jeunes adultes a émigré en ville ou dans les plantations de Basse-Côte, ce qui crée un fort déficit en main-d'œuvre, notamment masculine : les hommes entre 15 et 64 ans représentent seulement 20,9 % de la population totale. Aussi, les exploitations sont-elles de taille réduite : 1,89 ha en 1984 pour les unités agricoles de notre échantillon, la majorité se situant entre 1 et 2 ha, 6 % seulement dépassant 4 ha.

Il faut souligner la grande indépendance des exploitants les uns par rapport aux autres. La faiblesse des contraintes foncières favorise cet individualisme. En même temps, il autorise des stratégies de cultures différentes selon les exploitations au sein d'un même village. Cette indépendance, un des traits caractéristiques de la société baoulé, se traduit également au sein de la famille : ainsi, femme et mari ne mettent pas en commun les revenus monétaires.

Le système de cultures est dominé par l'igname, base de l'alimentation des populations autochtones, qui arrive au premier rang des plantes cultivées en superficie et débute presque toujours l'assolement. Dans la région de Bouaké les variétés tardives l'emportent, principalement l'igname betè-betè *(Discorea alata)*, les ignames précoces (de l'espèce *Discorea cayennensis)* à une récolte (krengle) ou à deux récoltes (lokpa) tenant une place secondaire. La consommation d'igname s'étend de septembre à juin. A partir de ce moment, le manioc remplace l'igname dans la consommation. Il s'agit toutefois d'une plante de soudure souvent peu appréciée des Baoulé qui lui préfèrent l'igname, sauf dans quelques zones notamment dans la sous-préfecture de Djébonoua.

Le manioc est connu depuis longtemps des Baoulé. Il semble que ce fût une culture importante des Allanguira et des Assabou en Basse-Côte ghanéenne, avant leurs migrations en Côte d'Ivoire au XVIIIe siècle. Au XIXe siècle, la production joue encore un rôle essentiel, comme l'attestent les livraisons effectuées aux troupes de Samori en échange de captifs. Actuellement, le manioc est présent dans presque toutes les exploitations. Mais il s'agit d'une plante secondaire, associée à l'igname, au riz, au maïs ou à l'arachide. Le plus souvent, le manioc est complanté dans le champ d'igname sur défriche en première année et récolté l'année suivante. Différentes variétés sont cultivées par les Baoulé, la plus importante étant le kokozokro ; les variétés nouvelles plus productives mises au point par les centres de recherche (notamment la variété Congo Brazza) sont peu répandues ici.

Mais chaque paysan pratique au sein de son exploitation une polyculture qui associe, en nombre variable, plusieurs autres spéculations à l'igname et au manioc : riz, maïs, arachide, coton, tabac, piments, légumes, ouré-ouré (9)... Les unes sont complantées à l'igname et au manioc en première année (légumes, piments...), les autres succèdent à ces productions sur la même parcelle en deuxième année du cycle cultural (maïs, coton). Beaucoup de ces cultures sont toutefois dans une position marginale ici, leur aire principale de production en pays baoulé se situant nettement plus à l'ouest : c'est le cas du riz, de l'arachide, de l'ouré-ouré (10).

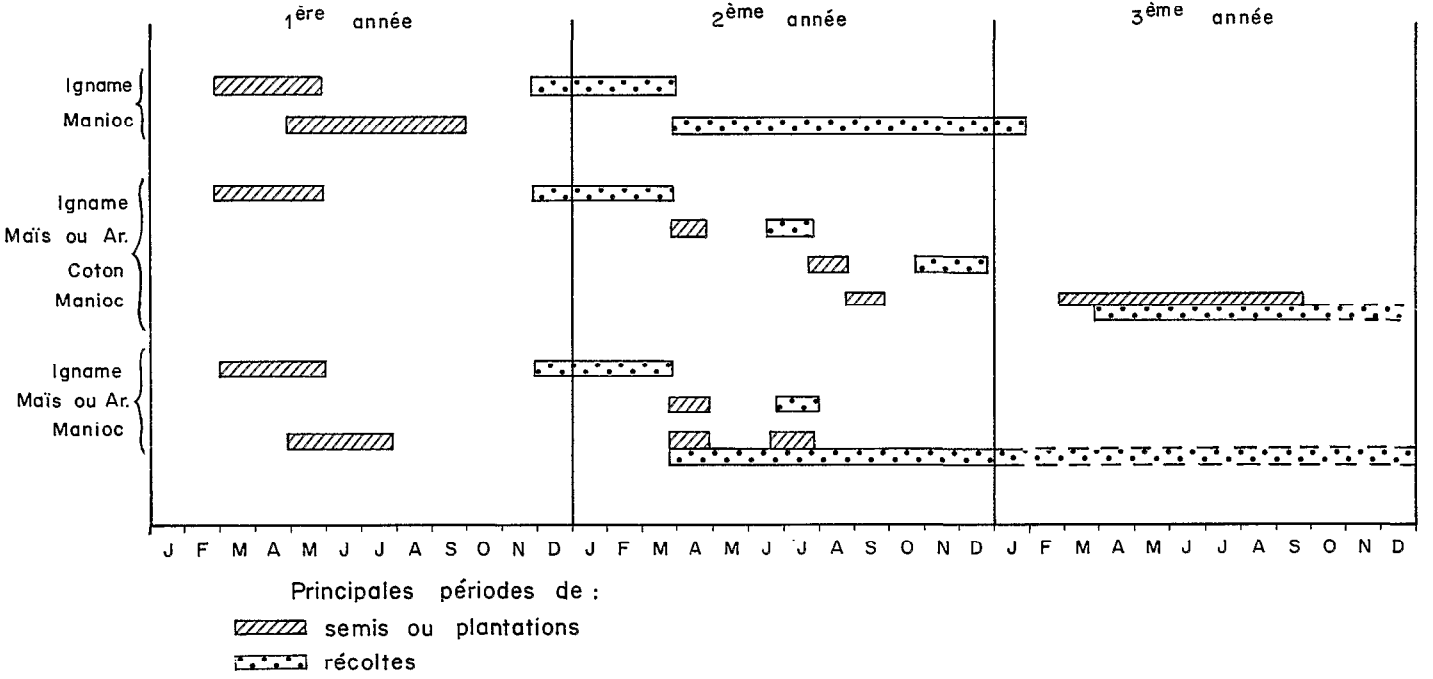


FIG. 3. — Le manioc dans les principales successions culturales

La diversité des cultures trouve en partie son origine dans les conditions du peuplement : les Akan au moment de leur arrivée ont emprunté aux premiers occupants un certain nombre de plantes, le riz entre autre, qu'ils ont ajouté à leur propre stock, lui-même varié. Elle s'explique, également, par les caractères du milieu naturel : le secteur de Bouaké est une zone de transition entre les régions forestières guinéennes du sud, favorables aux cultures arbustives, et les savanes soudaniennes du nord, domaine des céréales et du coton ; le climat chaud toute l'année et encore humide (1200 mm de pluies/an) favorise l'adoption d'une gamme étendue de productions ; en même temps, la multiplication de spéculations aux exigences différentes permet de se prémunir contre l'extrême irrégularité des précipitations.

Ainsi, le manioc est-il un des éléments de la polyculture baoulé. Important par la place qu'il occupe, il n'est cependant jamais en culture pure : c'est la plante associée par excellence.

A cette diversité des productions correspond une grande variété des rentrées d'argent : la plupart des exploitations vendent de nombreuses denrées agricoles. Les gains tirés des cultures restent cependant souvent modestes (inférieurs à 100 000 F CFA/an dans 85 % des exploitations enquêtées), et il est fait appel fréquemment à d'autres sources de revenus.

Un certain nombre d'apports monétaires sont extérieurs au monde rural local. Il s'agit soit de revenus urbains, notamment à la périphérie de Bouaké : boutique en ville, emploi en usine ; soit de revenus gagnés en Basse-Côte dans des plantations que l'agriculteur possède (cas rare) ou qu'il travaille en « six mois » (cas plus fréquent) ; soit enfin, d'envois d'argent par les enfants ou les neveux émigrés.

Mais l'exploitant tire aussi des revenus d'activités diverses qu'il exerce au sein même du monde rural : élevage, cueillette du vin de palme, ramassage du bois par les femmes (important jusqu'à 20 km de Bouaké), artisanat (poterie notamment) actif dans certains villages.

Les cultures ne fournissent donc qu'une part des revenus ; dans un cas sur deux seulement il s'agit de la principale. C'est dans ce contexte que se développent aujourd'hui les ventes de manioc.

DU PRODUIT À L'ARGENT : LE MANIOC, NOUVELLE CULTURE MARCHANDE ?

Le manioc est une des cultures les plus vendues, et la majorité des producteurs en écoule sur les marchés (tabl. IV). Mais le niveau des recettes par exploitation est extrêmement variable : à côté de quelques gros vendeurs, la majorité ne commercialise que de faibles quantités. En outre, la place du manioc dans les revenus est inégale. De fait, il convient de distinguer cinq situations différentes.

TABLEAU IV

Les principales cultures (en % des exploitations, en 1984)

CULTURES	IGNAME	MANIOC	MAIS	ARACHIDE	COTON	LEGUMES
Présentes	100	100	84	38	28	100
Vendues	31	72	66	28	28	63
1° en superficies	50	16	22	-	13	-
1° dans les ventes	25	19	19	-	16	16

— Dans une minorité d'exploitations, moins du tiers, le manioc n'est pas commercialisé.

— Dans la majorité des cas, il occupe une place secondaire, devancé en général dans les revenus par une ou deux autres spéculations : igname, coton, maïs ou légumes. Les ventes sont effectuées par les femmes qui écoulent irrégulièrement de petites quantités de racines sur les marchés.

— Mais, dans près du sixième des unités de production, le manioc arrive en tête des revenus, sans pour autant, que sa prééminence soit très marquée. Il s'agit de ventes de surplus. Cette situation suppose, habituellement, réalisées trois conditions : l'absence d'autre culture importante dans l'exploitation; une disponibilité en igname suffisante qui assure l'autosuffisance alimentaire du ménage sans trop entamer la récolte de manioc; et un accès facile aux marchés. Comme dans le cas précédent, la commercialisation est le fait des femmes. Mais les ventes, ici, sont plus systématiques : presque chaque semaine, une ou deux cuvettes de racines ou d'attiéké sont écoulées sur les marchés. Les gains hebdomadaires restent modestes (1 000 à 3 000 F CFA) mais l'accumulation annuelle produit des sommes non négligeables (entre 50 000 et 100 000 F CFA/an).

— Dans quelques exploitations (moins de 5 %), le manioc arrive nettement en tête dans les revenus et la production a une orientation spéculative marquée : une ou deux parcelles sont cultivées presque exclusivement pour la vente. De grandes quantités de racines sont alors cédées aux négociants qui passent dans les villages ou écoulées directement sur les marchés des centres urbains, notamment ceux de Bouaké; quelques fois les hommes se déplacent eux-mêmes à la recherche de collecteurs. Il est rare cependant que tout le champ soit récolté d'un coup et les quantités commercialisées ne dépassent pas, en général, 1 à 2 T. D'abord, parce que les pieds n'ont pas tous le même âge et n'arrivent pas à maturité ensemble. Ensuite parce que les exploitants évitent de mettre sur le marché de trop grosses quantités de racines qui feraient baisser les prix.

— Enfin, il convient de faire une place à part aux Groupements à Vocation Coopérative, dans lesquels les villageois s'unissent pour créer un champ dont la production est destinée à la vente; les revenus sont alors importants : 300 000 F CFA en 1984, à Broukro, pour 4 ha de manioc.

Dans l'ensemble, l'augmentation de la production est obtenue en grande partie sans bouleversement profond des systèmes de cultures, mais par une série d'adaptations nuancées. Il n'y a pas de lien systématique entre superficies cultivées et ventes, parce que le manioc reste encore largement une plante associée, dont la densité de pieds/ha, très variable, détermine pour une bonne part le niveau de la production et parce qu'il s'agit aussi d'un aliment de soudure, dont les disponibilités dépendent de l'abondance de la récolte d'igname.

Le plus souvent, l'augmentation de production qui permet la mise au marché de surplus est obtenue par un accroissement du nombre de pieds de manioc dans les parcelles. Habituellement, en pays baoulé, les densités sont faibles : inférieures à 20, voire inférieures à 10 pieds/are; les tiges de manioc, alignées, limitent la parcelle, ou sont dispersées, à faible densité, entre les buttes d'igname en première année. Or, ces densités, traduction de l'orientation marchande de la production, sont élevées dans les exploitations que nous avons enquêtées : 26 pieds par are en moyenne, certaines parcelles présentant des densités atteignant 40 voire 80 pieds par are, c'est-à-dire, dans ce dernier cas, 1 pied par butte d'igname. Cette densification du manioc se traduit semble-t-il par une baisse des rendements en igname, baisse dont il ne faut pas exagérer l'ampleur car les deux plantes sont plus complémentaires que concurrentes : d'une part, leur enracinement n'est pas identique, d'autre part, les premières boutures de manioc sont mises en terre entre mai et juillet, alors que l'igname a déjà commencé à pousser.

En outre, l'accroissement de la densité des pieds de manioc dans la parcelle s'accompagne, en général, d'un allongement de la durée de culture de la plante.

TABLEAU V

Le manioc dans les systèmes de cultures (1984)

PLACE DU MANIOC DANS	% DU NB DE PARCELLES	% DE LA SUPERFICIE
L'ensemble des parcelles	45,7	50,6
- dont en culture pure	16,3	12,1
Les parcelles de 1ère année	73,1	68,9
- dont en culture pure	9,6	4,5
Les parcelles d'igname 1ère année	61,1	62,5

Les paysans qui bouturent leur manioc en juin, lorsque les tiges d'igname sortent de terre en augmentent progressivement la densité. Dès septembre-octobre, au cours de la petite saison des pluies, ils procèdent à une nouvelle opération de bouturage, puis en deuxième année du cycle, ils plantent encore des boutures au moment des semis de maïs ou d'arachide (mars-avril) et des récoltes (juillet-août). Une parcelle de 20 mois, porte ainsi plusieurs générations de pieds de manioc. Souvent aussi, le cultivateur met une bouture en terre, à partir de la deuxième année, chaque fois qu'il récolte un pied. La parcelle conserve alors une forte densité de plants en troisième année et les récoltes, correspondant aux bouturages successifs, peuvent s'échelonner sur plusieurs années.

Mais l'évolution la plus spectaculaire, parce qu'elle modifie profondément les habitudes baoulé, est la création de parcelles pures de manioc. Dans ce cas, l'orientation spéculative est manifeste et conduit à la vente de grosses quantités de racines en une ou plusieurs fois. Ce phénomène nouveau à pris de l'ampleur entre 1982 et 1985, puisque le manioc est devenu la seconde culture pratiquée en première année après l'igname (tabl. V). Les densités sont alors élevées (supérieures à 90 pieds/are), proches de celles réalisées en station expérimentale, et comparables surtout aux densités de buttes d'igname : le manioc prend ici la place d'une parcelle de cette culture.

Parallèlement, la croissance des ventes de manioc entraîne une évolution dans l'organisation du travail et dans la répartition des revenus au sein de l'exploitation. Traditionnellement, les hommes défrichent la parcelle et buttent l'igname. Ce sont les femmes qui bouturent le manioc. Les revenus modestes tirés des ventes, servent à acheter quelques produits courants : sel, savon etc. Le développement d'une production marchande se traduit par une plus grande participation des hommes aux travaux (plantation, entretien, récolte), et par un intéressement aux bénéfices. Fréquemment, la femme continue d'aller vendre la production sur les marchés et d'acheter les produits courants; mais elle verse à son époux les surplus financiers ou les partage avec lui. Lorsque le mari se charge de la commercialisation, la totalité des revenus lui revient.

La réponse des paysans à la demande urbaine s'explique à la fois par l'absence d'une incontestable spéculation commerciale qui l'emporterait sur les autres productions et par les avantages qu'offre le manioc.

La région est peu favorable aux cultures d'exportation. Le climat est trop humide et trop capricieux pour le coton. Au demeurant, l'obligation faite aux producteurs, depuis 1984, de payer les intrants (engrais, produits phytosanitaires, etc.) a provoqué une diminution des superficies cultivées. Les pluies sont trop faibles pour que le café réussisse vraiment; situés dans des conditions limites, les vergers ont particulièrement souffert de la sécheresse de ces dernières années.

Les principales cultures vivrières ne donnent pas des surplus suffisants. L'igname produite ici est le betè-betè, qui n'est pas la plus prisée sur le marché,

les rendements ne sont pas excellents à cause de la médiocrité des sols et de leur épuisement, et la sécheresse des années 1982-84 a provoqué une chute de la production qui ne s'est que partiellement rétablie en 1985 car les fortes pluies ont entraîné la destruction de plusieurs récoltes (pourriture des stocks, inondation de parcelles productives). Le riz est en recul à cause de l'insuffisance des précipitations et de la baisse des prix depuis une dizaine d'années.

A l'inverse, le manioc présente une série d'avantages indiscutables. C'est une plante extrêmement souple, que l'on peut bouturer pratiquement toute l'année : en cas de sécheresse en juin-juillet, on peut replanter en septembre-octobre lors de la seconde saison des pluies. Les frais de mise en culture sont réduits puisqu'on peut se procurer gratuitement les boutures auprès d'un parent ou d'un voisin à la différence de l'igname dont il faut posséder ou acheter les semenceaux. En plus, le manioc est une culture qui demande peu de travail : nul besoin de buttes comme pour l'igname; la plante, une fois bouturée, pousse pratiquement toute seule. Il s'agit là d'un avantage considérable dans une région marquée par un très fort exode des classes d'âge actives vers les villes et les plantations de la zone forestière.

Par ailleurs, le manioc s'adapte bien aux sols appauvris par surexploitation de la région de Bouaké. Ici, l'augmentation des densités de population a entraîné une extension des superficies cultivées et une réduction des temps de jachères qui descendent parfois aujourd'hui au-dessous de 6 ans, alors qu'il y a une vingtaine d'années, ils dépassaient 10 ans. L'essor de la culture du manioc qui arrive en fin de rotation répond en partie à cet appauvrissement des sols tout en permettant un allongement du cycle cultural (11).

Enfin, le manioc fournit des revenus relativement importants. Certes, le prix du kilo est bas; mais les rendements élevés et la faible quantité de travail demandée, en font une plante d'un bon rapport par unité de surface et qui rémunère bien l'effort demandé. Il permet de tirer de champs ouverts pour l'igname un revenu additionnel supérieur à 100 000 F CFA/ha. Et les champs directement consacrés au manioc sont susceptibles d'apporter des résultats monétaires dépassant sensiblement ce chiffre. En outre, les tubercules présentent l'avantage de pouvoir se conserver en terre plusieurs mois, ce qui facilite les ventes. Et lorsqu'ils deviennent trop durs pour être consommés, ils sont donnés au poulets qui peuvent être vendus : l'association manioc-élevage rentabilise au maximum la parcelle.

Cependant, cet essor, particulièrement net autour de Bouaké et le long des grands axes de communication, doit être nuancé.

D'abord, il a profité surtout aux jeunes agriculteurs et aux femmes. Les premiers, qui peuvent se procurer facilement des boutures et n'ont guère de temps à consacrer à leur parcelle, soit qu'ils travaillent sur celles de leurs aînés, soit qu'ils émigrent saisonnièrement dans le sud, y trouvent leur principale source de revenu. Quant aux secondes, elles valorisent leur production en fabricant et en vendant de l'attiéké.

En outre, il s'agit d'un phénomène limité dans l'espace aux zones proches de Bouaké, et à l'ethnie dominante dans les campagnes : les Baoulé. Les allogènes, Mossi et Djimini des sous-préfectures de Bouaké et Brobo par exemple, cultivent peu de manioc et commercialisent surtout de l'igname et du riz, que ce soit par manque d'habitude, manque de terres (surtout pour les riziculteurs mossi) ou éloignement des marchés. Par ailleurs, dès qu'on s'écarte de Bouaké, les ventes diminuent fortement : à l'ouest, elles se font sur Béoumi et restent modestes; à l'est, vers le Nzi, les exploitants sont handicapés par les distances et l'allongement des circuits qui en découlent.

Il faut également souligner l'extrême instabilité des attitudes paysannes en ce qui concerne les ventes. Si l'igname reste le pilier du système de production, les superficies cultivées, particulièrement celles des autres spéculations, varient fortement d'une année sur l'autre, en fonction des contraintes de main-d'œuvre

(maladie, émigration, ou au contraire arrivée de neveux, etc.), de la conjoncture économique, des aléas climatiques, et des choix des agriculteurs. Ainsi, tel exploitant a réduit ses superficies cultivées de moitié en trois ans, alors que tel autre les a doublées, et qu'un troisième a remplacé son champ de coton par du manioc. Le manioc a bénéficié ces dernières années de la sécheresse qui a fait baisser les récoltes de riz et d'igname, entraînant localement des difficultés alimentaires et une croissance de la demande; mais la conjoncture peut se renverser.

De plus, les superficies plantées restent toujours limitées : les parcelles en culture pure ne dépassent pas 0,50 ha, avoisinant le plus souvent 0,20 ha. Les paysans ne se départissent pas d'une certaine prudence. Témoin, l'échec d'un industriel européen qui voulait installer une usine de fabrication de gari (12) pour l'exportation à Djébonoua : il n'a pas trouvé sur place les quantités suffisantes à la bonne marche de son entreprise, les paysans hésitant à créer de vastes champs. Il a dû finalement renoncer.

Enfin, il convient de préciser que la croissance des superficies et des récoltes n'induit pas nécessairement une hausse des revenus. En 1984-85, les superficies ont augmenté; la production en 1985 a été forte, à la suite d'une bonne pluviométrie. Mais les gains tirés des ventes ont stagné. L'abondance a entraîné une baisse du prix d'achat au producteur. Les zones les plus proches de Bouaké ont répondu à la demande urbaine au détriment de celles moins bien situées. Dans de nombreux cas, les paysans n'ont pas trouvé preneur de leur récolte, ou bien ont refusé de brader leur production.

CONCLUSIONS LOCALES, PERSPECTIVES NATIONALES

L'étude de la production et de la commercialisation du manioc dans la région de Bouaké permet, au-delà d'un exemple local, de dégager plusieurs idées importantes quant à la place et la dynamique des cultures vivrières marchandes dans les systèmes de production.

Une confusion est souvent établie entre culture dominante et culture la plus vendue. L'exemple présent montre qu'il faut se méfier de ce genre d'association : la culture principale en pays baoulé demeure l'igname; elle n'est pas plus commercialisée que d'autres ici, car une bonne part de la récolte est réservée à la consommation locale. En revanche, le manioc, culture secondaire, présente le double avantage d'être une plante dont les techniques culturales sont connues, et de n'avoir qu'un rôle d'appoint dans l'alimentation paysanne.

Sa réussite actuelle tient à la conjonction de plusieurs facteurs favorables. Les uns liés à la ville ne sont pas propres à la région : croissance urbaine, développement de la consommation d'attiéké, sont des phénomènes qui s'observent peu ou prou dans toute la Côte d'Ivoire. D'autres sont plus locaux et spécifiques à la situation du milieu rural : déficit en main-d'œuvre, épuisement des sols qui conduisent à développer une plante peu exigeante en travail et qui s'accomode de terres appauvries.

Les prix jouent un rôle décisif dans l'essor de toute production commerciale. De ce point de vue, la place du manioc est à la fois commune et originale puisque, malgré des prix unitaires bas, il fait figure de culture rémunératrice grâce à ses rendements élevés et à ses faibles exigences en soins.

La comparaison des revenus et des récoltes de ces dernières années conduit à distinguer radicalement l'agriculture vivrière marchande de l'agriculture vivrière d'autosubsistance : dans le premier cas, une bonne année climatique n'est pas nécessairement une bonne année commerciale à cause de la baisse des prix et de l'importance des invendus, alors que dans le second cas, bonne année climatique et bonne année agricole se confondent. La production vivrière spéculative se

distingue aussi de l'agriculture d'exportation (café-cacao notamment, et même coton) dont les débouchés et les prix sont garantis par l'État. Dans ces conditions, la prudence paysanne, la multiplication des cultures qui fournissent chacune un petit surplus et quelques rentrées monétaires, l'instabilité des systèmes de production marchands, se justifient comme un moyen de diminuer les risques et de répondre aux aléas du marché.

Le manioc est un produit du commerce local, caractérisé par la prédominance des circuits «courts», la multiplicité des apports quotidiens de faible poids et de faible valeur sur les lieux de vente, effectués par un grand nombre d'agents. Ce type d'organisation des échanges est relativement souple et paraît bien adapté à l'extrême dispersion de la production.

Fréquemment, l'appareil de commercialisation est mis en cause en Côte d'Ivoire dans les difficultés d'approvisionnement des villes : on reproche aux commerçants de spéculer sur les cours, de créer des pénuries plus ou moins artificielles. Ces analyses ne sont pas pertinentes dans le cas qui nous occupe : d'abord, parce que l'approvisionnement direct tient une grande place, ce qui s'explique par la proximité des lieux de production du centre de Bouaké, les champs s'insinuant jusque dans la ville et occupant une bonne part de la surface de la commune ; ensuite parce que la croissance des échanges de manioc étant un phénomène récent, les réseaux ne se sont pas encore structurés fermement, et des monopoles n'ont pas eu le temps de se constituer.

Quoi qu'il en soit, cet exemple, met en évidence, l'extrême réceptivité et la capacité de réponse du monde «traditionnel» ivoirien, agriculteurs et petits commerçants, à la demande des marchés, pourvu qu'il y ait un intérêt économique évident ; c'est sans doute là, une leçon à méditer.

BIBLIOGRAPHIE

ANCEY (G.), 1974. — *Relations de voisinage ville-campagne : Bouaké, sa couronne, sa région.* — Paris, ORSTOM, 288 p.

ANCEY (G.), CHEVASSU (J.), MICHOTTE (J.), 1974. — *L'économie de l'espace rural de la région de Bouaké.* — Paris, ORSTOM, coll. Travaux et Documents, n° 38, 251 p.

ARRAUDEAU (M.), SILVESTRE (P.), 1983. — *Le manioc.* — Paris, Maisonneuve et Larose, coll. Techniques agricoles et productions tropicales, 262 p.

BIGOT (Y.), 1981. — Observations sur le manioc dans le système de culture traditionnel de la zone de Botro (région Centre). — Rapport IDESSA/SODEPALM n°s 3-4 : 61-68.

CHATEAU (J.-P.), 1970. — *Les produits vivriers de base dans l'alimentation en Côte d'Ivoire.* — Abidjan, Ministère du Plan de la République de Côte d'Ivoire, 76 p., *multigr.*

DUBRESSON (A.), LOOTVOET (B.), 1985. — *L'usine et la ville : complexes textiles et dynamisme économique à Agboville, Dimbokro, et Bouaké.* — Abidjan, Centre ORSTOM de Petit-Bassam, tome II, 165 p., *multigr.*, ann.

Étude régionale de Bouaké, 1966. — Paris, République de Côte d'Ivoire, Ministère du Plan, COGITRA, 4 tomes, 11 documents.

FILLONEAU (C.), SERPANTIE (G.), 1982. — *Note sur le réseau traditionnel de commercialisation des ignames à l'ouest de Bouaké.* — Actes du séminaire : Les cultures vivrières : élément stratégique du développement agricole ivoirien. — Abidjan, C.I.R.E.S. : 689-708.

République de Côte d'Ivoire, Ministère de l'Agriculture, Direction de la Statistique Rurale et des Enquêtes Agricoles. — Rapports annuels.

République de Côte d'Ivoire, Ministère de l'Économie et des Finances, Direction de la Statistique, 1979. — Enquête budget-consommation, résultats généraux. — Abidjan, 203 p. *multigr.*

S.E.D.E.S., 1972. — *La commercialisation des produits vivriers. Étude économique.* — Abidjan, Ministère du Plan de la République de Côte d'Ivoire, vol. 1, 155 p. *multigr.*

SIRVEN (P.), 1972. — *L'évolution des villages suburbains de Bouaké.* — Bordeaux, Travaux et Documents de géographie tropicale, CEGET, n° 4, 141 p., 27 planches, 51 fig.

WURTZ (J.), 1971. — *Adiamprikofikro-Douankankro (Côte d'Ivoire).* — Paris - La Haye, Mouton, coll. Atlas des structures agraires au sud du Sahara, 12 fig., 4 cartes H.-T., 6 photo., 68 p.

Notes

(1) Les enquêtes ont été réalisées en novembre-décembre 1984, en octobre-novembre 1985 et en juillet-août 1986, au cours de missions financées par le CEGET et le CEGAN de l'Université de Paris X-Nanterre. L'auteur exprime sa gratitude à MM. OUATTARA et DOBE, Directeurs successifs de l'I.G.T., dont l'appui fut décisif, ainsi qu'aux responsables et chercheurs des Centres ORSTOM de Petit-Bassam et Bouaké, dont l'aide fut particulièrement précieuse.

(2) Sources : Ministère de l'Agriculture. Direction des statistiques rurales et des enquêtes agricoles; rapports annuels. Nous avons retenu 1974, année du recensement national de l'agriculture et 1983 dernière année connue des résultats des enquêtes par sondage, car il s'agit des données les plus fiables.

(3) L'attiéké est une sorte de couscous de manioc. Pour plus de précision, on peut se reporter à CHATEAU (1972).

(4) Sources : Ministère de l'Économie et des finances. Direction de la Statistique (1979).

(5) Sources : Ministère de l'Agriculture. Direction des statistiques rurales et des enquêtes agricoles; rapports annuels.

(6) Les enquêtes en milieu urbain ont été menées sur le Grand Marché de Bouaké, véritable marché de gros du manioc pour la ville, complétées par d'autres études sur un marché de quartier (celui de Koko) et un marché de petite ville (celui de Djébonoua). Les relevés ont duré 14 jours en 1984, 18 jours en 1985 et 33 jours en 1986.
Parallèlement, des investigations ont été conduites en milieu rural auprès de 32 exploitations réparties dans 6 villages des sous-préfectures de Bouaké et Djébonoua, et présentant des situations variées quant à l'importance du manioc. Pour élaborer nos données chiffrées, nous nous sommes servis des relevés de la D.S.R.E.A. et de la C.I.D.T. que nous avons vérifiés et complétés par des cadastrages personnels.

(7) Foutou et plakali sont des pâtes de manioc. Cf. CHATEAU (1972).

(8) En pays baoulé, l'unité sociologique de base est plutôt l'aulo, famille étendue; mais la définition de l'aulo est souvent imprécise, changeant selon les lieux et les familles, et elle ne correspond pas vraiment à l'unité de production. C'est pourquoi nous ne l'avons pas retenue pour notre définition de l'exploitation. Voir à ce propos : J. WURTZ (1971).

(9) L'ouré-ouré est une cucurbitacée rampante ayant la forme d'un melon dont les graines servent à la préparation d'une sauce.

(10) Voir à ce propos : Étude régionale de Bouaké (1966), tome 3, p. 72.

(11) Contrairement à une idée très répandue, le manioc n'épuise pas les sols plus qu'une autre plante. C'est parce qu'il arrive en fin de rotation que les sols sont apauvris après son passage. Cf. à ce propos M. ARRAUDEAU et P. SILVESTRE (1983) p. 90 : « comparées aux exportations minérales d'autres cultures et exprimées en kg d'unité fertilisante par tonne de matière sèche utile produite, on constate que (...) les exportations du manioc sont relativement modestes ».

(12) Le gari est une préparation de manioc râpé cuit « à sec » ; peu consommé en Côte d'Ivoire il est très apprécié dans d'autres régions d'Afrique occidentale (Bénin, Nigeria).