MINISTERE DU PLAN

*

REGION DE DALOA - GAGNOA

Etude Socio-Economique

LES AUTRES ACTIVITES

III

S.E.C. - O.B.M.

DALOA - GAGNOA

Les autres activités

III

MINISTERE DU PLAN

*

REGION DE DALOA-GAGNOA

Etude Socio-Economique

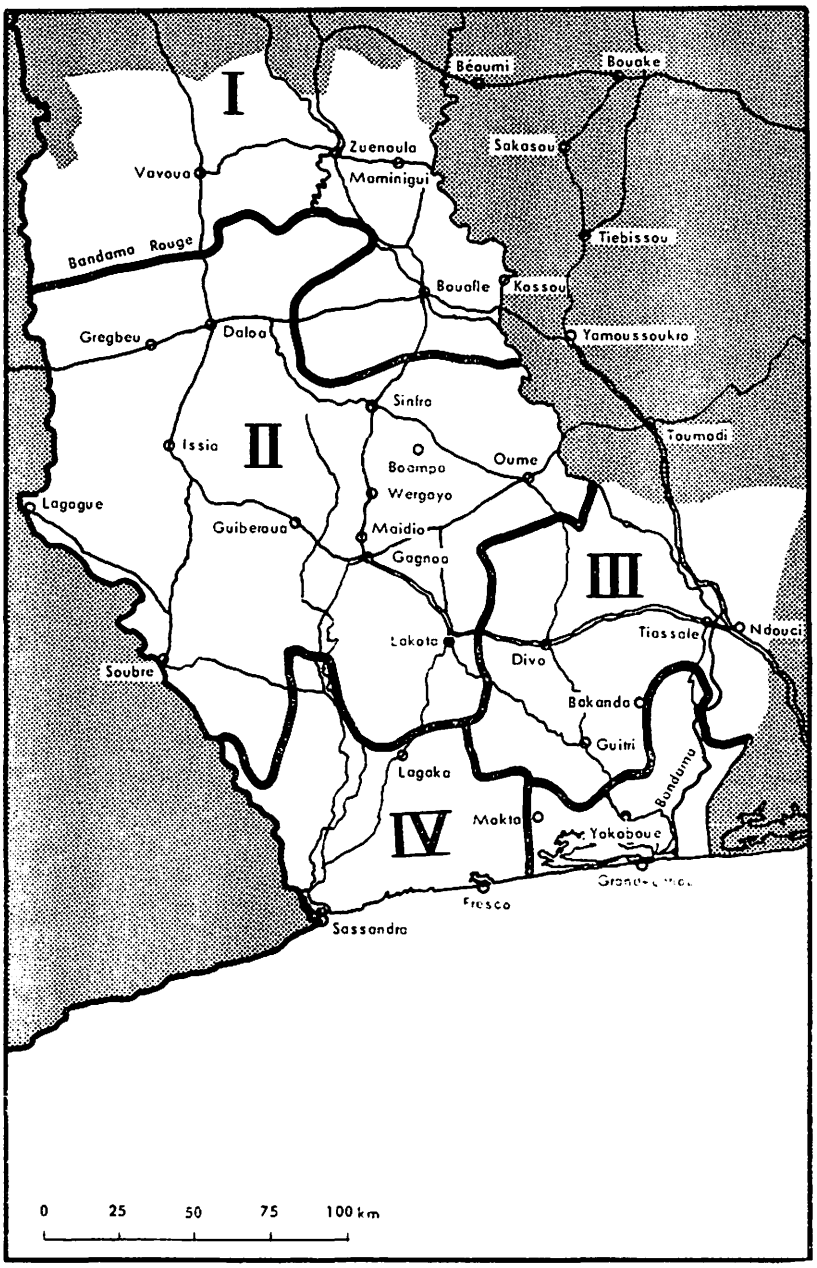
Tome III

AUTRES ACTIVITES

'S.E.C. 60, rue Pierre Charron Paris 8e
O.B.M. 2, avenue de Ségur Paris 7e
avec la collaboration de Messieurs ROSIER et SEBILLOTTE
de l'Institut National Agronomique et de leurs équipes

REGION DE GAGNOA-DALOA

Strates d'enquête



SOMMAIRE GENERAL

Pages

CHAPITRE XI - L'agriculture moderne 1

CHAPITRE XII - Autres activités de Production 31

Section 1 - La forêt 31

Section 2 - La pêche 49

Section 3 - L'industrie 57

CHAPITRE XIII - Les services

Section 1 - Commerce et Transport 71

A - Commerce 71

B - Transport 289

Section 2 - Artisanat 345

Section 3 - Infrastructure Administrative 403

Chapitre XI

L'AGRICULTURE MODERNE

SOMMAIRE

Pages

A - L'AGRUMICULTURE 5
1 - Espèces, variétés et porte-greffes 5
2 - Cycle végétatif et techniques culturales 5
3 - Les rendements 8
4 - La qualité des essences 9
5 - Situation des agrumes 10
Annexe 12

B - LA PRODUCTION DE L'ANANAS 13
Caractéristiques techniques de la production 13
Caractéristiques économiques de la production 14
Usinage 14
Débouchés 15
Annexe 16

C - BANANICULTURE 17
1 - Région de Sassandra (1963) 17
2 - Région de Divo-Tiassalé 18
3 - Problèmes posés par la bananiculture 18
4 - Propositions du Chef de Secteur Agricole pour l'amélioration de la production bananière ivoirienne de la région de Sassandra 20
5 - Annexe. Eléments comptables 21
a) Estimation du compte d'exploitation d'un hectare de bananes Poyo, à Sassandra (1964) 21
b) Coûts du conditionnement et de la commercialisation. . 23
c) Prix de revient et seuil de rentabilité de la culture bananière en Côte d'Ivoire (1960) 24

D - LE PALMIER 25

E - PRODUCTIONS ANIMALES 27
1 - Les bovins 27
2 - Les volailles 28

Nous entendons par « agriculture moderne » :

- d'une part, l'ensemble des plantations de grande dimension et suivant des techniques agricoles élaborées – sans être pour autant toujours les meilleures possibles;

- d'autre part, les élevages rationnels de grandes dimensions, soumis en particulier à une protection sanitaire efficace.

Les plus nombreuses parmi ces entreprises appartiennent et sont dirigées par des planteurs européens; quelques-unes appartiennent à des ivoiriens; d'autres enfin relèvent des trois institutions de recherche de la région : l'I.F.C.C de Divo, l'I.R.H.O de Grand-Drewin et la Station d'Agriculture de Gagnoa.

Historiquement, les premières de ces unités ont été créées lors de la colonisation, autour du caféier et du cacaoyer. La culture du caféier débute à Gagnoa en 1920, à Daloa en 1925-26. La culture du cacaoyer est introduite en 1912 à Daloa et 1927 à Gagnoa. A Gagnoa le premier planteur européen s'installe en 1927. Depuis lors plusieurs dizaines de colons européens se sont établis progressivement dans la région – la plus importante entreprise de cette sorte étant constituée par les plantations de la S.P.R.O.A. – attirés par les cours intéressants du café et du cacao, et par le coût extrêmement faible de la main d'oeuvre.

Mais une très violente épidémie de trachéomycose vînt, dans les années 1950, ravager les plantations de caféiers et ruiner certains planteurs. Nombre d'entre eux se découragèrent d'autant plus que les cours deviennent moins intéressants et que les rendements obtenus par la plupart dépassent rarement 800 kg. D'autres cherchèrent à se réorienter, en développant en particulier leurs cacaoyères, la SPROA notamment.

La caféière « moderne » ne représente plus, en 1964, qu'approximativement 4000 ha, proportion infime (2,7 %) par rapport à la caféière paysanne qui couvre 148000 ha. Face à un cours fortement déprécié du café, employant une main d'oeuvre protégée maintenant par des lois sociales, la caféière de grande

TABLEAU RECAPITULATIF DE L'AGRICULTURE NON VILLAGEOISE (1964)

1 - AGRICULTURE MODERNE

Production végétale	Superficie (ha)	Rendement	Production (t)	Prix de vente (CFA/kg)	Valeur totale en M C.F.A
Café	4.000	0,8 t/ha	3.200	90	288
Cacao	2.500	0,8 t/ha	2.000	70	140
Palmier	1.500 { 900 nat.	4,5 t/ha	4.000	4	16
	600	15 t/ha	9.000	(3)	36
Cocotier					
Ananas	70 récoltés	SAFCO 70-75			
		Ivoiriens : 55	4.650	7,5	
				(2)	35 (1)
(Divo 1962			13.000		
Banane (Tiassalé 1962	700		14.900		
(Sassandra 1963			7.800		
			35.700		
Agrumes :					
Citron (Fruit	Tot. 170		100	30	3
(Essence	en prod. 90	110 l/ha	10	4.000	40
Bergamote : essence	110		0,538		
Bigarade : essence	10		0,326		
Production animale	**Têtes**				
(Gd. Drewin	280		Lait : 7.700 l	65	Lait 0,5
Bovins (Sassandra	100	27 l/vache/an	Veaux : 120	110	Viande 1,3
(Gagnoa	40				0,6
Ovins (Cotté	170		250 agneaux	4.000/tête	1
(Womblon	400		gris		
Volailles y. sylla oeufs				275/dz	3 (4)

2 - AGRICULTURE DES URBAINS (5)

Café	4.000	572	2.300	90	206
Cacao	1.400	600	840	70	60

(1) Valeur de la production agricole (avant transformation)
(2) Prix moyen pour 25 % de fruit à jus à 6 F
75 % « à tranche à 8 F
(3) Prix d'achat de Sodeyralm.
(4) Imputs : 1,25 M. CFA d'aliment
« de vaccin
(5) Sous cette rubrique, nous donnons une estimation de la production agricole des habitants des agglomérations de la région, celle-ci n'ayant pas été prise en compte dans l'enquête agricole qui n'intéressait que les ruraux.

plantation ne peut être compétitive et rentable que dans la mesure où elle parvient régulièrement à des rendements dépassant largement ceux trop faibles qu'elle atteint actuellement. Les nouveaux clones établis par l'I.F.C.C. devraient le lui permettre.

Moins exigeant en travail, moins épuisant pour les sols, le cacaoyer a bénéficié d'un regain d'intérêt après la trachéomycose. Couvrant approximativement 2500 ha, la cacaoyère moderne représente une plus forte proportion (4,9 %), par rapport à la cacaoyère paysanne, que la caféïère. Toutefois, les rendements actuellement atteints sont encore trop insuffisants.

A côté du caféïer et du cacaoyer qui demeurent actuellement les plus importantes productions «modernes» à la fois en surface et en valeur de production, certaines autres cultures plus récentes présentent une importance, un intérêt ou des problèmes particuliers. C'est pourquoi après avoir indiqué dans le tableau récapitulatif ci-contre les principales données concernant chacune des productions intéressées, nous ne développerons dans ce chapitre que certaines d'entre elles : l'agrumiculture, la production de l'ananas, la bananiculture, les productions animales.

A - L'AGRUMICULTURE

I - ESPECES, VARIETES ET PORTE-GREFFES

Le verger d'agrumes de Côte d'Ivoire est assez peu diversifié. On rencontre essentiellement des citronniers et des bergamotiers avec également des bigaradiers et des limettiers, ces derniers sont à leur tout début dans la région de Sassandra. On rencontre aussi quelques autres agrumes mais sur une toute petite échelle : mandariniers, orangers et pomelos. Les citronniers cultuvés sont de la variété Eureka; on en rencontre aussi quelques uns de la variété Bornéo.

Le porte-greffe couramment utilisé est le bigaradier, parfois le citronnier Gallet. Un planteur a également essayé de greffer le bergamotier sur citronnier Bornéo ce qui permet une croissance plus rapide et probablement une entrée en production plus précoce (gain de 12 à 18 mois).

Dans la région de Sassandra comme à Soubré ou à Guitry, la production d'agrumes est essentiellement orientée vers l'obtention *d'huiles essentielles* (1).

2 - CYCLE VEGETATIF ET TECHNIQUES CULTURALES

a) Cycle végétatif

Les durées de vie avant l'entrée en pleine production sont les suivantes :

- citronniers : 5 ans
- bergamotiers : 6, 7 ans
- bigaradiers : 8 ans

Une fois la production démarrée, on a plusieurs périodes de récolte car la floraison est déclenchée par les pluies qui suivent une période sèche; en particulier la production d'été dépendra des pluies à la fin de la saison sèche. Les principales périodes de récolte sont septembre - octobre et

(1) Un projet est à l'étude en 1967 pour l'établissement d'un complexe à Sassandra afin de tirer partie du reste des fruits.

mars-avril, la première période étant la plus importante, en général. Il s'écoule environ 5 à 6 mois entre la floraison et la fructification.

b) Implantation du verger

Le choix du sol est très important : on recherche systématiquement l'absence d'excès d'eau *ce qui conduit à ne planter que sur les collines.* Les sols sont soit latéritiques avec de nombreux gravillons dès 50 centimètres, soit sableux sur les 40 premiers centimètres reposant sur un horizon argilo-sableux. En général les premières plantations ont été faites sur des sols qui se sont révélés impropres à la culture bananière.

Suivant les planteurs, on procède à une trouaison qui varie de : 0,50 × 0,50 × 0,50 m à 1 × 1 × 1 m. Certains garnissent ce trou de fumier (20 à 25 kg) et d'engrais (3 kg de scorie potassique 14 - 14, ou bien des scories et du sulfate de potassium). Les trous sont faits à la main ou à la tarière montée sur tracteurs dont l'emploi est délicat si l'on ne veut pas lisser le bord du trou et empêcher ainsi l'extension des racines.

On plante les jeunes arbres après un an de pépinière au cours duquel ils ont été greffés (greffe en écusson). Cette plantation se fait à la période pluvieuse mais certain ont réussi des plantations au début de la grande saison sèche (novembre) en conservant une grosse motte de terre autour des racines et en arrosant chaque arbre avec environ 50 litres d'eau.

Les densités de plantation sont variables : on rencontre les chiffres suivants :

Citronnier	: 6 × 7 m	7 × 7 m,	8 × 8 m
Bergamotier :		5 × 5 m,	6,5 × 6,5 m

Les différences de climat entre la région même de Sassandra et le début de la zone forestière doivent intervenir dans le choix de la densité. En effet, on observe un développement beaucoup plus important des arbres à partir du km 30 sur la route de Gagnoa, le développement maximum étant atteint à Soubré. Lorsque les arbres sont plantés trop serrés l'entretien et la récolte sont beaucoup plus difficile, voir même impossibles.

c) Entretien du verger

1 - Un des gros problèmes est la *lutte contre la végétation spontanée.* Le débroussage se fait à la main ou bien en passant un pulvérisateur ou un

gyrobroyeur traîné par un tracteur si l'écartement des arbres et la pente le permet. Durant les deux premières années,il faut débrousser tous les 2 mois, ensuite tous les 3 ou 4 mois. Lorsque le verger est âgé l'entretien est beaucoup plus faible, la végétation spontanée étant gênée par l'ombre des agrumes. L'emploi de desherbants chimiques, du type diquat, et paraquat, a été réalisé avec succès à Soubré.

2 - Le seul *travail du sol* existant est celui du pulvériseur à disques lorsqu'il est employé. (Un planteur passe également une sous-soleuse au milieu des rangs).

3 - La *fertilisation* varie suivant les planteurs et l'âge de la plantation. Certains ne fertilisent absolument pas, d'autres apportent les quantités suivantes par arbres :

1ère formule :	2ème année et suivantes	1 kg	12 - 15 - 18
		0,5 kg	sulfate d'ammoniaque
		0,5 kg	sulfate de potasse
2ème formule :	au départ	900 g	phosphate bicalcique
		100 g	d'urée
	3ème année et suivantes	900 g	d'urée avant la floraison
		450 g	« après la floraison
		450 g	« à la trouaison

avec un peu de sulfate d'ammoniaque qui favoriserait la floraison et 2 kg de sulfate de potasse et 2 kg de scories potassiques épandus en 4 fois.

3ème formule : 1 kg urée
2 kg de sulfate de potasse
1 kg de 12 - 15 - 18 au mois de mai

4ème formule : 1 kg de 12 - 15 - 18 par an.

Les fertilisations élevées sont surtout pratiquées par les planteurs les plus récemment venus aux agrumes et sous des climats plus pluvieux. Un planteur apporte du sulfate de manganèse et de zinc.

4 - *L'entretien phytosanitaire :* On traite contre les acariens avec toute une série de produits dont l'efficacité semble très insatisfaisante; qu'il s'agisse de produits à base de lindane, de parathion ou de soufre.

On traite également contre les fourmis à la dieldrine et contre les sauterelles extrêmement voraces avec du gammoran 20.

A l'heure actuelle le verger est indemne de Virose et, en particulier, de Tristezza bien que certains spécialistes prétendent en avoir rencontré les symptômes.

3 - LES RENDEMENTS

a) Les citronniers et les bigaradiers

Le poids de fruits récoltés par arbre est influencé par la densité, par l'âge de la plantation et par le climat.

C'est le climat qui a la plus forte importance, voici quelques exemples relevés en 1967 :

Région proprement dite de Sassandra :

Citronnier Eureka adulte : 170 à 200 kg par arbre.

Région du Km 40 sur la route de Gagnoa :

Citronnier Eureka adulte mais plus jeune : 230 à 300 kg/arbres.

Région de Soubré :

Citronnier Eureka adulte : 300 kg par arbre.

Si le poids des fruits augmente avec la pluviométrie et surtout avec une meilleure répartition des précipitations, le rendement en huile varie plutôt en sens inverse. Voici deux chiffres pour les citronniers Eureka : 5,5 à 6 litres d'essence par tonne de fruits au km 17 de la route de Gagnoa; 4,5 à 5,5 litres d'essence par tonne de fruits au km 45 de la route de Gagnoa.

Ceci serait en partie dû à la taille des fruits (6 au kg au km 45 contre 12 à 14 au km 17) ce qui entraîne une variation de la surface productrice d'essence.

Les bigaradiers de la région sont dans l'ensemble, encore assez jeunes.

On peut considérer que l'on aura les mêmes rendements en essence avec peut-être un peu plus de fruits à l'hectare. (Certains ont eu sur bigarade des rendements en essence de 7 à 7,5 litres par tonne de fruits).

b) Les Bergamotiers

Ce verger est beaucoup plus jeune que le verger de citronniers, mais on peut dire que le rendement sera inférieur aussi bien en fruits qu'en essence dans les régions à climat sévère, autour de Sassandra et même au début de la zone forestière. Par contre, à Soubré, il semble que les rendements obtenus soient très élevés : 330 kg à 10 ans. Mais cette région est très particulière car la saison sèche n'est pas suffisamment sévère en janvier-février et un an sur deux environ la floraison est mauvaise : il y a un saisonnement. C'est ainsi que ce rendement de 330 kg à l'hectare suit une année où la production a été quasi nulle à cause d'un excès de pluie.

c) Elevage associé

Un planteur a tenté avec succès d'associer un élevage bovin et ovin à ses plantations de citronniers. Il a ainsi pu entretenir un troupeau de 50 vaches de la race des lagunes et plus de 400 moutons sur 50 ha de citronniers, les bêtes paissant sous les arbres. Mais les citronniers adultes ne laissent plus d'herbe, il faut alors créer des prairies.

4 - LA QUALITE DES ESSENCES

Elle dépend de plusieurs facteurs : les conditions pédoclimatiques, le parasitisme, les dates de récolte par rapport à la maturation physiologique et enfin le mode d'extraction et la qualité de l'eau employée. En 1964, il y a cinq usines d'extraction (1) dont une dotée de trois extracteurs (2).

Les essences de Sassandra ont une « note » particulière différente de celle de Sicile mais qui ne doit pas gêner leur écoulement si la qualité est bonne. Or, il semble bien que certaines usines d'extraction sont mal conçues et également que les eaux employées sont parfois de mauvaise qualité (en

---

(1) Une usine : 1 extracteur « Avena » + 1 centrifugeuse Alfa-Laval de capacité 50 à 60 kg d'huile par jour.

(2) La main d'oeuvre exigée pour une plantation d'environ 50 ha de citronniers serait :
- pour l'entretien (sauf récolte) : 15 manoeuvres
- pour la récolte : 24 manoeuvres (soit 12 hommes par machine approvisionnée) pendant 2,5 mois.
- pour l'usinage : 10 hommes (soit 5 hommes par machine approvisionnée) pendant 2,5 mois (8 h/jour).

particulier contamination par les fruits déjà traités et qui pourrissent à l'extérieur de l'usine). De plus l'importance d'une bonne centrifugation avec une vitesse suffisante n'est pas toujours reconnue, ce qui entraîne une mauvaise séparation et a pour conséquence un produit de mauvaise qualité.

Des soins plus attentifs n'augmenteraient pas considérablement les prix de revient et permettraient d'obtenir une bien meilleure qualité plus régulièrement ce qui faciliterait la conquête de nouveaux débouchés et éviterait les oppositions entre courtiers, parfumeurs et producteurs.

5 - SITUATION DES AGRUMES (années 1964 et 1966)

Sassandra (9 planteurs)

		Citronnier	Bergamotier	Bigaradier	Limettiers (1)
Surface 1964		170	75	10	–
Surface 1966		431	370	68	30
Extensions prévues en Octobre 1966		136	185	10	7
Surfaces en production en Octobre 1966		139	19	17	0
Rendements en fruits (1966-tonnes/ha)	côte	30	20	40	n.d.
	zone forestière	40	25	50	néant
Rendement en huile (litres/tonnes)	côte	5-6	4-5	5-6	n.d.
	zone forestière	4-5	3-4	4-5	néant

(1) Les Limettiers en production en 1967 se trouvent à Dabakala et à Toumodi.

Soubré (une seule plantation)

1963 35 ha de Bergamotiers (sans extension depuis)
des citronniers en reconversion

Guitry (une seule plantation)

1963 31 ha d'agrumes : citronniers et bergamotiers.

		1961	1964
Production : (Sassandra + Soubré) (en kg)	Essence de citron	6.660	10.000 (1)
	« bergamote	0	538
	« bigarade	456	326

(1) Sur 90 ha en production.

ANNEXE : Citrons frais :

Un planteur de Sassandra a expédié 100 t de citrons frais sur Dakar en 1963, d'une façon qu'il estime plus rentable que l'essence.

- ***Prix de revient départ plantation*** : (en CFA/kg)

Fruit	3		
Cueillette	5		
Caisse (1)	11	**total**	**19**

- ***Coût de transport*** :

Abidjan : 5 soit 19 + 5 = **24**

Sénégal :

jusqu'à port	1,8			
aconage + transit	1,7			
commission	1,4			
frêt	0,6			
commandant	1	total	6,5 soit	19 + 6,5 = 25,5

Le prix de vente étant de 30 CFA/kg
le bénéfice (sur Sénégal) est de **4,5**

- Bien qu'à Abidjan le prix de détail soit de 150, il n'est pas sûr que les débouchés soient aussi importants.

(1) importées de France !

B - PRODUCTION DE L'ANANAS

L'ananas produit dans la région provient de : la SAFCO (1) à Tiassalé
la plantation du GO (sur la route Tiassalé-Divo) (2)

Nous traitons exclusivement ici de la SAFCO.

La SAFCO a commencé son activité en 1949; en 1950 elle traitait 100 t de fruits, en 1964 : 4.281 t et vendait 369 t de fruits frais. Elle prévoit respectivement 6.000 et 1.000 t pour 1966-1967.

1950	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
100	220	280	300	300	400	600	880	1200	1650	1620	1850	2350	2620	4650

Le tonnage usiné provient pour environ 80 % des plantations propres de la SAFCO, 20 % (1.000 t en 1964) d'une soixantaine de petits planteurs ivoiriens dont une quarantaine sont manoeuvres de la SAFCO et dont trois seulement ont une production importante avec respectivement 250, 130 et 88 t en 1964. La SAFCO leur fournit à crédit les rejets, les engrais et produits de traitement, sans qu'il y ait de contrat formel.

En 1964, la SAFCO exploite 140 ha et met en exploitation une nouvelle concession de 200 ha. Environ un tiers de la superficie se trouve en jachère, entre deux plantations selon une rotation de 2,5 à 3 ans.

Caractéristiques techniques de la production :

Densité de plantation : 60.000 pieds/ha en lignes jumelées écartées de 30 cm (plants en quinconce tous les 25 cm) et séparées par des chemins de 80 cm.

Rendement : 70 à 75 t/ha (contre 50 en 1950).

---

(1) SAFCO : Société Africaine de Conserves.

(2) 13 ha, production 1963 : 850 t de fruits frais
180 t de fruits usinés.

Opérations mécanisées : préparation du sol (nivelage, sous-solage, labour profond à disques)
traitement
transport.

Réseau d'assainissement,
Irrigation par aspersion
Traitement herbicide entre 2° et 3° mois
Traitement anticochenille : 7 à 8 traitements (3 kg paraghène liquide/ha/trait)
Fertilisation : 76 g par pied à savoir :

(30 g de sulfate d'ammonium	à 17 F/kg	équivalent à 6 g N	
(20 g de « patencali »	16,5	«	1,68 MgO et 5,6 gK
(30 g de sulfate de potassium	à 24	«	2,88 gK et 9,60 g

Récolte : 15 mois après plantation en trois passages à 2 jours d'intervalle
Rejet : 3 mois après la récolte.

Caractéristiques économiques de la production :

Main d'oeuvre : 2 U.T.H. permanentes par ha plus un peu de main d'oeuvre supplémentaire pour les pointes.
Pointes de production : janvier et juin
Prix d'achat de l'ananas aux planteurs : fruit à jus 6 F/kg
fruit à tranche 8 F/kg

Actuellement : 200 manoeuvres.

Coût de production : engrais : 76 g à 19 F/kg × 60.000 pieds = 87.000 CFA
hormones : 6 kg à 125 F = 750

Usinage : l'usine tourne de 7 h à 15 h. Elle emploie 80 personnes. Pendant les pointes on utilise la main d'oeuvre de la plantation en faisant deux équipes (janvier-juin) parfois pendant 15 jours (2 × 8 h). Elle est spécialisée dans les produits de haute qualité.

Pour une tonne de fruits usinés on fabrique :

- 18 cartons de 24 boites de 58 cl de tranches
- 3 « « de fruits brisés.

Le jus représente 31,53 % du tonnage de fruits usinés fait avec :

- les fruits trop petits

- les fruits trop gros
- ce qui reste sur l'écorce.

L'usine fabrique également une sorte de marmelade : le crush.

Débouchés :

- *Marché local* : jus seulement, moins de 10 % de la production de jus, soit environ 3 % de la production de l'usine; ce pourcentage est en croissance.

- *Marché africain* : Sénégal surtout, marché légèrement supérieur à celui de la Côte d'Ivoire.
Haute Volta : 100 cartons/an. Avant l'indépendance de l'Algérie, 50 % des jus allait là-bas pour Sojufruit. Maintenant SAFCO fait autant pour Sojufruit, mais en France.

- *Marché français* : Bureau de vente de SAFCO au Havre.

Principaux clients :

jus : Sojofruit, Pam-Pam, Malvoisie

tranches : Docks rémois, docks du Bourbonnais, SEF.

La concurrence étrangère (U.S.A.) est freinée par les droits de douane, sinon la SAFCO n'existerait plus (Hawaï obtient des rendements atteignant 150 t/ha).

Prix de vente SAFCO : (CAF le Havre)

Tranches : 1,40 FF tranches entières (format n° 2)
1,20 FF tranches brisées

Jus : 0,64 à 0,68 FF pour 5 boîtes de 58 cl.

ANNEXE

Compte de production de la culture d'ananas d'un paysan ivoirien travaillant sous contrat avec la SALCI pour 1 ha :

Rendement :	45 t/ha	60 t/ha	70 t/ha
Labour mécanique par coopérative	15.000	15.000	15.000
Engrais	50.000	70.000	90.000
Hormonage (1)	10.000	10.000	10.000
Achat et transport des rejets	20.000	20.000	20.000
Transport de la récolte (1,5 CFA/kg)	67.500	90.000	105.000
Outillage et divers	15.000	15.000	15.000
Total frais	177.500	220.000	255.000
Produit brut (7 CFA/kg)	315.000	420.000	490.000
Valeur ajoutée	137.500	200.000	235.000
Accroissement dépense engrais		20.000	20.000
Accroissement valeur ajoutée correspondante		61.500	35.000

(1) Travail effectué par la SALCI : 10.000
Fourniture des hormones (600) et apport de l'eau sur place : 2.000

C - LA BANANICULTURE

La région a produit, en 1962, 27 % de la production totale de bananes douces de la Côte d'Ivoire (34.582 t sur 129.644). Sa production se situe sur deux zones : autour de Sassandra et autour de Divo-Tiassalé.

I - REGION DE SASSANDRA (1963)

La bananiculture remonte, dans cette région, à 1931. Elle démarra alors avec des plants de « Sinensis » importés de Guinée. C'est en 1934 que le premier bateau bananier fit escale à Sassandra. Pendant la guerre la production fut en grande partie transformée en bananes séchées.

La conversion en « poyo » est pratiquement achevée depuis la fin de 1962. Mais cette variété est beaucoup plus exigeante que la précédente et la conversion aux techniques de production intensive est loin d'être achevée, ainsi qu'en témoignent les rendements moyens observés, 15 t/ha chez les européens et environ 12 t/ha chez les ivoiriens, alors que les meilleurs planteurs produisent jusqu'à 35 t/ha.

Les planteurs sont groupés en deux organisations coopératives (0) d'approvisionnement et commercialisation des produits ayant exporté au total 9700 t de bananes en 1963 :

La plus importante, la *COBASSANDRA*, a produit 7.812 t en 1963(1); elle groupe :

- 26 planteurs européens exploitant en moyenne une quinzaine d'hectares de bananeraies la plus importante plantation atteignant 70 ha, la plus petite ne dépassant pas 5 ha (2) qui ont produit 5.637 t en 1964 sur environ 350 ha en production.

---

(0) En 1967, il n'y en a plus qu'une.

(1)

	1960	1961	1962	1963
Cobassandra	3956	5030	5495	7812
Banaco	2083	1185	1888	1900

(2) Or, d'après le Directeur de la Cobassandra il faudrait au minimum 20 ha menés intensivement pour faire vivre une famille de colons européens.

- 75 planteurs ivoiriens exploitant pour la plupart entre 1 et 3 ha (le plus important a 25 ha, le deuxième 12) et ne produisant en conséquence que 27 % du tonnage de la Cobassandra : 2.175 t, sur environ 150 à 200 ha en production. Sur les superficies dépendant de la Cobassandra 370 ha ont été homologués, dont 130 en type A « familial », 150 en type B « moyen », 90 en type C « industriel » (1).

La *BANACO* n'a produit que 1.900 t. en 1963 : elle ne groupe qu'une vingtaine de planteurs européens. A la différence de la Cobassandra elle ne se porte pas caution des prêts obtenus par ses adhérents.

Les deux coopératives sont regroupées au sein du « Comité Interprofessionnel bananier de Sassandra » (CIBS) qui est en liaison étroite avec la COBAFRUIT d'Abidjan et membre de l'Organisation pour la Commercialisation de la production bananière africaine (O.C.P.). Cette dernière organisation s'occupe de toute la prospection des marchés européens.

L'action des coopératives est exclusivement commerciale. Elles s'occupent de l'exportation, répartissent le frêt entre les planteurs, tiennent les comptes des membres et distribuent les avances. De plus, elles fournissent du matériel d'emballage, des produits phytosanitaires, de l'outillage, des engrais et du riz pour la main d'oeuvre. La vulgarisation relève du Secteur agricole (2).

2 - REGION DE DIVO-TIASSALE

Les deux zones de Divo et de Tiassalé ont produit en 1962 :

Tiassalé	14.893 t	(poids moyen d'1 régime : 16,46 kg)
Divo	13.009 t	(poids moyen d'1 régime : 15,79 kg)

3 - PROBLEMES POSES PAR LA BANANICULTURE

Les principaux problèmes posés par la bananiculture ivoirienne sont les suivants :

---

(1) Dont les rendements théoriques sont respectivement de 13, 20 et 30 t/ha.

(2) Il existe par ailleurs une Société pour l'Africanisation de la culture bananière africaine (SAPAF).

- L'encombrement du marché international (1)
- Des prix non compétitifs : la Côte d'Ivoire est handicapée par rapport à l'Equateur et à la Colombie (2)
- la Côte d'Ivoire doit viser pour 1970 à produire à 36 CFA/kg rendu à Marseille (compte tenu du fait que le cours mondial CAF Europe est de 30 CFA).

Ceci implique la concentration de la culture à proximité des ports (moins de 200 km) et sa modernisation.

- Usine de traitement des refus (environ 20 % de la production) pour fabrication de farine de banane.

En conséquence :

Pour Divo : Nécessité de prévoir une conversion sur Tiassalé (3)
Nécessité d'irriguer, stabilisation des surfaces

Pour Sassandra : qui subit un handicap de 6,25 CFA/kg par rapport au reste de la Côte d'Ivoire se posent les problèmes :

- de l'escale et donc du port ouest ivoirien;
- de la concentration des bananeraies;
- de l'amélioration des techniques et des localisations;
- de la conversion en «Gros-Michel» pour exporter sur l'Allemagne fédérale (avec maintien possible des conditions actuelles d'embarquement).

Mesures déjà prises par le Ministère de l'Agriculture

- interdiction de toute plantation nouvelle sans autorisation ;
- homologation nécessaire pour avoir un n° d'exportateur pour Cobafruit;
- homologation réservée aux plantations ;

---

(1) L'Equateur qui exporte 1,25 M. t pourrait à lui seul fournir la demande solvable mondiale qui atteint 4 Mt. Marché de l'Est : La Côte d'Ivoire a signé un contrat de 7.000 t avec l'Allemagne de l'Est.
Transformation possible en crème de banane.

(2) En Amérique latine : les sols sont plus productifs sans fertilisation, ni irrigation;
les transports maritimes plus rapides;
la variété «Gros Michel» supporte mieux le transport;
Peu de traitements sont nécessaires
Régime d'un poids minimum imposé de 33 kg.

(3) Consulter : Dabin, Lenoeuf, Monnet : « l'opération de reconversion des bananeraies de la région de Tiassalé « 1962-1963».

. situées à moins de 200 km d'Abidjan à vol d'oiseau;
. de variété Poyo ou de Grande-Naine;
. pratiquant la désinfection des sols et la fertilisation.

Trois classes de plantations «homologuées» ont été instituées :

Type A «familiale» : 1 à 5 ha, rendement minimum imposé : 13 T/ha
Type B «moyenne» (semi-intensive) : 5 à 20 ha « : 20
Type C «industrielle» : supérieure ou égale à 20 ha : 30

Cela a éliminé 349 planteurs, il en reste 377. Ont été instituées des homologations provisoires sous condition, ou pouvant être transférées dans des zones dites de reconversion choisies par l'Etat : c'est le cas de la région de Divo qui doit se convertir sur Tiassalé.

4 - PROPOSITIONS DU CHEF DE SECTEUR AGRICOLE (1) POUR L'AMELIORATION DE LA PRODUCTION BANANIERE IVOIRIENNE DE LA REGION DE SASSANDRA

a) Regroupement des plantations en un ou plusieurs *blocs* répartis en parcelles individuelles peu distants les uns des autres et couvrant 200 à 250 ha au total (contre 270 environ actuellement); ces blocs seraient créés en forêt vierge de tout précédent cultural, dans des sites convenablement choisis et limités en accord avec le service forestier (2).

b) Organisation des planteurs regroupés en «*Coopératives techniques*» la Cobassandra conservant son rôle commercial. Ces coopératives techniques joueraient un triple rôle de vulgarisation, de service de matériel et de centre d'emballage et conditionnement.

c) Système d'exploitation : la réalisation du paillage et de la fumure organique des plantations pourrait se faire grâce à la création à côté du bloc-bananeraie d'un *bloc cultural* collectif faisant alterner l'herbe à paillage (Guatemala grass) coupée et bottelée mécaniquement, des prairies artificielles sur lesquelles pâtureraient un troupeau collectif de bovins en stabulation libre

---

(1) Monsieur Jean LEGER dans une note de 1962 intitulée «Etude sur la bananiculture à Sassandra».

(2) Les sites proposés par M. LEGER sont les suivants :
- dans le canton Bakoué : vallée de la Nonoa, de la Mene et du Toro;
- dans les cantons Godié : vallée de la Bolo et de la Davo.

et enfin des cultures vivrières. Les bottes de paillage et le fumier seraient répartis entre les planteurs, le fumier à la plantation. Par ailleurs, l'irrigation par aspersion pourrait être envisagée grâce à un barrage de type collinaire.

Les opérations mécanisables sont les suivantes :

- fauche, bottelage, et transport des herbes de paillage;
- transport du fumier et des engrais;
- arrosage;
- transport des bananes;
- aménagement du bloc cultural.

d) **Organisation du transport des bananes** de la plantation au port par contrat avec une entreprise de transport, ce que fait le Cobafruit à Abidjan.

e) Eventuellement, cultures commercialisables annexes telles que cacao ou cocotier.

f) **Organisation sociale** : possible grâce au regroupement, au bénéfice des planteurs : école, dispensaire, salle de réunion, boutique coopérative.

5 - ANNEXE : ELEMENTS COMPTABLES

a) Estimation du compte d'exploitation d'un hectare de banane Poyo, à Sassandra (1) (en F CFA 1964).

(Calcul fait sur la base de 2.000 régimes/ha et de 30t/ha à 35 t/ha)

	Produits (en CFA)	Travail (en journées de travail)
1 - Acquisition du sol		
2 - Défrichement (grande forêt) et préparation du terrain		250
3 - Trouaison 50 × 60 trous/jours (trous de 50 × 50 × 50) 2.500 trous/ha = 50 journées de manoeuvre à 156 F		50

(1) D'après des éléments fournis sur place par des planteurs.

(suite)	Produits (en CFA)	Travail (en journées de travail)
4 - Achat des plants : 5 F/plant = 12.500 transport, habillage	15.000	
5 - Plantation : 200 pieds/jour = 12,5 j × 156 F		13
6 - Traitement au « Némagon » : 5 à 6 piqûres autour du pied = 10 à 15.000 F de produit - 6 journées	15.000	6
7 - Fertilisation :		
Engrais complet : 1er épandage à la plantation : 200 g/pied = 500 kg 500 kg × 30 F/kg = 15.000 2e épandage 2 à 3 épandages d'urée	40.000 (?)	
Main-d'oeuvre : 5 épandages × 2 jours/ép.		10
8 - Entretien : 3 débroussages avant le 1er fruit à 20 j/passage		60
9 - Fourchage : 50 bananiers fourchés/jour/1 trav. on fourche la moitié des arbres		25
10 - Récolte : 1er régime à 9-10 mois de plantation : 50 régimes/jour		36
2e régime à 6-7 mois après le 1er, Rendt. 50 % du premier		18
3e régime 6 mois après le 2e, Rendt. 20 % du premier		7
11 - Arrachage		10
Produit total	70.000	485
Travail = 485 × 156 F	75.400	
TOTAL	145.400	

b) Coûts du conditionnement et de la commercialisation

- Du départ de la parcelle à la livraison à la Coopérative, l'emballage (2 F/kg) et le transport (1,5 F/kg) coûtent en moyenne : 3,5 F/kg

De l'entrée à la coopérative à la livraison à Marseille le frêt et les différents droits coûtent (1) 24,35 «

27,85

Il reste donc au producteur :

P_B - 27,85,

P_B étant le prix d'achat à Marseille ou à Gènes

Or, en 1964, PB Marseille : 57 CFA
Gênes : 35 CFA (2)

Si l'on table pour 1970 sur un prix P_B = 36 CFA, il resterait au producteur 8 CFA/kg pour couvrir ses frais de production récolte comprise. Si l'on estime ceux-ci à 150.000 CFA/ha, il faudrait un rendement minimum de 20 t/ha pour que le producteur rentre dans ses frais, tout supplément de rendement lui assurant son propre revenu.

---

(1) A savoir :

droit de douane	2,4)	
aconage	1)	
assurance	0,7)	5,6
caisse de garantie	0,5)	
retenue COOP	1)	
Marseille Frêt	13,75	
Transit	2,5	
Commission OCP	2,5	
	24,35 CFA	

Soit :

Nu-Plantation à FOB	9,10
Frêt et assurances maritimes	18,75

(2) en 1963, prix loco-magasin Abidjan 20,52 CFA/kg.

c) Prix de revient et Seuil de rentabilité de la culture bananière en Côte d'Ivoire (1960)

(D'après le Plan banane 1961 - 1965)

Rendement en t/ha	15	20	25	30	35	40	45	50
Type de plantations								
A familiale < 5 ha	10,20	7,65	6,00	5,10	4,30	3,80	3,40	3,00
B moyenne	–	12,70	10,19	8,47	7,25	6,35	5,64	5,10
C industrielle > 25 ha	–	–	13,44	11,20	9,60	8,40	7,46	6,72

D - LE PALMIER

Le palmier cultivé et exploité méthodiquement en grandes plantations n'existe actuellement (1) que dans le cadre d'une exploitation de quelques dizaines d'hectares à Sinfra appartenant à un planteur ivoirien (2) et au Centre de Recherches IRHO de Grand Drewin. Ce centre exploite 2.000 ha de palmeraie dont 900 de palmeraie naturelle ce qui permet à la station de recherches d'être totalement autofinancée.

---

(1) Situation en 1965

(2) M. SEKOU BARAJI

E - PRODUCTIONS ANIMALES

Très peu développées, les productions animales modernes sont représentées par quelques troupeaux de *bovins* et d'*ovins* chez des planteurs européens, et par un *élevage avicole* relativement important créé par un éleveur ivoirien à Gagnoa.

1 - LES BOVINS

Centre IRHO de Grand Drewin

280 vaches des lagunes (100 kg/tête), très résistantes aux maladies, sont nourries par les plantes de couverture des palmeraies : Centrosema et Pueraria, sous palmier. (Les vaches ne touchent pas les palmiers car ils piquent, alors qu'elles mangent le cocotier). Les veaux reçoivent un complément : issues de meunerie des Grands Moulins d'Abidjan.

Cinq bouviers s'occupent du troupeau.

Production : *Lait :* environ 27 litres par vache et par an (0,5 litre/jour au début, à 60 à 80 ‰ de matières grasses) vendu 65 CFA/ litre au Collège de Sassandra.

Viande : Les veaux (coefficient de reproduction : 60 %) sont engraissés jusqu'à 12-13 mois. Ils pèsent alors 100 kg et sont vendus 11.000 F (mâles castrés ou « broutards »). Ils donnent une viande de qualité excellente (filet déjà rouge); à 18 mois pourrait atteindre 150 kg.

Le troupeau a pour but de « faire du fumier ».

Divers

La station agricole de Gagnoa entretien à titre expérimental 40 vaches N'Dama sur prairies artificielles de Sétaria sphacelata et Panicum maximum.

Un planteur de la région de Sassandra possède 40 vaches baoulé. Un

autre de la même région un troupeau de N'Dama et de croisés N' Dama - Baoulé (1). Vaccinées tous les trois mois, déparasitées tous les mois, ces bêtes sont nourries sur des prairies de Caetaria digitaria (2) et les pâtures sous agrumes.

2 - LES VOLAILLES

Gagnoa possède une unité d'élevage avicole moderne (3) de :

3.500 poules pondeuses et poulettes

Races et souches utilisées : SUSSEX C 45, qui pond à 7-8 mois
NEW-HAMPSHIRE
SUSSEX P 421 qui pond à 5 mois (meilleure pondeuse mais plus fragile).

Les poussins sont achetés en France au Centre avicole du Bourget et importés par avion. Coût : Sussex : 79 CFA/poussin, Sussex P 421 : 139 CFA.

Alimentation : Se fait par aliment complet acheté à Abidjan (3 t/mois)
aliment poussin : 43 F/kg
aliment poule : 30 F/kg

Vaccination : contre la peste aviaire par voie buccale

Production : Oeufs : 440 oeufs/jour, mais c'est trop pour Gagnoa, car en été les européens partent et il y a 10 clients européens pour 2 africains. Prix de vente : 275 F/douzaine en gros.

- Poulets : vendus à 6 - 7 mois, 1,3 kg : 600 F au détail.

---

(1) Prix d'une vache de 3 ans, 350 kg, 15 à 20.000 C.F.A.

(2) Prix de revient de la création d'une telle prairie : 150.000 C.F.A.

(3) Appartenant à M. YACOUBA SYLLA.

Chapitre XII

AUTRES ACTIVITES DE PRODUCTION

SOMMAIRE

Pages

SECTION 1 - LA FORET 29

Les grandes zones de forêt 30

Inventaire des essences de bois exploitables de la forêt 32

1 - Les essences habituellement commercialisées 34

2 - Les essences peu ou pas exploitées 39

3 - Les essences secondaires 41

L'exploitation forestière 42

. Les exploitants forestiers 42

. Les conditions d'exploitation 42

. Les raisons du gaspillage 43

. Les moyens d'exploitations 44

Les exportations 46

SECTION 2 - LA PECHE 49

1 - Pêche en mer 49

2 - Pêche en lagune 53

SECTION 3 - INDUSTRIE 57

A - INDUSTRIE DE TRANSFORMATION DU BOIS 57

1 - Industrie de première transformation, sciage, placage, déroulage, contreplaqué 57

2 - Valeur de la production, emploi 60

3 - Industrie de deuxième transformation 61

B - INDUSTRIES EXTRACTIVES 62

1 - Gisement d'or du bassin inférieur de la Lobo 62

2 - Gisement de columbotantalité de la région d'Issia 65

3 - Gisement de Manganèse 69

Section 1 - LA FORET

La Forêt est un des éléments majeurs de l'équilibre budgétaire de la Côte d'Ivoire. Elle vient en deuxième position dans le chiffre des exportations, après le café et avant le cacao, en 1964.

La région qui nous intéresse tient une place importante dans le chiffre cité. Elle est en fait le réservoir actuellement en cours d'exploitation entre la Zone Est pratiquement épuisée et la Zone Ouest dont l'exploitation commence seulement.

La zone forestière qui se limite, au Nord par la ligne SEGUELA, DALOA, BOUAFLE, couvre environ 5.000.000 d'hectares dont 4.200.000 sont encore exploitables. Parmi ceux-ci 1.800.000 hectares sont couverts par des réserves.

Le coefficient d'exploitation est extrêmement variable suivant les régions et le chiffrement des réserves réelles de matière ligneuse est très difficile à déterminer.

En effet la forêt produit de 200 à 300 mètres cubes de bois à l'hectare, parmi lesquels seuls 4 à 5 m3 sont considérés comme commercialisables; soit pas tout à fait 2 %.

Or l'inventaire des richesses de la forêt a été dressé en partant de la relativité du terme « commercialisable ». Ce terme pouvant varier à l'infini suivant les techniques de transformation mises en oeuvre.

Que considère-t-on comme un bois commercialisable ?

C'est une grume dont le prix de vente à l'exportation peut supporter le prix d'achat, les charges d'exploitation, la douane et le frêt, et être revendue avec un bénéfice substantiel.

Encore faut-il que cette grume soit adaptée aux techniques de fabrication habituellement utilisées pour la transformation des bois exotiques.

En fait, dans l'état actuel des choses, 2 % des grumes produites répondent à cette définition.

Or nous ne pourrons donner une idée de la forêt qu'en dressant l'inventaire en fonction de la densité des grumes dites « commercialisables ». Ce ne sera que donner un aperçu de la valeur de cette forêt puisqu'on ne tiendra compte que de 2 % de sa production, à l'exclusion de 98 %, actuellement méconnus ou gaspillés.

LES GRANDES ZONES DE FORET :

sont totalement déboisées

La Région de GAGNOA, WERGAYO, GUIBEROUA, LAKOTA
La Région de DALOA
La Région de ISSIA
La Région de SINFRA
Toute la bordure de la route DALOA, GREGBEU, DUEKOUE
Toute la bordure de la route SOUBRE, - SASSANDRA, et GAGNOA-SASSANDRA

a) La zone TIASSALE, DIVO, GRAND-LAHOU

est pratiquement épuisée et couverte de vieux chantiers.

b) La zone SOUBRE, SASSANDRA, GRAND-LAHOU, DIVO, GUEYO

est en cours d'exploitation intensive et on pense que d'ici trois ans elle sera épuisée.
La région proche de SASSANDRA est d'ailleurs épuisée depuis longtemps.

c) La zone BOUAFLE, TIASSALE, LAKOTA, GAGNOA

est en pleine exploitation sans pour autant être aussi avancée que dans la zone b.
Il reste 5 à 7 m3 d'essence commercialisables à l'hectare. A la cadence actuelle elle devrait être épuisée dans 7 ans environ.
Une expérience a été tentée dans cette région par une usine transformatrice qui utilise des essences dites « non commercialisables », à la cadence de 30 à 50 m3 exploités à l'hectare. Cette expérience s'avère rentable puisqu'une seconde usine du même type envisage de s'installer dans la région de GAGNOA.

d) La zone BOUAFLE, DALOA, ISSIA, GAGNOA

est relativement riche, mais en cours d'exploitation.
A la cadence actuelle elle sera épuisée dans 6 à 7 ans.

e) La zone DALOA, GUESSABA, SOUBRE

est très dense mais déjà sérieusement entamée par les exploitations.
Elle renfermerait 15 m3 de Bois commercialisables à l'hectare.
Mais les exploitations actuellement en place seraient susceptibles de l'épuiser en 10 ans.

f) La zone DALOA, GUESSABA, VAVOUA

est la partie la plus riche de la Côte d'Ivoire.
Elle contient 20 m3 de grumes commercialisables à l'hectare dont 16 de bois rouge et 4 de Samba.
C'est une région à peine touchée par les exploitations.

g) La zone SEGUELA, VAVOUA, GUESSABA, SASSANDRA

qui est aussi extrêmement riche et contient environ 20 m3 de grumes commercialisables à l'hectare. Mais nous y trouvons 16 m3 de Samba pour 4 m3 de bois rouge.
Le Samba est vendu à un prix relativement bas pour supporter le transport jusqu'au port.
C'est aussi une région à peine touchée par les exploitations.

INVENTAIRE DES ESSENCES DE BOIS EXPLOITABLES DE LA FORET

Nous allons étudier successivement chaque essence en fonction de ses qualités techniques.

Nous considérerons :

1 - **«Les essences habituellement commerciales»**

2 - **«Les essences abondantes mais peu ou pas commercialisables»**

3 - **«Les essences secondaires»**
sous forme, seulement, d'énumération des variétés.

QUALITES COMPAREES DES DIFFERENTES ESSENCES

	Production annuelle	UTILISATION							
		Ebénisterie	Contreplaqué	Menuiserie fine	Menuiserie ordinaire	Séchage rapide	Travail facile	Résistance à la fente	Résistance aux insectes
SAMBA	350.000		X				X	X	0
SIPO	450.000	X	X	X			X	X	X
ACAJOU	50.000	X	X	X		X	X	X	X
MAKORE	80.000		X	X	X	X	X	X	X
NIANGON	25.000				X	X	X		X
ABOUDIKRO	80.000	X		X		X		0	X
TIAMA	70.000	X	X	X	X		X		
IROKO	30.000				X	0	X	X	
FRAMIRE	15.000	X		X		0			
BOSSE	10.000	X		X		X	X		
AVODIRE	3.000	X	X	X			X		0
DIBETOU	10.000	X		X			X		
BETE	35.000	X		X		0	X		
ILLOMBA			X				X	0	0
ASSAMELA	40.000		X	X	X		0		
FROMAGER	5.000		X	X		0	X		0

1 - LES ESSENCES HABITUELLEMENT COMMERCIALISEES

ABOUDIKRO – Sapelli - Entandrophragma Cylindricum

Production annuelle, environ 80.000 m3.
Bois de gros diamètre (70 à 200 cm), de densité moyenne (600 à 750 kg secs).
Grande longueur utile de l'arbre : 15 à 30 mètres.
Séchage très rapide car il contient peu d'eau (150 à 200 kg au m3).
Bois ne possédant presque pas d'Aubier (de 2 à 6 cm), à coeur rosé ou rouge fonçant à la lumière.
Destiné à la menuiserie fine, à l'ébénisterie. Son travail est facile.
Il prend bien la colle et la peinture.
Il est fragile à l'abattage (fendif).
Les grumes en provenance de Côte d'Ivoire sont moins finement rubannées que celles du Nigéria donc moins cotées. Elles sont néanmoins très demandées.

ACAJOU – Grand-Bassam - (Khaya Ivorensis)

Production annuelle : 50.000 m3.
Bois de gros diamètre (60 à 130 cm) et de grande longueur (de 15 à 30 m utiles), de densité moyenne faible (470 à 600 kg m3).
Séchage rapide (il contient de 200 à 250 kg d'eau par m3).
Bois rose pâle, fonçant à l'air, ne contenant presque pas d'Aubier.
Il est utilisé en menuiserie, ébénisterie, industrie du contreplaqué.
Il sert plus particulièrement à la fabrication du contreplaqué destiné à la marine.
Son travail est facile, et il se polit finement.
C'est un des meilleurs bois africains.

ACAJOU – (Khaya Authotheca) ou Acajou blanc

Production annuelle : 35.000 m3.
Se reconnait du premier par la couleur plus claire de son écorce.
Il possède les mêmes caractéristiques techniques. Il est toutefois plus fendif, et se travaille plus difficilement.

Ces deux essences sont sujettes aux fentes provoquées par les coups de vent.

BOSSE – (Guarea Cedrata)

Production annuelle : 10.000 m3
Bois de diamètre moyen (60 à 100 cm) et de longueur moyenne (12 à 18 m).
La densité est de 550 à 650 kg au m3.
Il contient près de 400 kg d'eau à l'état vert, mais cette eau étant peu fixée le séchage est facile et rapide.
L'Aubier blanc, très tendre, de 5 à 10 cm d'épaisseur est inutilisable.
Le coeur est jaune rosé, à écaille.
Le fil est droit, fin, peu nerveux.
C'est un bois gras difficile à peindre et à vernir. Il est moiré, souvent taché par la résine.
Son travail est facile, il se polit bien.
Il fonce à l'air.
Il est utilisé en menuiserie fine, en ébénisterie. On l'utilise plus particulièrement dans la fabrication des boîtes à cigares.

SIPO – (Entandrophragma utile)

Production annuelle : 450.000 m3.
Bois de fort diamètre (60 à 200 cm) et de grande longueur utile (15 à 25 m).
De densité moyenne (550 à 680 kg au m3). Il contient de 200 à 250 kg d'eau au m3.
De couleur rose-rouge, son aubier fait de 2 à 6 cm d'épaisseur et est de couleur presque blanche.
C'est un bois à grain fin, assez tendre, peu nerveux, utilisé en menuiserie, en ébénisterie, dans l'industrie du contreplaqué.
Il se travaille bien, se polit bien, se peint et se vernit facilement.
Ceux en provenance de Côte d'Ivoire sont les plus recherchés.

MAKORE – (Dumoria Hechelii)

Production annuelle : plus de 80.000 m3.
Bois de très fort diamètre (80 à 250 cm), et de bonne hauteur utile (20 à 30 m).
Sa densité est de 600 à 700 kg/m3, et contient de 300 à 350 kg d'eau par m3.
C'est un bois clair, rose-brun.
Son grain est fin et dur.
C'est un bois excellent, résistant, facile à polir, qui ne joue pas, mais assez fendif.

MAKORE – (Dumoria Hechelii) - *suite*

Il est très apprécié en placage. Il est utilisé en menuiserie extérieure, en contreplaqué.
Sa sève est légèrement siliceuse et provoque le désaffutage des outils.

TIAMA – (Entandrophragma Angolense)

Production annuelle : 70.000 m3.
Bois de bon diamètre (80 à 150 cm) et de hauteur utile moyenne (20 à 25 m).
Sa densité est de 550 à 600 kg au m3. Il contient près de 400 kg d'eau par m3.
C'est un bois foncé, brun-rougeâtre, veiné, peu nerveux, rubanné sur quartier.
Son grain est fin et dur.
Il possède une excellente résistance aux insectes.
Il se travaille facilement.
On l'utilise souvent en placage d'ébénisterie à la place du sapelli.
Sert en menuiserie intérieure et extérieure et dans l'industrie du contreplaqué.

NIANGON – (Tarrietia utilis)

Production annuelle : 25.000 m3.
Bois de 50 à 90 cm de diamètre et de 10 à 18 m de hauteur utile.
Densité de 600 à 700 kg m3. Il contient de 200 à 250 kg d'eau par m3.
Il est de couleur rose-brun rappelant l'acajou.
Son grain est dur et fin.
Son fil est irrégulier mais peu nerveux.
C'est un bois gras qui prend mal la peinture et le vernis.
Il est résistant, souple. Il ne joue pas, se conserve parfaitement bien à l'air et à l'humidité.
C'est un bois excellent utilisé surtout en menuiserie extérieure.

SAMBA – Obeche (Triplochiton Seleroxylon)

Production annuelle : 350.000 m3.
Bois de bon diamètre (60 à 130 cm) et de grande longueur utile.
Très faible densité (350 à 500 kg/ m3). Il contient de 300 à 350 kg d'eau au m3 mais il est néanmoins facile à sécher.

SAMBA – Obeche - (Triplochiton Seleroxylon) - *suite*

Il est de couleur claire et dégage une forte odeur.
Son grain est uni, tors, grossier, tendre. Il est peu nerveux.
Il est très fragile à l'attaque des insectes et des bactéries et doit être traité aussitôt l'abattage.
Il est peu résistant et ne peut pratiquement être utilisé que dans l'industrie du contreplaqué où il peut constituer les plis intérieurs.

DIBETOU – (Lavoa Trichilioides)

Production annuelle : 10.000 m3.
Bois de bon diamètre (60 à 120 cm) et de longueur utile de 15 à 20 m.
Sa densité est de 500 à 550 kg cm3. Il contient de 250 à 300 kg d'eau au m3.
Il est de couleur brun-gris, doré, rubanné.
Son grain est fin et tendre.
Le contrefil est parfois marqué, mais néanmoins peu nerveux.
Il se travaille bien - Il est durable et souple. Il est apprécié en ébénisterie et en menuiserie de décor.

IROKO – (Chlorophora excelsa)

Production annuelle : 30.000 m3.
Bois de fort diamètre (60 à 170 cm) et de grande longueur utile (entre 12 et 30 m).
Sa densité est de 600 à 750 kg m3. Il contient près de 500 kg d'eau au m3 ce qui rend son séchage assez long.
C'est un bois clair, jaune-vert, qui brunit à l'air.
Son grain est grossier et dur. Son fil est irrégulier mais peu nerveux.
C'est un bois d'excellente qualité, facile à travailler et qui résiste bien à l'eau et aux insectes.
Il est très utilisé en menuiserie, parquets, ou dans les travaux spéciaux demandant des bois de qualité exceptionnelle.
Gras, il faut toutefois utiliser des vernis ou des peintures spéciales.

BETE – (Mansonia Altissima)

Production annuelle : 35.000 m3.
Bois de petit diamètre (50 à 80 cm) et de hauteur utile plutôt faible (15 à 20 m).
Sa densité est de l'ordre de 650 kg. Il contient environ 300 kg d'eau au m3.

BETE – (Mansonia Altissima) - *suite*

C'est un bois d'ébénisterie, souvent veiné, de couleur gris-noir, ou gris-brun. Dans bien des cas, après teinture, on l'assimile au noyer.
Il se travaille facilement et il est résistant.
Son grain est fin, régulier et dur.
Il est surtout utilisé en menuiserie fine et en ébénisterie.

FRAMIRE – (Terminalia Ivorensiz)

Production annuelle : environ 15.000 m3.
Bois de diamètre moyen (60 à 120 cm), mais d'assez grande hauteur utile (20 à 35 m).
Sa densité est de l'ordre de 500 kg. Il contient environ 300 kg d'eau au m3.
C'est un bois jaune qui ressemble un peu au chêne.
Son grain est peu nerveux, souvent tourmenté.
Il possède d'excellentes qualités qui le font utiliser en menuiserie, ébénisterie, pour la fabrication des moulures etc...
Mais le coeur des plus grosses billes est souvent mou ce qui empêche de les dérouler. Il faut alors les travailler sur quartier.

2 - LES ESSENCES PEU OU PAS EXPLOITEES

Comme nous le disions plus haut, les essences exploitées habituellement ne représentent que 6 à 10 % du cubage de la fibre ligneuse produite.

S'il est certain que toute cette fibre n'est pas exploitable, il n'en reste pas moins, dans la forêt ivoirienne, des essences secondaires utilisées ou incomplètement utilisées, dont il serait bon de faire l'inventaire.

A - Les Bois tendres abondants :

EMIEN : C'est un bois de fort diamètre et de petite hauteur utile.
Il doit être traité aussitôt après abattage.
Il est surtout utilisé localement mais pourrait faire du placage pour les âmes de contreplaqué, au même titre que l'obêche.
Il est droit, peu nerveux, facile à travailler.
Il est très abondant.

FROMAGER : Bois de très fort diamètre et de bonne hauteur utile.
C'est un bois à très faible densité (300 kg) qui doit être traité aussitôt après l'abattage.
Il se travaille bien et donne d'excellents rendements.
Peut être utilisé pour les âmes de contreplaqué, les moulures.
Fait une excellente pâte à papier.
Il est abondant.

PARASOLIER : Bois de faible densité densité (450 kg) à grain grossier.
Il doit être traité sitôt l'abattage.
Il se travaille facilement, mais il a de faibles qualités mécaniques.
Produit de bonnes fibres pour la pâte à papier.
Il est abondant.

B - Les Bois de densité moyenne abondants :

B I (EYONG) : Bois de bon volume, propice au déroulage.
Il doit être traité aussitôt travaillé pour éviter le bleuissement.
Il est facile à travailler et déjà utilisé dans l'industrie du contreplaqué.
Il est assez abondant.

B - Les Bois de densité moyenne abondants : *(suite)*

RIKIO : C'est un bois de petit diamètre, et de bonne longueur.
Sa densité est assez élevée (800 kg).
Il se travaille facilement, mais présente un fort retrait au séchage.
Il peut être utilisé en menuiserie extérieure, en charpente, où il donne une excellente finition.
Il est abondant.

SENAN : C'est un bois de petites dimensions, de densité moyenne (700 kg) mi-dur, utilisé en menuiserie avec satisfaction.
Il est abondant.

C - Les Bois de forte densité abondants :

ADJOUABA : Bois de petites dimensions et de forte densité, pratiquement inexploité quoiqu'abondant.
Il serait intéressant de lui chercher des utilisations.

BODOIA : Bois de bonnes dimensions qui peut être utilisé en menuiseries extérieures.
Il est commun.

FOU : Bois de bon volume, très dur et très dense, à grain très fin et très serré.
Peut être utilisé en menuiserie bien qu'il se rabote difficilement.

OVALA *(Mubola)* : Bois très dense au grain grossier, serré, veiné.
Son travail est assez facile, mais il est très nerveux.

PALETUVIER : Bois très dense, de volume irrégulier.
Son sciage est difficile, mais il possède un fini parfait.
Utilisé pour la fabrication de poteaux et pour les travaux hydrauliques.

SOUGUÉ : C'est un bois de volume important et de bonne densité.
Mais son travail est difficile car son fil est tors et irrégulier, son grain grossier.
Il est fendif et il joue au séchage.
Il est abondant.

3 - LES ESSENCES SECONDAIRES

Parmi les bois de densité moyenne, citons encore :

Le KOUERO (ou Angeuk), le BADI (ou Belinga), le DABEMA, le DIFOU, le PICOULI (ou Ebiara), l'OBALE (ou Essia), l'ASAMELA (ou Kokrodua), le KOSIPO, le KOTIBE, le DABE (ou Landa), le FRAKE (ou Limba), l'AKATIO (ou Longhi), le BANGBAYE (ou Mapepe), le BARRE (ou Movingui), le YATANDZA (ou Musase), le MEBLO (ou Naga), le DJIMBO (ou Oboto), le LOHONGE (ou Obia), l'AKOUA (ou Onzabili).

Parmi les bois durs :

Le POE (ou Afina), l'APOME, l'ATTIA (ou Coula), le NIOVE, l'AKOSSIKA (ou Odoko), le BAHE (ou Olonvogo), l'AMAZAKOUE (ou Ovangkol).

Parmi les bois tendres :

Le BAHIA, l'ATELE, l'AKO, l'ALONE, l'EHO (ou Essessang), le WALELE (ou Ilomba), le LOLOTI (ou Kumbi), le GROGOLI (ou Mukali), le BOFU (ou Sobu).

L'EXPLOITATION FORESTIERE

La production forestière de la Côte d'Ivoire a été de 2.250.000 mètres cubes en 1964, dont 1.800.000 mètres cubes ont été exploités dans la région qui nous intéresse, soit 80 %.

Ce chiffre place la Côte d'Ivoire au premier rang des producteurs africains de bois.

Précisons que la région délimitée par GAGNOA, DALOA et SASSANDRA a produit en 1964, 1.350.000 m3 soit 60 % de la production totale et la région délimitée par OUME, DIVO, GAGNOA et BOUAFLE : 450.000 m3 soit 20 % de la production totale.

LES EXPLOITANTS FORESTIERS :

En 1964, 96 exploitants ont sorti de la forêt 246.000 arbres représentant 1.800.000 m3.

Parmi ceux-ci 12 entreprises travaillent plus de la moitié de la production.

396 chantiers de 2.500 hectares ont été exploités sur les 3.300 concédés qui couvrent pratiquement la totalité de la forêt Ivoirienne.

Le décret du 28 Avril 1962 limite à 1.000.000 d'hectares par an la surface exploitable. Encore est-il exigé qu'un pourcentage des grumes exploitées soient transformées sur place.

Les exploitations sont presque exclusivement tournées vers l'exportation ce qui explique qu'on dénombre 96 exploitants forestiers pour seulement 38 transformateurs.

LES CONDITIONS D'EXPLOITATION :

L'exploitation de la forêt est tournée vers la satisfaction exclusive des besoins d'usines situées en Europe.

On trie les bois adaptés à une technique définie. On méconnait

complètement la loi élémentaire du traitement des produits naturels. Cette loi veut qu'on adapte la technique à la matière première pour la rentabiliser au maximum.

Ces discriminations à la base amènent à considérer comme rebus près de 98 % de la richesse vive de la forêt.

Sont ainsi abandonnés sur place :

- les bois d'essence secondaire pour lesquels aucun marché n'a été étudié et qui sont considérés comme « non marchands »,

- les bois difficiles à travailler, ou délicats dans les techniques de transformation à mettre en oeuvre,

- les bois très aqueux et qui, non séchés sur place, sont chers d'exploitation et de transport,

- les bois considérés comme petits et donc inadaptés aux dérouleuses et aux scies prévues pour des bois de gros diamètres,

- les pointes et les branches des gros bois, assimilées aux petits, et qui pourtant ont souvent une texture et un grain supérieur aux billes de pied,

- les bois mal conformés qui, s'ils ont un rendement inférieur aux autres, n'en sont pas moins utilisables et rentables.

etc.. etc ...

Ces bois resteront sur place, à y pourrir, encombrant une forêt qui ne pourra pas être repeuplée d'une façon rationnelle, parce qu'elle a été dépeuplée d'une façon irrationnelle.

D'une autre part, les pistes ouvertes pour l'exploitation serviront de voies de pénétration aux agriculteurs qui défricheront par le feu, pratiquant la culture extensive, et détruisant petit à petit la Forêt.

LES RAISONS DE CE GASPILLAGE :

A - La politique à court terme des exploitants

Les entreprises européennes, ou à capitaux européens, n'ont qu'une confiance limitée dans l'avenir de leur affaire en considération des conditions politiques qu'ils jugent instables.

Ils ont donc intérêt à rentabiliser le plus vite possible le capital investi en n'exploitant que les grumes les plus rentables immédiatement, sans soucis du futur.

Ils se comportent comme l'enfant qui mange la confiture avant le pain, car il n'est pas sûr d'avoir le temps de manger les deux.

B - **L'obligation d'avoir le tonnage de marchandise fini le plus élevé** comparativement à la matière brute exploitée.

Une grume humide contient environ 50 % de bois sec.

Ce bois sec donnera un rendement de 50 %.

Il faudra donc 4 tonnes de grumes pour produire une tonne de placage.

Les 3 tonnes ainsi éliminées ont cependant supporté les frais d'exploitation, de transport, de douane, de frêt et tous les frais annexes.

C - **L'impératif d'utiliser le matériel en place** et qui est adapté aux grumes dites « commercialisables ».

D - **Désir de n'avoir pas à traiter les bois en cours de transformation.**

E - **Et surtout une garantie de contrôle et de main mise** sur une grande surface de la forêt, permettant ainsi de régir les cours des Bois.

Une exploitation systématique des essences secondaires, amènerait une baisse des cours des bois et permettrait l'ouverture d'une concurrence à la vente qui n'est guère souhaitée des sociétés d'exploitation.

LES MOYENS D'EXPLOITATIONS :

Les difficultés des exploitations sont liées aux distances.

L'augmentation de ces difficultés est due au déplacement vers l'Ouest des zones d'exploitation bien qu'ABIDJAN continue à assurer 66 % du trafic, alors que 60 % des grumes viennent de la région de DALOA et 20% de SINFRAOUME.

Les grands axes routiers demeurent mais il faut toujours construire de nouvelles pistes, de nouvelles voies de pénétration.

Les transports routiers coûtent environ 10 Frs C.F.A. la tonne kilométrique, c'est-à-dire qu'il faut compter 4.200 Frs C.F.A. pour transporter une tonne de grumes de DALOA à ABIDJAN. Or cette tonne contiendra 750 kg d'eau ou de déchets.

Le transport de cet excédent, détruit à l'arrivée, coûtera donc 3 fois plus cher (3.150 Frs C.F.A.) que le prix du transport de la marchandise réellement utilisable (1.050 Frs C.F.A.). Encore n'est-elle qu'à ABIDJAN et devra-t-elle continuer à payer ainsi trois fois plus que nécessaire jusqu'à son arrivée à destination.

Le flottage est, à chaque fois qu'il est possible, une solution nettement plus économique. Il coûte, en moyenne 2,75 C.F.A. la tonne kilométrique. L'équipement du Sassandra et du Bandama, l'agrandissement des ports de SASSANDRA, PORT-CAUTHIER et GRAND-LAHOU permettrait une diminution considérable des frais d'exploitation de la zone considérée.

En fait, les coûts de transport sont les éléments déterminants du prix final de la grume.

Une tonne de Sipo dont le prix de revient en FRANCE est de 240 F. a supporté 160 F. de frais liés au poids. Or nous avons vu que les 2/3 de ces frais, soit 106 F., concernent le transport de déchets qui seront détruits à l'arrivée. 106 F., 5 fois le prix d'achat de la grume sur chantier d'exploitation et 40 % du prix final de la grume exportée, les 106 F. pourraient être économisés en quasi totalité par la transformation première de la grume sur place.

LES EXPORTATIONS

Depuis 1960 les essences dominantes sur les marchés de l'exportation ont été le Sipo et le Samba, qui accentuent d'année en année leur prépondérance par rapport à l'ensemble des bois exportés, représentent entre 52 et 55 % du total.

Le deuxième groupe d'essence est constitué par l'Acajou, le Makoré, l'Aboudikro et le Tiama : il se stabilise aux environs de 24 % du volume global exporté.

L'Iroko a progressé également très sensiblement, alors que le Niangon a marqué un recul sérieux. Les essences secondaires (Framiré, Bossé, Avodiré, Illomba) ont vu leur position se réduire progressivement devant la rapide expansion des deux groupes de tête. Il faut enfin signaler le développement d'essences nouvelles, Assomela, Antiaris, Fromager, ce dernier atteignant 12.000 m3 de grumes exportées par an.

Le tableau suivant précise l'évolution des exportations et de la consommation intérieure durant les dernières années et pour la zone considérée.

	Exportation en grumes		Consommation dans les industries locales		TOTAL	
	en m3	en %	en m3	en %	en m3	en %
1960	658.000	81	148.000	19	806.000	100
61	800.000	81	186.000	19	986.000	100
62	930.000	81	217.000	19	1.147.000	100
63	1.180.000	82	253.000	18	1.433.000	100
64	1.480.000	82	320.000	18	1.800.000	100
65	1.520.000	79	400.000	21	1.920.000	100

Ventilation des exportations de grumes par pays

Le tableau ci-dessous indique la part des principaux pays importateurs de grumes, pour la dernière année :

FRANCE	:	538.000 m3
ITALIE	:	242.000 m3
ALLEMAGNE (0)	:	233.000 m3
PAYS BAS	:	214.000 m3
BEL. LUXEMB.	:	50.000 m3
		1.277.000 m3,

soit 81 % du total des exportations (1.520.000 m3).

Les ventes restent donc fortement concentrées sur les pays du marché commun parmi lesquels la France occupe toujours la première place, sans avoir, toutefois, le bénéfice du monopole des ventes Ivoiriennes.

Ce pays demeure donc avant tout en ce domaine exportateur de matière première et, malgré les progrès de l'industrialisation, ces dernières années, encore peu en mesure de placer des produits élaborés sur les marchés internationaux.

L'évolution de l'exploitation forestière de ces dernières années, comparativement à l'évolution de l'utilisation locale, maintient le niveau de la consommation industrielle aux environs de 18 % de la production totale.

Quoi qu'il en soit des objectifs officiels de la politique du gouvernement, on constate que les résultats ne sont pas très conformes à ces objectifs et, qu'en valeur relative, on continue à ne transformer sur place qu'environ 20 % du bois exploité.

Section 2 - LA PECHE

La pêche, dans la région a un caractère exclusivement artisanal ou domestique. Il n'y a pas de pêche industrielle. Cette pêche artisanale compte elle-même trois types d'activité différents : la pêche en rivière, ou en étang, très peu développée; la pêche en lagune; la pêche en mer. La pêche en rivière et en étang est peu importante. Par contre, les deux autres formes sont à l'origine d'une production non négligeable et elles ont fait l'objet d'une étude spéciale, quoique rapide.

1 - PECHE EN MER

Elle est la plus importante. Elle est essentiellement pratiquée par les Ghanéens basés à Sassandra, accessoirement par des Sénégalais basés à Grand-Lahou ainsi que par quelques autochtones (Brignans).

Les pêcheurs opèrent en équipes de 8 à 16 sur la même embarcation (le plus souvent 12). Ils utilisent des pirogues dont les plus modernes font 9 m de long, 1,5 m de large et 1 m de creux, pèsent de 3 à 5 tonnes, sont équipées de moteurs hors bord d'environ 20 CV et de filets de 300 m de développement et 15 m de chute. L'équipe fait en moyenne 5 sorties par semaine, de 8 à 10 h chacune.

Les prises vont de 200 à 600 kg par équipe et par jour, selon la saison. La bonne saison va d'octobre à mars, puis les mois d'avril à juin sont plus faibles et juillet-septembre dépassent peu l'autoconsommation.

La flotte de pirogues, entre Sassandra et Grand-Lahou, compte environ 90 pirogues. Sous le contrôle de la direction des pêches, une trentaine d'autres sont en cours de livraison.

L'évaluation du tonnage pêché a été faite par trois méthodes, dont au moins deux sont entièrement indépendantes. La concordance est assez bonne et confère à la valeur trouvée une crédibilité sérieuse.

Dans une première méthode, on peut utiliser les estimations de la direction des pêches dont la ventilation au prorata du nombre des pirogues fournit un ordre de grandeur du tonnage. L'estimation totale est d'environ

15.000 t en année moyenne, et la proportion des pirogues dans la région est à peu près de 80/150, ce qui conduit à un tonnage pêché dans la région d'environ 8.000 tonnes.

On peut aussi estimer cette valeur à partir des données recueillies sur place, tout en s'abstenant de leur donner la valeur d'observations statistiques. Cette méthode n'est pas entièrement indépendante de la précédente, qui probablement utilise le même genre de reconstruction à partir des paramètres de la pêche. Sur la base de 80 pirogues, de 220 jours de pêche et d'une prise pondérée de 400 K/jour, on arrive à une valeur de 7.500 tonnes environ, non comprise la pêche autoconsommée.

On peut enfin partir d'une base d'estimation tout à fait différente, celle des consommations de poisson dans la région. On trouvera au chapitre XIII et au chapitre XVI les éléments de base qui, soit du point de vue des marchés, soit de celui des consommations, peuvent servir à évaluer le tonnage pêché dans la région. On a en effet pu estimer au cours des enquêtes «marchés» qu'environ 60 % du poisson vendu dans la région était produit par la région même (le reste venant du Mali ou d'Abidjan).

A partir des valeurs estimées pour les consommations régionales, soit 1,5 milliards F. CFA, on déduit donc la valeur du poisson produit régionalement soit environ 850 millions CFA. Une partie de cette somme est représentée par du poisson frais, pêché localement ou importé d'ABIDJAN. On sait d'autre part qu'environ 18 % du total consommé l'est en frais, soit 270 millions. On sait d'autre part que 200 t de frais environ sont importées d'ABIDJAN, ce qui, à un prix moyen de 150 F/K, représente 30 millions et laisse une valeur de la consommation locale de frais d'environ 240 millions. Des deux valeurs du poisson produit régionalement, soit 850 millions et du poisson frais produit régionalement soit 240 millions, on déduit par différence le poisson produit régionalement et consommé sous forme fumée ou séchée, soit 610 millions. Ce poisson est un peu moins cher que le poisson Mopti. Si on l'évalue à 200 F/K, on arrive à un tonnage de séché d'environ 3.000 tonnes, ce qui correspond à un peu plus de 6.000 tonnes en équivalent frais. Pour le poisson produit régionalement mais consommé en frais, on arrive à un tonnage comparable, environ 6.000 tonnes, puisque la valeur de cette consommation est de 240 millions et le prix d'environ 40 F/K.

Le montant total du poisson séché régionalement - qu'il soit consommé en frais ou séché, fumé - est donc d'environ 12.000 tonnes. Ce chiffre est en réalité une valeur approchée inférieure du fait que l'autoconsommation a été sous-estimée au niveau régional, la basse côte, grosse auto-consommation de poisson n'ayant pas été représentée du tout dans l'échantillon de l'enquête «consommation». L'erreur ainsi faite peu se monter à 500 ou 1.000 tonnes.

La quasi-totalité du poisson produit dans la région l'est soit en mer, soit en lagune (pratiquement pas en rivière ni en étang). L'ensemble de ces deux formes de pêche - lagunaire et maritime - doit donc représenter environ 12 à 13.000 tonnes. Les rapprochements et confrontations que l'on peut faire avec la situation de la pêche en lagune incitent à penser que la plus grosse partie de la pêche est faite en mer par les FANTIS. L'évaluation de celle-ci à 8.000 t (cf ci-dessus) est donc tout à fait compatible avec les résultats des analyses du marché. On est même tenté de penser que cette évaluation est trop faible et qu'un tonnage de 10.000 t est plus vraisemblable.

Emploi dans le secteur :

En se fondant sur l'évaluation rapportée ci-dessus du nombre de pêcheurs constituant l'équipe moyenne (environ 12) ainsi que sur le nombre de pirogues (environ 80), on peut conclure à un emploi approximatif dans la pêche maritime de 1.000 personnes.

Valeur ajoutée dans le secteur :

L'estimation de cette valeur ajoutée peut être faite à partir des statistiques, nécessairement approximatives, qui ont été relevées auprès de certains pêcheurs et de certains spécialistes. Il s'agit d'ordres de grandeur sujets à discussions puisque ces observations ont été faites sur des échantillons qui n'étaient ni importants ni statistiquement représentatifs de la population des pêcheurs. Voici quels sont les principaux renseignements utilisables en vue de cette évaluation :

- la prise moyenne journalière est de 400 K, la prise annuelle de 90 t.

- les rémunérations versées aux membres de l'équipage couvrent en principe les 2/3 de la prise, soit 60 t, à comptabiliser à 40 F par kilo, ce qui correspond à un revenu global des équipages d'environ 210 millions de F ($8.000 \text{ t} \times \frac{2}{3} \times 40$).

- le troisième tiers est réservé au propriétaire de l'équipement, avec en principe une répartition de 2/12 pour le filet, 1/12 pour la pirogue et 1/12 pour le moteur. Les 110 millions correspondants couvrent donc d'une part l'amortissement de ces équipements et d'autre part le revenu net des propriétaires. On peut d'ailleurs ventiler ces valeurs en estimant les amortissements des principaux équipements de la façon suivante (pour l'ensemble des 90 unités de pêche) :

filet : le prix moyen pour un filet moderne d'environ 250 à 300 m sur 16 m de chute est d'à peu près 400.000 CFA. Il s'amortit sur 4 ans. D'où une valeur unitaire d'amortissement de 100.000 CFA par an (dans le cas des filets en coton, le coût était moindre mais l'usure beaucoup plus rapide, donc l'amortissement en définitive plus élevé, de l'ordre de 200.000 CFA) et une valeur d'amortissement pour l'ensemble des pêcheurs d'environ 9 millions. En contrepartie, on a vu que la provision pour amortissement est ici d'environ 600.000 CFA. Ce qui signifie que le propriétaire du filet empoche un profit très substantiel, environ 500.000 CFA par an et par filet possédé.

pirogue : le prix moyen est de 120.000 CFA (de 80 à 160.000), la durée de vie moyenne de 3 ans, l'amortissement de 40.000 CFA par unité et de 4 millions environ pour l'ensemble du secteur. La provision d'amortissement est, on l'a dit, de 300.000 CFA par pirogue, ce qui laisse en réalité un profit d'au moins 250.000 CFA par an à chaque propriétaire.

moteur : le prix est le même, l'amortissement et la provision pour amortissement aussi, donc aussi le profit.

Les comptes du secteur sont donc les suivants :

Valeur ajoutée :	310 millions CFA
Revenus du travail :	210 millions CFA
Amortissements :	20 millions CFA
Profits :	80 millions CFA

Fumage et distribution

Ces deux activités ne font pas à proprement parler partie de la pêche, mais sont suffisamment connexes pour que leur cas soit rapidement évoqué ici.

En ce qui concerne le fumage (réalisé, rappelons-le, par les femmes des pêcheurs), la valeur ajoutée peut se calculer approximativement à partir des prix d'achat et de revente et du rendement en poids de l'opération. Si l'on prend pour les trois paramètres : 30 F, 70 F et 1/2, on aboutit à une valeur ajoutée par le fumage d'environ 40 millions.

A la phase suivante, la distribution, sur la base de prix d'achat aux femmes de pêcheurs de 70 F/K, de revente au détail de 220 F/K, on arrive à une valeur ajoutée de 600 millions CFA (on trouvera d'autres détails dans la monographie « marché du poisson »).

2 - PECHE EN LAGUNE

Deux types de pêche sont pratiqués sur les lagunes : la pêche en « pêcherie » et la pêche au filet. Bien qu'elles soient pratiquées par les mêmes personnes, elles ne présentent pas les mêmes caractéristiques: le produit de la « pêcherie » est essentiellement destiné à la vente, celui de la pêche au filet à l'autoconsommation. L'enquête qui a été effectuée a porté sur quelques familles Avikam des villages de Lazona, Tiokc, Ebonou, Braffedon, Adjadon et Grand-Lahou. D'après les indications obtenues, on peut dégager les traits essentiels de ces deux catégories de pêche.

On étudiera successivement la pêche « en pêcherie » et la pêche à l'épervier.

1°) Pêcherie :

Il semble que le produit de cette pêche ait fortement baissé depuis quelques années. Cette diminution serait dû à l'activité des pêcheurs de mer (pêche artisanale pratiquée par les Dahoméens puis par les Fantis) qui en tenant l'embouchure de la lagune, empêcheraient l'arrivée des poissons de mer.

a) Technique utilisée : les pêcheurs barrent la lagune sur une centaine de mètres à l'aide de lianes et de bambous tressés maintenus par des piquets de bois, les poissons venant se prendre dans les barrages ainsi constitués. La saison de pêche dure environ 3 mois après quoi le barrage devient inutilisable.

b) Coût d'un barrage : On peut l'évaluer en fonction du temps nécessaire à sa constitution et de divers éléments (matériel, main d'oeuvre extérieur) qui ont pu être chiffrés.

La durée de réalisation d'un barrage varie, selon les cas, de 5 semaines à 2 mois, ce qui comprend les opérations de ramassage des bambous, lianes, et piquets de bois, le tressage et l'installation du barrage dans la lagune. Les différences de temps peuvent s'expliquer par le nombre de personnes employées, en général de 3 à 5 personnes auxquelles peut s'adjoindre la main-d'oeuvre extérieure. Celle-ci reçoit une rémunération en nature (alcool) : le coût de la journée de travail (d'un nombre indéterminé de personnes) varie de 200 F CFA à 400 F CFA (Alcool à 1000 F le litre).

Le matériel utilisé : bambous, lianes, bois est pris sur les propriétés

des pêcheurs, soit sur des propriétés privées. Dans ce dernier cas, le droit de ramassage des quantités nécessaires de matériel s'élève à 10.500 ou 11.000 F CFA (l'échange est en fait constitué par un troc d'alcool et de tabac).

Enfin le transport du matériel nécessite la location de pirogues au prix de 150 F CFA par jour, la durée de la location allant de 20 jours à 1 mois, soit un coût de 3.000 à 4.500 F CFA.

On peut citer comme exemple le coût de fabrication d'une pêcherie, par un groupe comprenant 5 personnes actives à Lahou.

1 - longueur de la pêcherie : 120 mètres
2 - bambous ramassage : 10 jours (propriété du pêcheur)
3 - liane ramassage : 7 jours - coût : 1.050 F (alcool et tabac)
4 - bois ramassage : 3 jours
5 - transport - location d'une pirogue pendant 20 jours soit 3.000 F CFA.
6 - tressage - 1 semaine avec de la main d'oeuvre extérieure (coût : 2.800 F) CFA ou 2 semaines sans main d'oeuvre.
7 - installation du barrage : 2 jours.

Le coût total s'élève donc à :

41 jours de travail et 4.050 F CFA de frais (matériel, pirogue)
ou 34 jours de travail et 6.850 F CFA de frais (matériel, pirogue, main d'oeuvre).

c) Production : Les espèces pêchées sont soit des Macharons, soit des carpes, soit d'autres espèces qui n'ont pas été précisées.

Une partie de la production est destinée à l'autoconsommation, 1/4 environ, le restant (soit les 3/4) étant destiné à la vente. Le poisson est généralement fumé, il peut être éventuellement vendu à l'état frais.

Les ventes s'effectuent par panier dont le prix varie en fonction de la qualité du poisson : le prix d'un panier de Macharons est de 4.500 F CFA, les autres espèces se vendent entre 3.000 et 4.000 F CFA le panier. Le poisson est vendu sur place, dans certains cas à Divo ou Abidjan (dans ce cas le coût de transport s'élève à 450 ou 600 F CFA). Les recettes procurées par les ventes d'une saison de 3 mois se montent selon les cas à 23.500 F CFA (pour 3 personnes actives), 18.000 F (pour 5 personnes actives), 12 à 15.000 F CFA pour 5 personnes actives). Généralement le chef de quartier perçoit une part des recettes plus importante que les autres pêcheurs, ces derniers (dans les cas étudiés reçoivent de 2.000 à 2.500 F CFA).

2°) Pêche au filet :

Cette pêche est uniquement destinée à l'autoconsommation, les quantités de poissons étant trop faibles pour en justifier la vente.

a) **Technique et coût** : la pêche nécessite l'utilisation de pirogues et d'éperviers, le coût du matériel n'a pu être précisé.

Les pirogues employées sont des embarcations à deux places dont le prix varie de 6.750 F CFA à 12.500 F CFA, la moyenne étant d'environ 10.000 F CFA. La durée d'utilisation des pirogues semble être de 2 à 5 ans plus généralement de 3 ou 4 ans. Chaque groupe de pêcheurs possède 2 ou 3 embarcations.

Les pêcheurs utilisent des éperviers en fil ordinaire ou en nylon : le coût d'un filet ordinaire est de 1.500 F CFA (15 rouleaux de fil à 100 F CFA pièce), celui d'un épervier en nylon, de 7.500 F CFA à 9.000 F CFA. Les filets sont lestés par des plombs dont le prix s'élève à 400 F CFA. Les éperviers peuvent être utilisés pendant 1 à 4 ans (2 ans en moyenne) selon l'entretien.

b) **Production** : Aucune donnée n'a été fournie sur les quantités produites.

Estimation de la production de la pêche en pêcherie

D'après le sondage effectué auprès des groupes de pêcheurs, on peut donner l'estimation suivante de la production de pêche « en pêcherie » :

Commercialisée pour un groupe de pêcheurs (5 personnes actives environ) peut être évaluée à 4 paniers par saison, soit 220 kg de poisson séché (si l'on admet que le panier pèse 55 kg). Pour les 56 groupes de pêcheurs recensés la production commercialisée s'élèverait à 12.320 kg et la production globale de la pêche en pêcherie (autoconsommation et commercialisation) à environ 16,5 tonnes de poissons séchés.

Si l'on prend comme base le prix de 70 F CFA le kilog de poissons séchés, la valeur globale de la production serait de 1.155.000 F CFA. On voit que cette production quoique peut-être plus importante que la pêche au filet, est cependant d'un ordre de grandeur négligeable par rapport à la pêche en mer des Ghanéens et Sénégalais.

Section 3 - INDUSTRIE

A) INDUSTRIE DE TRANSFORMATION DU BOIS

1 - INDUSTRIE DE PREMIERE TRANSFORMATION : SCIAGE, PLACAGE, DEROULAGE, CONTREPLAQUE

a) Production :

Avant d'étudier la région Gagnoa-Daloa, on peut citer le volume de la production de l'ensemble du pays, afin de déterminer la part relative de la région par rapport à la production de la Côte d'Ivoire.

- ***Production de Sciage. Placage, Déroulage et contreplaqué en Côte d'Ivoire*** en milliers de m3

Années	Débités	Placage, Déroulage, Contre plaqué	C. de grumes
1960	97	5	222
1961	118	5,84	245
1962	137	9,13	285
1963	150	10,60	330
1964	195	?	400
1965	256	30	695

- ***Production de la région Gagnoa-Daloa :***

En 1965 la production de la région était la suivante (pour une production totale de 286.312 m3).

Déroulage : 4759 m3)		
Contreplaqué : 5758 m3)	10 517 m3	
Sciage :	111 251 m3	
Production totale :	120 768 m3.	

Soit 43,9 % du bois débités en Côte d'Ivoire et 34,9 % des autres bois transformés.

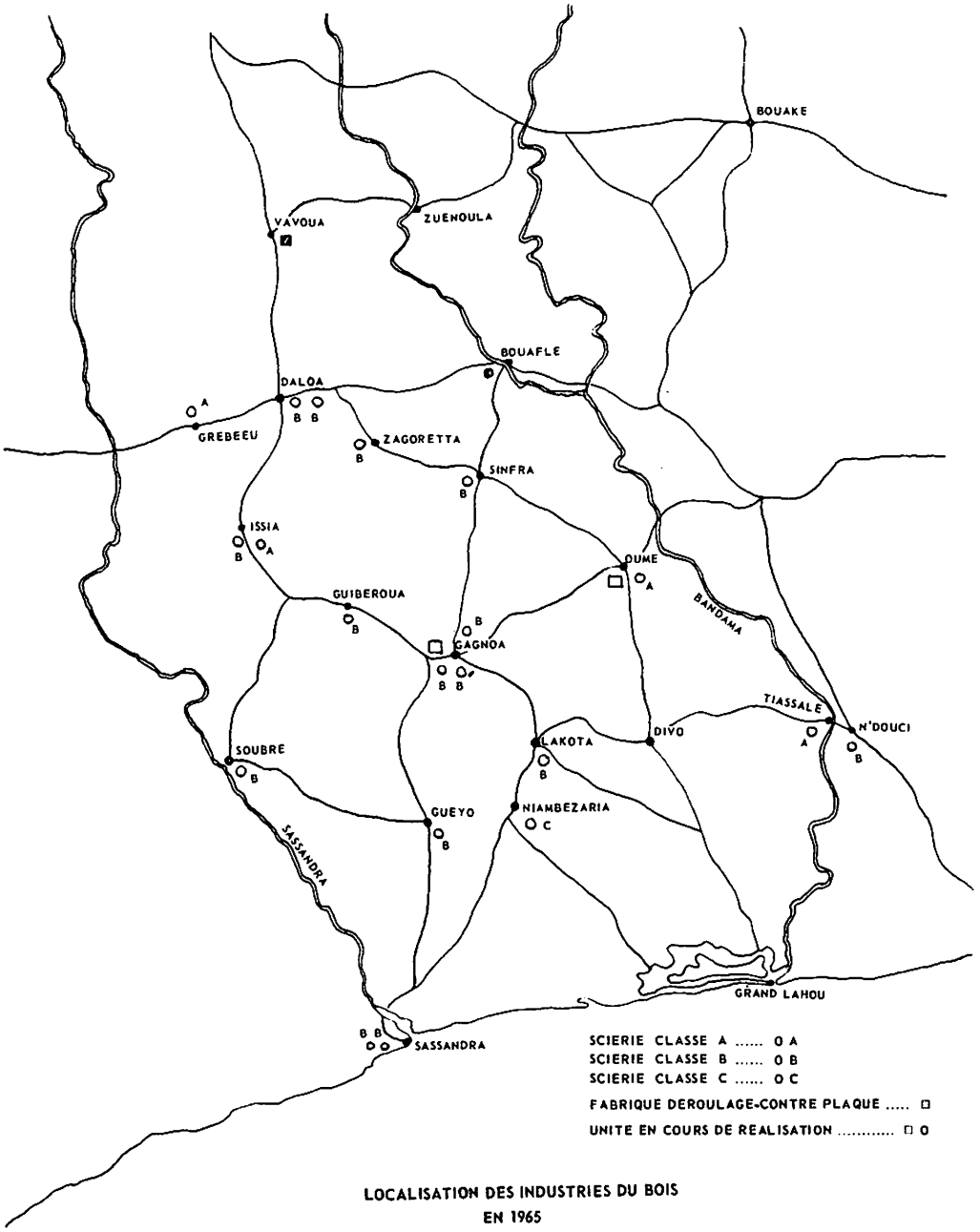
Pour l'ensemble du secteur, la région produisit 42,5 % de la production nationale de bois transformé.

b) **Structure de l'appareil de production :**

La région comprenait en 1965 : 19 scieries et 2 usines de déroulage et de contreplaqué, 1 scierie était en cours de construction à Bouaflé et 1 usine de déroulage à Vavoua devait entrer en production en 1966.

Implantation	Date d'entrée en activité	Production totale en m3	
Gueyo) Oumé)	-	27.594	Débités
Sassandra	1963/64	5.425	Débités
Sassandra	1956	3.000	Débités
Gagnoa	1964	7.991	Débités
Gagnoa	1960	6.500	Débités
Gagnoa	1950	2.206	Débités
Gagnoa	1964/65	4.759	Déroulés
Oumé	1929	5.758	Contreplaqué
Issia	1964	10.000	Débités
Issia	1961	3.140	Débités
Daloa	1956	3.360	Débités
Daloa	1948	5.530	Débités
Zagoretta	1960	5.529	Débités
Guiberoua	1965	5.270	Débités
N'Douci	1959	4.000	Débités
Sinfra	1958	7.000	Débités
Lakota	1960	3.588	Débités
Niambezaria	1958	1.900	Débités
Tiassalé	1961	11.253	Débités
Soubré	1961	6.000	Débités
Gregbeu	1965/66	12.000	Débités
Vavoua	en cours	-	Déroulés
Bouaflé	en cours	-	Débités

4 scieries produisaient plus de 10.000 m3 de bois débités (Oumé, Gregbeu, Tiassalé et Issia) (Type A).



LOCALISATION DES INDUSTRIES DU BOIS
EN 1965

15 scieries produisaient entre 2.000 et 10.000 m3 de bois débités (à Sassandra, Soubré, Daloa, Zagoretta, Lakota, Gagnoa, Sinfra, Guiberoua, Gueyo, N'Douci, Issia) (Type B).

1 scierie produisait moins de 2.000 m3 de bois débités (Niambezaria). (Type C).

Les usines de déroulage et de contreplaqué étaient situées à Gagnoa et Oumé.

En général, le développement des industries de première transformation du bois, s'effectue parallèlement à celui des exploitations forestières : les usines les plus récentes s'installent vers l'ouest et le Nord Ouest.

2 - VALEUR DE LA PRODUCTION - EMPLOI

Il n'a pas été possible de régionaliser les données de la comptabilité nationale. On peut néanmoins citer les statistiques pour l'ensemble de la production de la Côte d'Ivoire.

Valeur de la production en 1963 (production 160.000 m3).
(source : rapport SEDES 1964)

Valeur totale de la production : 2.668,3 millions de F CFA.

Valeur ajoutée : 1.300,6 millions de F CFA

Doit salaires et traitement : 541,2 millions de F CFA.

Cette même année (1963) le secteur employait : 3.563 personnes dont 3.440 Africains (2.427 manoeuvres, 840 ouvriers spécialisés et qualifiés et 173 agents de maitrise et employés).

Bien que l'on ne puisse déduire rigoureusement du pourcentage de la production en volume, la valeur de cette production et le nombre d'emploi fourni, on peut cependant rappeler que la région de Gagnoa-Daloa a fourni à peu près 40 % des 160.000 m3 produits par la Côte d'Ivoire : le secteur aurait employé environ 1.400 personnes et la valeur de la production aurait été d'environ 1.060 millions de F CFA.

En 1966, compte-tenu de l'accroissement très rapide de l'industrie de transformation du bois, les emplois créés et la valeur de la production doivent être nettement supérieurs.

3 - INDUSTRIE DE DEUXIEME TRANSFORMATION

Menuiserie Artisanale :

* 146 menuiseries ont été recensées en brousse et dans les 14 centres urbains les plus importants (Bouaflé, Zuenoula, Vavoua, Daloa, Gagnoa, Sinfra, Issia, Soubré, Oumé, Sassandra, Lakota, Divo, N'Douci, Tiassalé) : 121 étaient installés dans les centres urbains, 25 établis en brousse.

  Plus de la moitié des menuisiers étaient d'origine étrangère, 18 % d'origine régionale et 31 % d'autres régions de la Côte d'Ivoire.

* *Equipement :* l'outillage et les installations fixes sont en général assez rudimentaires, la valeur des équipements varie de 2.300 à 16.000 F CFA, en moyenne 6.000 à 7.000 F CFA - Compte tenu de l'usure rapide de ce matériel, on peut considérer que les charges d'amortissement annuelles s'élèvent à 6.000 ou 7.000 F CFA (valeur de l'équipement).

* 1 seul artisan possèdait une machine combinée (valeur : 1.000.000 F CFA).

* *Main d'oeuvre :* les ateliers de menuiserie occupaient 151 aides salariés et environ 150 apprentis; le secteur fournissait environ 450 emplois (patron, aides, apprentis). Les revenus variaient selon le mode de rémunération. Sur 151 ouvriers :

  66 étaient nourris, logés, vêtus,
  8 percevaient en plus 1.500 F CFA par mois
  42 percevaient en plus 3.000 F CFA par mois
  34 percevaient 6.000 F CFA par mois, mais leur entretien était à leur charge.
  1 ouvrier travaillant sur machine percevait 15.000 F CFA par mois

Le chiffre d'affaires du secteur pouvait être évalué à 37 millions de Francs CFA.

Les revenus produits pouvaient être ventilés de la façon suivante :

4 millions de F CFA de salaires en monnaie
1,5 millions de F CFA de salaires en nature
16,6 millions de F CFA de revenu net des entrepreneurs-artisans.

B) INDUSTRIES EXTRACTIVES

1 - GISEMENT D'OR DU BASSIN INFERIEUR DE LA LOBO.

Bassin aurifère de la région d'Issia.

(Rapports SODEMI n° 48 - juillet 1964 - P. SONNENDRUCKER)
(Rapports SODEMI n° 124 - novembre 1965 - J.U. DURAND)

a) Importance du gisement (1966)

Flat	Teneur au m3 excavé (9/m3)	Surface (m2)	Volume (m3)	Poids or (kg)	Observations
Niosso I	0,32	760.000	1.935.000	600	non exploité
Niosso II	0,30	200.000	626.000	185	non exploité
Djoro I	0,48	162.000	405.000	194	exploité à 75 %
Djoro II	0,31	255.000	471.450	148	exploité à 75 %
Badadougou	0,94	400.000	603.000	566	exploité à 50 %
Bora	0,55	375.000	590.300	327	exploité à 50 %
Bas flats R.D. de la Lobo	de 0,22 à 0,62	1.485.000	2.328.750	973	exploité à 50 %
Bas flats R.G. de la Lobo	de 0,20	1.000.000	1.334.250	403	exploité à 50 %
Hauts flats	de 0,33 0,60	258.000	389.000	176	non exploités
TOTAL	Teneur moyenne au m3 excavé 0,42 g/m3.	4.895.000	8.683.500	3.572	

. *Caractéristiques :*

Les réserves d'or exploitées seraient de 3.572 kg (chiffre minimum). La teneur en or du m3 excavé est assez faible, allant de 0,2 à 1,37 g/m3 - soit une moyenne de 0,42 g/m3.

b) Etude économique

. *Les caractéristiques du gisement* (faible teneur en or) et les facteurs humains permettent d'envisager une exploitation artisanale du type de celle qui fonctionne actuellement au Gabon.

En Côte d'Ivoire, sur l'emplacement du gisement, les routes forestières vivrières locales devraient être suffisantes pour l'entretien de la main d'oeuvre, enfin la main d'oeuvre disponible est abondante et a déjà une formation minière.

L'établissement rapide d'une organisation de type artisanale permettrait d'éviter l'exploitation clandestine actuelle.

. *Mesure à prendre pour une exploitation de type artisanal :*

1°) établir une zone de protection et de contrôle (afin d'éviter l'exploitation clandestine).

2°) Les exploitations doivent être organisées sur le plan local par un agent d'exploitation assisté par 2 ou 3 gardes miniers, un planton et 4 ou 5 manoeuvres au maximum (soit une équipe de 10 hommes environ).

3°) Les exploitants à qui sont affirmés les droits sur les gisements, extraient et livrent l'or à l'organisme responsable. Ils sont rémunérés en fonction de l'or qu'ils livrent (prix d'achat fixe).

. *Prix d'achat de l'or brut :*

Le prix d'achat de l'or brut doit être fixé en fonction des éléments suivants :

1°) Cours mondial de l'or (35 $ l'once, l'once d'or soit 278.000 F CFA/kg).

2°) Titrage de l'or : le titrage doit être égal ou supérieur à 900/1.000.

3°) des frais de réalisation à Paris (commission, transit, fonte, affinage, lingotage, courtage, assurance). Ces frais s'élevaient à 3.456,6 CFA en 1964.

4°) des frais de transport (les frais de transport par avion pour l'or du Gabon s'élevaient à 708 F CFA/kg sur le trajet Libreville - PARIS).

5°) des droits de sortie de l'or (Au Gabon, ils s'élèvent à 8.200 F CFA/ kg).

Les frais doivent être moins élevés en Côte d'Ivoire.

6°) des frais d'exploitation (équipe chargée de l'organisation et de la surveillance, quote part des frais généraux de l'organisme directeur). Au Gabon, ces frais étaient de 25.000 F CFA/kg. Le prix d'achat de l'or aux mineurs y était fixé (en 1964) à 20.000 F CFA/kg.

. ***Coût et rendement du Bassin d'Issia (D'après les calculs de la SODEMI)*** :

On se basera sur le cours de 200 F CFA/g d'or comme prix d'achat de l'or brut.

a) Rendement

La SODEMI a établi le rendement par homme et par jour à 3 m3 excavés. La teneur moyenne du m3 excavé étant de 0,42 g d'or, la production journalière d'un homme devrait être de 1,26 g d'or.

Dans ces conditions le revenu journalier serait de 252 F CFA. La production mensuelle d'un exploitant artisanal devra être de 31,5 g soit environ 30 g d'or (en prenant pour base 25 jours de travail).

b) Rentabilité du gisement

Pour couvrir les frais d'exploitation, les frais de réalisation, de transport et de sortie, la SODEMI a établi une production gabonaise, où, pour couvrir l'ensemble des frais il fallait une production minimum de 30 kg or/mais, un gramme d'or ayant laissé une marge de 33 F CFA, frais de sortie, de transports et de réalisation à Paris déduits).

c) Emploi

Compte tenu des normes de production, l'exploitation du gisement

entrainerait la création de 100 emplois au minimum (productivité homme/mois = 30 g or. Production totale = 30 kg d'or/mois. En se basant sur le prix d'achat de 200 F CFA le gramme d'or, le revenu mensuel de l'exploitant serait de 6.000 F CFA.

REMARQUES

D'après l'estimation des réserves d'or (3.572 kg) on peut déduire que:

- la valeur globale de la production serait de 993 millions de F CFA environ (si le prix d'achat de l'or reste fixé à 278.000 F CFA/kg).
- une production de 30 kg d'or/mois (soit 360 kg d'or/an) permettrait l'exploitation du gisement pendant une dizaine d'années(si la production et les rendements sont continus).

2 - GISEMENT DE COLUMBOTANTALITE DE LA REGION D'ISSIA

(Rapport SODEMI de H. CRUYS (Novembre 1965)

a) Caractéristiques générales

Caractéristiques du gisement

Placers alluvionnaires coliuvionnaires (Etienne C1 et C2)

Surface	:	165.000	à 230.000 m2	
Volume à excaver	:	309.000	à 365.000 m3	
Réserves calculées	:	24.800	à 27.000 kg	
Réserves possibles	:	33.000	à 36.200 kg	(avec un coefficient de foisonnement de 1,1).
	ou	43.500	à 47.500 kg	(avec un coefficient de foisonnement de 1,58).

Teneur au m3 excavé: 74 g a 110 g de minerai.

Placers alluvionnaires (19 placers)

Surface	:	302.240 m2
Volume à excaver	:	415.040 m3
Réserves calculées	:	28.445 kg
Réserves possibles	:	37.925 kg
Teneur au m3 excavé		69 à 91 g de minerai au m3.

Caractéristiques du minerai

La teneur moyenne de minerai serait de l'ordre de 60 % de Ta_2O_5, les teneurs moyennes en S, O_2 et TiO_2 ne dépassant pas les limites admises, le minerai peut être utilisé à des fins industrielles.

b) Etude économique

D'après les cours pratiques aux U.S.A. en 1965, on peut fixer le prix du kilo de columbotantalité à 2.000 F CFA (minerai dont la teneur en Ta_2O_5 est de 60 %).

Les cours pratiqués aux U.S.A. étaient, en 1965, plus élevés qu'en Angleterre. Il faut signaler que ces cours peuvent être l'objet de variations importantes comme tous les cours des matières premières. Néanmoins dans la suite de l'étude on se basera sur le prix de 2.000 F CFA le kg de columbotantalité à 60 % de Ta_2O_5 .

Pour l'ensemble des placers (alluvionnaires, éluvionnaires/colluvionnaires) les réserves de minerais, soit 55 tonnes (réserves calculées) à 88 tonnes (réserves possibles), auraient une valeur d'exportation de 110 à 175 millions de F CFA (prix FOB, Abidjan).

c) Mode d'exploitation des gisements

On peut envisager deux types d'exploitation : mécanisée ou artisanale. Les prix de revient varient selon les placers exploités et les modes d'exploitation envisagés.

Exploitation mécanisée

Placers éluvionnaires/colluvionnaires

. Prix de revient du m3 excavé : 100 à 120 CFA/m3 (non compris les amortissements de prospection et de gros matériel) .

Au prix de 2.000 F CFA le kg de columbotantalité, ce prix de revient est l'équivalent de 50 à 60 g de minerai.

. Les placers étant recouverts en grande partie par des plantations, il faut prévoir l'indemnisation des exploitants agricoles : au prix moyen de 200.000 F CFA/ha l'indemnité globale serait de 4 à 5 millions de F CFA (pour 185.000 à 230.000 m2). Le coût de l'indemnité serait de 12 F CFA le m3 excavé pour 309.000 m3 soit l'équivalent de 6 g de columbotantalité.

Placers alluvionnaires

Les estimations sur le prix de revient du m3 excavé varient de 150 à 210 F CFA, soit l'équivalent de 75 à 110 g de minerai (amortissements non compris).

Comparaison entre les types d'exploitation

On peut comparer selon les placers, la teneur en minerais en m3 excavé et l'équivalent en minerais du prix de revient.

Placers éluvionnaires/colluvionnaires (du secteur Etienne)

- Teneur en minerais
- Prix de revient (exploitation mécanisée) : 56 à 66 g minerais/m3 excavé
- Prix de revient (exploitation artisanale) : 80 à 130 g minerais/m3 excavé.

Placers alluvionnaires (19 placers)

- Teneur en minerais : 69 à 91 g minerai/m3 excavé
- Prix de revient (exploitation mécanisée) : 35 à 40 g minerai/m3 excavé
- Prix de revient (exploitation artisanale : 75 à 110 g minerai/m3 excavé.

D'après la comparaison entre la teneur en minerai du m3 excavé et l'équivalent de minerai du prix de revient, il semble que l'exploitation mécanisée soit préférable à l'exploitation entièrement artisanale.

. *Utilisation des sous produits*

Béryl : Il semble que l'extraction du Béryl comme sous produit puisse être rentable, le triage pouvant s'effectuer en même temps que les opérations de lavage et de tamisage de la columbotantalité. Les réserves provisoirement calculées s'élèveraient à 20 tonnes de Béryl (elles peuvent être supérieures) le prix du Béryl étant d'environ 70 F CFA le kg (prix FOB, Abidjan en 1965) la valeur d'exportation s'élèverait à 1 million de F CFA.

GISEMENTS D'OR
ECHELLE : 1/200 000
PLACERS PRINCIPAUX .....
ZONES PROSPECTEES .....
ISSIA
LOBO
DJORO
NIOSSO
BORA
SASSANDRA

Or et autres sous produits (Fildspath, mica). Il n'a pas encore été possible de fixer l'importance des réserves, mais l'exploitation de ces sous produits pourrait être envisagée.

Emplois créés

Le nombre des emplois créés par une exploitation artisanale des gisements serait d'au moins 1.000.

3 - GISEMENT DE MANGANESE

Le gisement de manganèse du Grand Lahou est le seul exploité en Côte d'Ivoire.

Le gisement de manganèse de la région d'Odienne ne paraît pouvoir être mis en exploitation que s'il est réuni à la mer par une voie ferrée (San Pedro).

Le gisement du Grand Lahou est exploité par la compagnie de Mokta El Haddid.

La teneur du minerai est de 47 à 48 % de Mn.

La Compagnie assure elle-même le transport jusqu'à Abidjan par la voie lagunaire.

La production est passée d'une valeur de 350 millions en 1960, à 880 millions en 1965, ce qui représente une production de 125.000 tonnes par an.

Les perspectives décennales de développement économique et social publiées par le Ministère du Plan estiment que cette production restera stable jusqu'en 1970 et peut-être jusqu'en 1975.

Chapitre XIII

LES SERVICES

Section I

A

COMMERCE

B

TRANSPORTS

1 - LES STRUCTURES DU COMMERCE

Les enquêtes dont il s'agit ici couvrent un domaine d'études beaucoup plus vaste que la notion de « Marketing » en effet, outre les études classiques sur la distribution, l'offre et la demande, les prix et la concurrence, l'enquête Marché a étudié les courants du trafic routier, les flux de marchandises et de produits locaux, la commercialisation des produits vivriers, les comptes d'exploitation des entreprises. L'appellation de « Etude Economique du Marché Régional » devrait donc être préférée à celle d'Etude du Marché.

Cette étude se proposait un double objectif :

1°) Apporter sa contribution à la connaissance de l'économie régionale en complément des enquêtes principales portant sur les Budgets de famille et la production agricole.

2°) Analyser les facteurs de développement du commerce régional qui devra être en mesure de répondre aux exigences du développement économique et de l'amélioration du niveau de vie de la population. Aussi les résultats de cette étude devraient permettre de définir une politique susceptible de :

- régulariser et normaliser les circuits de distribution de marchandises;
- organiser et développer la commercialisation de la production rurale;
- intervenir sur la formation des prix aux différents stades de commercialisation;
- développer les marchés régionaux en vue d'intégrer les populations à une économie d'échanges et de créer les débouchés intérieurs nécessaires au développement de productions agricoles et industrielles.

L'Etude Economique du Marché Régional comprend :

- l'Etude des circuits de distribution de marchandises :

  . Recensement

. Approvisionnements
. Ventes
. Prix
. Comptes d'exploitation

- L'étude des Marchés proprement dits :

. Circuit commercial de la production rurale
. Niveau des prix
. Quantités commercialisées
. Agents de la commercialisation.

- Etudes spéciales :

Commerce particulier : café, cacao
cola, poisson

- Réseau de transports : circuits
tarifs
comptes d'exploitation

L'enquête s'est déroulée au cours des premiers trimestres de 1964 et peut être décomposée en trois phases :

- Préparation de l'enquête jusqu'à fin janvier 1964 : recensement des marchés et points de vente et détermination de leur importance approximative.

- Elaboration du plan d'enquête et de sondage.

- Exécution des enquêtes de février à septembre 1964 selon un calendrier divisé en quatre périodes :

1°) Période : « traite » : activité commerciale intense, fortes disponibilités monétaires.

2°) Période : « après traite » activité notable concernant les travaux agricoles (défrichements, semailles du riz etc...)

3°) Période : « Période creuse » chute des activités commerciales et agricoles.

4°) Période « pré-traite » récolte du riz, rentrée scolaire, préparation de la traite.

Le calendrier appelle deux remarques importantes :

- Le début de l'enquête sur le terrain correspond à la fin de la traite
- La période « pré-traite » n'a pas été complètement couverte par l'enquête sur le terrain, seuls des sondages ayant pu être opérés sur les marchés en septembre et en octobre.

Avant de procéder à une analyse plus détaillée des informations recueillies, il apparait nécessaire de porter un jugement d'ensemble sur la commercialisation dans la région :

a - PRODUITS LOCAUX

PRODUITS VIVRIERS : La commercialisation des produits vivriers est inorganisée, archaïque et coûteuse.

Actuellement l'autoconsommation étant la règle, les surplus commercialisables sont très réduits et souvent vendus par les productrices elles-mêmes sur les marchés ou à des collecteurs par quantités minimum assimilables à du détail.

Le recours généralisé à l'autoconsommation limite l'importance des circuits commerciaux au point de rendre toute réforme inopérante.

- la commercialisation directe par les producteurs est un facteur d'inflation des coûts - en particulier du transport - (parce que les quantités offertes sont trop faibles) - et des prix, (le vendeur se trouvant dans l'obligation de réaliser une recette minimum pour couvrir ses frais de déplacement).

- l'affluence des vendeurs sur les marchés, le volume de l'offre et le niveau des prix ne sont pas fonction de la demande existante mais des besoins de liquidité des producteurs et donc indirectement de la situation sur le marché des produits d'exportation.

- L'offre des producteurs est concentrée dans les périodes de récolte et ne donne pas la possibilité de puiser dans les stocks commerciaux pour remédier aux difficultés d'approvisionnement en période de soudure.

- enfin le bas niveau de l'offre et le manque de spécialisation des vendeurs ne favorise pas une structuration endogène du système de commercialisation.

Il est donc nécessaire d'organiser l'offre et la demande de produits vivriers et de veiller à leur ajustement.

1°) Action sur l'offre :

Pour que les réformes des circuits commerciaux puissent réussir, il importe de disposer de produits en quantités importantes, cet objectif peut être atteint en développant les cultures et surtout en réduisant le recours à l'autoconsommation et en favorisant l'insertion des ruraux dans le circuit monétaire.

Pour inciter les agriculteurs à vendre leurs productions vivrières il faut :

- assurer un prix stable
- être en mesure d'absorber l'offre dans sa totalité et à la limite :
- assurer l'approvisionnement des producteurs pour repondre à leurs propres besoins.

2°) Action sur demande :

Compte tenu de l'importance de l'autoconsommation, la demande privée est actuellement réduite. Elle sera appelée à se développer considérablement avec la réduction de l'autoconsommation et l'amélioration du niveau de vie. Mais il convient, pour y parvenir, de créer une demande intermédiaire dans le but d'ajuster l'offre des producteurs à la demande des particuliers.

Qu'il s'agisse de Coopératives de commercialisation, de sociétés d'Etat ou de courtiers assermentés, la demande intermédiaire aura pour fonction d'approvisionner les marchés régulièrement et à un prix stable; elle devra pour cela :

- disposer de moyens de stockage qui lui permettront d'absorber l'offre primaire et de répondre à la demande finale,
- assurer le ramassage des productions en brousse et leur transport jusqu'au centre de stockage,
- assurer la publicité des prix.

Par contre il ne semble pas utile de procéder, dans un premier temps, tout au moins, à des opérations de qualibrage ou d'emballage des produits.Il

est sans doute plus efficace et moins coûteux de conserver les méthodes actuelles de parcellisation (tas, copes, etc...) en veillant à ce qu'un prix uniforme soit pratiqué quelque soit l'importance de l'achat (1) et en imposant des critères minimum de qualité.

3°) Ajustement de l'offre et de la demande

a) **Approvisionnements et stabilisation du prix au producteur** peuvent être obtenu en proposant aux producteurs des contrats de fournitures à un prix stable pour un certain volume et une période donnée. Il est certain que le succès de cette formule sera d'autant plus grand que les producteurs au lieu de se présenter en ordre dispersé seront regroupés en coopératives.

Les approvisionnements étant en principe assurés, il faudra veiller à ce que le ramassage s'effectue rapidement et efficacement. Plutôt que de créer un parc de véhicules spécialement affectés à cette tâche, il devrait être possible de recourir au parc des traitants qui reste actuellement inutilisé la plus grande partie de l'année.

b) **Le stockage** : le stockage constitue la pierre de touche de tout système de réforme de la commercialisation des vivriers parce qu'il permet :

- de grouper des productions réduites afin de donner à l'offre un volume assez important pour justifier l'existence de marchés régulateurs d'intérêt régional ou national.
- de faire face aux ruptures de stock en assurant l'approvisionnement des marchés en période de soudure.
- de permettre le recours au crédit par le mécanisme du warrant.

c) **Le Crédit** :

L'attribution de prêts à la production ou à la commercialisation a été jusqu'ici limitée par l'aléas qui s'attache au recouvrement des créances.

Attribués jusqu'à présent aux seules cultures d'exportation, garantis par une production future, les crédits ont été accordés avec parcimonie et le recouvrement des créances s'est avéré bien souvent impossible.

---

(1) La tendance actuellement observée serait d'ailleurs de vendre d'autant plus cher (au kilo) que la quantité achetée est importante.

L'extension du bénéfice du crédit aux produits vivriers et leur dépôt dans des magasins publics où ils constituent une garantie réelle permet de concevoir un circuit lié pour les produits vivriers et les produits d'exportation : les prêts obtenus sur les produits vivriers permettant de cultiver et de vendre les produits d'exportation et la vente de ces produits finançant la réalisation d'un programme de culture à plus long terme.

d) **Approvisionnement du consommateur final :**

Dans la mesure où le système préconisé implique une réduction de la part de l'autoconsommation dans les budgets des ménages il faut s'attendre à ce que le recours aux échanges accroisse l'importance des marchés de brousse dont il n'est peut être pas souhaitable de modifier la structure dans le contexte actuel.

Sur les marchés plus importants des centres urbains et semi-urbains la rationalisation du système de distribution devrait substituer aux producteurs des vendeurs professionnels qui, s'approvisionnant à prix fixe tout au long de l'année pourront être tenus de posséder des instruments de mesure étalonnés (balances etc...) et d'appliquer des marges commerciales imposées, ou, ce qui revient pratiquement au même, d'appliquer des prix taxés.

Il semble souhaitable enfin que la vente des produits vivriers soit développée dans les boutiques des chaines commerciales et même dans les boutiques de brousse. La publicité des prix taxés devant limiter les abus qui pourraient naître dans certains villages de la situation de monopole dont bénéficient les commerçants isolés.

Enfin on pourrait envisager la création de stands témoins ou de camions-boutique pour la vente du poisson sec et fumé et de la viande de boucherie qui réclame un contrôle sévère.

PRODUITS D'EXPORTATION

La commercialisation du café et du caco a été profondément transformée au cours des dernières années. Quoiqu'elle ait atteint un certain équilibre on peut lui faire grief :

- de ne pas favoriser l'amélioration de la qualité puisque le prix est uniforme quelque soit l'état du produit.

- de permettre encore quelques abus - mineurs il est vrai - au dépend des planteurs.

- de ne pas être utilisée - et c'est le plus grave - comme un instrument au service du développement.

Une politique de reconversion des cultures caféières et d'amélioration des cultures cacaoyères est en cours d'élaboration, sans préjuger des résultats qui pourront être atteints, il est probable qu'une réforme qui touchera l'essentiel du revenu monétaire des planteurs est lourde de conséquence en particulier parce que les ruraux peuvent être conduit à reconstituer leur revenu monétaire en commercialisant une plus grande part de leur production vivrière.

En tout état de cause il faut souhaiter, - en matière de commercialisation - que les producteurs soient associés de manière plus étroite à la commercialisation des produits par la création de groupements de vente de transport et de conditionnement (1) mais les difficultés rencontrées dans un passé récent par les C.N.C.M.A. imposent la recherche de solutions originales qui permettent à ces groupements de se développer en dépit de la concurrence des maisons de commerce et des traitants.

---

(1). Coopératives de commercialisation ou autre.

b - MARCHANDISES IMPORTEES

1 - Structure actuelle :

A l'origine l'achat des produits ruraux d'exportation et la distribution des marchandises importées étaient liés par le mécanisme de la traite. Née sous la forme du troc, la traite a ensuite évoluée, passant au troc avec médiation monétaire pour se définir aujourd'hui comme une opération commerciale double : achat de produits et vente de marchandises importées. Les fonctions tendent à se différencier aux deux extrêmités de l'échelle par la spécialisation des activités au sein des grandes entreprises et par la distinction entre traitants et boutiquiers dans le petit commerce africain, tandis que les commerçants libanais continuent d'assurer les deux fonctions et apparaissent de plus en plus comme d'inévitables intermédiaires entre le commerce d'importation et le petit détail de brousse.

1-1- les grandes maisons de commerce, qui assurent la quasi-totalité des importations et du commerce de gros, pratiquent une politique différenciée. Elles tendent à concentrer leurs activités dans la capitale en se spécialisant dans les domaines plus techniques (1) et en abandonnant les ventes en demi-gros au commerce libanais, ou plus rarement africain, qui ne sont pas toujours à même d'assurer la relève.

Dans le même temps les maisons de commerce développent des chaines de magasins de détail qui, répondant assez bien aux besoins des consommateurs, ont obtenu un succès considérable atténué maintenant par la concurrence que se livrent les chaines rivales.

1-2 - Le commerce libanais constitue le pivot du commerce de marchandises dans la région.

Etablis dans la région immédiatement après la guerre de 1914-1918, les commerçants libanais, qui pratiquent la traite, font appel à leur famille étendue dont ils utilisent les services pour collecter en brousse le café et le cacao, la cola, les palmistes et le latex.

Après avoir perdu le contrôle de ces derniers marchés au profit des exportateurs africains, les commerçants libanais se limitent à la traite du café et du cacao et bénéficient largement de la spéculation qui se développe au début des années cinquante.

---

(1) Biens d'équipement, véhicules, assurances etc...

A la suite de la baisse des cours et des mesures qui s'en suivent - création de la caisse de stabilisation et régularisation du marché intérieur - les profits tirés du café et du cacao ne suffisent plus à rémunérer un effectif pléthorique d'intermédiaires. Pour se reconvertir les libanais pauvres, - les collecteurs - ouvrent des boutiques et tout en se livrant une très vive concurrence prennent une place importante dans le commerce de marchandises.

Les principaux traitants continuent leurs activités et assurent en brousse le relais des maisons de commerce au niveau du demi-gros. Assurés d'une situation stable quasi monopolistique, ils jouent sur la concurrence entre maisons de commerce pour conserver une part dans la collecte des produits d'exportation mais surtout pour accroitre leurs marges dans le commerce des marchandises. Assurés de la clientèle des petits commerçants libanais ou africains qu'ils sont seuls à financer et des planteurs africains auxquels ils accordent des avances sur récoltes, les principaux commerçants libanais sont seuls à assumer ces risques mais on est en droit de s'interroger sur le coût de leur intervention.

1-3 - Le commerce Africain de détail regroupe un grand nombre de colporteurs, tabliers ou boutiques dont la caractéristique essentielle est de se trouver à proximité immédiate du consommateur. La conséquence première de cette situation est le morcellement de la distribution africaine; en outre les commerçants africains sont absolument inorganisés, ce qui, compte tenu d'une forte concurrence, met leurs entreprises à la merci du crédit que peuvent accorder ou refuser les commerçants africains ou libanais auprès desquels ils s'approvisionnent. Souvent d'origine étrangère le petit commerçant africain a pour principale ambition d'adjoindre à son commerce une plantation de café ou de cacao.

2 - Possibilités d'évolution :

C'est à partir du petit commerçant africain, élément de base de la commercialisation, que devrait être conçu tout projet de réforme de la distribution dont les structures nouvelles pourraient procéder de regroupements successifs orientés par des objectifs généraux :

A ce titre le fonctionnement de la SIDECO peut être donné en exemple malgré les difficultés que cette société a connu au cours des premières années de son existence.

2 - 1 - Structures :

- groupement des commerces villageois au sein d'une société régionale de distribution ayant deux ou trois points d'éclatement (Daloa, Gagnoa, Divo) .

- développement dans les centres urbains et semi-urbains de boutiques modernes constituant une chaine affiliée à la société régionale de distribution.

- développement dans les centres urbains et semi-urbains de commerces spécialisés en particulier par reconversion de commerces libanais.

Sans préjuger de ce que serait une politique nationale en matière de commercialisation on peut imaginer que les sociétés régionales d'approvisionnement pourraient être associées aux maisons de commerce pour constituer une société nationale de distribution chargée des approvisionnements d'ensemble et de la mise en oeuvre d'une politique de la distribution définie au niveau gouvernemental.

2 - 2 - Objectifs et Moyens : L'objectif général à atteindre est double :

- d'une part, offrir à chaque consommateur la disposition d'un point de vente proche et suffisamment achalandé pour répondre à tous ses besoins,

- d'autre part, réformer les structures actuelles de consommation pour les adapter à la production nationale et éviter que les revenus monétaires ne repartent à l'extérieur, afin que le développement de l'économie monétaire soit réellement un facteur de développement des échanges intérieurs.

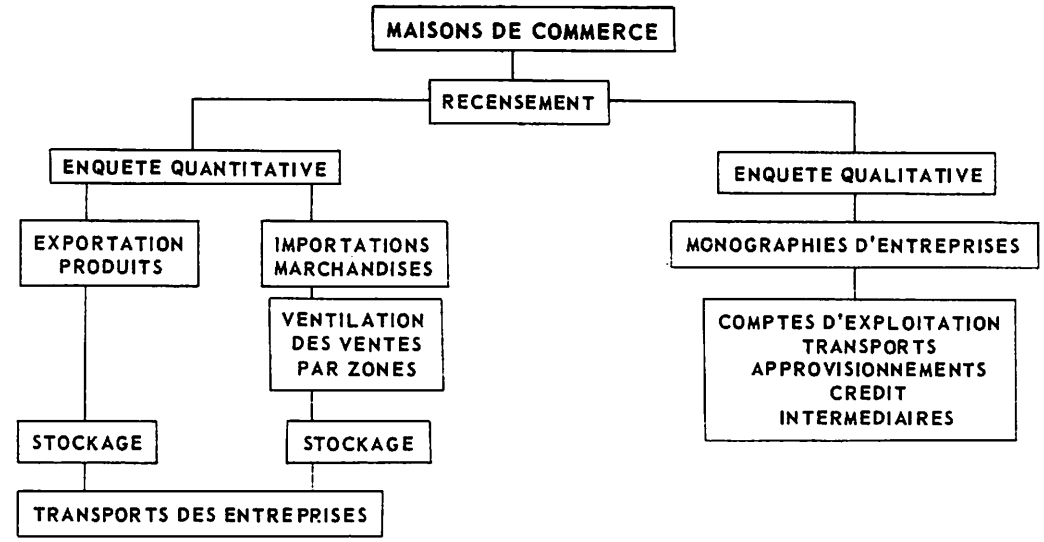
Il faudrait pour cela créer une structure commerciale organisée au niveau de chaque point de vente, surtout en brousse, afin d'adapter l'offre aux besoins des consommateurs :

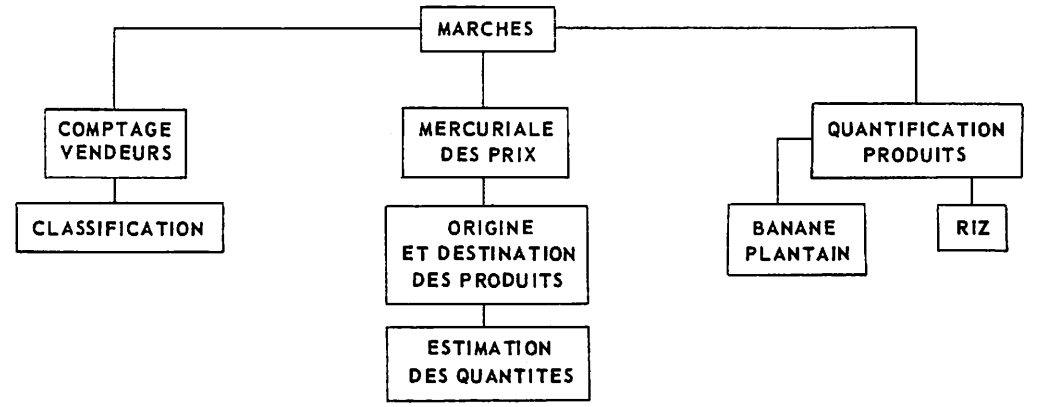
. par la parcellisation des produits divisibles en unités de vente réelle.

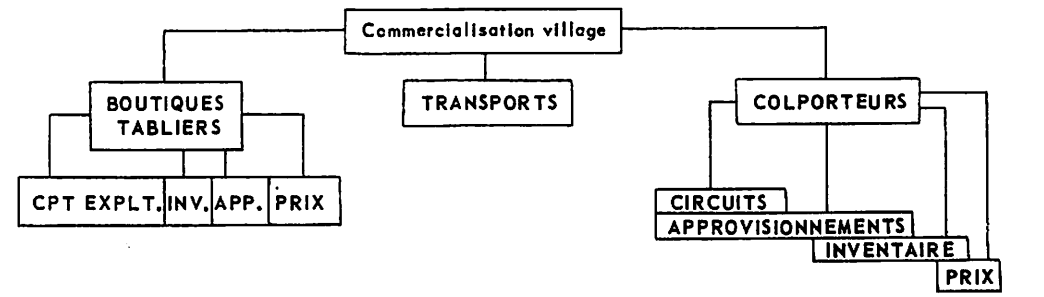
. par l'établissement d'une gamme d'articles uniforme et réduite qui fasse appel au maximum à l'industrie nationale et que le consommateur soit assuré de trouver dans la plupart des points de vente sans que cela implique une charge de stockage trop lourde

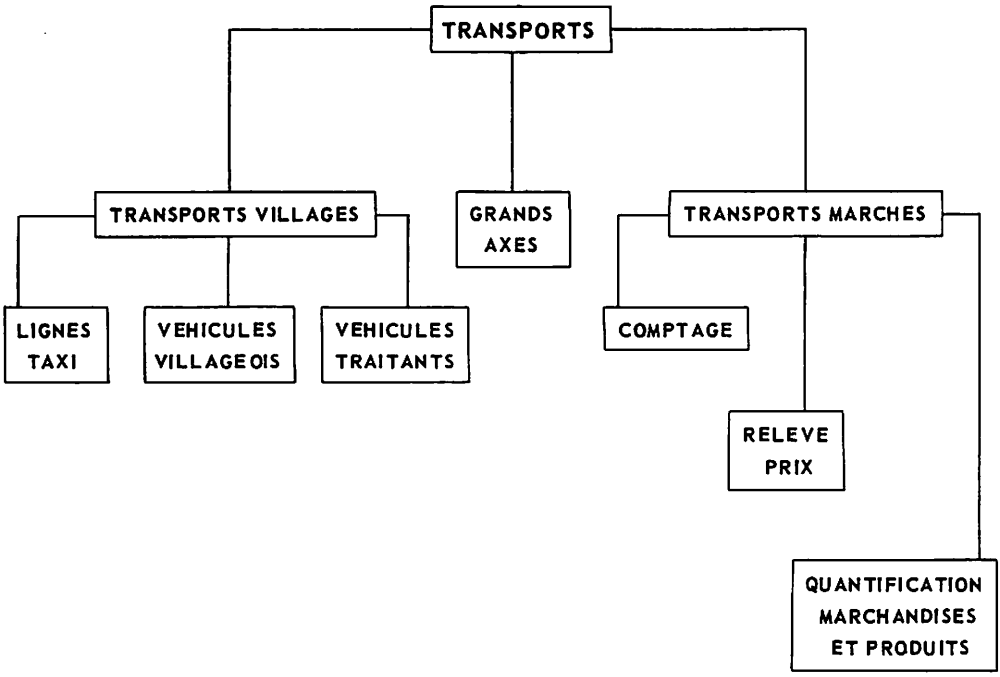
. par le respect des prix taxés et uniformes

. par la formation professionnelle des commerçants avec toutes les conséquences que cela implique par rapport à la situation actuelle.

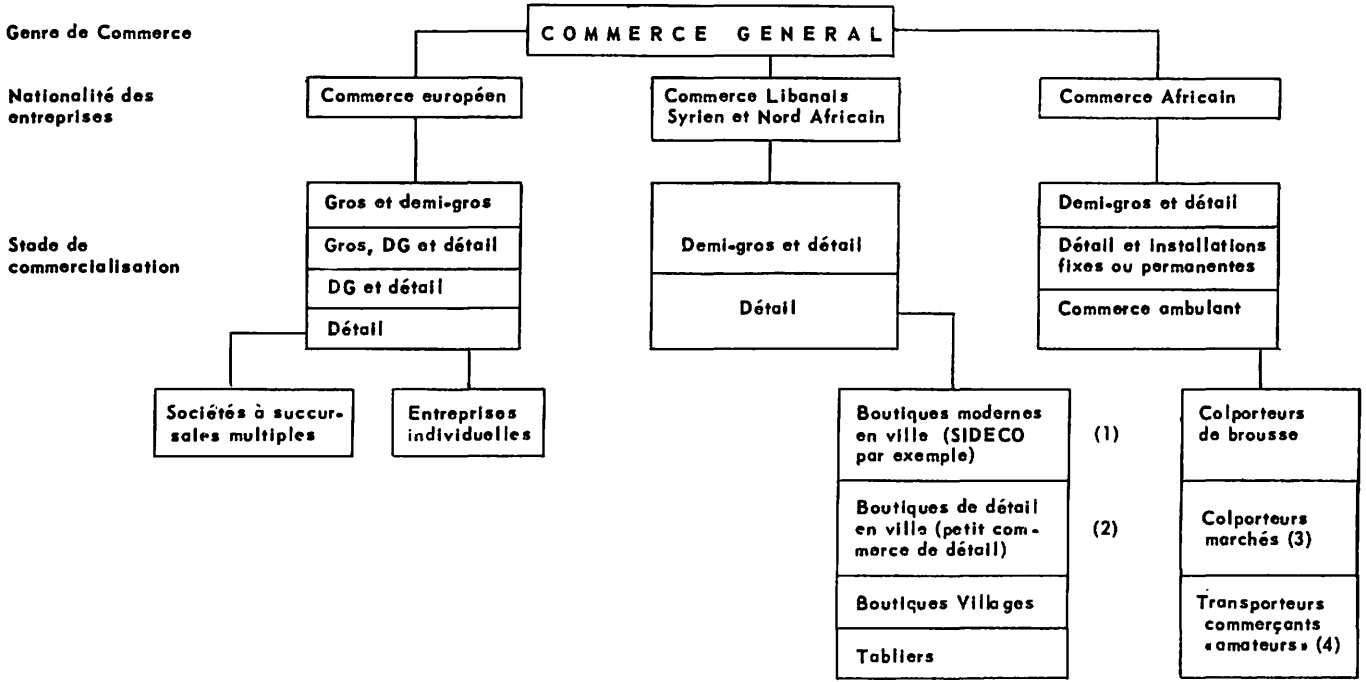

MAISONS DE COMMERCE
RECENSEMENT
ENQUETE QUANTITATIVE
ENQUETE QUALITATIVE
EXPORTATION PRODUITS
IMPORTATIONS MARCHANDISES
MONOGRAPHIES D'ENTREPRISES
VENTILATION DES VENTES PAR ZONES
COMPTES D'EXPLOITATION TRANSPORTS APPROVISIONNEMENTS CREDIT INTERMEDIAIRES
STOCKAGE
STOCKAGE
TRANSPORTS DES ENTREPRISES


MARCHES
COMPTAGE VENDEURS
MERCURIALE DES PRIX
QUANTIFICATION PRODUITS
CLASSIFICATION
ORIGINE ET DESTINATION DES PRODUITS
BANANE PLANTAIN
RIZ
ESTIMATION DES QUANTITES


Commercialisation village
BOUTIQUES TABLIERS
TRANSPORTS
COLPORTEURS
CPT EXPLT.
INV.
APP.
PRIX
CIRCUITS
APPROVISIONNEMENTS
INVENTAIRE
PRIX


TRANSPORTS
TRANSPORTS VILLAGES
GRANDS AXES
TRANSPORTS MARCHES
LIGNES TAXI
VEHICULES VILLAGEOIS
VEHICULES TRAITANTS
COMPTAGE
RELEVE PRIX
QUANTIFICATION MARCHANDISES ET PRODUITS

ORGANIGRAMME DES ENTREPRISES COMMERCIALES



(1) unités de vente : KG, mètre, pièce, litre

(2) unités de vente : tas, tine ou cope à 5 Frs

(3) commerçants professionnels qui vont de marché en marché pour y vendre leurs marchandises. En général, ils vont sur les mêmes marchés dont les jours varient dans la semaine.

(4) «amateurs» parce qu'ils ne sont ni transporteurs professionnels, ni commerçants professionnels. Ils font le transport, partant sans itinéraires précis, ils achètent et vendent tout ce qui leur semble rentable et tout à l'avenant.

2 - LOCALISATION DES CENTRES COMMERCIAUX

Le premier objectif de l'enquête a été le recensement et la localisation des marchés.

On a observé que, dans la plupart des villages,des échanges monétaires s'opèrent entre paysannes en un lieu déterminé et souvent un certain jour de la semaine.

La faible importance des transactions observées n'a pas permis de classer ces villages comme marchés.

On a caractérisé les marchés comme des villages qui :

- offrent un minimum d'organisation
  (emplacement, éventuellement jour etc...)
- groupent non seulement des producteurs qui échangent des produits agricoles mais encore des acheteurs non producteurs et des commerçants non producteur.
- permettent en un même lieu de vendre des produits agricoles et de s'approvisionner en marchandises importées ou en produits de l'artisanat. Le marché peut donc être défini comme « une Place Commerciale ».

Après l'enquête directe et les entretiens avec Messieurs les sous-préfets et chefs de cantons on a établi une liste de marchés répondant aux caractéristiques ci-dessus (T.M.).

Ces marchés ont été classés, selon l'importance du centre et le niveau d'activité du marché, sous trois rubriques :

- Marchés urbains (4 centres)
- Marchés semi-urbains (10 centres)
- Marchés ruraux ou de brousse quotidiens ou hebdomadaires (76 villages)

soit au total 90 marchés.

A - METHODE DE SONDAGE

a) Les marchés

L'importance du marché est déterminée par la fréquentation au moment

de la plus grande affluence soit encore 10 et 11 h ½ du matin. Une classification théorique selon le nombre de vendeur a permis de déterminer la fréquence de passage.

1°) Nombre de vendeurs présents sur les marchés durant une semaine :

Marchés urbains	: 5.200 × 7 =	36.400
Marchés semi-urbains	: 4.700 × 7 =	32.900
Marchés de brousse :		
Hebdomadaires	: 2.550 × 1 =	} 14.450
Quotidiens	: 1.700 × 7 =	
TOTAL		83.750

2°) Nombre de passages optima réalisables pendant huit mois d'enquête :

5 passages par semaine pendant 32 semaines soit 160 passages.

3°) Nombre théorique de passages à effectuer sur chaque catégorie de marché :

- Marchés urbains (4)

$$\frac{160 \times 36.400}{83.750 \times 4} = 17 \text{ passages par marché}$$

- Marchés semi-urbains (10)

$$\frac{160 \times 32.900}{83.750 \times 10} = 6 \text{ passages par marché}$$

- Marchés de brousse (échantillon de 12 marchés) :

$$\frac{160 \times 14.450}{83.750 \times 12} = 2 \text{ passages par marché.}$$

4°) Péréquation des passages : compte tenu de l'existence de plus d'un marché par centre urbain, de la fréquence des marchés de brousse et de la nécessité d'observer les prix pendant les différentes périodes de l'année une péréquation a été opérée entre les différents types de marchés afin d'assurer :

- 1 passage mensuel sur chacun des marchés des 4 centres urbains

- 1 passage mensuel sur chacun des marchés des 10 centres urbains
- 1 passage bi-mensuel sur un échantillon de 12 marchés de brousse (15 % des marchés de brousse groupant 50 % des vendeurs).

5°) Fraction de sondage :

- Nombre de vendeurs présents sur tous les marchés (90) pendant une année :

Marchés urbains	$5.200 \times 7 \times 52 =$	1.892.800
Marchés semi-urbains	$4.700 \times 7 \times 52 =$	1.710.800
Marchés de brousse	$(2.550 \times 1) + (1.700 \times 7)\ 52 =$	748.124
	TOTAL ≠	4.352.000

- Nombre de vendeurs effectivement recensés au cours des différents passages :

. Marchés urbains	:	5.200×8	passages =	41.600
« semi-urbains	:	4.700×8	« =	37.600
« de brousse	:	1.063×4	« =	4.252
			TOTAL	83.452

- Taux effectif de sondage :

. Marchés urbains : $\frac{41.600 \times 100}{1.892.800} \neq 2,2\ \%$

. Marchés semi-urbains :

$$\frac{37.600 \times 100}{1.710.800} \neq 2,2\ \%$$

. Marchés de brousse :

$$\frac{4.252 \times 100}{748.124} \neq 0,6\ \%$$

. ENSEMBLE : $\frac{83.452 \times 100}{4.352.000} \neq 2,0$ %

b) Les commerces

1 - Les commerçants établis hors marché dans les centres urbains et semi-urbains ont été recensés exhaustivement selon deux critères de sélection :

- La nationalité de l'entreprise : Européens
  Libanais
  Africains
- Le stade de distribution :
  - Gros
  - 1/2 gros
  - Détail, et, pour les détaillants africains:
    Tablier
    Boutique traditionnelle
    Boutique moderne

2 - Les points de vente en brousse ont été recensés dans les villages enquêtés à l'occasion des études principales et extrapolés selon le nombre et la taille des villages.

On trouvera en annexe le détail de ces recensements.

B - ZONAGE :

Compte tenu de la stratification opérée pour les enquêtes principales et des particularismes ethniques et économiques. La région a été divisée, pour les besoins de l'étude, en 3 zones :

- ***Zone nord***, pays Gouro, regroupe les sous-préfectures de Bouaflé, Zouenoula, Goïtabla et Vavoua.

Les principales ressources de cette zone, qui compte 110 à 120.000 habitants, sont le café, l'igname et le riz.

On a recensé dans cette zone : 3 centres semi-urbains ou se tiennent des marchés quotidiens et où sont établis 244 points de vente hors marché.

23 marchés de brousse tous hebdomadaires et 321 points de vente en brousse.

- ***Zone centre***, pays Bété, regroupe les sous-préfectures de : Daloa, Gagnoa, Sinfra, Oumé, Issia, Soubré, Buyo, Gregben, Wergaïo et Guiberoua.

La zone centre est la principale zone productrice de café et de riz et comporte les deux centres principaux de la région : Daloa et Gagnoa, La population de la zone centre est d'environ 360.000 habitants.

On y relève la présence de :

- 2 centres urbains comportant chacun 3 marchés d'inégale importance et 895 points de vente hors marché.

- 4 centres semi-urbains qui comportent outre les marchés, 409 points de vente.

- 31 marchés de brousse dont six sont quotidiens et 1.305 points de vente en brousse.

- ***Zone sud*** : la zone sud comprend :

- La zone cacaoyère du sud-est avec le centre urbain de Divo et le noeud routier de N'Douci.

- La sous-préfecture de Lakota peuplée de Didas et classée par les enquêtes principales dans la strate II.

- La zone lagunaire et côtière et le port de Sassandra qui se trouve théoriquement à l'extérieur des limites géographiques de la région.

- La sous préfecture de Grand-Lahou qui n'est pas prise en compte dans les enquêtes principales.

La zone sud comprend environ 125.000 habitants. On y a dénombré :

- 2 marchés urbains d'inégale importance, Divo et Sassandra où sont établis 347 commerçants hors marché;
- 3 centres semi-urbains comportant un marché quotidien et 264 commerçants hors marché.
- 22 marchés de brousse dont 16 quotidiens et 266 points de vente en brousse.

Dans les trois zones les centres urbains et semi-urbains ont été enquêtés exhaustivement tant au point de vue des marchés proprement dits que des commerces hors marché ou des études spéciales (transports, artisanat...).

En brousse on a retenu 12 villages étudiés au niveau des marchés tandis que les villages échantillons des enquêtes principales constituaient le cadre de l'étude sur les petits commerces africains en brousse.

Le tableau suivant fournit la distribution par zone des centres recensés et indique en regard les villages enquêtés :

		Nord	Centre	Sud	Ensemble
CU et CSU					
recensés et	CU	-	2	2	4
enquêtés	CSU	3	4	3	10
Brousse					
Marchés recensés		23	31	22	76
Marchés enquêtés		3	6	3	12
Petit commerce :					
villages enquêtés		17	34	28	80
villages ayant au moins un commerçant		11	35	9	53

Tableaux récapitulatifs des EFFECTIFS COMMERCIAUX en nombre de points de vente

I - Marchés Urbains et Semi-Urbains

	Commerçants Africains											
	Vivrier Marché	Marchandises	TOTAL marché	Marchandises hors marché				AFR	EUR	LIB	TOT MAR	TOTAL Marchandises(1)
				Tab.	Trad.	Mod.	Tot					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Bouaflé	461	107	568	37	41	11	89	657	15	12	223	38
Zouénoula	505	43	548	39	27	5	71	619	6	7	127	18
Vavoua	368	43	411	17	17	5	39	450	3	2	87	10
XX NORD	1334	193	1527	93	85	21	199	1726	24	21	437	66
Daloa	1568	249	1817	166	192	70	428	2245	45	35	757	150
Gagnoa	1263	350	1613	111	134	30	275	188	70	42	737	142
X Centres urbains	2831	599	3430	277	326	100	703	4133	115	77	1494	292
Issia	307	89	396	32	45	24	101	497	7	19	216	50
Soubré	246	59	305	30	34	3	67	372	8	2	136	13
Sinfra	563	108	671	54	29	12	95	766	6	6	218	27
Oumé	493	135	628	26	37	5	68	696	19	8	230	32
X Centre S.U.	1609	391	2000	142	145	44	331	2331	43	35	800	122
XX CENTRE	4440	990	5430	419	471	144	1034	6464	158	112	2294	414
Divo	1047	247	1294	102	70	17	189	1483	24	14	474	55
Sassandra	354	71	425	31	50	8	89	514	23	8	191	39
X CU	1401	318	1719	133	120	25	278	1997	47	22	665	94
Lakota	546	95	641	57	49	18	124	765	9	8	236	35
Tiassalé	348	44	392	13	19	-	32	424	8	7	91	15
N'Douci	224	34	258	27	30	4	61	319	10	5	110	19
X CSU	1118	73	1291	97	98	22	217	1508	27	20	437	69
XX SUD	2519	491	3010	230	218	47	495	3505	74	42	1102	163
REGION	8293	1674	9967	848	774	212	1728	11695	256	175	3833	643

(1) la colonne 12 est la somme des colonnes 6-9 et 10

2 - Marchés de brousse (en nombre de vendeurs par semaine)

	Nombre de marchés ayant une fréquentation quotidienne de						Fréq. hebdo. totale	Moyenne
	Total	Quot.	Hebdo.	0/49	50/99	100 & +		
Zone Nord	23		23	9	11	3	1470	64
Zone centre		7		2	4	1	3505	500
			24	15	9	-	900	37
	31			17	13	1	4405	142
Zone Sud		6		6	-	-	180	30
			16	8	2	6	8344	521
	22			14	2	6	8524	387
TOTAL	76	13	63	40	26	10	14399	189

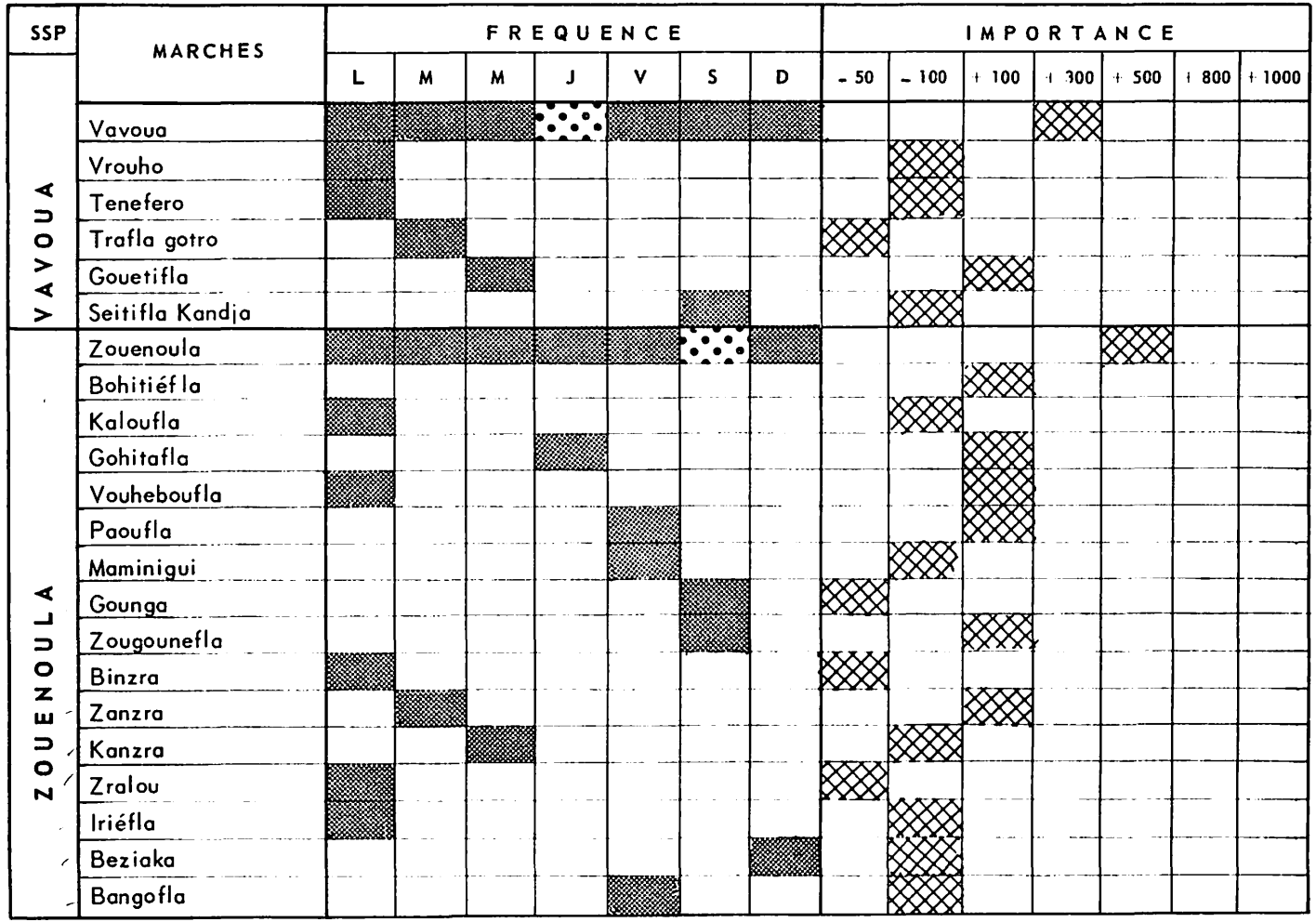
PRINCIPAUX MARCHES DESSERVANT REGULIEREMENT LES GRAPPES D'ENQUETE STATISTIQUE

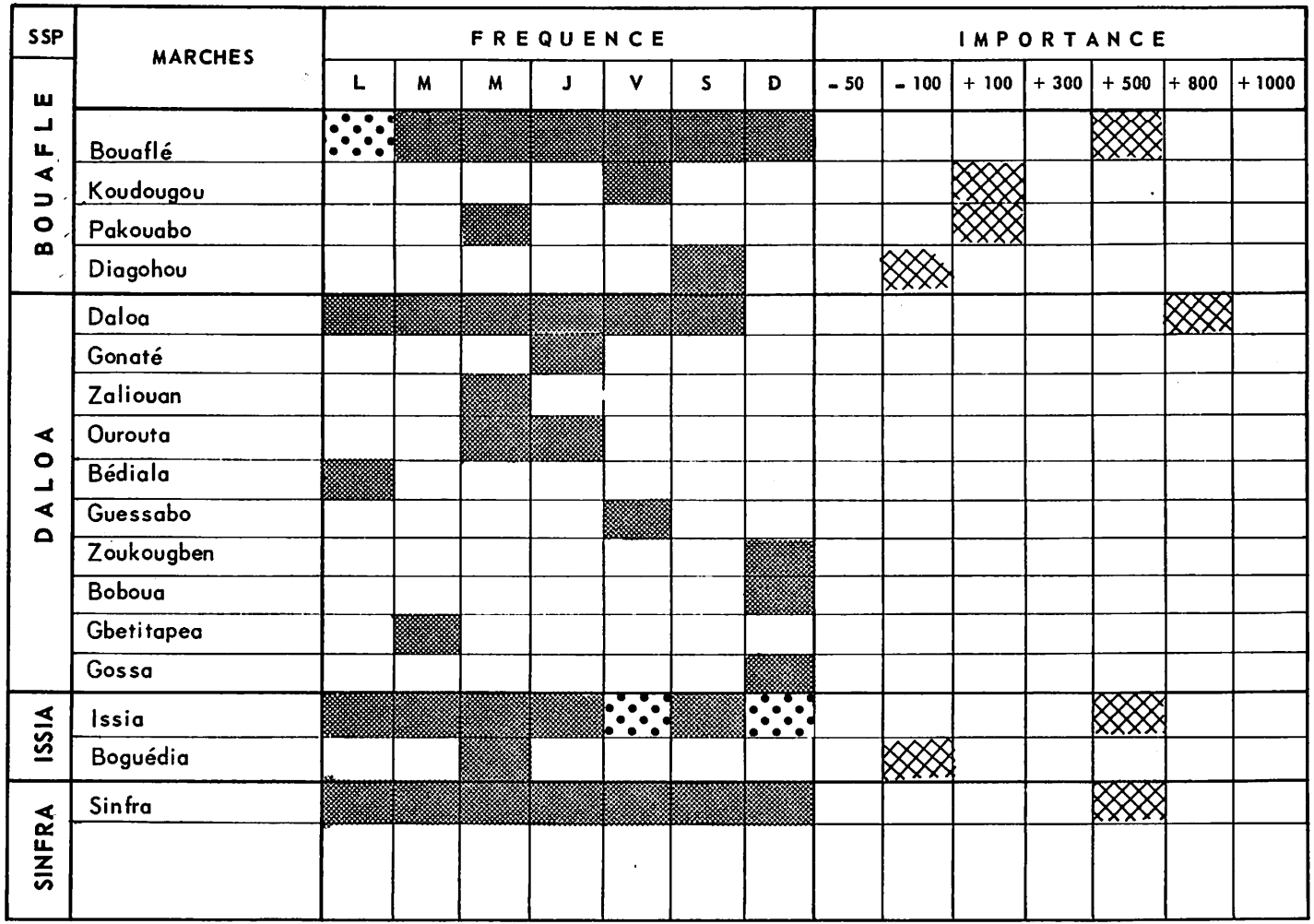
VILLAGE	N° GRAPPE
Begbessou	I-1
Bouaflé	I-1
Bohitiéfla	I-2
Maminigui	I-3
Vavoua	I-5
Wergaïo	II-3-4
Lakota	II-2-5
Guiberoua	II-6-7
Boguedia	II-1
Divo	III-2-3
Hiré	III-2
Gogobro	III-2
Tiassalé	III-1
N'Douci	III-1
Guitry	III-4
Sasatro	III-3
Dogosolilié	III-3
Sassandra	IV-1
Fresco	IV-2
Daloa	II-1
Gagnoa	II-2-3-4-5-8

Fréquentation des Marchés de Brousse

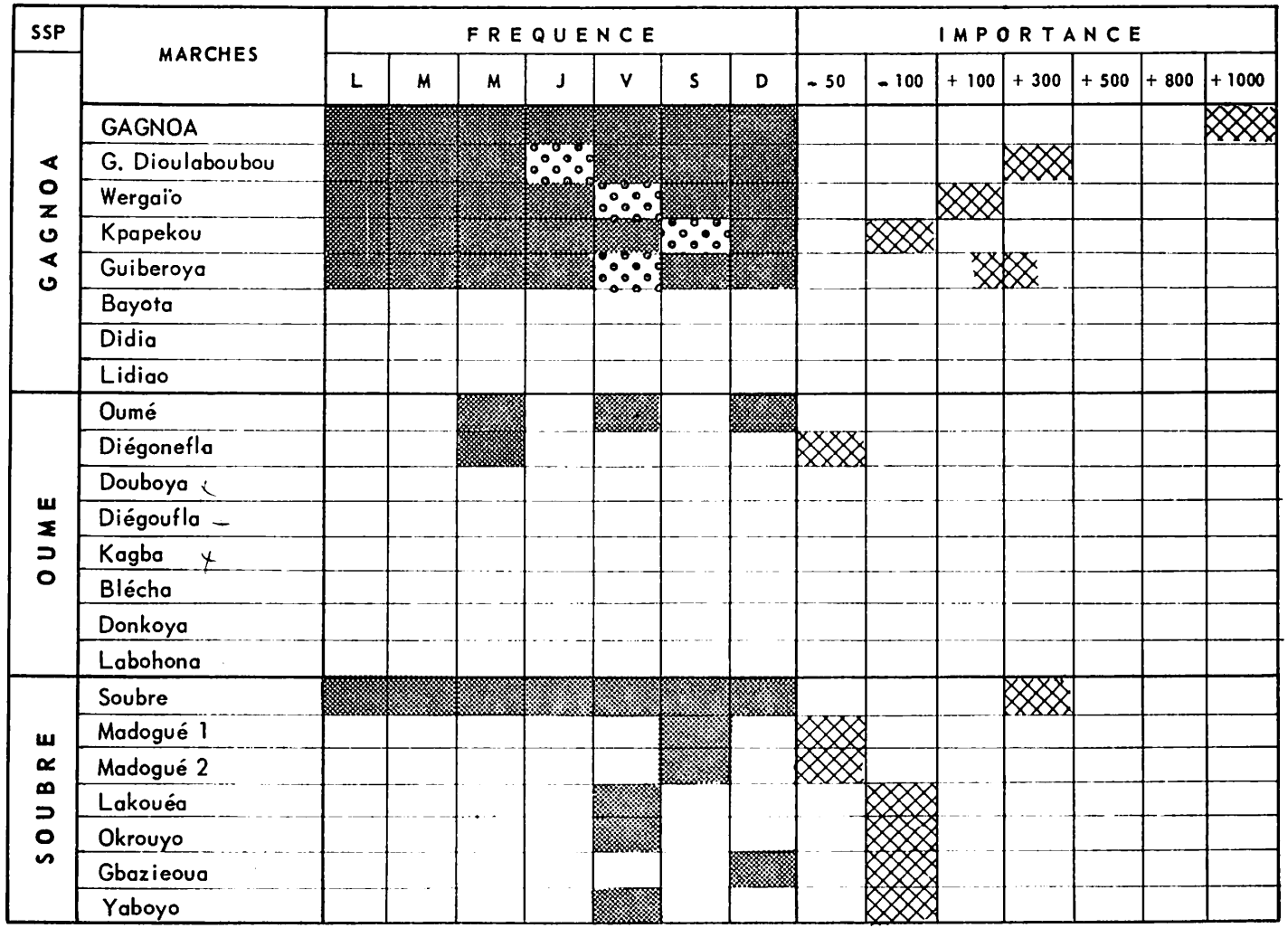
Zone	Fréquence	Classe de personnes/jour	Nombre de marchés	Nombre moyen de personnes/ semaine
NORD	Hebdomadaires	0 à 49	9	270
		50 à 99	11	750
		100 et plus	3	450
		TOTAL	23	1.470
CENTRE (1)	Hebdomadaires	0 à 49	15	450
		50 à 99	9	450
		100 et plus	-	-
		TOTAL	24	900
	Quotidiens	0 à 49	2	588
		50 à 99	4	2.114
		100 et plus	1	903
		TOTAL	7	3.605
	ENSEMBLE		31	4.505
SUD (1)	Hebdomadaires	0 à 49	6	180
		50 à 99	-	-
		100 et plus	-	-
		TOTAL	6	180
	Quotidiens	0 à 49	8	1.680
		50 à 99	2	1.162
		100 et plus	6	5.502
		TOTAL	16	8.344
	ENSEMBLE		22	8.524
REGION	Hebdomadaires	0 à 49	30	900
		50 à 99	20	1.200
		100 et plus	3	450
		TOTAL	53	2.550
	Quotidiens	0 à 49	10	2.269
		50 à 99	6	3.276
		100 et plus	7	6.405
		TOTAL	23	11.949
	ENSEMBLE		76	14.499

(1) Les Marchés de la sous-préfecture de LAKOTA sont compris dans la zone Sud.


SSP
MARCHES
FREQUENCE
L
M
M
J
V
S
D
IMPORTANCE
- 50
- 100
+ 100
+ 300
+ 500
+ 800
+ 1000
VAVOUA
Vavoua
Vrouho
Tenefero
Trafla gotro
Gouetifla
Seitifla Kandja
ZOUENOULA
Zouenoula
Bohitiéfla
Kaloufla
Gohitafla
Vouheboufla
Paoufla
Maminigui
Gounga
Zougounefla
Binzra
Zanzra
Kanzra
Zralou
Iriéfla
Beziaka
Bangofla


SSP
MARCHES
FREQUENCE
L
M
M
J
V
S
D
IMPORTANCE
- 50
- 100
+ 100
+ 300
+ 500
+ 800
+ 1000
BOUAFLE
Bouaflé
Koudougou
Pakouabo
Diagohou
DALOA
Daloa
Gonaté
Zaliouan
Ourouta
Bédiala
Guessabo
Zoukougben
Boboua
Gbetitapea
Gossa
ISSIA
Issia
Boguédia
SINFRA
Sinfra

SSP	MARCHES	FREQUENCE							IMPORTANCE						
		L	M	M	J	V	S	D	- 50	- 100	+ 100	+ 300	+ 500	+ 800	+ 1000
LAKOTA	Lakota	■	■	■	■	■	■	■				▨			
	Niamegaria	■	■	■	■	■	■	■			▨				
	Ziki Sud	■	■	■	■	■	■	■		▨					
	Moussa dougou	■	■	■	■	●	■	■		▨					
DIVO	Divo	■	■	■	■	●	■	■					▨		
	Eremankono	■	■	■	■	●	■	■	▨						
	Kouamekro	■	■	■	■	●	■	■	▨						
	Tekpalilié	■	■	■	■	●	■	■	▨						
	Kazo					■			▨						
	Didoko	■	■	■	■	●	■	■		▨					
	Hiré	■	■	■	■	●	■	■		▨					
	Sasakro					■			▨						
TIASSALE	Tiossalé	■	■	■	■	●	■	●			▨				
	N'Douci	■	■	■	■	●	■	●			▨				
	Pakobo	■	■	■	■	●	■	●	▨						
SASSANDRA	Sassandra	■	■	■	■	■	■	■					▨		
	Dooulabougou	■	■	■	■	●	■	■			▨				
	Sago					■			▨						
	Gueyo	■	■	■	■	●	■	■			▨				


SSP
MARCHES
FREQUENCE
L
M
M
J
V
S
D
IMPORTANCE
- 50
- 100
+ 100
+ 300
+ 500
+ 800
+ 1000
GAGNOA
GAGNOA
G. Dioulaboubou
Wergaïo
Kpapekou
Guiberoya
Bayota
Didia
Lidiao
OUME
Oumé
Diégonefla
Douboya
Diégoufla
Kagba
Blécha
Donkoya
Labohona
SOUBRE
Soubre
Madogué 1
Madogué 2
Lakouéa
Okrouyo
Gbazieoua
Yaboyo

SSP	MARCHES	FREQUENCE							IMPORTANCE						
		L	M	M	J	V	S	D	- 50	- 100	+ 100	+ 300	+ 500	+ 800	+ 1000
FRESCO	Fresco														
	Dahiri														
GUITRI	Guitri														
	Obigbé														
	Diouladougou														
Gd LAHOU	Grand Lahou														
	Bakonda														
	Yokoboué														

3 - LE COMMERCE MODERNE

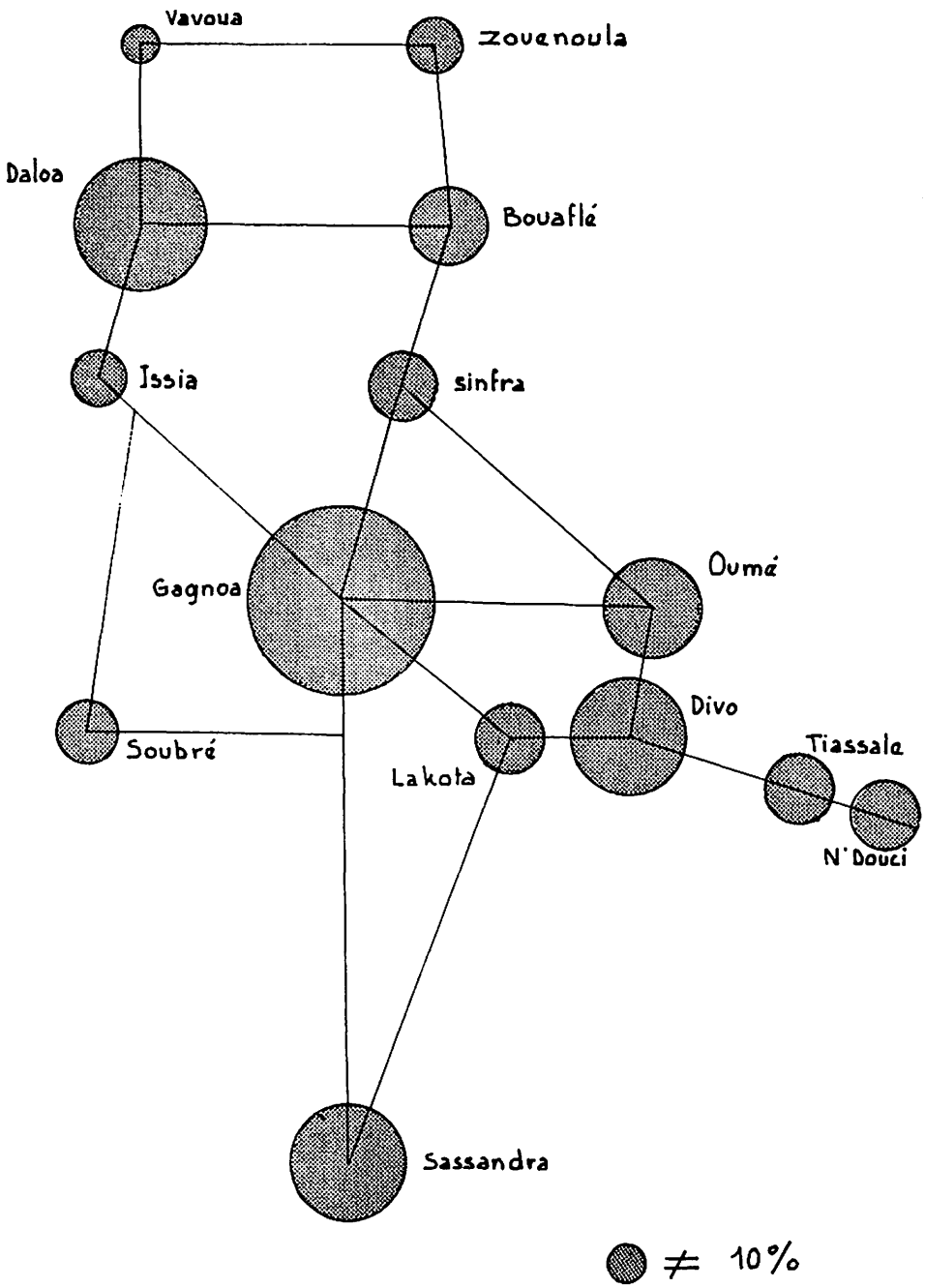
A) *LES MAISONS DE COMMERCE ET LE COMMERCE EUROPEEN*

Les comptoirs européens nés au début du siècle avec la pénétration coloniale et le commerce de traite se sont progressivement déchargés sur les commerçants levantins et africains des activités présentant trop de risques pour une rentabilité insuffisante telle que la traite du palmiste et de la cola, les premiers stades de la traite du café et du cacao et le petit commerce de détail.

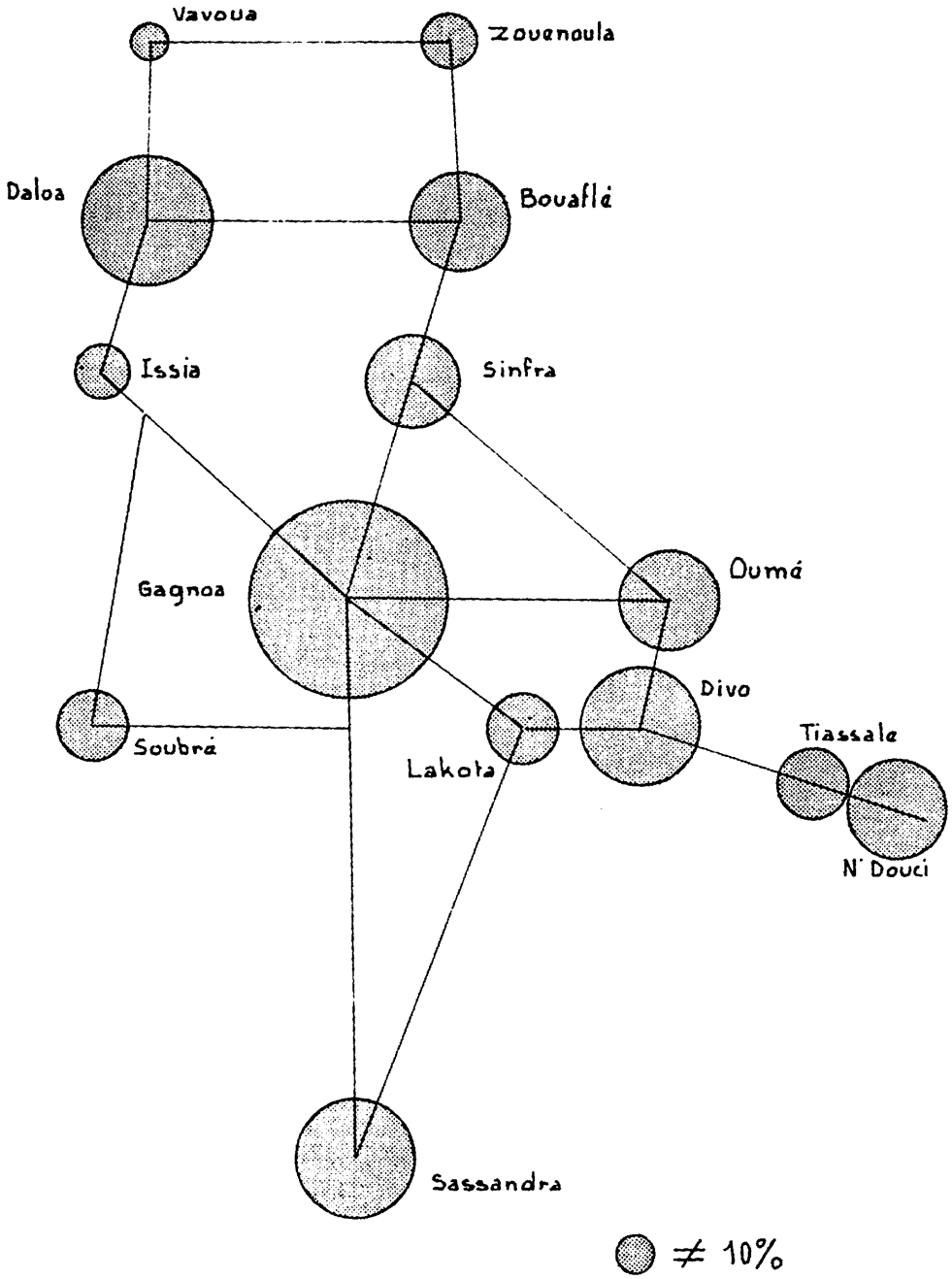
Aujourd'hui les comptoirs commerciaux et les entreprises européennes en général se sont concentrés et regroupés et parfois même spécialisés. Après un repli sur Abidjan dans la période qui a suivi l'indépendance, les maisons de commerce ont fait un retour en force, prenant le contrôle de certaines entreprises européennes indépendantes et créant des chaines de succursales pour la vente au détail des biens de consommation importés ou de production locale.

Cette nouvelle implantation est concentrée dans l'espace, tous les comptoirs sont établis dans les centres urbains et semi-urbains et plus de 70 % (88 % des établissements vendant en gros ou ½ gros) dans les cinq centres de Gagnoa,Daloa,Divo,Sassandra et Oumé et l'on observe aussi une concentration économique puisque seulement trente pour cent des établissements appartenant à des européens sont des entreprises indépendantes et de plus 87 % de ces entreprises indépendantes sont spécialisées dans la vente au détail ou les services et petite industrie (hôtellerie, réparations mécaniques etc...) et représentent plus de 45 % des entreprises vendant uniquement aux grandes Sociétés commerciales étrangères mais sont en majorité gérés par des africains. Parmi les entreprises qui exercent des activités de gros, de demi-gros ou de demi-gros et de détail les indépendants sont moins de 25 % et la quasi totalité des établissements sont gérés par des étrangers.

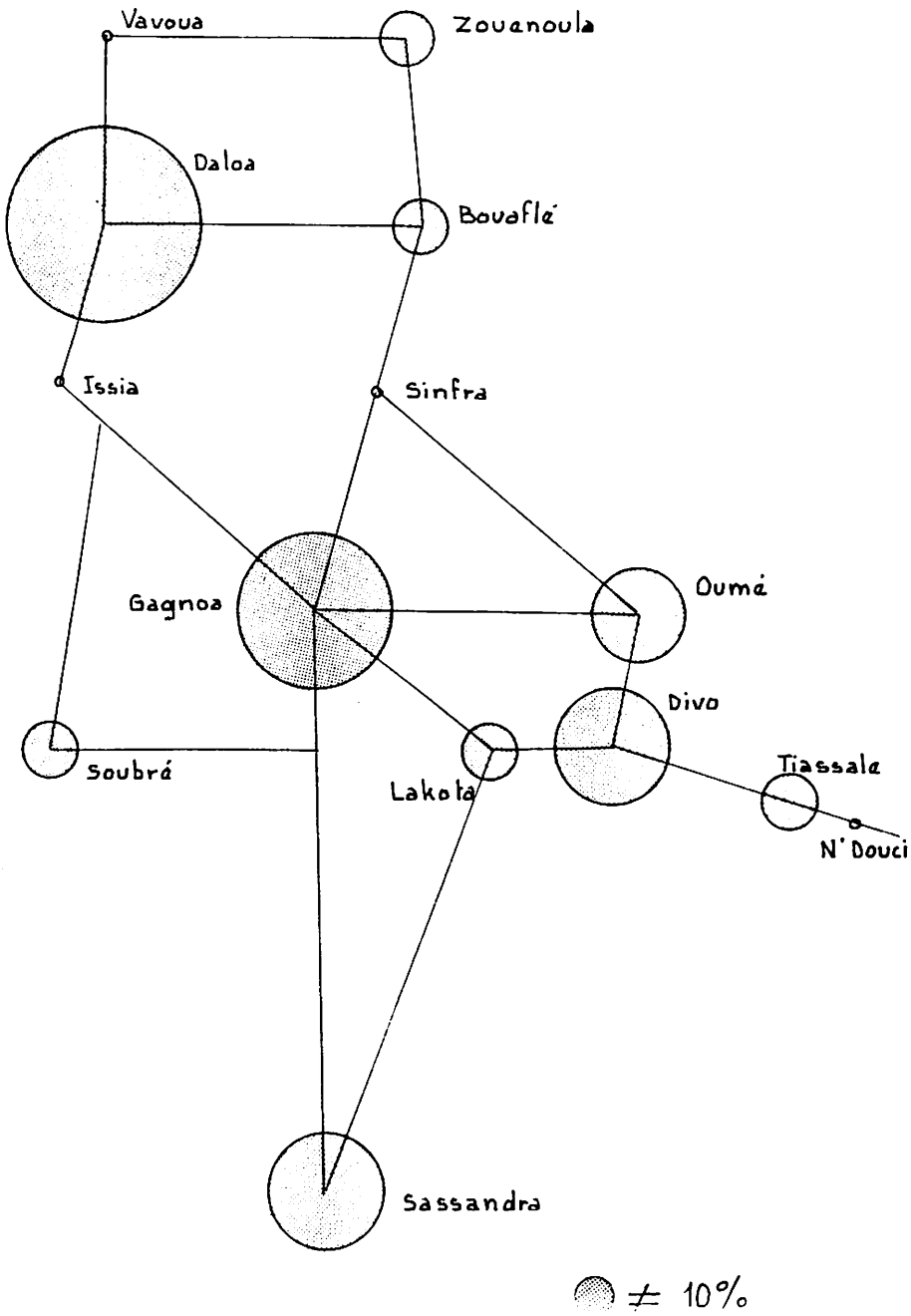
ENTREPRISES EUROPEENNES, IMPLANTATION REGIONALE



ENTREPRISES EUROPEENNES, ETABLISSEMENTS VENDANT EXCLUSIVEMENT AU DETAIL



ENTREPRISES EUROPEENNES, ETABLISSEMENTS,EXERCANT MEME, PARTIELLEMENT UNE ACTIVITE DE GROS OU DE DEMI-GROS



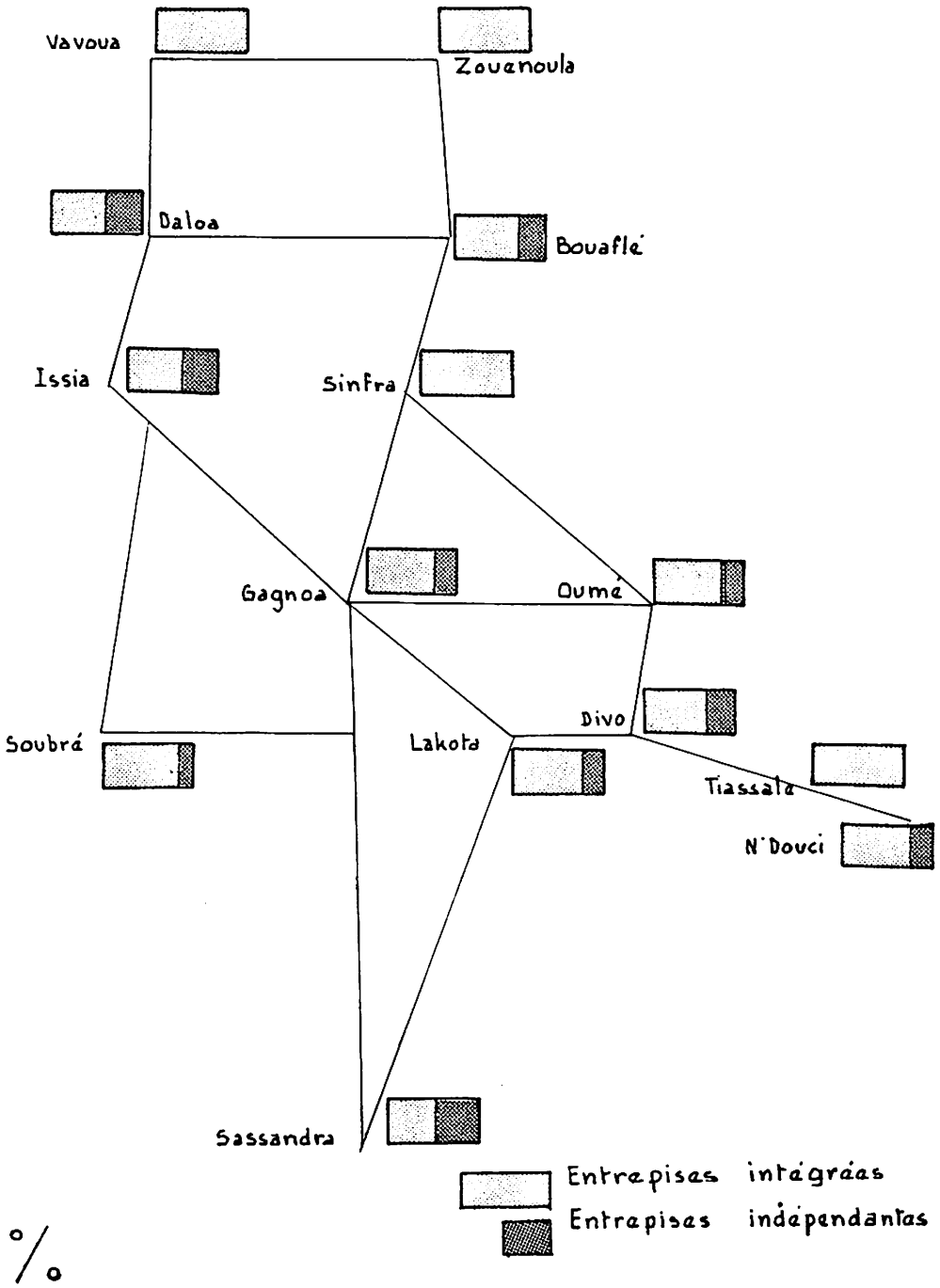
INPLANTATION REGIONALE DES ENTREPRISES EUROPEENNES

	Gros et 1/2 gros		Gros 1/2 gros et détail		1/2 gros et détail		Détail		Total		Total
	Succ.	Ind.	Succ.	Ind.	Succ.	Ind.	Succ.	Ind.	Succ.	Ind.	général
Bouaflé						1	10	4	10	5	15
Zouenoula					1		5		6	-	6
Vavoua							3		3	-	3
Daloa	4	2	6		2		15	16	27	18	45
Issia							3	2	3	2	5
Soubré	1						6	1	7	1	8
Sassandra			2		1	1	9	10	12	11	23
Gagnoa	4	1		3	2		47	13	53	17	70
Sinfra							6	3	6	3	9
Oumé	1				2		12	4	15	4	19
Divo	2		1	1		1	12	7	15	9	24
Lakota	1						4	4	5	4	9
Tiassalé					1		7	-	8	-	8
N'Douci							7	3	7	3	10
TOTAL	13	3	9	4	9	3	146	67	177	77	254

La distribution des entreprises selon le type d'activité fait apparaitre une prédominance des commerces spécialisés grâce à la position occupée par le commerce de carburant mais il faut noter que les postes de distribution d'essence s'ils appartiennent à des compagnies internationales sont sur le plan local gérés par des africains.

Il est par contre plus significatif d'observer la part importante que conserve le commerce spécialisé qui intéresse 24 % des établissements européens soit 10,5 % pour le commerce des produits et marchandises et 13,5 % pour les bazars. Ces chiffres cachent une évolution importante, les chaines de magasins de détail se substituant aux factoreries des grandes maisons de commerce et les activités se spécialisant. Ne subsistent vraiment du système de la traite que 10,5 des entreprises qui se livrent parallèlement au commerce des marchandises et à celui des produits.

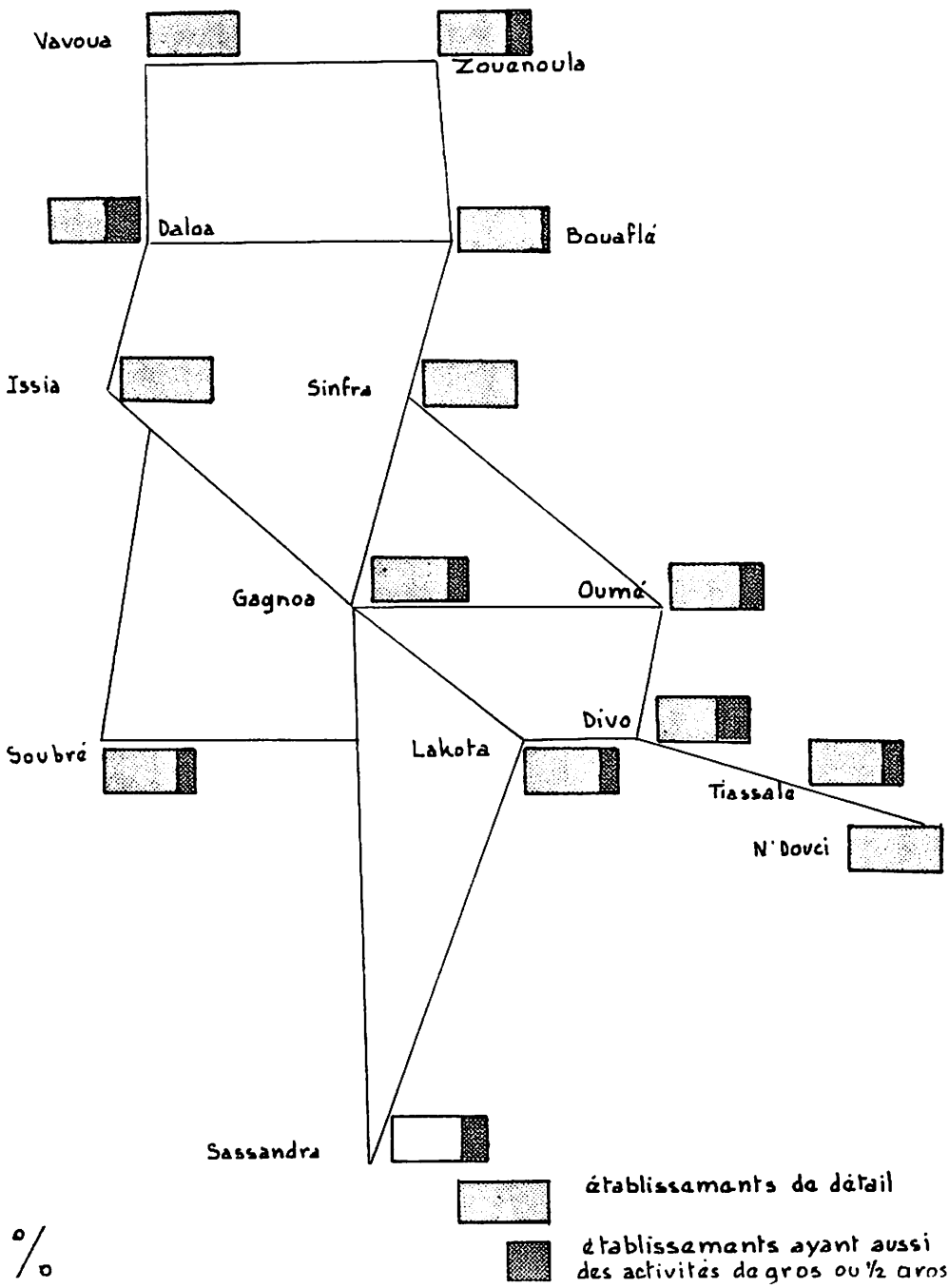
ENTREPRISES EUROPEENNES CLASSEES SELON LE DEGRE D'INTEGRATION



DISTRIBUTION DES ENTREPRISES EUROPEENNES SELON L'ACTIVITE ET LE DEGRE DE DEPENDANCE

	Succursales			Indépendants			Total		
	Gros 1/2 G. Détail	Détail seulement	TOTAL	Gros 1/2 G. Détail	Détail seulement	TOTAL	Gros 1/2 G. Détail	Détail seulement	TOTAL GENERAL
Commerce général	30	51	81	1,5	17,5	19	31,5	68,5	100
dont produits et march.	63	23	86	4	10	14	67	33	100
Bazar	5	72	77	-	23	23	5	95	100
Commerce spécialisé	4,5	75,5	80	1,5	18,5	20	6	94	100
dont : textile	-	100	100	-	-	-	-	100	100
vêtements et chaussures	37,5	12,5	50	-	50	50	37,5	62,5	100
Electro ménager - radio	-	-	-	-	100	100	-	100	100
Quincaillerie, pièces détachées, cycle	-	58,5	58,5	16,5	25	41,5	16,5	83,5	100
Librairie	-	50	50	-	50	50	-	100	100
Pharmacie	-	-	-	-	100	100	-	100	100
Carburants	3	97	100	-	-	-	3	97	100
Concessionnaires voitures	-	100	100	-	-	-	-	100	100
Alimentation	13	6,5	19,5	-	80,5	80,5	13	87	100
dont : boissons	100	-	100	-	-	-	100	-	100
Alimentation générale	-	33	33	-	67	67	-	100	100
Boulangerie pâtisserie	-	-	-	-	100	100	-	100	100
Hôtellerie, restauration, bars	-	6	6	-	94	94	-	100	100
Entreprises de transformation	56,5	8,5	65,0	-	35,0	35,0	56,5	43,5	100
dont : scieries	100	-	100	-	-	-	100	-	100
réparations mécaniques et électriques	-	23,5	23,5	-	76,5	76,5	-	100	100
travaux publics et bâtiments	40	-	40	-	60	60	40	60	100
Divers	29	29	58	9	33	42	38	62	100
dont : professions libér.	-	-	33	-	-	67	-	-	100
traitants	75	-	75	25	-	25	100	-	100
cinémas	-	71,5	71,5	-	28,5	28,5	-	100	100
autres	57	-	57	29	14	43	86	14	100
TOTAL	12,5	57,5	70,0	4,0	26,0	30,0	16,5	83,5	100

ENTREPRISES EUROPEENNES CLASSEES SELON LE STADE DE DISTRIBUTION



DISTRIBUTION DES ENTREPRISES EUROPEENNES SELON L'ACTIVITE ET LE TYPE DE COMMERCE

	Succursales			Indépendants			Total		
	Gros 1/2 G. Détail	Détail seule-ment	TOTAL	Gros 1/2 G. Détail	Détail seule-ment	TOTAL	Gros 1/2 G. Détail	Détail seule-ment	TOTAL GENE-RAL
Commerce général	33,5	26,0	28,5	20,0	14,5	15,0	32,5	21,5	24,0
dont : produits et marchandises	30,0	5	13,0	20,0	3,5	4,5	29,5	4,5	10,5
Bazar	3,5	21	15,5	-	11,0	10,5	3,0	17,0	13,5
Commerce spécialisé	8,0	64,5	46,5	40,0	25,5	26,5	10,5	49,5	41,0
dont : textile	-	1,5	1,0	-	-	-	-	1,0	1,0
vêtement et chaussures	5,0	1,0	2,0	-	5,0	4,5	4,5	2,5	3,0
électro-ménager-radio	-	-	-	-	1,0	1,0	-	0,5	0,5
quincaillerie - pièces détachées - cycles	-	5,0	3,5	40,0	4,0	6,0	3,0	4,5	4,0
librairie	-	1,5	1,0	-	2,5	2,0	-	2,0	1,5
pharmacie	-	-	-	-	13,0	13,0	-	5,0	4,0
carburants	3,0	49,5	35,0	-	-	-	3,0	31,0	24,0
concessionnaires voitures	-	6,0	4,0	-	-	-	-	3,0	3,0
Alimentation	6,5	1,5	3,0	-	30,5	29,0	6,0	12,5	11,0
dont : boissons	6,5	-	2,0	-	-	-	6,0	-	1,5
alimentation générale	-	-	0,5	-	2,5	2,5	-	1,5	1,0
boulangerie pâtisserie	-	-	-	-	10,0	9,0	-	3,5	3,0
hôtellerie, bar, restauration	-	-	0,5	-	18,0	17,5	-	7,5	5,5
Entreprises de transformation	41,5	3,0	15,0	-	19,5	18,5	38,5	9,5	16,0
dont : scieries	38,0	-	12,0	-			35,5		8,5
réparations mécaniques et électriques	-	3,0	2,0	-	16,0	15,0	-	8,0	6,0
travaux publics et bâtiments	3,5		1,0	-	3,5	3,5	3,0	1,5	1,5
Divers	10,5	5,0	7,0	40,0	10,0	11,0	12,5	7,0	8,0
dont : professions libérales	-	1,5	1,0	-	5,0	4,5	-	3,0	2,0
traitants	5,0	-	1,5	-	1,0	1,0	4,0	0,5	1,5
cinémas	-	3,5	2,5	-	2,5	2,5	2,5	3,0	2,5
autres	5,5	-	2,0	40,0	1,5	3,0	8,5	0,5	2,0
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

C'est d'ailleurs un des secteurs les plus intégrés puisque 86 % des entreprises sont des succursales et que ce taux n'est dépassé que dans certains cas particuliers : carburants concessionnaires de voitures, scieries qui ont été classés systématiquement comme filiales d'entreprises plus importantes ce qui correspond d'ailleurs à la réalité.

Au contraire les secteurs les moins intégrés sont les petits métiers indépendants : électro-ménager et radio, pharmacie, boulangerie, pâtisserie, hôtellerie, restauration, réparations mécaniques et électriques.

L'ensemble des entreprises européennes (1) réalise selon les résultats des enquêtes effectuées dans la région, un chiffre d'affaires de l'ordre de 4 à 5 milliards pour les achats de produits et de 9 à 10 milliards pour les ventes de marchandises et de services dont un milliard pour l'industrie de transformation du bois, huit cent millions pour les boutiques de détail des chaines commerciales et un milliard et demi pour les factoreries locales des principales maisons de commerce.

Si on prend en considération ces deux dernières catégories on comptait en 1963/64, 80 établissements qui réalisaient un chiffre d'affaires de plus de 2.300 millions dont les trois quarts concernaient l'habillement et les chaussures, l'alimentation et les boissons, la droguerie et le bazar.

(1) Non comprise la mine de Mokta el Haddid

ACTIVITE DES PRINCIPALES ENTREPRISES COMMERCIALES

Localité	Nombre d'entreprises	Nombre de points de vente		Chiffre d'affaires		Chiffre d'affaires par point de vente (en M. CFA)
		Nombre	%	Valeur M.CFA	%	
Bouaflé	5	8	10	129,5	5,5 %	16
Zouenoula	1	1	1,2	32,5	1 à 2 %	32,5
Vavoua	1	1	1,2	25,0	1 %	25,0
Daloa	7	14	17,5	543,5	23 %	39
Issia	1	2	2,5	30,0	1 à 2 %	15,0
Soubré	1	2	2,5	35,0	1 à 2 %	17,5
Sassandra	4	5	6,2	111,0	5,0 %	22,5
Gagnoa	6	16	20	655,0	28 %	41
Sinfra	1	3	3,7	32,0	1 à 2 %	11
Oumé	4	7	8,7	122,0	5,5 %	9
Divo	4	7	8,7	375,5	16 %	54
Lakota	1	4	5,0	39,5	1 à 2 %	6,5
Tiassalé	1	2	2,5	31,2	1 à 2 %	15,5
N'Douci	1	2	2,5	31,2	1 à 2 %	15,5
Mokta	1	1	1,2	24,5	1 %	24,5
Grand Lahou	2	3	3,7	78,5	3 à 4 %	26
Guitry	1	1	1,2	17,5	0,5 à 1 %	17,5
Gruiberoua	1	1	1,2	17,0	0,5 à 1 %	17,0
Hiré	1	1	1,2	16,7	0,5 à 1 %	16,7
Gueyo	1	1	1,2	16,5	0,5 à 1 %	16,5
TOTAL GENERAL		80	100	2324,0	100	29

Mais au sein des grandes sociétés commerciales les chaines de boutiques prennent une importance croissante.

IMPORTANCE DES CHAINES COMMERCIALES (1)

	Nombre de points de vente	Chiffre d'affaires		Chiffre d'affaires par point de vente
		Valeur		
Bouaflé	1	30	37	30
Zouenoula	1	32,5	4,0	32,5
Vavoua	1	25	3,1	25
Daloa	3	103,5	12,8	34,5
Issia	2	30	3,7	15
Soubré	1	34	4,2	34
Sassandra	3	51	6,3	17
Gagnoa	6	120	14,9	20
Sinfra	2	31	3,8	15,5
Oumé	2	34	4,2	17
Divo	4	146	18,0	36,5
Lakota	2	31,5	3,9	15,5
Tiassalé N'Douci	1	30	3,7	30
Mokta	1	24,5	3,0	24,5
Grand Lahou	1	19	2,4	19
Guitry	1	17,5	2,2	17,5
Guiberoua	1	17	2,1	17
Hiré	1	16,5	2,0	16,5
Gueyo	1	16,5	2,0	16,5
TOTAL	**35**	**809,5**	**100**	**23**

(1) Chaine Avion, SIDECO, Save.

Les approvisionnements des entreprises représentent au niveau régional environ 90 % du chiffre d'affaires des établissements européens, en effet les entreprises succursalistes prélèvent une marge déjà importante hors de la région pour couvrir les frais généraux du siège, les transports et même l'amortissement des installations situées dans la région.

La valeur ajoutée dans la région peut être estimée à 10 % du chiffre d'affaires soit environ un milliard de francs CFA par an. Le poste principal est constitué par les salaires.

Les entreprises recensées employent environ 1.500 personnes dont 42 % de manoeuvres et apprentis dans cette première catégorie. Les étrangers (africains) 57 % sont plus nombreux que les ivoiriens.

La seconde catégorie qui regroupe les ouvriers employés et maîtrise comprend 50 % du personnel employé dont 2/3 d'ivoiriens et 1/3 d'étranger.

Enfin le personnel de direction qui est composé à près de 90 % d'européen constitue environ le 8° des effectifs totaux.

La rémunération globale s'élève à 500 millions CFA ce qui, mis à part le personnel de direction, représente une rémunération moyenne de 15 à 20.000 CFA par salarié africain. Les charges étant forfaitairement estimées à 20 % des salaires on peut établir le compte d'exploitation des entreprises européennes.

Chiffre d'affaire	9.500.000.000
Approvisionnements	8.550.000.000
Valeur ajoutée	950.000.000
Salaires et charges	600.000.000
Loyers	70.000.000
Impôts et taxes	50,000.000
Frais généraux et divers	50.000.000
Résultats d'exploitation	160.000.000

CONCLUSION :

Les établissements européens exercent des activités multiples mais à l'échelon régional ces activités ne sont spécialisées par grands secteurs que pour les 2 ou 3 entreprises plus importantes. Cependant à la suite du succès de la chaine Avion, certaines maisons de commerces tentent de spécialiser des organisations parallèles dans le commerce général et de traite,

les magasins de détail, les biens industriels et d'équipement, les assurances etc ...

Les activités du commerce général continuent de s'effectuer selon les principes traditionnels du commerce de traite en Afrique de l'ouest et se limitent à l'achat de produits et à la vente de marchandises bien que depuis quelques temps les deux activités se soient dissociées et que l'on trouve maintenant au sein d'une même entreprise deux secteurs parallèles spécialisés dans l'achat des produits de traite et la vente des marchandises en gros ou demi-gros, tandis que le commerce de détail est transféré à des entreprises succursalistes spécialisées à l'exemple de la chaine Avion filiale de la Société Commerciale de l'Ouest Africain.

Enfin le commerce spécialisé et les activités diverses telles que le commerce de biens industriels d'équipement, les services etc ... sont, dans la région, contrôlées par des intermédiaires, entreprises européennes implantées localement tandis que, sauf exception les maisons de commerce établies dans la région n'ont pas de structures indépendantes pour la gestion de ces branches qui restent liées aux activités de commerce général.

B) LES COMMERCANTS LEVANTINS

Les commerçants libanais se sont établis dans la région comme intermédiaires entre les producteurs africains et les exportateurs européens.

Collectant le café en brousse pour le revendre dans les centres urbains ou semi-urbains ils ont largement bénéficié de la période spéculative qui précèda la création de la caisse de stabilisation du café et du cacao.

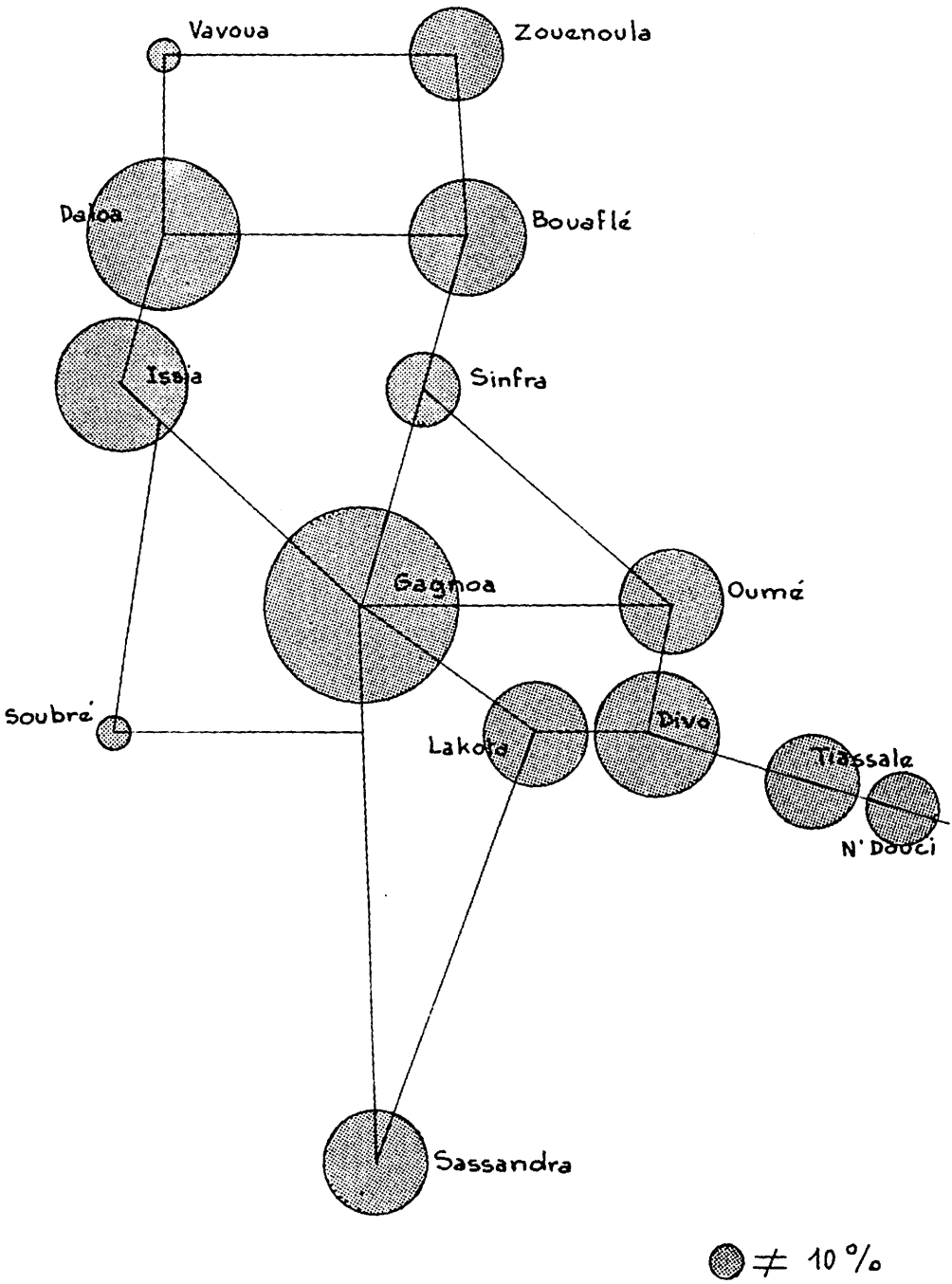
A la suite de cette régularisation du marché la collecte en brousse a cessé d'être suffisamment rémunératrice et des ramasseurs africains se sont substitués au Levantins qui sont allés grossir les rangs des commerçants établis dans les centres urbains et semi-urbains où ils remplissent une fonction intermédiaire entre les grandes sociétés commerciales et les petits détaillants africains.

On a recensé dans la région 175 entreprises appartenant à des libanais, dans une moindre mesure à des syriens, et quelques nord africains.

Ces commerçants se sont établis surtout à Gagnoa (42) puis ont rayonné vers Daloa (35) Issia (19) Divo (14) Bouaflé (12) etc ...

Pour à peine plus d'un cinquième les activités de gros et de demi-gros ont une importance mais, si les autres vendent essentiellement au détail ils constituent la principale source d'approvisionnement des petites boutiques et des tabliers africains.

IMPLANTATION DES COMMERCES LEVANTINS (Total Régional = 1000)



IMPLANTATION DES COMMERCANTS LEVANTINS - T1

	Gros 1/2 gros et Détail		Détail	%	TOTAL	%
Bouaflé	-		12	8,5	12	7
Zouenoula	-		7	5,0	7	4
Vavoua	-		2	1,5	2	1
Daloa	5	13	30	22,0	35	20
Issia	-		19	14,0	19	11
Soubré	2	5,5	-		2	1
Sassandra	1	2,5	7	5,0	8	4,5
GAGNOA	16	42,0	26	19,0	42	29,0
Sinfra	-		6	4,5	6	3,5
Oumé	-		8	6,0	8	4,5
Divo	4	10,5	10	7,5	14	8,0
Lakota	7	18,5	1	0,5	8	4,5
Tiassalé	3	8,0	4	3,0	7	4,0
N'Douci	-		5	3,5	5	3,0
TOTAL	38	100	137	100	177	100
	21,5		78,5		100	

Ces commerçants se consacrent essentiellement à la vente des marchandises et des articles de bazar (70 %) mais une certaine spécialisation apparait en particulier pour la vente de vêtements et de chaussures tandis que certains commerçants s'intéressent à des secteurs étrangers à leur activité traditionnelle : la vente des produits pétroliers, la restauration, l'exploitation de salle de cinéma etc...

La plupart de ces commerçants ne néglige pas pour autant la commercialisation des produits (café et cacao) mais cette activité perd de son importance et on ne compte que 3 entreprises spécialisées dans ce domaine.

DISTRIBUTION DES COMMERCES LEVANTINS SELON LE TYPE D'ACTIVITE

	Gros - 1/2 gros et détail	Détail	Total
Commerce général	31	96	127
dont Marchandises générales	5	10	15
Bazar	25	86	112
Commerce spécialisé	4	27	31
dont Textile	4	1	5
Vêtements et chaussures		16	16
Quincaillerie		7	7
Librairie		1	1
Stations d'essence		2	2
Alimentation	2	4	6
dont grossistes de boissons	2		2
hôtellerie restauration		4	4
Divers	1	10	11
dont traitants		3	3
cinéma		2	2
réparateurs radio		1	1
autres	1	4	5
TOTAL	**38**	**137**	**175**

Les commerçants levantins spécialisés dans le commerce général commençent à différencier leurs activités, deux cinémas leur appartiennent et d'autres sont en construction, ils s'intéressent surtout à Daloa à des commerces particuliers tels que la quincaillerie ou la librairie et surtout la vente de carburants, deux entreprises sont spécialisées dans ce domaine mais plusieurs maisons ont adjoint l'exploitation d'une station service à leurs activités traditionnelles.

Enfin la traite des produits ne perd pas ses droits bien quelle ne permette plus les profits spéculatifs qui étaient de règle il y a quelques années encore. Dans l'ensemble les commerçants levantins collectent près de 20000 tonnes de produits soit un peu moins du quart de la production régionale mais les trois seules entreprises spécialisées dans ce domaine traitent la moitié du marché, les autres commerçants ont des niveaux d'activités inégaux, certains commercialisent près d'un millier de tonnes de café ou de cacao par entreprise et par an, d'autres des quantités infimes.

Le propre des traitants levantins est de concentrer toutes les activités depuis le ramassage en brousse par camions de 2,5 tonnes jusqu'au transport à ABIDJAN par gros porteurs réalisant parfois l'usinage et l'exportation du café à partir d'Abidjan ou de Sassandra mais le profit réalisé dans la région est très faible par rapport au chiffre d'affaires et bien inférieur à celui que l'on peut attendre de la vente des marchandises générales.

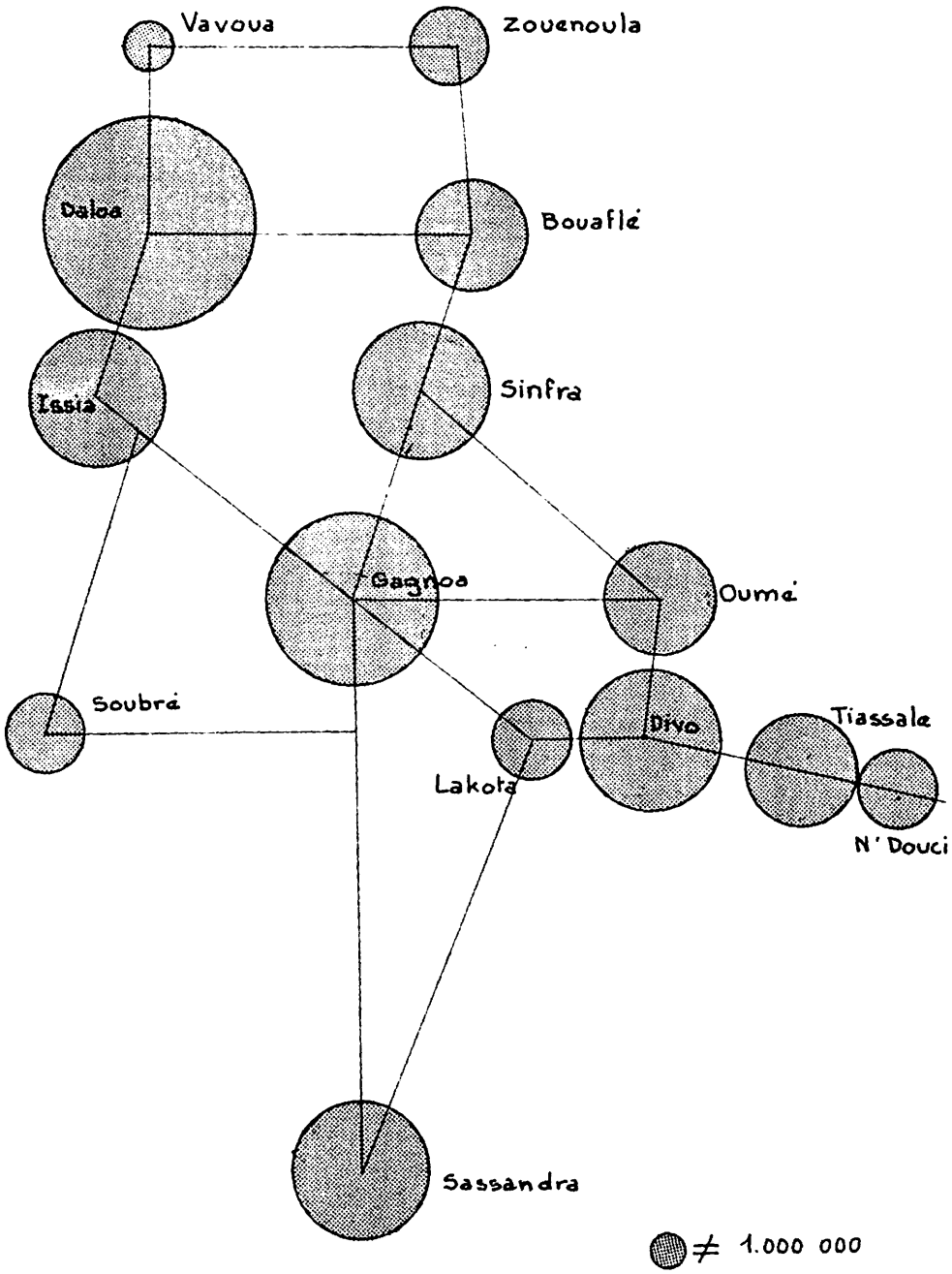
Compte Produits

- Valeur des ventes à la sortie des entrepôts régionaux	1.850	millions
- Achat au producteur	1.650	«
- Transport primaire	32	«
- Rémunération des collecteurs en brousse	64	«
- Stockage et divers	32	«
- Solde	72	«

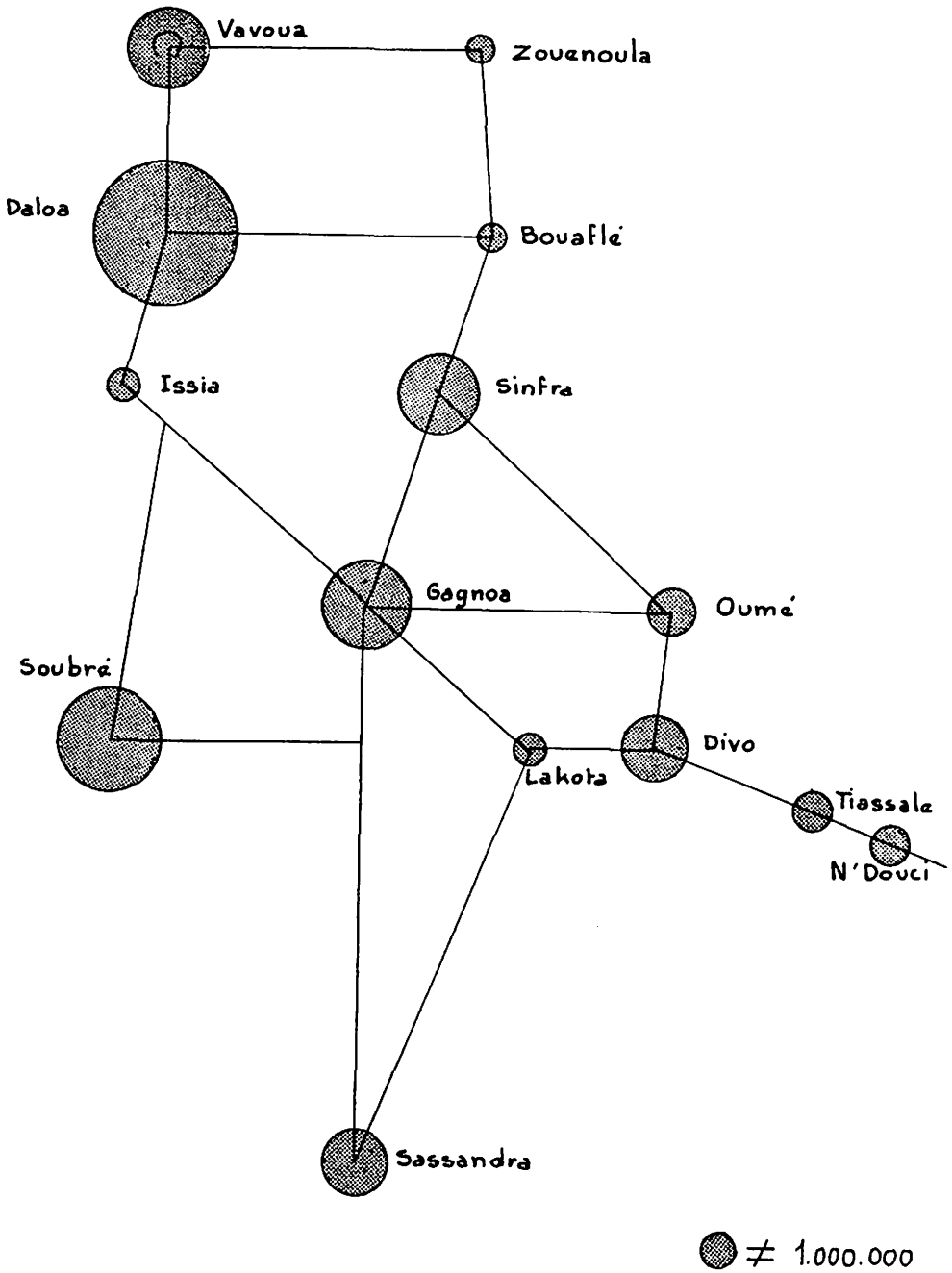
Le profit reste modeste (3,8 %) mais le chiffre d'affaires total est important puisqu'il représente un quart des produits commercialisés dans la région et plus de la moitié du volume d'activité total des commerçants levantins qui tirent le reste de leurs ressources du commerce des carburants (4 %) et de la vente de biens et services divers (44,5 %).

Le chiffre d'affaires de la vente de biens et services divers s'établit à 1.608,6 millions et les approvisionnements à 1.125 millions soit 70 % du chiffre d'affaires ce qui laisse une marge brute d'environ 30 % ce qui est nettement plus élevé que pour les entreprises européennes dont une part importante des profits et des coûts reste en dehors du milieu régional.

COMMERCE LEVANTIN,
DISTRIBUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES SELON LE LIEU D'IMPLANTATION



COMMERCANTS LEVANTINS,
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR POINT DE VENTE SELON LE LIEU D'IMPLANTATION



Compte d'exploitation du commerce de marchandises

- Chiffres d'affaires	1.608,6	100
- Approvisionnements	1.126,0	70
- Valeur ajoutée	482,6	30
- Salaires et charges	75,6	4,7
- Loyers	99,6	6,6
- Impôts et taxes	40,2	2,5
- Frais généraux, assurance et divers	80,4	5
- Résultat d'exploitation	186,8	11,2

Pour les commerçants levantins le poste salaires, très important dans le compte des maisons de commerce européens est réduit à moins de 5 %. Le travail du commerçant et de sa famille n'étant pas comptabilisés si ce n'est pour partie peut être en frais généraux et divers. Le poste salaire concerne la seule main-d'oeuvre africaine, commis, boys, chauffeurs et gardiens.

Le poste loyers, au contraire absorbe une part notable du chiffre d'affaires car les commerçants les plus riches construisent de vastes ensembles de boutiques qu'ils louent à leurs collègues débutants avec une rentabilité très importante (20 %).

Enfin la marge de profit relativement importante est justifiée par le fait que ces commerçants perçoivent tous leurs bénéfices dans la région.

Mais on observe d'un centre à l'autre de fortes variations d'activité.

Distribution géographique du chiffre d'affaires des commerçants levantins (Vente de marchandises et services à l'exclusion des produits d'exportation et des carburants).

Centre	Chiffre d'affaires annuel (millions CFA)	Nombre de points de vente	Chiffre d'affaires par point de vente
Bouaflé	40,0	12	3,3
Zouenoula	21,0	7	3,0
Vavoua	18,3	2	9,2
Daloa	607,8	35	17,3
Issia	68,7	19	3,6
Soubré	24,0	2	12,0

Centre	Chiffre d'affaires annuel (millions CFA)	Nombre de points de vente	Chiffre d'affaires par point de vente
Sassandra	62,4	8	7,8
Gagnoa	494,0	42	11,4
Sinfra	61,0	6	10,1
Oumé	40,4	8	5,0
Divo	93,7	14	6,7
Lakota	24,5	8	3,1
Tiassalé	30,8	7	4,4
N'Douci	22,0	5	4,4
TOTAL	1.608,6	175	9,1

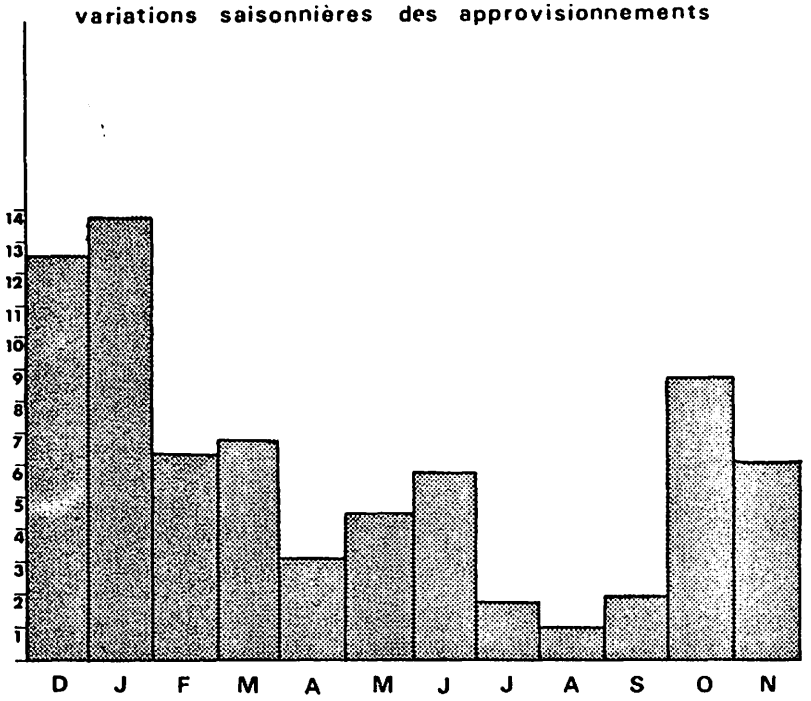
A Daloa, où les commerçants levantins occupent une position importante dans le commerce moderne (alimentation librairie etc...), l'efficacité de leur implantation est bien plus grande que dans les centres d'implantation traditionnelle comme Gagnoa ou Sassandra. En outre dans les centres semi-urbains - la part du commerce levantin restant à peu près constante, quarante millions à Bouaflé et Oumé, 50 millions à Soubré et Tiassalé - N'Douci, soixante millions à SINFRA et ISSIA. L'accroissement du nombre de points de vente n'a pour effet que de réduire la part de chacun et, en fin de compte, à Vavoua et Soubré où il n'y a que deux commerçants levantins, le chiffre d'affaires par point de vente (9 et 12 millions CFA) est bien plus fort que dans les autres centres où comme par exemple à Issia 19 commerçants ont en moyenne un chiffre d'affaires de 3,6 millions par point de vente.

Enfin les ventes de biens et services sont très sensibles aux variations saisonnières mais surtout le défaut de liquidité et les difficultés de crédit contraignent les commerçants à ne procéder à des approvisionnements massifs que lorsque les ventes ont épongé les stocks qui pouvaient subsister de la saison précédente.

Si l'on calcule le taux de couverture des ventes par les approvisionnements, on observe une diminution de stocks en février, avril, mai, juillet, août et septembre, un accroissement des stocks en janvier, juin, octobre et novembre et un simple renouvellement en décembre et mars.

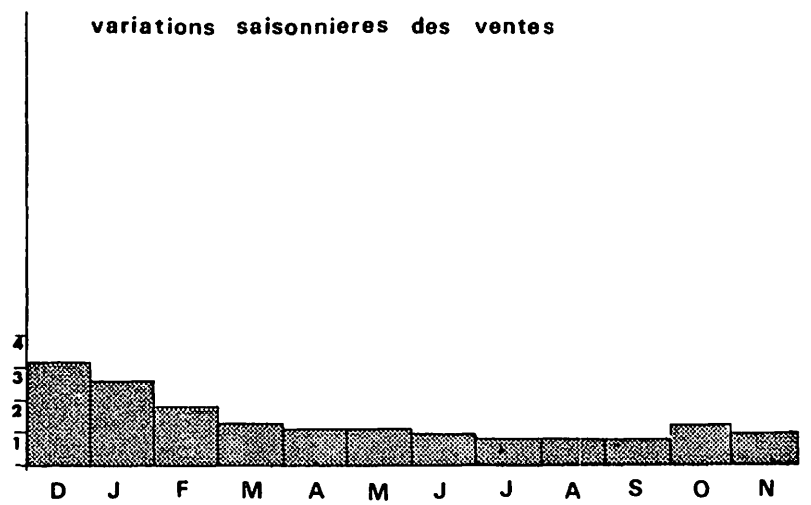
COMMERCE LEVANTIN

variations saisonnières des approvisionnements



base aout = 1

variations saisonnieres des ventes



Taux de couverture des ventes par les approvisionnements

Décembre	1,0
Janvier	1,2
Février	0,8
Mars	1,0
Avril	0,6
Mai	0,9
Juin	1,4
Juillet	0,4
Août	0,2
Septembre	0,5
Octobre	1,5
Novembre	1,5

Si l'on prend pour base de référence le mois de plus faible activité, août, on remarque que les approvisionnements sont généralement liés aux périodes de reprise des ventes mais que les variations sont beaucoup plus atténuées pour les ventes que pour les achats.

VARIATIONS SAISONNIERES - BASE AOUT = 1

	Ventes	Approvisionnements
Décembre	3,1	12,5
Janvier	2,8	13,7
Février	1,9	6,5
Mars	1,7	6,8
Avril	1,2	3,1
Mai	1,2	4,6
Juin	1,1	5,9
Juillet	1	1,9
Août	(1)	(1)
Septembre	1	2,0
Octobre	1,4	8,7
Novembre	1,05	6,3

CONCLUSION

Les commerçants levantins se sont établis dans la région au cours d'une période où les variations spéculatives des prix du café et du cacao permettaient des profits substantiels. La réglementation du marché, en limitant leur liberté d'action a détourné un certain nombre de traitants de ces activités, pour conserver à leurs revenus une certaine stabilité. Les traitants se sont transformés en boutiquier proliférant dans les centres principaux, Daloa, Gagnoa, et au coeur des zones productrices de café et de cacao, Issia, Oumé, ils se contentent souvent de marges réduites et de profits dérisoires mais ne remplissent en fait aucune fonction économique tandis que, en s'établissant dans les centres secondaires et les gros bourgs de brousse certains d'entre eux constituent un relai indispensable entre les grandes maisons de commerce et les consommateurs ruraux.

4 - LE PETIT COMMERCE AFRICAIN

A) STRUCTURES DU PETIT COMMERCE DE BROUSSE

1 - Estimation du nombre de points de vente

Le recensement des points de vente en brousse a été effectué dans tous les villages enquêtés au cours de l'enquête Budget Consommation.

Sur un total de 80 villages on a dénombré 123 points de vente situés dans 53 villages.

Le tableau suivant présente l'extrapolation de ce recensement à l'ensemble de la région :

Estimation du nombre de points de vente en brousse

	Population recensée dans les villages tirés	Nombre de points de vente	Nombre d'habitants par points de vente	Population rurale totale	Nombre total de points de vente
Zone nord	8.256	27	306	98.232	321
Zone centre (1)	13.066	70	187	243.468	1.305
Zone sud :					
a) zone cacaoyère	7.541	24	314	100.053	318
b) zone lagunaire et côtière	1.519	2	760	31.014	41
Ensemble	30.382	123	247	472.767	1985

(1) La population de la zone centre est estimée après déduction de la sous-préfecture de LAKOTA.
. Population de la zone Sud : zone cacaoyère : Strate III et sous-préfecture de LAKOTA
zone lagunaire et côtière : Strate IV et sous-préfecture de Grand Lahou.

2 - Influence de la taille du village sur la densité de l'implantation commerciale

Les données d'ensemble accordent aux gros villages des rapports proportionnels aux effectifs de population mais on observe des disparités entre les zones géographiques :

- Zone nord : densité suffisante si on la compare à la région de Bouaké, toute proche et où l'on ne compte que 0,8 boutiques par village.
- Zone centre : presque tous les villages de la zone caféière possèdent 2 points de vente.
- Zone sud : dans la zone sud il convient de distinguer la zone cacaoyère et la zone lagunaire et côtière.

Dans l'ensemble de la zone sud la densité des points de vente est faible et concentrée dans un petit nombre de villages ce qui correspond pour la zone cacaoyère à la distribution de la population dans de gros villages qui disposent parfois de boutiques modernes affiliées à des chaines commerciales (Hiré, Guitry). Il faut ajouter que ces villages sont situés à proximité des Centres urbains et semi-urbains auxquels ils sont correctement rattachés.

Dans la zone lagunaire et côtière, au contraire, des difficultés de communication (pirogue) et le très faible niveau de la population (10.000 CFA/per capita) freinent le développement du commerce.

Influence de la taille des villages sur la densité d'implantation commerciale (échantillon)

	Nombre de villages		Nombre de Points de Vente		Villages ayant au moins un point de vente		Nombre de points de Vente par village	
	G.V.(1)	P.V.	G.V.	P.V	G.V	P.V	G.V	P.V
NORD	5	13	8	19	60 %	61 %	1,2	1,5
CENTRE	18	16	37	33	94 %	100 %	2,0	2,0
SUD cacaoyer **SUD** lagunaire et côtier	6 3	14 5	19 1	5 1	50 % 33 %	28 % 20 %	3,1 0,3	0,3 0,2
Région	32	48	65	58	90 %	60 %	2,0	1,2

(1) G.V. = gros villages (+ de 500 habitants) P.V. = Petits Villages (- de 500 habitants)

3 - Distribution des petits commerces de brousse selon le type de point de vente et la gamme d'article

Les petits commerces de brousse ont pour fonction essentielle de mettre les marchandises à la disposition des utilisateurs sur le lieu d'utilisation mais tous les achats ne sont pas effectués sur place tandis que les villages disposent de revenus inégaux.

La part d'achats effectués sur place et l'importance de ces achats ne sont donc pas sans influence sur la forme d'équipement commercial dont peut disposer le village.

On a observé une certaine cohérence entre le type de point de vente: boutique ou tablier et la gamme d'articles offerts. Les points de vente ont donc été classés en trois groupes en fonction de ces deux critères :

Nombre de points de vente classés selon le type de point de vente et la gamme d'articles

	Boutiques ou + de 50 articles	Grands tabliers ou 20 à 50 articles	Petits tabliers ou moins de 20 articles	TOTAL
Nord	122	143	56	321
Centre	496	522	287	1.305
Sud	140	199	20	359
Région	758	864	363	1.985

	Boutiques ou + de 50 articles	Grands tabliers ou 20 à 50 articles	Petits tabliers ou moins de 20 articles	TOTAL
Nord	38	45	17	100
Centre	38	40	22	100
Sud	39	55,5	5,5	100
Région	38,2	43,5	18,3	100

B) LES AGENTS DE LA COMMERCIALISATION

On a coutume de couvrir du terme générique de Dioula toutes les personnes qui se livrent à une activité commerciale et qui ne sont pas originaires de la région mais en réalité l'origine ethnique des petits commerçants de brousse est assez diversifiée puisqu'on ne compte pas moins d'une dizaine de nationalités différentes et différemment représentées dans la région.

Origine des petits commerçants de brousse (pour 100 commerçants)

	Nord (1)	Centre	Sud	Région	Nombre de personnes
Autochtones	15,5	30,0	20,0	27,5	544
Allochtones	25,0	3,2	4,0	3,5	72
** IVOIRIENS	40,5	33,2	24,0	31,0	616
Maliens	30	28,7	16,5	27,5	548
Voltaiques	11	22,5	13,0	19,0	382
Guinéens	18,5	9,4	6,5	11,0	214
Sénégalais	-	-	10,0	2,0	36
Mauritaniens	-	3,1	-	2,0	41
* Etrangers francophones	59,5	63,7	46,0	61,5	1.221
* Etrangers anglophones	-	3,1	30,0	7,5	148
** ETRANGERS	59,5	66,8	76,0	69,0	1.369
TOTAL GENERAL	100	100	100	100	1.985

Les allochtones, qu'ils soient ivoiriens ou étrangers, dominent le petit commerce de brousse et leur implantation semble surtout déterminée par l'axe de pénétration dans la région ainsi maliens et guinéens sont près de 50 % au nord et seulement 23 % au sud tandis que les sénégalais arrivés par mer et les anglophones (ghanéens et nigériens) sont installés au sud.

On remarque aussi que la part des Ivoiriens dans le petit commerce de brousse décroît régulièrement du nord au sud tandis que le revenu moyen de la population s'accroît dès que l'on se rapproche d'Abidjan.

70 % des petits commerçants déclarent se rattacher à l'Islam.

22 % sont Chrétiens (au sens large du terme)
8 % Animistes.

On peut rapprocher ces pourcentages de la distribution par nationalité : les autochtones sont généralement Chrétiens ou Animistes et les étrangers Musulmans.

Cette appartenance à l'Islam, cette origine ethnique et géographique commune, ont contribué à faire des petits commerçants, des « Dioulas », une classe en marge de la société traditionnelle avec une mentalité de groupe minoritaire et une organisation sociale qui lui est propre.

Les petits commerçants sont à la tête d'entreprises apparemment individuelles qui sont en fait des ramifications du grand commerce africain. L'influence du groupe social s'exerce d'une manière générale au niveau de la formation du capital, de la pratique du crédit :

les 2/3 des petits commerçants de brousse ont reçu de leur famille la première source de financement et 1/3 d'entre eux continue à y trouver une assistance financière et leur unique possibilité de crédit.

Age des commerçants

moins de 30 ans	30 à 50 ans	plus de 50 ans
29,5 %	58 %	12,5 %

Année d'établissement

moins de 2 ans	deux à cinq ans	plus de cinq ans
34,5 %	41,5 %	24,0 %

Les petits commerçants de brousse ne sont donc pas des néophytes mais la faible rentabilité de leurs entreprises les soumet indéfiniment au groupe qui trouve un intérêt collectif à leur installation en brousse. C'est en fait la manifestation caractérisée d'une situation de chômage déguisé : la famille élargie ayant un certain nombre de personnes à charge, cet accroissement des effectifs se traduit par une sorte de « participation aux bénéfices » pour tous les membres du groupe alors que le chiffre d'affaires, étant considéré comme une donnée, doit être simplement partagé.

Ce raisonnement s'applique avec une certaine rigueur au commerce Dioula tandis que les voltaïques et dans une moindre mesure les Guinéens pratiquent le commerce comme une activité d'attente et souhaitent créer une plantation. Certains y sont déjà parvenus tandis que d'autres complètent les faibles revenus de leur commerce en s'employant comme manoeuvres ou comme métayers.

Exercice d'une profession secondaire

Sans autre profession	Planteurs	Manoeuvres	Métayers
74,5 %	14,0 %	7,0 %	4,5 %

C) L'ACTIVITE COMMERCIALE

Les petits commerces de brousse sont caractérisés par :

- la précarité de l'installation et la disposition d'un équipement sommaire.
- la faible importance du capital qui implique une rotation rapide du stock (9 fois par an) ce qui provoque le fractionnement des approvisionnements (qui s'effectuent chez les demi-grossistes et bien souvent chez les détaillants urbains) et le gonflement des frais de transport qui représentent 40 % des coûts de commercialisation alors que nombre de déplacements s'effectuent à pieds ou en bicyclette.
- La parcellisation : pour les marchandises qui permettent un tel morcellement, les ventes s'effectuent par unités d'une valeur de 5 ou 10 CFA : riz, huile, sel, pétrole, pagnes etc...
- L'écrasement des marges qui sont en moyenne de 23,4 % du chiffre d'affaires et qui ne dépassent 30 % que grâce à la parcellisation.
- Les variations saisonnières enfin affectent sérieusement l'activité commerciale dans son volume d'affaires - 79 % du chiffre d'affaires est réalisé dans les six mois de traite - et dans la structure même de ses ventes.

1 - Immobilisations

Les immobilisations sont très faibles puisqu'elles ne comportent qu'un équipement sommaire et un stock réduit. Elles s'élèvent pour l'ensemble des points de vente à plus de 83 millions CFA soit moins de 10 % du chiffre d'affaires annuel et à peine plus de 40.000 CFA par point de vente.

1-1 - L'équipement

Boutiques : vente dans la maison d'habitation;
Tabliers : grande table de bois sous un auvent de paille parfois même simple étalage au sol.

La valeur de cet équipement est estimée à 9,1 millions (1) et la charge annuelle d'amortissement à 4,0 millions (2) soit environ 13 % des coûts de commercialisation.

1-2 - Stocks

On verra que le stock varie fortement d'une période à l'autre, on peut cependant l'estimer en moyenne annuelle à :

Stock annuel moyen au coût de remplacement (millions CFA)

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	6,40	33,0	6,6	46,0
Grands tabliers	3,45	14,7	6,5	24,65
Petits tabliers	0,30	2,5	0,2	3,0
Ensemble	10,15	50,2	13,3	73,65

Si l'on calcule la valeur moyenne du stock par point de vente on n'observe pas de variation très sensibles selon les zones géographiques.

Nord	Centre	Sud
31.000	38.500	37.000

(1) Boutiques 7,6 millions, tabliers 1,5 millions.
(2) Boutiques amortissement triennal, tabliers amortissement annuel.

Par contre la taille et le type de point de vente conditionnent beaucoup plus étroitement l'importance du stock. Si l'on affecte de l'indice 100 le stock et le chiffre d'affaires des petits tabliers, on observe les variations suivantes :

	Stock	Chiffre d'affaires
Boutiques	734	433
Grands tabliers	345	211
Petits tabliers	100	100

On remarque que l'activité des grands tabliers et surtout des boutiques est considérablement alourdie par un stock plus important et une vitesse de rotation plus lente que pour les petits tabliers.

Mais dans l'ensemble ces observations présentent un intérêt limité, car les boutiques de la zone centre, plus nombreuses et plus actives que les autres points de vente, marquent fortement toutes les observations générales.

Immobilisations totales (millions CFA)

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	7,40	34,70	8,00	50,10
Grands tabliers	3,66	15,50	6,80	25,96
Petits tabliers	0,33	2,65	0,21	3,19
Ensemble	11,39	52,85	15,01	79,25

2 - Activité des entreprises

2-1 - Approvisionnements

Les approvisionnements se font à un rythme rapproché (une quarantaine de déplacements par commerçant et par an). Dans les boutiques affiliées aux chaînes de détail et bien plus rarement auprès des commerçants africains ou des grandes maisons de commerce. Mais en règle générale le fournisseur principal reste le demi-grossiste libanais envers lequel 40 % des petits commerçants de brousse sont endettés.

Le lieu d'approvisionnement principal est un centre urbain dans le sud et le centre, un centre semi-urbain dans le nord :

Origine des approvisionnements en valeur

Zone de vente	Lieu d'approvisionnement	Centre semi-urbain le plus proche	Autre centre semi-urbain	Centre urbain régional	Autre centre urbain	Divers
	NORD	58 %	30 %	10 %	2 %	-
	CENTRE	20 %	-	75 %	-	5 %
	SUD	25,5 %	-	57,5 %	17 %	-
	REGION	27 %	5 %	61 %	3,5 %	3,5 %

Les petits commerçants de brousse sont rarement à plus de 30 km d'un centre semi-urbain mais les facilités de ravitaillement et le comportement des commerçants varient selon la zone géographique.

Dans le centre et le nord, la quasi totalité des approvisionnements ont lieu au sein de la région. Dans le sud au contraire, 17 % des achats sont effectués à Abidjan et en général le lieu d'achat n'est pas toujours le même.

Nord : Les petits commerçants de brousse se ravitaillent presque toujours dans la région, les achats hors région sont rares (Bouaké 2 %). Les fournisseurs habituels sont :

- centre semi-urbain le plus proche 58 %
- un autre centre semi-urbain de la zone nord (ou Sinfra au centre) 30 %

- un centre urbain (Daloa) 10 %
- un centre urbain hors région (Bouaké) 2 %

Centre : Dans la zone centre, la présence de deux centres urbains importants, Gagnoa et Daloa, favorise la concentration des achats car les commerçants y trouvent un plus grand choix et de meilleurs prix que dans les centres semi-urbains et la concurrence que se livrent les grossistes et demi-grossistes leur permet de négocier dans de bien meilleures conditions en particulier en matière de crédit.

Aussi 75 % des achats sont-ils effectués à Gagnoa et Daloa,

20 % dans le centre semi-urbain le plus proche (surtout dans la région d'Oumé)

5 % dans d'autres villages de brousse et surtout auprès des camions bazars qui en 1964 ont fait l'objet d'un essai dans la région de Gagnoa.

Sud : Dans cette zone la situation est relativement plus complexe.

En valeur les approvisionnements se distribuent ainsi :

. Centres urbains hors région (Abidjan) 17 %
. Centres urbains régionaux (1) 57,5 %
. Centres semi-urbains (2) et gros bourg de brousse. 25,5 %

Mais les commerçants ne se ravitaillent pas régulièrement en un même lieu, si Divo et Gagnoa accueillent 47 % des commerçants, les commerçants du sud ne semblent pas avoir d'habitudes en la matière :

---

(1) Gagnoa 30 %, Divo 25,5 % et Sassandra 2 %

(2) Centres semi-urbains : Lakota, Tiassallé, N'Douci, gros bourgs de brousse : Grand Lahou, Hiré, Guitry, Gueyo etc ...

Achetant exclusivement	Abidjan	Gagnoa	Divo	Sassandra	Centres semi-urbains	TOTAL
à :	63	220	250	31	31	596
Achetant exclusivement à Abidjan et à :	-	0	31	0	94	125
Achetant exclusivement à Gagnoa et à :	0	-	31	0	156	187
Achetant exclusivement à Divo et à :	0	0	-	-	31	31
Achetant exclusivement à Abidjan, centre semi-urbains et à	-	31	31	-	-	62
TOTAL	**63**	**251**	**343**	**31**	**312**	**1.000**

Pour les trois zones et par type de points de vente les approvisionnements annuels s'élèvent à :

(en millions CFA)

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	28,0	315,2	58,7	401,9
Grands tabliers	21,5	153,7	51,1	226,3
Petits tabliers	3,3	37,1	1,7	42,1
Ensemble	52,8	506,0	111,5	670,3

2-2 - *Chiffre d'affaires*

Le volume global des ventes est d'environ 900 millions CFA soit 15 à 20 % des achats de marchandises des populations rurales et 7 % de leurs dépenses totales.

Répartition du chiffre d'affaires selon la zone et le type de commerce

(en millions CFA)

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	37,0	406,4	81,5	524,9
Grands tabliers	29,0	197,5	65,7	292,2
Petits tabliers	4,0	51,3	2,2	58,7
Ensemble	70,3	655,2	149,4	874,9

ce qui représente un chiffre d'affaires par point de vente de :

Chiffre d'affaires moyen par point de vente

(1.000 CFA)

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	303,5	819,5	582,5	692,5
Grands tabliers	203,5	378,5	330,2	338,2
Petits tabliers	77,5	178,5	110,7	159,2
Ensemble	219,0	502,0	416,2	440,8

et ***une dépense par habitant de :***

Nord	Centre	Sud	Région
711	2.691	1.139	1.850

Cet état de fait a pour origine une situation différente selon les zones :

- Dans le nord de nombreux achats sont effectués auprès des colporteurs;

- Dans le centre, les colporteurs sont rares, la densité d'implantation importante (2 points de vente par village) et les consommateurs ont pris l'habitude de faire un certain nombre d'achats sur place;

- Dans le sud enfin, les colporteurs restent rares et la population de l'échantillon est concentrée soit dans de gros villages soit dans des villages isolés.

2-3 - Marges brutes :

La marge brute a été calculée par différence entre la valeur des approvisionnements annuels et le chiffre d'affaires. Elle s'élève pour l'ensemble des petits commerçants de brousse à peu près de 205 millions soit 23,4% du chiffre d'affaires.

Marges brutes (millions CFA)

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	9,0	91,2	22,8	122,0
Grands tabliers	7,5	43,8	14,6	65,9
Petits tabliers	1,0	14,2	0,5	15,7
Ensemble	17,5	149,2	37,9	204,6

(pour 100 CFA de chiffre d'affaires)

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	24,3	22,5	28,0	23,2
Grands tabliers	25,8	22,2	22,0	22,5
Petits tabliers	23,2	27,5	22,5	27,2
Ensemble	25,0	23,0	25,5	23,4

En moyenne, sur l'ensemble des produits, les marges sont relativement faibles et toujours comprises entre 20 et 30 %, légèrement plus faibles dans la zone centre où la forte implantation commerciale crée une certaine concurrence qui limite les profits. Elles ne sont importantes que pour les boutiques de la zone sud situées dans de gros villages et pour les petits tabliers de la zone centre.

Les consommateurs acceptent facilement ces variations de marges qu'ils justifient généralement par le coût de transport supporté par le commerçant.

En réalité la situation de monopole dont bénéficie le commerçant n'est pas tant due à l'isolement du village mais à la parcellisation des produits et à la faible importance des achats unitaires qui ne justifient pas un déplacement du consommateur jusqu'au centre semi-urbain rarement distant de plus d'une trentaine de kilomètres.

2-4 - Coûts de commercialisation :

Les coûts de commercialisation qui ne représentent que 15 % de la marge brute comprennent l'amortissement des bâtiments et du matériel (13 %) les impôts (50 %) et le transport (37 %).

a) **Amortissement :**

On a vu au 3.1.1. que l'on prenait en compte un amortissement triennal pour les boutiques et annuel pour les tabliers, dans ces conditions les amortissements annuels s'élèvent à :

(1000 CFA)

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	335,5	1.700,0	400,0	2.435,5
Grands tabliers	214,5	800,0	298,0	1.312,5
Petits tabliers	28,0	250,0	10,0	188,0
Ensemble	578,0	2.650,0	708,0	3.935,0

b) Impôts et contributions :

Si tous les commerçants ne payent pas la contribution de patente, tous adhèrent au Parti Démocratique de Côte d'Ivoire aussi pour des raisons pratiques, cette cotisation est-elle assimilée ici à un impôt dont le rendement annuel est de 200 CFA par commerçant soit au total 397.000 CFA. Au contraire les petits commerçants de brousse échappent tous au paiement des impôts sur le revenu et 45 % d'entre eux à la contribution de patente.

Contribution de patente (sur 100 commerçants)

	Ne payent pas	Payent - de 10.000	10 à 15.000	15 à 25.000	TOTAL
Nord	60	25	15	-	100
Centre	41	13,5	36	9	100
Sud	40	20	20	20	100
Région	44,5	16,5	29,5	9,5	100

soit un rendement global de :

Nord	1,4 millions
Centre	10,5 «
Sud	3,0 «
Région	14,9 «

On estime que les propriétaires de petits tabliers échappent à l'impôt qui se répartit entre les grands tabliers (1/3) et les boutiques (2/3).

c) Transports :

La faible importance du stock, la grande vitesse de rotation, impliquent que les commerçants se rendent souvent à la ville pour se ravitailler . Quoique les déplacements se fassent aussi à pieds ou à bicyclette, l'importance et la densité du réseau de transports automobile donne à ce moyen de déplacement le rôle principal.

Compte tenu de la distance parcourue, on a estimé le prix du transport

moyen à 200 francs dans les zones nord et centre et 295 dans la zone sud (17 % des achats sont effectués à Abidjan).

Compte tenu du fractionnement des approvisionnements, on a déterminé le nombre de voyages par zone et le coût total du transport :

Coût de transport (1.000 CFA)

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	810	3.320	1.200	5.330
Grands tabliers	960	2.830	1.700	5.490
Petits tabliers	200	1.350	100	1.670
Ensembles	1.970	7.500	3.000	12.470

Compte tenu de la vitesse de rotation des stocks et de l'importance de chaque approvisionnement, l'incidence du transport sur le chiffre d'affaires varie de 0,8 % pour les boutiques de la zone centre à 4,6 % pour les petits tabliers de la zone nord, l'incidence sur les coûts de commercialisation est plus marquée encore puisque les dépenses de transport représentent 25 % des coûts de commercialisation des boutiques du centre et 83 % pour les petits tabliers du nord.

Incidence du coût de transport sur le chiffre d'affaires
(pour 100 CFA de chiffre d'affaires)

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	2,2	0,8	1,5	1,0
Grands tabliers	3,3	1,4	2,6	1,9
Petits tabliers	4,6	2,6	4,5	2,8
Ensemble	2,8	1,1	2,0	1,4

Incidence du coût de transport sur les coûts de commercialisation

(en pourcentage)

Nord	50 %
Centre	36 %
Sud	45 %

Boutiques	30 %
Grands tabliers	46 %
Petits tabliers	91 %

2-5 - *Valeur ajoutée nette :*

La valeur ajoutée par le petit commerce de brousse pour l'ensemble de la région est de 173 millions; elle reste relativement modérée par rapport au chiffre d'affaires (19,8 %); elle est très importante par rapport aux immobilisations (1 à 2,1) et aux coûts de commercialisation (1 à 5,5). L'efficacité marginale du capital (1) est fonction des liens existants entre de multiples facteurs liés à la situation géographique, au type de commerce, etc. Pour l'ensemble de la région elle est égale à 1 lorsqu'on compare l'accroissement de la valeur ajoutée (en passant des grands tabliers aux boutiques) à l'investissement exigé par cette évolution mais ce coefficient est bien plus fort dans le sud (3,82) et dans le nord (1,64) que dans le centre de la région (0,93).

Valeur ajoutée par zone géographique

	Nord	Centre	Sud	Total
Marge brute	17,50	149,20	37,90	204,60
Coûts de commercialisation	3,95	20,65	6,71	31,31
Valeur ajoutée	13,55	128,55	31,19	173,29
en % du chiffre d'affaires	19,0 %	19,5 %	20,9 %	19,8 %

(1) Le coefficient d'efficacité marginale du capital a été calculé comme le rapport existant entre l'immobilisation d'une unité de capital supplémentaire et l'accroissement corrélatif de la valeur ajoutée qui dans le cas d'espèce peut être dû à de multiples autres causes.

Valeur ajoutée par type de vente

	Boutiques	Grands tabliers	Petits tabliers	TOTAL
Marge brute	122,00	65,90	15,70	204,60
Coûts de commercialisation	17,76	11,70	1,84	31,30
Valeur ajoutée	104,24	54,20	13,86	173,30
en % du chiffre d'affaires	19,8 %	18,5 %	23,9 %	19,8 %

2-6 - Revenus des commerçants

Valeur ajoutée par point de vente et par an selon la zone géographique et le type de commerce

	Nord	Centre	Sud	Région
Boutiques	56,7	159,7	137,1	137,5
Grands tabliers	41,2	70,3	58,3	62,75
Petits tabliers	13,7	44,2	19,5	38,28
Ensemble	42,2	98,5	86,9	87,5

Ces revenus sont extrêmement dissemblables, passant de 437 CFA par jour pour les boutiquiers du centre à 37 CFA par jour pour les petits tabliers du nord. En moyenne le revenu par commerçant et par jour est de 240 CFA soit environ le double de la rémunération d'un manoeuvre étranger employé chez un planteur de la région.

Dans la zone nord le bénéfice moyen d'un commerçant de brousse qui n'est que de 115 CFA par jour ne permet pas de rémunérer le capital investi aussi modique soit-il. Cependant ces estimations de revenus sont corrigées par deux facteurs :

- la taille du point de vente,
- l'exercice d'une profession secondaire.

Si la valeur ajoutée se différencie assez peu selon le type de point de vente (1) la taille du point de vente est évidemment fonction du nombre d'habitants desservis et des revenus de ceux-ci. Les titulaires de petits tabliers généralement desservis par leur localisation et les limites de leur gamme d'articles ne peuvent survivre que grâce à l'aide financière de la famille étendue et à l'exercice d'une profession secondaire.

Exercice d'une profession secondaire

	Nord	Centre	Sud	Région	
Sans autre activité	193	1.070	215	1.478	74,5
Planteurs	48	176	54	278	14,0
Métayers	32	-	54	86	17,5
Manoeuvre	48	59	36	143	7,0
TOTAL	321	1.305	359	1.985	100,0

Si pour l'ensemble de la région plus de 25 % des petits commerçants de brousse exercent une profession secondaire, ce taux s'élève à 60 % au nord et au sud alors qu'il n'est que de 18 % dans le centre de la région.

Ces activités secondaires leur apportent un surcroit de revenu que l'on peut estimer grossièrement à une trentaine de millions auxquels s'ajoute souvent le produit d'un jardin vivrier.

En moyenne le revenu du petit commerçant de brousse est donc très comparable au revenu moyen des planteurs.

---

(1) Boutiques 19,8 % du chiffre d'affaires
Grands tabliers 18,5 % du chiffre d'affaires
Petits tabliers 23,9 % du chiffre d'affaires.

2-7 - *Variations saisonnières :*

On a été conduit par les nécessités du dépouillement à ne distinguer que deux périodes : la traite et l'intertraite.

Ce choix sans nuance fait apparaître de très fortes variations qui auraient sans doute été atténuées par une analyse plus fine. Il n'en reste pas moins que lorsqu'on passe de la période traite à l'intertraite :

- le chiffre d'affaires mensuel moyen par point de vente décroît dans le rapport 3 à 1.

- dans la mesure où les ventes stagnent le rythme de renouvellement des stocks se ralentit et le volume des stocks se réduit.

- en période de traite les commerçants ne réussissent à contenir leurs marges que grâce à la rapidité de rotation du capital. Dans l'inter-traite la vitesse de rotation du stock se ralentit et les marges commerciales restent stables dans l'ensemble car la population ne dispose que de revenus réduits et qu'un accroissement des marges donc des prix provoquerait un ralentissement des ventes encore plus marqué.

Chiffre d'affaires par période selon le type de point de vente

	Traite	Inter-traite	½
Boutiques	429,7	95,3	4,5
Grands tabliers	218,1	74,2	2,9
Petits tabliers	43,3	14,5	3,0
Ensemble	691,1	184,0	3,7

Rythme de renouvellement des stocks (nombre moyen de rotation par période)

	Traite	Super-traite	½
Boutiques	4,7	2,6	1,8
Grands tabliers	5,3	3,0	1,7
Petits tabliers	7,8	4,8	1,6
Ensemble	5,4	3,0	1,8

Variation des stocks par période selon la zone géographique et le type de point de vente (million C.F.A.)

	Période de traite				Période d'inter-traite				
	Nord	Centre	Sud	T1	Nord	Centre	Sud	T2	T1/T2
Boutiques	8,05	50,56	5,88	64,49	4,65	13,43	7,29	25,37	2,5
Grands tabliers	4,38	20,45	7,60	32,43	2,51	8,90	5,51	16,92	1,5
Petits tabliers	0,33	3,06	0,24	3,63	0,27	1,94	0,22	2,43	1,5
Ensemble	12,76	74,07	137,20	100, 55	7,43	24,27	13,02	44,72	2,25

Marges moyennes par période (pour 100 CFA de chiffre d'affaires)

	Traite	Inter-traite	\
Boutiques	23	25	+ 2
Grands tabliers	23	22	1
Petits tabliers	29,5	20	- 9,5
Ensemble	23,5	23,5	

Les boutiques sont plus affectées que les tabliers par la réduction d'activité qui suit la fin de la traite. Leur chiffre d'affaires décroît considérablement et elles ne peuvent réduire leur marge. C'est là une conséquence directe du degré d'insertion de chaque type de point de vente dans le système commercial général.

Les boutiques sont souvent les seules à bénéficier des crédits accordés par les fournisseurs libanais ce qui n'est pas sans conséquences : en contrepartie d'un certain libéralisme quant au remboursement de ces dettes à la fin de la période de traite, les fournisseurs libanais, pour accroître leur chiffre d'affaires et réduire leurs stocks, poussent les boutiquiers à acheter des marchandises qu'ils n'ont aucune chance de revendre à court terme. Ce sont évidemment des articles de très faible débit en période de basses eaux monétaires (vêtements, chaussures, petit équipement) qui viennent

alourdir les stocks et ralentir considérablement le rythme des ventes de la boutique. S'y ajoute le fait que les boutiquiers ne peuvent pas réduire considérablement leurs marges puisqu'ils doivent de toute façon procéder au remboursement de leurs dettes. De plus, ils se trouvent à la tête d'un commerce relativement important, ils y ont investi toutes leurs disponibilités, négligeant de s'assurer des revenus extérieurs. Enfin ils sont sollicités par des «Petits Frères» plus jeunes et plus pauvres auxquels ils doivent assistance.

La position des petits commerçants qui exploitent des tabliers est sensiblement différente et s'explique par leur liberté relative. Même lorsqu'ils exploitent de grands tabliers, ils bénéficient rarement d'un large crédit aussi leur endettement est-il faible, tandis que leur chiffre d'affaires est déjà suffisamment important pour leur assurer un revenu suffisant d'autant plus que le commerce n'est que l'une de leurs activités - parfois secondaire - et que l'apport de revenu que leur procure les plantations n'est pas négligeable. D'autre part, ne disposant ni de crédit, ni d'un capital commercial important, conservant une certaine liberté à l'égard de leurs fournisseurs, ils concentrent leur activité sur des articles de faible prix unitaire et tirent de la parcellisation des produits alimentaires (sucre et huile en particulier) l'essentiel de leur profit.

Les petits tabliers enfin, sont exploités par des commerçants plus jeunes et encore largement dépendants du groupe social et même de la famille auprès de laquelle ils trouvent un soutien financier qui, seul, leur permet de pratiquer une activité qui ne procure qu'un profit moyen de 38.000 CFA par an.

Ces différences de comportement ne sont pas sans conséquences sur la composition du stock et la structure des ventes de chaque type de point de vente.

2-8 - *Structure des ventes :*

Le petit commerce de brousse est très largement dèspécialisé ne disposant ni d'une clientèle nombreuse et riche ni d'un capital important, vendant plus cher que les boutiques de la ville voisine, il cherche à offrir la gamme d'articles la plus étendue possible en réalisant des ventes d'une valeur unitaire très faible. S'il vend donc la plupart des produits que l'on trouve à la ville il n'offre pour chaque produit qu'un choix très limité. Il réalise cependant plus de la moitié de son chiffre d'affaires en vendant des biens semi-durables : habillement et chaussures et petit équipement (petit outillage, quincaillerie, piles électriques).

- *Structure des ventes annuelles :*

Alimentation et boisson	11,7 %)	
Droguerie et Bazar	28,2 % (	47,1 %
Tabac et allumettes	7,2 %)	
Habillement et chaussures	31,7 % (	
Petit équipement	21,2 %)	52,9 %

mais les biens semi-durables de prix unitaire relativement élevé (habillement, chaussures, matchettes etc...) sont plus sensibles aux variations saisonnières :

Structure des ventes par période et par type de produits

	Période de traite	Période d'inter traite	Total
Alimentation et Boisson	750	250	1.000
Droguerie et bazar	775	225	1.000
Tabac et alumettes	660	340	1.000
* Ensemble	775	245	1.000
Habillement et chaussures	845	155	1.000
Petit équipement	785	215	1.000
* Ensemble	820	180	1.000
** TOTAL	790	210	1.000

Structure des ventes par type de point de vente, par zone géographique et par période

	Période de traite			Période d'inter-traite		
	Boutiques	Grands Tabliers	Petits Tabliers	Boutiques	Grands Tabliers	Petits Tabliers
Alimentation et boisson	21,0	25,0	33,0	12,0	15,5	27,5
Droguerie et Bazar	17,0	28,5	8,0	32,0	25,0	24,5
Tabac et alumettes	3,5	8,5	52,0	14,5	14,0	48,0
TOTAL CONSOMMATIONS COURANTES	41,5	62,0	93,0	58,5	54,5	100,0
Habillement et chaussures	30,5	21,5	7,0	22,0	27,5	0
Petit équipement	28,0	16,5	0	19,5	18,0	0
TOTAL semi durables	58,5	38,0	7,0	41,5	45,5	0
TOTAL ZONE NORD	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Alimentation et boisson	3,3	15,0	19,5	5,5	6,6	9,5
Droguerie et bazar	25,5	30,5	36,5	40,5	30,8	29,3
Tabac et alumettes	4,2	8,0	6,5	12,0	9,8	9,2
TOTAL CONSOMMATIONS COURANTES	33,0	53,5	62,5	58,0	47,2	48,0
Habillement et chaussures	49,5	17,5	7,0	27,5	19,7	13,5
Petit équipement	17,5	29,0	30,5	14,5	33,1	38,5
TOTAL semi durables	67,0	46,5	37,5	42,0	52,8	52,0
TOTAL ZONE CENTRE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Alimentation et boisson	17,5	30,2	31,5	11,8	44,5	41,8
Droguerie et bazar	43,5	9,3	36,5	21,1	8,5	19,4
Tabac et alumettes	4,5	14,0	5,5	10,9	11,5	13,8
TOTAL CONSOMMATIONS COURANTES	65,5	53,5	73,5	43,8	64,5	75,0
Habillement et chaussures	17,5	30,5	9,0	41,0	12,7	6,2
Petit équipement	17,0	16,0	17,5	15,2	22,8	18,8
TOTAL semi durables	34,5	46,5	26,5	56,2	35,5	25,0
TOTAL ZONE SUD	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ANNEXES

ACTIVITE COMMERCIALE

DES

POINTS DE VENTE

ZONE NORD

	Stocks au coût de remplacement en 1.000 CFA			Stocks au coût de remplacement en %			Marges en % du CA			Rotation des stocks en jours			Chiffre d'affaires par période en 1.000 CFA			Chiffre d'affaires par période en % du total			Bénéfice brut		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Période I Alimentation	7,3	2,7	1,7	116	88	288	40	55	36	45	30	30	48,4	36,1	16,1	212	248	329	19,4	20,1	5,8
Droguerie & bazar	14,7	13,0	1,4	222	423	237	25	20	30	90	70	90	39,0	41,3	4,0	171	284	82	9,7	8,0	1,2
Habillement & chaussures	24,6	8,1	0,4	372	264	68	20	22	23	80	60	30	69,7	31,4	3,3	305	216	68	13,9	6,6	0,8
Petit équipement	18,0	6,5	0,0	272	212	-	21	25	-	64	66	-	64,1	23,8	-	280	164	-	13,5	6,0	-
Tabac & allumettes	1,5	0,4	2,4	23	13	407	15	20	17	75	7	20	7,1	12,8	25,5	32	88	521	1,1	2,6	4,4
TOTAL	66,1	30,7	5,9	1.000	1.000	1.000	25	30	25	70	54	30	228,3	145,4	49,9	1.000	1.000	1.000	57,6	43,3	12,2
Période II Alimentation	4,5	2,4	1,2	128	136	250	24	40	24	120	80	36	8,9	9,1	7,9	118	157	276	2,1	3,7	1,9
Droguerie & bazar	9,9	4,2	1,9	281	239	395	25	35	20	100	77	60	23,9	14,7	7,0	318	253	245	6,0	5,2	1,6
Habillement & chaussures	9,0	6,4	-	256	364	-	18	15	-	120	84	-	16,4	15,9	-	218	274	-	3,0	2,1	-
Petit équipement	9,5	3,5	-	270	199	-	22	15	-	150	71	-	14,7	10,3	-	196	177	-	3,2	1,5	-
Tabac & allumettes	2,3	1,1	1,7	65	62	355	17	18,5	16,5	60	30	25	11,3	8,1	13,7	150	139	479	1,9	1,5	1,6
TOTAL	35,2	17,6	4,8	1.000	1.000	1.000	21,5	24	18	107	72	37	75,2	58,1	28,6	1.000	1.000	1.000	16,2	14,0	5,1

I - Boutiques II - Grands tabliers III - Petits tabliers

ZONE CENTRE - Points de vente en brousse, activité moyenne par point de vente en période de traite (1)

	Stocks au coût de remplacement						Marges			Rotation des stocks en jours			Chiffre d'affaires par période						Bénéfice brut		
	en 1.000 CFA			en %			en % du CA						1.000 CFA			en % du total					
Période I	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Alimentation	3,0	4,5	1,8	29	116	175	30 %	40 %	37,5 %	35	30	20	22,0	175,5	26,8	33	150	195	6,6	18,2	10,0
Droguerie & Bazar	23,3	12,8	3,7	227	325	346	27 %	17,5 %	26,5 %	33	30	18	173,0	93,0	50,3	255	305	365	46,7	16,3	13,3
Habillement & chaussures	49,0	7,3	0,4	480	183	37	20 %	17,5 %	50 %	31	30	15	338,0	533	9,6	495	175	70	67,6	9,3	4,8
Petit équipement	22,8	11,5	3,5	225	292	331	20 %	21,5 %	6,5 %	43	30	21	119,0	87,5	41,7	175	290	305	23,8	18,8	11,0
Tabac & allumettes	3,8	3,0	1,2	37	78	111	17,5 %	23 %	21,5 %	30	30	30	28,5	23,5	9,0	42	80	65	5,0	5,5	1,9
TOTAL	101,9	39,1	10,7	1000	1.000	1.000	22 %	22,5 %	29,8 %	35	30	20	680,7	203,1	137,4	1. 000	1000	1.000	149,7	68,1	41,0
Période II																					
Alimentation	2,6	1,0	0,5	95	62	74	24 %	17 %	24 %	82	46	30	7,5	5,0	3,9	55	66	95	1,8	0,8	0,9
Droguerie & Bazar	8,2	5,0	2,1	305	293	308	29 %	35 %	22 %	37	60	40	56,5	23,0	12,1	405	307	293	16,4	8,0	2,7
Habillement & chaussures	9,3	4,0	1,2	340	235	177	20 %	15 %	15 %	55	57	45	37,8	14,8	5,6	295	197	135	7,5	2,2	0,8
Petit équipement	5,2	5,7	2,5	190	335	365	29 %	14 %	20,5 %	64	48	35	20,4	24,9	16,0	145	331	385	5,9	3,5	3,3
Tabac & allumettes	1,9	1,3	0,5	70	75	76	16 %	18,6 %	17,5	24	38	30	16,5	7,4	3,8	120	98	92	2,6	1,4	0,7
TOTAL	27,2	17,0	6,8	1 000	1.000	1. 000	25 %	21 %	20,3	47	51	37	138,6	75,1	41,4	1. 000	1 000	1.000	34,2	15,9	8,4

I - Boutiques II - Grands tabliers III - Petits tabliers

Zone SUD

	Stocks au coût de remplacement						Marges en % du CA			Rotation des stocks en jours			Chiffre d'affaires par période						Bénéfice brut		
	en 1.000 CFA			en %									1.000 CFA			en % du total					
Période I	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Alimentation	8,3	9,5	3,5	20,0	250	285	38,5%	29,5	41	30	41	35	81,1	59,2	18,0	175	302	315	31,2	17,5	7,4
Droguerie & Bazar	12,4	3,9	5,2	29,5	100	425	28,5	34,5	25	15	60	60,0	199,0	18,1	20,9	435	92	365	60,0	6,3	5,2
Habillement & chaussures	9,4	8,6	0,85	22,5	22,5	70	19	14,0	23,5	26	30	30	80,0	59,9	5,1	175	305	89	15,0	8,4	1,2
Petit équipement	10,8	12,3	2,8	25,5	32,5	175	24,5	21,5	22,2	33	90	48	78,2	31,4	10,1	170	160	175	19,2	6,7	2,2
Tabac & allumettes	1,1	3,9	0,55	2,5	10,0	45	17	15,0	18	11	30	30	20,3	27,4	3,3	45	140	57	3,5	4,2	0,6
TOTAL	42,0	38,2	12,2	1.000	1.000	1.000	28%	22%	29	23	35	53	458,6	196,0	57,4	1.000	1.000	1.000	128,9	43,1	16,6
Période II																					
Alimentation	4,8	8,8	2,6	92	320	235	34,5	14,5	16,5	90	31	21	14,6	60,1	22,3	118	445	418	5,0	8,7	3,7
Droguerie Bazar	8,3	3,9	4,0	160	140	365	42,5	26,5	18,0	100	85	70	26,2	11,2	10,3	211	85	194	11,2	3,0	1,9
Habillement & chaussures	22,9	4,7	1,2	440	170	110	22"	31	25,0	104	72	65	50,9	17,1	3,3	410	127	62	11,2	5,4	0,8
Petit équipement	14,3	8,3	2,5	274	300	225	24,0	32	27,0	180	73	45	18,7	30,5	10,0	151	227	188	4,4	10,0	2,7
Tabac & Allumettes	1,8	2,0	0,7	34	70	64	18,0	20	15,0	30	30	17	13,5	15,3	7,4	109	115	139	2,4	3,1	3,1
TOTAL	52,1	27,7	11,0	1000	1000	1000	27,5	22 %	19,0	105	75	46	123,9	134,2	53,3	1 000	1000	1 000	34,2	30,2	10,2

ANNEXES

RECENSEMENT DES

POINTS DE VENTE

RECENSEMENT DES BOUTIQUES DES VILLAGES ECHANTILLON

STRATE I

GRAPPE	VILLAGE	POPULATION	MARCHE HABITUEL		BOUTIQUES					
				Km	1	2	3	4	5	+
Sous-préfecture Bouaflé Canton Yaouré GRAPPE 1	Begbessou	< 800	Village		●●●					
	Benou	< 200	Begbessou	7						
	N'Denou	< 400	Bouaflé	13						
	Diale	< 350								
	Koubi	< 200								
Sous-préfecture de Gouïtafla Canton MAS GRAPPE 2	Kohoufla	< 850	Bohitiefla							
	Kousmeboufla	< 500	Bohitiefla		●●					
	Zamblefla	450	Bohitiefla		●●					
	Bohitiefla	< 350	Village				●●			
Sous-préfecture de Gonïtafla Canton MAS GRAPPE 3	Maminigui	< 2500	Village						●●●	
Sous-préfecture de Gonïtafla Canton Nionos GRAPPE 4	Zériflo	900				●●				
	Gounga	700								
	Djehifla	450								
Sous-préfecture de Vavoua Canton Goure (Gatofla Canton Konya) GRAPPE 5	Gohizra	300	Vavoua	17	●●					
	Bienoufla	< 350	Vavoua	18				●●		
	Dahoua	< 400	Vavoua	15			●●			
	Gatifla	< 350	Vavoua	4		●●				
	Vaafla	< 250	Vavoua	18				●●		

STRATE II

GRAPPE	VILLAGE	POPULATION	MARCHE HABITUEL	Km	BOUTIQUES 1	2	3	4	5	+
Sous-préfecture GREGBEU en Canton GBALOAN SUD GRAPPE 1	Lebatagora	< 550	Bohedia Daloa		●					
	Bolia	< 600								
	Nioubova	< 650	Daloa				●			
	Zagh	< 400	Daloa		●					
Sous-préfecture de LAKOTA Canton GRAPPE 2	Gbriboin	< 350	Lakota	18						
	Djeleboue	< 350	Lakota	5						
	Kahitaroulilié	< 300	Lakota	11						
	Gniamenakoua	< 300	Lakota	8		●				
	Djogahiri	< 200	Lakota		●					
	Daliegoulilie	< 400	Lakota	5						
Sous-préfecture de Wergaïo Canton Zedié (Doudoukou = Canton Nekedié GRAPPE 3	Lagorota	< 650	Gagnoa	54				●		
	Bahompa	< 600	Gagnoa	42		●				
	Gbapa	< 450	Gagnoa	48		●				
	Doudoukrou	< 450	Gagnoa	38			●			
	Boguia	< 300	Gagnoa	50	●					
Sous-préfecture de Wergaïo Canton Zedié GRAPPE 4	Gopa	< 450	Gagnoa	41				●		
	Ourizapa	< 350	Gagnoa	48			●			
	Metepa	< 250	Gagnoa	40	●					
	Gazenepa	< 250	Gagnoa	45		●				
	Lossomi	< 450	Gagnoa	40		●				
Sous-préfecture GAGNOA Cantons Paccolo : Gbalouefale Gnoa - Deriguoué Douho Maleyo Guebie Gaoulilie Krabalilie GRAPPE 5	Gbalouepalegnoa	< 450	Gagnoa	30		●				
	Krabalilie	< 550	Gagnoa	28		●				
	Gaoulilie	< 300	Gagnoa	25			●			
	Deriguoué	< 250	Gagnoa	32	●					
	Douyo Maleyo	< 300	Gagnoa			●				
Sous-préfecture Guiberoua Canton N'DRI GRAPPE 6	Bamieoua	< 600	Guiberoua	15			●			
	Takoa	< 550	Guiberoua	7		●				
	Beriehoua	< 500	Guiberoua	12				●		
	Liguessaraïo	< 450	Guiberoua	5		●				
	Niaheoa	< 400	Guiberoua	9			●			

STRATE II (suite)

GRAPPE	VILLAGE	POPULATION	MARCHE HABITUEL		BOUTIQUES					
				Km	1	2	3	4	5	+
Sous-préfecture	Kosseoua	< 600	Guiberoua	29						
Guiberoua	Zialegroa	< 450	Guiberoua	10						
Canton Ouest	Guibassaio	< 250								
GRAPPE 7	Bëtiaio	< 200								
	Kabehoa	< 200								
	Gbepiedoua	< 250								
Sous-préfecture	Niayo Dogoué	< 700	Gagnoa	4						
Gagnoa	Mahidio	< 500	Gagnoa	7						
Canton Niabre	Oni Tabré	< 600	Gagnoa	4,5						
GRAPPE 8	Oni Babré	< 800	Gagnoa	4						

STRATES III et IV

Sous-préfecture	Bodo	< 900	N'Douci	11						
Tiassalé	Abévé	< 450	N'Douci							
Canton Baoulé	Kanganianzé	< 400	N'Douci							
GRAPPE 1										
Sous-préfecture	Gogobro	< 1500	Village Divo	40						
Divo										
Canton Watta										
GRAPPE 2										
Sous-préfecture	Kouhé	< 100								
Divo	Sassakro	< 250	Village							
Canton Abomires	Dogosolilié	< 200	Divo	15						
GRAPPE 3	Beredi	< 200								
	Bodoko	< 100								
Sous-préfecture	Kouta	< 450								
Guitry	Guitry	< 2000	Village							
Canton	Braheri	< 400								
GRAPPE 4	Tehiri	< 200								
	Bada	< 100								
Sous-préfecture	Lagako	< 150	Sassandra	84						
Sassandra	Adeben I	< 250	Sassandra	89						
Canton	Niougrouboué	< 250	Sassandra	80						
Godie Ouest	Boyoukro	< 100	Sassandra	86						
GRAPPE 5	Trikipoko Petit	< 150	Sassandra	81						
Sous-préfecture	Boiko Poporouko	< 400	Fresco							
FRESCO	Zegbe	< 250	Fresco							
Canton FRESCO	Zakareko	< 250	Fresco							
GRAPPE 6										

Extrapolation des petits commerces des villages échantillon selon la taille des villages

Zone Nord : Strate I

Grappe	Village	Taille du village		Nombre de points de vente	
		Gros villages	Petits villages	Gros villages	Petits villages
1	Begbessou	×		1	
	Koubi		×		
	Benou		×		
	Diale		×		
	N'Denou		×		
2	Kohoufla	×			
	Kouamebouflc		×		1
	Zamblefla		×		1
	Bohitiefla		×		3
3	Maminigui	×		5	
4	Gonga	×			
	Zerifla	×		2	
	Djehifla		×		
5	Bienoufla		×		4
	Gohizra		×		1
	Gatifla		×		2
	Dahouo		×		3
	Vaafla		×		4
	TOTAL	5	13	8	19
	TOTAL GENERAL	18		27	
	Nombre de villages dans la Strate	71	257		
		328			
	Nombre de points de vente extrapolé			95	277
				372	

Zone Centre : Strate 2

Grappe	Village	Taille du village		Nombre de points de vente	
		Gros villages	Petits villages	Gros villages	Petits villages
1	Bolia	×			
	Lebatagora	×		1	
	Niouboua	×		3	
	Zagh	×		1	
2	Sous Préfecture de Lakota reportée en Zone Sud				
3	Logrota	×		4	
	Bahompa	×		2	
	Gbaja	×		2	
	Doudoukou	×		3	
	Boguia		×		1
4	Gopc	×		4	
	Ourizapa	×		3	
	Metepa		×		1
	Gazenepa		×		2
	Lossomi		×		2
5	Gbaloue Palegnoa	×		2	
	Krabalilie		×		2
	Gaoulilie		×		3
	Derigoue		×		1
	Douyo Maleyo		×		2
6	Bemieoua	×		3	
	Takoa	×		2	
	Berieoua		×		4
	Liguessarayo		×		2
	Niaeoa		×		3
7	Kosseoa	×		3	
	Zialegreoa		×		3
	Guibassayo		×		1
	Betiaïo		×		2
	Kabehoa		×		2
	Gbejiedoua		×		2
8	Niayo Dogoué	×		1	
	Mahidio	×		1	
	Onitabre	×		1	
	Onibabre	×		1	
	TOTAL	**18**	**16**	**37**	**33**
	TOTAL GENERAL	**34**		**70**	
	Nombre de villages dans la Strate	111	791		
		902			
	Nombre de points de vente extrapolé			**228**	**1631**
				1859	

Zone Sud : Strates 2, 3 et 4

Strate	Grappe	Village	Taille des villages		Nombre de points de vente	
			Gros villages	Petits villages	Gros villages	Petits villages
2	2	Gbrihoin	·			
		Djeleboue		·		
		Daliegoulilie	·			
		Niamenakouya		·		2
		Djogohiri		·		1
		Kahitoroulilie		·		
3	1	Bodo	·		2	
		Abeve		·		
		Kanga Nianze		·		
	2	Gogobro	·		6	
	3	Sassatro		·		1
		Dogosolilie		·		1
		Beredi		·		
		Kouhé		×		
		Bodoko		·		
	4	Guitry	·		11	
		Braheri	·		·	
		Bada		·		
		Kouta		·		
		Tehiri		·		
4	1	Lagako	·		1	
		Trikpoko		·		
		Adebem		·		
		Broyoukro		×		
		Niougrouboué		·		
	2	Boïko	×			
		Zegbé	·			
		Zakarekro		·		
						1
		TOTAL	9	19	20	6
		TOTAL GENERAL	28		26	
		Nombre de villages des Strates	57	554		
			611			
		Nombre de points de vente extrapolé			276	83
					359	

Note : La Zone Sud comprend la Sous Préfecture de Lakota, Strate II qui, avec la Strate III constitue la zone dite « cacaoyère » tandis que la zone lagunaire et côtière comprend la Strate IV et la Sous Préfecture de Grand Lahou - compte tenu de la faible représentativité de l'échantillon le nombre de points de vente dans la zone lagunaire et côtière provient d'une estimation.

Récapitulation

	Nombre de Points de vente	
	Echantillon	Extrapolation
Zone Nord	27	372
Zone Centre	70	1.859
Zone Sud	26	359
Ensemble	123	2.590

5 - LES AGENTS DE LA COMMERCIALISATION SUR LES MARCHES

A) PRODUCTEURS ET INTERMEDIAIRES

On se propose d'étudier dans ce chapitre les agents de la commercialisation sur les marchés. Ce sont :

- des «producteurs» qui vendent les produits agricoles excédentaires de leurs exploitations.
- des «intermédiaires», commerçants, qui revendent des marchandises ou des produits agricoles qu'ils ont achetés.

1 - Les Producteurs :

Les producteurs représentent environ 24 % des vendeurs présents sur les marchés urbains et semi-urbains.

Ce chiffre n'exprime toutefois qu'une moyenne entre les écarts importants que l'on observe d'un marché à un autre et d'une saison à une autre.

Cependant sur les 86 observations opérées sur 30 marchés, il est extrêmement rare que les producteurs soient plus de la moitié des vendeurs présents.

a) C'est au nord que les producteurs sont les plus nombreux et il semble qu'ils occupent une place d'autant plus importante que la ville est moins grande. La proportion de producteurs y est toujours supérieure à 25 % :

à BOUAFLE, il y a en moyenne 161 producteurs soit 28 % des vendeurs, à ZOUENOULA 153 producteurs soit 37 %, à VAVOUA enfin les producteurs sont 49 %, mais la fourchette y est très ouverte puisque si les producteurs sont 200 en moyenne, on en a dénombré 383 en avril et seulement 68 un mois plus tard.

Pour l'ensemble de la zone nord et pendant la période d'enquête intensive (mars à août) les producteurs étaient en moyenne 37 %.

b) Au sud et au centre, et toujours pour la même période, la moyenne est assez stable :

TAB : AC 1

Marchés urbains et semi-urbains

Nombre quotidien moyen de vendeurs selon leur situation professionnelle

	Nombre de vendeurs/jour			Proportion		
	Producteurs	Intermédiaires	Total	Producteurs	Intermédiaires	Total
Bouaflé	161	405	566	28	77	100
Zouenoula	153	266	419	37	63	100
Vavoua	199	209	408	49	51	100
Zone Nord	513	880	1.393	37	63	100
Daloa I	50	425	475	10,5	88,5	100
Daloa II	205	307	510	40	60	100
Daloa Dioula	73	775	848	9	91	100
Σ Daloa	328	1.504	1.832	18	82	100
Gagnoa I	107	961	1.068	10	90	100
Gagnoa II	104	247	351	30	70	100
Daloa Dioula	43	150	193	22	78	100
Σ Gagnoa	254	1.358	1.612	16	84	100
Issia	75	309	384	19,5	80,5	100
Soubré	55	249	304	18	82	100
Sinfra	210	462	672	31	69	100
Oumé	175	469	644	27	73	100
Zone Centre	1.097	4.354	5.451	20	80	100
Divo	304	1.024	1.328	23	77	100
Sassandra	83	338	421	20	80	100
Lakota	174	469	643	27	73	100
Tiassalé	135	256	381	35	65	100
N'Douci	60	196	256	23	77	100
Zone Sud	756	2.283	3.039	25	75	100
Centres urbains (4)	969	4.224	5.193	18,5	81,5	100
Centres semi-urbains (10)	1.397	3.293	4.690	30	70	100
REGION	2.366	7.517	9.883	24	76	100

autour de 20 % pour les centres urbains et les centres semi-urbains de l'ouest et du sud.

Sans doute les producteurs sont-ils proportionnellement plus nombreux à TIASSALE (35 %) ou à SINFRA (31 %) que dans les autres centres,mais on n'observe pas dans l'ensemble de variations significatives. On notera cependant une certaine spécialisation des marchés à GAGNOA et à DALOA,villes qui comportent trois marchés chacune :

GAGNOA I , DALOA I où s'approvisionne la clientèle aisée,
GAGNOA II, DALOA II proches des gares routières jouent un rôle de marché de demi-gros et attirent les producteurs qui y sont nombreux.

GAGNOA DIOULA et DALOA DIOULA, situés dans les quartiers des étrangers et qui ont une activité adaptée à ce type de clientèle.

A GAGNOA I, GAGNOA II et GAGNOA DIOULA il y a respectivement 10 %, 30 % et 22 % de producteurs.

En conclusion, on peut dire que les producteurs sont proportionnellement plus nombreux sur les marchés semi-urbains et ne se rendent dans les grands centres que lorsqu'ils résident à proximité ou que d'autres affaires les y appellent.

En brousse aussi les producteurs sont moins nombreux que l'on pourrait s'y attendre (59 %) vraisemblablement en raison de l'instabilité de la demande plus fortement soumise aux variations saisonnières et qui se manifeste surtout dans les périodes où les producteurs locaux ne disposent pas de surplus commercialisables.

On observe dans les marchés tant urbains que de brousse, que plus les producteurs y viennent nombreux, plus leur part relative, dans le nombre des vendeurs, est grande et inversement; en face d'un effectif relativement stable d'intermédiaires, les producteurs représentent donc un élément variable : au moment de la traite, période de relative aisance pour le producteur celui-ci fractionne ses achats et ses propres ventes et se rend souvent au marché qui est alors particulièrement actif. En dehors de cette période le producteur ne se présentera sur le marché qu'avec une quantité réduite de produits et les recettes escomptées serviront juste à couvrir ses propres dépenses (achats de marchandises) et les frais de son transport. Le producteur est alors relativement conscient d'avoir un coût à couvrir ce qui contribue à la fermeté des prix sur les marchés urbains où la demande émanant de salariés et de fonctionnaires est assez rigide.

Marchés urbains et semi-urbains TAB : AC 2

Evolution saisonnière du nombre de Producteurs

(pour 100 vendeurs présents au jour d'enquête)

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Zone Nord									
Bouaflé	30	30	30	25	30	30	30	30	30
Zouenoula	50	45	40	30	30	-	35	40	-
Vavoua	-	-	75	55	30	-	40	40	40
Zone Centre									
Daloa I	-	10	10	20	20	15	15	15	-
Daloa II	-	-	-	-	-	30	45	50	50
Daloa Dioula	-	-	5	Σ	Σ	10	20	20	-
Gagnoa I	-	15	15	10	5	10	10	10	15
Gagnoa II	-	10	10	50	20	40	45	45	50
Gagnoa Dioula	-	20	20	25	25	30	25	25	10
Issia	-	20	20	20	15	15	25	25	25
Soubré	-	20	20	25	25	10	20	20	20
Sinfra	-	50	50	30	20	20	30	30	35
Oumé	-	30	30	25	30	35	20	25	30
Zone Sud									
Divo	-	-	30	30	20	15	25	30	30
Sassandra	-	-	-	15	15	20	30	20	20
Lakota	-	20	25	25	30	25	25	30	35
Tiassalé	-	-	35	35	45	25	35	35	30
N'Douci	-	-	35	35	20	20	25	25	30

On constate que pendant les périodes hors traite le nombre de producteurs présents sur le marché augmente, que les quantités offertes s'accroissent et que les prix s'élèvent. Une seconde explication à ce phénomène doit être recherchée dans l'évolution saisonnière du marché des produits vivriers et en particulier du riz qui vient parfois à manquer en période de soudure ce qui provoque des tensions sur les prix des produits de substitution.

Cette question sera traitée à l'occasion des études monographiques sur les produits vivriers.

2 - Les Intermédiaires :

Les remarques concernant les intermédiaires sont évidemment complémentaires de celles faites au sujet des producteurs. Les Intermédiaires représentent environ 63 % des vendeurs au nord, 75 % au sud et 80 % au centre.

Sans être stables tout au long de la période d'observation leurs effectifs ne sont pas soumis aux mêmes fluctuations que ceux des producteurs.

a) Il y a dans le nord, en moyenne : 405 intermédiaires/jour à BOUAFLE; 266 à ZOUENOULA et 209 à VAVOUA.

b) Dans le centre de la région : GAGNOA et DALOA sont les plus gros marchés avec cependant des différences importantes probablement dûes à la spécialisation des marchés :

. GAGNOA I DALOA I : 90 % d'intermédiaires,
. GAGNOA II DALOA II : 60 à 70 % d'intermédiaires
. GAGNOA-DIOULA, DALOA-DIOULA : 80 à 90 % d'intermédiaires.

Sur les marchés semi-urbains on peut distinguer deux groupes caractérisés d'une part par leur situation géographique et d'autre part, par le rapport existant entre les effectifs moyens d'intermédiaires et la place qu'ils occupent au sein des vendeurs sur le marché :

- OUEST : à ISSIA et SOUBRE les intermédiaires sont 250 à 300 par jour soit environ 80 % des vendeurs.

- EST : à SINFRA et OUME les intermédiaires sont plus nombreux en valeur absolue (460 environ) mais leur position relative est moins forte 70 à 75 %.

c) Dans la zone sud le marché de DIVO est très important : 1.330 vendeurs

Marchés urbains et semi-urbains TAB : AC3
Ventilation des vendeurs selon leur sexe

	Nombre			Pour cent		
	H	F	Total	H	F	Total
Bouaflé	117	431	548	21	79	100
Zouenoula	48	347	395	12	88	100
Vavoua	67	361	428	15,5	84,5	100
Zone Nord	232	1.139	1.371	17	83	100
Daloa I	124	351	475	26	74	100
Daloa II	101	410	511	20	80	100
Daloa Dioula	174	672	846	20	80	100
Σ Daloa	399	1.433	1.832	22	78	100
Gagnoa I	240	828	1.068	22,5	77,5	100
Gagnoa II	68	284	352	19	81	100
Gagnoa Dioula	15	179	194	8	92	100
Σ Gagnoa	323	1.291	1.614	20	80	100
Issia	95	288	383	25	75	100
Soubré	63	241	304	21	79	100
Sinfra	152	520	672	23	77	100
Oumé	173	472	645	27	73	100
Zone Centre	1.205	4.245	5.450	22	78	100
Divo	255	1.053	1.308	20	80	100
Sassandra	94	329	423	22	78	100
Lakota	104	539	643	16	84	100
Tiassalé	54	337	391	14	86	100
N'Douci	52	204	256	20	80	100
Zone Sud	559	2.462	3.021	19	81	100
Centres urbains (4)	1. 071	4.106	5.177	20,5	79,5	100
Centres semi urbains (10)	925	3.740	4.665	20	80	100
REGION	1.996	7.846	9.842	20	80	100

dont 77 % d'intermédiaires, puis, viennent par ordre d'importance LAKOTA 469 vendeurs, SASSANDRA 338, TIASSALE 250 et, enfin, N'DOUCI 196.

Pour l'ensemble de la région on observe une distinction assez nette entre les centres urbains (DALOA, GAGNOA, DIVO et SASSANDRA) et les marchés semi-urbains situés dans le centre-est (ISSIA SOUBRE) où l'on compte environ 20 producteurs pour 80 intermédiaires et d'autre part les marchés semi-urbains - quelque soit leur localisation - où l'on compte en moyenne plus de 30 producteurs pour 70 intermédiaires.

B) SEXE et ETHNIE

1 - Sexe :

On constate sur l'ensemble de la région et quelque soit l'importance du marché, une très forte majorité de femmes, elle atteint 83 % au nord et descend à 80 % au centre et au sud.

D'autre part, il n'y a jamais plus de 25 % d'hommes sur le marché. Ce sont le plus souvent des intermédiaires et très rarement des producteurs. De plus, le rapport numérique que l'on observe entre les sexes n'est pas représentatif de la part que chacun prend au mouvement des affaires, les hommes se réservant les secteurs «riches» - vente de marchandises ou de denrées chères, comme le poisson ou le tabac - et qui implique la disposition d'un capital relativement important.

Il semble cependant que l'importance du rôle des femmes relève davantage de facteurs sociologiques qu'économiques.

a) Dans la zone nord, c'est à BOUAFLE que les femmes sont les plus nombreuses 431, mais elles n'y représentent que 80 % des vendeurs contre 85 à 90 % à ZOUENOULA et VAVOUA.

b) Dans les zones centre et sud la proportion de femmes est légèrement plus faible (70 à 80 %) sans que l'on puisse faire de distinction bien marquée entre les centres urbains et les centres semi-urbains.

c) Sur les marchés de brousse il n'y a pratiquement jamais de producteurs et les intermédiaires sont rarement plus d'une vingtaine, aussi la proportion d'hommes sur les marchés atteint-elle rarement 15 %, sauf peut-être dans le centre ouest (sous préfecture de SINFRA et OUME).

TAB : AC4

Ethnie des vendeurs présents sur les marchés

	Nombre	Régionaux		Ethnies dominantes				Autres Ivoiriens		Etrangers	
	Vendeurs	Nb	%	%		%		Nb	%	Nb	%
Bouaflé	569	176	31	Gouros	10	Baoulés	19	336	59	57	10
Zouenoula	543	234	43	«	32	«	11	266	49	43	8
Vavoua	404	202	50	«	36	«	13	150	37	52	13
Zone Nord	1.516	612	40					752	50	152	10
Daloa I	474	81	17	Beté	9	Dioula	50	355	75	38	8
Daloa II	508	219	43	«	21	«	24	198	39	91	18
Daloa Dioula	847	110	13	«	5	«	56	652	77	85	10
Σ Daloa	1.829	410	22	«	10,5	«	45,5	1.205	66	214	12
Gagnoa I	1.066	171	16	Beté	8	Baoulé	6	757	71	138	13
Gagnoa II	352	123	35	«	26	«	5	190	54	39	11
Gagnoa Dioula	188	30	16	«	7	«	8	122	65	36	19
Σ Gagnoa	1.606	324	20	«	12	«	6	1.069	67	213	13
Issia	384	85	22	«	13	«	8	261	68	38	10
Soubré	304	73	24	«	16	«	6	188	62	43	14
Sinfra	670	201	30	Gouro	15	«	14	422	63	47	7
Oumé	641	205	32	«	14	«	13	321	50	115	18
Zone Centre	5.434	1.298	24					3.466	64	670	12
Divo	1.293	401	31	Dida	16	Baoulé	9	698	54	194	15
Sassandra	422	156	37	Néo	12	«	7	211	50	55	13
Lakota	642	186	29	Dida	17	Dioula	52	392	61	64	10
Tiassalé	391	164	42	Baoulé	35			176	45	51	13
N'Douci	255	66	26	«	24			133	52	56	22
Zone Sud	3.003	973	32					1.610	54	420	14
Marchés urbains	5.150	1.291	25					3.183	62	676	13
Marchés semi-urbains	4.803	1.592	33					2.645	55	566	12
Ensemble	9.953	2.883	29					5.828	59	1.242	12
Marchés de Brousse	100		40						45		15

Enfin sur le plan régional on remarquera que les variations saisonnières influent peu sur la structure par sexe, sauf à renforcer légèrement la part des femmes à la saison du riz, encore que la reprise d'activité qui accompagne cette récolte favorise aussi l'installation d'intermédiaires qui se préparent à satisfaire la demande accrue en période de hautes eaux monétaires (récolte du café et du cacao).

2 - Ethnie :

On a retenu trois grands groupes ethniques :

- les régionaux, auxquels on a assimilé les BAOULES difficiles à distinguer des ABBEYS et des YAOURES,
- les autres ivoiriens, Malinkés pour la plupart,
- les étrangers.

Ils se répartissent ainsi sur l'ensemble de la région :

. Régionaux : 30 à 50 %
. Autres ivoiriens : 50 à 70 %
. Etrangers : 10 à 20 %

On précisera ces chiffres au niveau des trois zones.

a) **Zone Nord**: c'est au nord que les régionaux sont le mieux représentés (40% en moyenne) et ceci d'autant plus que les marchés sont de faible importance :

	Nombre de vendeurs	% régionaux	dont GOUROS	Autres Ivoiriens	Etrangers
BOUAFLE	569	31	10	59	10
ZOUENOULA	543	43	32	49	8
VAVOUA	404	50	36	37	13

On remarquera en premier lieu que plus la taille du Marché se réduit, plus les autochtones y occupent une place importante. Pour les Gouros, ethnie locale dans la zone nord, on observe cependant un accroissement moins que proportionnel. Seconde remarque parmi les régionaux, les Baoulés sont particulièrement nombreux sur les marchés du nord :

. 19 % à BOUAFLE (y compris les Yaourés)
. 11 % à ZOUENOULA
. 13 % à VAVOUA

b) **Zone Centre** : on constate dans cette zone que, dans l'ensemble, les étrangers et surtout les ivoiriens non autochtones sont mieux représentés et ceci bien sûr au détriment des régionaux :

- Régionaux : 24 %, surtout des Bétés,
- Autres Ivoiriens : 64 %
- Etrangers : 12 %.

On observe, malgré la disproportion des effectifs une certaine analogie entre la répartition des vendeurs au sein des marchés de DALOA et GAGNOA.

	Régionaux	dont Bétés	Ivoiriens	Etrangers	Total	Nombre de vendeurs
DALOA I	17	9	75	8	100	474
GAGNOA I	16	8	71	13	100	1.066
DALOA II	43	21	39	18	100	508
GAGNOA II	35	26	54	11	100	352
DALOA DIOULA	13	5	77	10	100	847
GAGNOA DIOULA	16	7	65	19	100	188

DALOA I et GAGNOA I sont les marchés de luxe destinés à la clientèle aisée.

DALOA II, GAGNOA II les marchés des producteurs venus à la ville, sorte de marchés de demi-gros.

DALOA et GAGNOA DIOULA enfin sont des marchés propres aux étrangers et situés dans le quartier qui leur est réservé.

Dans les autres centres de la zone, Issia et Soubré à l'ouest, Sinfra et Oumé à l'est, on observe que :

- les régionaux - Bété à l'ouest, Gouros à l'est, sont proportionnellement plus nombreux dans l'est : Sinfra 30 %, Oumé 32 % que dans l'ouest : Issia 22 %, Soubré 24 %.

Les « autres Ivoiriens » et les étrangers sont proportionnellement plus nombreux à l'est qu'à l'ouest.

c) Zone sud : les régionaux (32 %) y sont plus nombreux qu'au centre, mais moins nombreux que dans le nord.

Les ethnies localement dominantes sont :

. les Baoulés à Tiassalé (35 %) et à N'Douci (24 %)
. les Didas à Divo (16 %) et à Lakota (17 %)
. les Néos et les Godiés à Sassandra (12 %).

On remarque que l'ensemble Tiassalé/N'Douci présente une structure un peu semblable à celle des grands centres urbains Daloa et Gagnoa :

Tiassalé ville à rayonnement local compte une forte proportion d'autochtones (42 % contre 43 % à Daloa II), tandis qu'à N'Douci, principal noeud routier du pays, on compte la plus forte proportion d'étrangers de tous les marchés régionaux : 22 %.

d) Les marchés de brousse :

Quoique les chiffres recueillis sur les marchés de brousse présentent une trop grande dispersion pour que l'on puisse en tirer des règles générales on retrouve de zone à zone les mêmes tendances que celles observées sur les marchés urbains et semi-urbains. On remarquera cependant que les étrangers sont particulièrement importants sur les marchés proches des blocs industriels : Plantations, scieries, mines (scierie Jacob à Oumé 73 %).

Les autochtones ne jouent un rôle que sur les marchés particulièrement isolés ou dans les centres en recession (Grand Lajou 74 %), tandis que les Ivoiriens non autochtones qui jouent un grand rôle dans l'artisanat et le commerce du café et du cacao se fixent dans la zone caféière (Wergaïo 81 %. Guiberoua 76 %) ou essaiment à partir des centres urbains.

Equipements des marchés
Types de postes de vente

TAB : AC5

MARCHES	Nombre				Pourcentages			
	Tabliers		Etalages	Total	Tabliers		Etalages	Total
	C	NC			C	NC		
Bouaflé	69	105	379	553	13	19	68	100
Zouenoula	32	61	322	415	8	15	77	100
Vavoua	33	71	299	403	8	18	74	100
Zone Nord	134	237	1.000	1.371	10	17	73	100
Daloa I	91	133	227	451	20	30	50	100
Daloa II	45	44	392	481	9	9	82	100
Daloa Dioula	76	425	332	833	9	51	40	100
Σ Daloa	212	602	951	1.765	12	34	54	100
Gagnoa I	202	368	470	1.040	20	35	45	100
Gagnoa II	23	60	264	347	7	17	76	100
Gagnoa Dioula	10	41	137	188	5	22	73	100
Σ Gagnoa	235	469	871	1.575	15	30	55	100
Issia	107	103	167	377	29	27	44	100
Soubré	41	114	145	300	14	38	48	100
Sinfra	74	182	394	650	11	28	61	100
Oumé	100	80	453	633	16	13	71	100
Zone Centre	769	1.550	2.981	5.300	15	29	56	100
Divo	215	360	715	1.290	16	28	56	100
Sassandra	66	143	203	412	16	35	49	100
Lakota	120	55	457	632	19	9	72	100
Tiassalé	68	41	269	378	18	11	71	100
N'Douci	39	83	124	246	16	34	50	100
Zone Sud	508	682	1.768	2.958	17	13	60	100
Centres urbains	728	1.574	2.740	5.040	14	31	55	100
Centres semi-urbains	683	895	3.009	4.587	15	19	66	100
Total	1.411	2.469	5.749	9.629	15	25	60	100
Brousse Nord					5	1	94	100
Centre					13	15	72	100
Sud					9	17	74	100
Ensemble					10	13	77	100

C) EQUIPEMENT DES POSTES DE VENTE

On distingue les étalages au sol destinés à la vente des vivriers et - tables de bois surmontées parfois d'un toit de branchages ou établies sous la halle - les tabliers couverts ou non couverts qui portent pour l'essentiel des produits de bazar.

Pour l'ensemble de la région il y a en moyenne sur les marchés urbains et semi-urbains :

- 60 % d'étalages au sol
- 25 % de tabliers non couverts
- 15 % de tabliers couverts.

Sur les marchés de brousse les étalages au sol représentent 90 % des postes de vente. Comme c'était à supposer, les étalages sont en plus grand nombre sur les marchés semi-urbains que sur les marchés urbains, mais ce qui différencie surtout ces deux types de marchés c'est la plus grande proportion de tabliers non couverts sur les marchés semi-urbains (Soubré environ 40 %).

D'une manière générale on observe sur l'ensemble des marchés que les tabliers couverts sont d'autant plus nombreux que l'on descend vers le sud de la région.

TAB : AC6

Marchés urbains, semi-urbains et ruraux
Nombre de postes de vente selon le type de commerce

	Vivrier		Marchandises		Total	Résidants	Nb de postes de vente pour 1.000 résid.	Nombre de résid. par poste de vente
	Nb	%	Nb	%				
Bouaflé	461	81	107	19	568	5.303	107	9
Zouenoula	505	92	43	8	548	4.565	120	8
Vavoua	368	89	43	11	411	3.785	108	9
Zone Nord	1.334	87	193	13	1.527	13.653	112	9
Σ Daloa	1.568	87	249	13	1.817	25.736	71	14
Σ Gagnoa	1.263	78	350	22	1.613	21.239	76	13
Issia	307	78	89	22	396	5.451	73	14
Soubré	246	81	59	19	305	5.061	60	16
Sinfra	563	84	108	16	671	7.244	93	11
Oumé	493	79	135	21	628	4.440	140	7
Zone Centre	4.440	82	990	18	5.430	69.171	78	13
Divo	1.047	81	247	19	1.294	16.552	79	13
Sassandra	354	83	71	17	425	8.367	51	20
Lakota	546	85	95	15	641	6.507	99	10
Tiassalé	348	89	44	11	392	4.615	87	11
N'Douci	224	87	34	13	258	2.646	98	10
Zone Sud	2.519	84	491	16	3.010	38.687	78	13
Σ Marchés urbains	4.232	82	917	18	5.149	71.894	72	14
Σ Marchés semi-urbains	4.061	84	757	16	4.818	49.617	97	10
Total	8.293	83	1.674	17	9.967	121.511	82	12
Marchés de Brousse :								
Nord		87		13	100			
Centre		89		11	100			
Sud		92		8	100			
Ensemble		90		10	100			

D) VENDEURS DE MARCHANDISES ET VENDEURS DE PRODUITS

On distingue généralement les vendeurs de marchandises (textiles, chaussures, bazar, etc...) et les vendeurs de produits (produits agricoles, alimentaires etc...).

1 - Les vendeurs de marchandises et de services :

Les vendeurs de marchandises, quoiqu'ils se heurtent à la concurrence des boutiquiers, sont d'autant plus nombreux que le marché est important et que sa clientèle est riche et moderne : plus nombreux dans le centre que dans le nord ou au sud, ils sont particulièrement actifs sur les marchés de GAGNOA I et DALOA I qui sont fréquentés par la clientèle qui dispose d'un pouvoir d'achat stable et de besoins plus moderne.

On a distingué :

Les bazars proprement dits : quincaillerie, articles de toilettes, pièces de vélo etc...

L'habillement : textile, chaussures, pagnes, foulards, vieux habits.

L'artisanat : tailleurs, cordonniers, coiffeurs, réparateurs.

L'alimentation : boulangers, restaurant, cafés.

Pour l'ensemble de la région, ces professions se partagent comme suit, les effectifs des vendeurs :

TAB : AC7

Marchés urbains et semi-urbains
Commerce de marchandises - Nombre de postes de vente

Marchés	Bazar	Habil-lement	Bimbe-lotterie	Artisa-nat	Alimen-tation	Total	Nb de Résidants	Nb de postes de vente pour 1.000 Rés.	Nb de Rés. par poste de vente
Bouaflé	36	38	5	14	13	107	5.303	20	50
Zouenoula	13	20	3	3	4	43	4.565	10	105
Vavoua	15	12	2	10	5	43	3.785	11	88
Tot. CSU Nord	64	70	10	27	22	193	13.753	14	71
Daloa	80	104	11	32	21	249	25.736	10	100
Gagnoa	73	150	20	60	47	350	21.239	17	61
Issia	37	29	4	5	13	89	5.451	17	61
Soubré	23	16	5	10	5	59	5.061	11	86
Sinfra	38	36	3	22	8	108	7.244	15	67
Oumé	58	53	3	16	8	135	4.440	30	33
Tot. CU	153	254	31	92	68	599	46.975	13	78
Tot. CSU	156	134	15	53	34	391	22.196	17	57
Tot. Centre	309	388	46	145	102	990	69.171	14	70
Divo	74	81	21	54	17	247	16.552	15	67
Sassandra	26	25	8	6	6	71	8.367	9	120
Lakota	37	34	10	7	7	95	6.507	15	68
Tiassalé	10	11	4	12	7	44	4.615	10	100
N'Douci	12	7	-	11	4	34	2.646	13	78
Tot. CU	100	106	29	60	23	318	24.919	13	78
Tot. CSU	59	52	14	30	18	173	13.768	13	79
Tot. Sud	159	158	43	90	41	491	38.687	13	79
Tot. CU	253	360	60	152	91	917	71.894	13	79
Tot. CSU	279	256	39	110	74	757	49.617	15	66
Total REGION	532	616	99	262	165	1.674	121.511	14	73

TAB : AC 8

Marchés urbains et semi-urbains : Vendeurs de Marchandises et Prestataires de services (en %)

	Bazar	Habillement	Bimbeloterie	Artisans	Alimentation	TOTAL
Nord CSU	33	36	5	14	11	100
Centre						
Centres Urbains	26	42	5	15	12	100
CSU	40	34	4	13	9	100
Total zone	31	39	5	15	10	100
Sud						
Centres Urbains	31	33	9	19	7	100
CSU	34	30	8	17	10	100
Total zone	32	32	9	18	8	100
Total CU	28	39	6	17	10	100
Total CSU	36	34	5	14	10	100
Total général	32	37	6	15	10	100

Leur répartition est très comparable de zone à zone. Il semble en revanche que les postes de vente d'articles d'habillement sont comparativement plus nombreux sur les marchés urbains que sur les marchés semi-urbains et inversement pour les bazars.

On observe également une meilleure représentation des artisans sur les marchés urbains.

On remarque cependant que la présence de marchands n'est pas déterminée par l'importance du marché (urbain ou semi-urbain). La densité de postes de vente (nombre de postes de vente pour 1000 habitants) est assez constante pour l'ensemble de la région. Il faut citer cependant les cas ou les vendeurs de marchandises établis sur les marchés paraissent remarquablement peu nombreux, ce qui peut être attribué à un déséquilibre entre des points de vente trop nombreux (sur le marché et hors marché) pour une demande trop faible : c'est à la fois le cas de Sassandra, Tiassalé et Soubré, villes en stagnation, comme de Daloa ou une forte immigration conjuguée avec une demande

Marchés urbains et semi-urbains TAB : AC9

Commerce de produits vivriers - Nombre de postes de vente

MARCHE	Nombre de poste de vente	Nombre de Résidants	Nombre de postes de vente pour 1.000 Résidants	Nombre de Résidants par poste de vente
Bouaflé	461	5.303	87	12
Zouenoula	505	4.565	110	9
Vavoua	368	3.787	97	10
Zone Nord	1.334	13.653	98	10
Daloa	1.568	25.736	61	16
Gagnoa	1.263	21.239	59	17
Issia	307	5.451	56	18
Soubré	246	5.061	49	21
Sinfra	563	7.244	78	13
Oumé	493	4.440	110	9
Centres urbains	2.831	46.975	60	16
Centres semi-urbains	1.609	22.196	73	14
Zone Centre	4.440	69.171	64	16
Divo	1.047	16.552	64	16
Sassandra	354	8.367	42	23
Lakota	546	6.507	84	12
Tiassalé	348	4.615	77	13
N'Douci	224	2.646	85	12
Centres urbains	1.401	24.919	56	18
Centres semi-urbains	1.118	13.768	81	11
Zone Sud	2.519	38.687	65	15
Centres urbains	4.232	71.894	59	17
Centres semi-urbains	4.061	49.617	82	12
REGION	8.293	121.511	68	15

importante et stable a provoqué une multiplication des points de ventes tant pour le petit commerce africain que pour le commerce moderne. Il est donc difficile de dissocier les différentes formes de distribution de marchandises qui sont étudiées par ailleurs.

2 - Les vendeurs de produits :

Plus de 8.000 personnes assument chaque jour l'approvisionnement en produits alimentaires des 121.511 personnes résidant dans les quatorze centres urbains et semi-urbains. Ces vendeurs sont nettement majoritaires sur tous les marchés de la région (78 à 92 %) mais tous les centres ne sont pas desservis avec la même intensité :

Le nord et l'est de la région comportent un plus grand nombre de postes de vente que le centre et surtout le sud, d'autre part les marchés urbains comptent proportionnellement moins de vendeurs de vivrier que les marchés semi-urbains. On a remarqué par ailleurs que les vendeurs producteurs sont plus nombreux sur les marchés semi-urbains que sur les marchés urbains, les produits vivriers étant vendus surtout par des producteurs ces deux observations sont étroitement liées.

La plus forte affluence est observée dans les zones de peuplement rural particulièrement dense (sous préfecture de Goïtafla) où les structures commerciales sont encore embryonnaires et rares les points de vente hors marché.

Il n'y a donc pas un grand nombre de vendeurs pour servir une population urbaine riche et nombreuse mais au contraire une masse relativement importante de paysannes qui se rendent au marché le plus proche pour y écouler l'excédent commercialisable de leur production agricole.

Dans les centres plus importants où la demande est plus forte et peut-être plus rigide les marchands de produits vivriers sont sans doute moins nombreux (1 pour 14 habitants à Gagnoa contre 1 pour 8 habitants à Zouenoula) mais plus stables et peut être plus riches puisqu'ils se partagent un marché plus important.

Enfin les zones plus isolées en particulier à l'ouest de la région connaissent dans ce domaine une moindre activité (Sassandra 1 poste de vente pour 20 habitants, Soubré 1 pour 17 habitants).

C'est sur les marchés urbains du centre que les vendeurs de vivrier

réalisent les plus gros chiffres d'affaires, viennent ensuite les marchés urbains du sud puis les marchés semi-urbains du Centre et du nord et en dernier ceux du sud.

On remarquera une assez bonne liaison entre la densité de postes de vente sur les marchés et le chiffre d'affaires des vendeurs de vivriers, sauf sur certains marchés où l'on note un déséquilibre entre le nombre de postes de vente et l'importance du marché ce qui est généralement le cas des marchés les moins actifs. A l'autre extrêmité de l'échelle le marché de Oumé quoique particulièrement actif compte le plus grand nombre de postes de vente qui réalisent donc un des plus faibles chiffres d'affaires moyen par vendeur.

Pour l'ensemble on observe - dans le domaine du vivrier - qu'il existe une liaison étroite entre la dépense par résidant, la densité des postes de vente et dans une moindre mesure le chiffre d'affaires par vendeur : dépense et densité étant plus fortes au nord et à l'est de la région que dans l'ouest et le sud, tandis que le chiffre d'affaires par vendeur est davantage fonction de l'importance du marché, les marchés urbains permettant une recette individuelle plus importante que les marchés semi-urbains.

6 - PRODUITS VIVRIERS COMMERCIALISES SUR LES MARCHES

A) MARCHES URBAINS ET SEMI URBAINS

Commercialisation des Produits Alimentaires d'origine végétale

Sur les marchés urbains et semi-urbains de la région, la dépense pour l'achat de produits alimentaires d'origine végétale (produits vivriers) est d'environ 128 millions CFA par an qui se répartissent ainsi :

Féculents	Céréales	Oléagineux	Fruits	Légumes
22 %	21,1 %	21,4 %	2,8 %	32,4 %

Cette ventilation en valeur est fonction avant toute chose du prix des produits particulièrement élevé pour les huiles, les oléagineux transformés (Arachide, pâte etc...) et les légumes séchés ou moulus (piment, Gourbo, champignon etc..). Cette répartition ne diffère pas sensiblement entre les zones prises dans leur ensemble pas plus qu'entre les marchés urbains et semi-urbains. Tout au plus, peut-on dire que, en valeur, la part :

- des céréales et des fruits semble plus importante au nord,
- des légumes et oléagineux au centre
- des féculents (banane plantain et manioc) au sud.

1 - **La dépense moyenne par résident** est de 7.800 CFA par an, 7.680 CFA sur les marchés urbains contre 7.930 CFA sur les marchés semi-urbains. Ces chiffres ne sauraient être une estimation de la consommation individuelle sauf si l'on admet qu'il existe une compensation entre les achats effectués par les ruraux sur les marchés urbains et semi-urbains et l'approvisionnement des citadins directement auprès des producteurs en brousse.

D'autre part les transactions enregistrées sur les marchés sont le fait aussi bien des consommateurs que d'intermédiaires qui achètent pour revendre - des achats par tête élevés pourront donc signifier indifféremment que la consommation locale du produit est importante ou simplement que la ville est un noeud de la commercialisation du produit.

2 - Autoconsommation et commercialisation :

Un fort chiffre de vente sur le marché n'est pas nécessairement un indice de forte consommation. Le consommateur a recours au marché lorsque ses possibilités d'autoconsommation sont faibles ou nulles. Aussi un produit fortement autoconsommé peut-il faire l'objet de transactions commerciales assez rares tandis qu'un produit largement commercialisé peut n'être consommé globalement qu'en assez faible quantité.

3 - Chiffre d'affaires par marché :

Les plus gros chiffres d'affaires sont réalisés, en ordre décroissant sur les marchés de Daloa Gagnoa et Divo - ordre qui correspond à l'importance de la population - puis l'ordre s'inverse, Sinfra (7.244 résidants) venant avant Sassandra (8.367 résidants). On remarque généralement que Sinfra et Oumé, villes de l'est, ont une activité plus intense que les marchés de l'ouest et du sud.

Du point de vue du chiffre d'affaires par vendeur, on observe la même hiérarchie liée à l'importance de la population :

- 131.000 CFA/an dans les centres urbains.
- 97.000 CFA/an dans les centres semi-urbains, avec une exception pour N'Douci, important noeud routier (130.000 CFA) et, dans une moindre mesure, les autres marchés situés sur les grands axes de communication.

On observe à N'Douci, non seulement que le chiffre d'affaires par vendeur est élevé mais que le montant moyen d'achats par habitant suit le même mouvement, ce qui laisse supposer qu'une part importante des achats est le fait d'une clientèle de passage.

Les notes monographiques par groupe de produit permettront d'ailleurs de signaler les particularités de chaque marché.

LES CEREALES

Pour l'ensemble de la région, le riz représente près de 80 % des céréales vendues sur les marchés, suivi par le maïs (18 %) dont la culture est généralement associée à celle du riz. Les autres céréales (mil 2 %, fonio 1,5 %) ne sont pratiquement pas consommées par les autochtones et n'occupent qu'une place secondaire sur les marchés.

Ces pourcentages, exprimés en valeur, tiennent compte des différentes formes sous lesquelles sont commercialisés les produits :

- riz : décortiqué, étuvé, paddy ou botillon
- maïs : épis frais, épis secs, grains et farine.

a) CEREALES DIVERSES

La culture du maïs étant directement liée à celle du riz, on vend relativement plus de maïs dans la zone centre, essentiellement sous forme de farine, et surtout sur les marchés urbains de Gagnoa et Daloa. Sur les marchés semi-urbains il faut distinguer l'est de l'ouest :

A Issia et Soubré à l'Est, on vend moins de maïs par résidant et les prix y sont sensiblement plus élevés qu'à Sinfra et Oumé à l'Ouest.

- prix du Maïs, zone centre, marchés semi-urbains.

	Epis		Grains	Farine
	Frais	Secs		
Issia	13	-	28	40
Soubré	11	-	17	48
Sinfra	6	6	17	30
Oumé	7	10	16	32

cette distinction est valable pour le mil et le fonio.

On observe que, pour les céréales diverses la dépense par tête est respectivement de :

75 CFA/an à Issia et Soubré
500 CFA/an à Sinfra et Oumé.

Pour le groupe céréales pris dans son ensemble (riz compris) la dépense par tête à Sinfra (1870) et à Oumé (2.260) est tout à fait comparable à celle observée sur les marchés urbains de Gagnoa et Daloa.

Si l'on excepte le fonio qui est plus cher au nord, le prix des céréales décroît du sud au nord alors que la dépense par tête au poste céréales atteint au nord 2.840 CFA/an soit 24 % de la dépense alimentaire totale tandis que les prix y sont moins élevés que partout ailleurs dans la région. Ce phénomène peut s'expliquer par l'importance de l'autoconsommation de féculents dans cette zone ce qui accroît la proportion des céréales sur les marchés du nord, car dans cette zone où la consommation du riz est en expansion, l'alimentation est encore à base de tubercules.

La production et la consommation du riz restent encore largement représentées dans le pays Bété où elles constituent l'une des lignes de force de cette société.

b) LE MARCHE DU RIZ

La consommation annuelle de riz pour l'ensemble de la région est supérieure à 66.000 tonnes. Cependant 70 % de ces consommations ne font pas l'objet de transactions monétaires.

Les 20.000 tonnes qui empruntent les circuits de distribution sont commercialisées à part égales par :

- Transactions entre ruraux au village producteur.
- Ventes directes des producteurs aux consommateurs urbains et semi-urbains.
- Ventes sur les marchés par les producteurs eux-mêmes ou par des intermédiaires qui commercialisent surtout du riz local mais aussi du riz importé.
- Ventes dans les boutiques des centres urbains et semi-urbains : riz importé surtout.

Le riz de production locale représente plus de 85 % en valeur et 90 % en quantité de l'ensemble de la consommation.

Le riz local occupe une place moins importante si l'on se réfère à la seule commercialisation :

Sur 20.000 Tonnes de riz commercialisé 13.150 (66 %) sont de production locale et valent 434 millions (55 %).

Le riz local est commercialisé en différents états :

- Botillons de cinq à dix kg : gerbes de tiges entières comportant le grain non décortiqué et la paille.

Le riz en botillons ne représente qu'une très faible fraction du riz commercialisé au niveau des marchés. Sa part est plus importante dans les échanges au village, les producteurs de riz vendent environ 2.500 tonnes de botillons ce qui représente un peu plus de 1.000 tonnes de riz décortiqué.

Les transactions sont concentrées pendant la période de récolte et sur un grand nombre de marché il ne s'en vend jamais, en particulier dans le nord et le sud de la région.

L'offre globale sur les marchés est d'environ 220 tonnes par an soit l'équivalent d'une centaine de tonnes de riz décortiqué.

Les marchés de Gagnoa (145 t) Daloa et Sinfra (30 tonnes chacun) écoulent la quasi totalité du riz en botillons vendu sur les marchés.

Les prix, extrêmement sensibles aux variations des conditions du marché, vont de 5 à 25 CFA le kilo. Les botillons vendus en brousse par les producteurs eux-mêmes ne valent jamais plus de 15 CFA le kilo.

- Riz Paddy : riz battu mais non décortiqué : plus de 6.000 tonnes de riz sont vendues en Paddy par les producteurs ce qui représente environ 3.600 tonnes de riz décortiqué. Cependant les quantités de riz paddy vendues sur les marchés urbains et semi-urbains sont très faibles : 310 tonnes soit moins de 200 tonnes de riz décortiqué; pour l'essentiel les transactions ont lieu sur les marchés de :

- GAGNOA	187 tonnes
- SINFRA	54 tonnes
- DIVO	42 tonnes
- ZOUENOULA	25 tonnes.

Mais en général, le riz paddy est vendu directement au village soit aux consommateurs ruraux ou urbains soit aux intermédiaires qui l'offrent sur les marchés après décortiquage. Le prix du riz paddy se situe dans une fourchette 10 - 30 CFA mais peut dans certains cas exceptionnels atteindre 40 CFA. Il est en moyenne de 22 CFA.

- Le riz étuvé : l'étuvage consiste à traiter le paddy par l'eau bouillante pendant une heure et à le soumettre après séchage aux opérations courantes de décortiquage et de blanchiment.

Sur les marchés de la région le riz étuvé, quoique plus cher que le riz décortiqué (50 à 60 CFA le kilo), n'est pas particulièrement apprécié des consommateurs. On en vend chaque année une cinquantaine de tonnes uniquement sur les marchés de Daloa, Gagnoa, et Issia.

Le riz étuvé présente cependant un certain nombre d'avantages : Grains bien formés, cuisson rapide et surtout bonne conservation des vitamines.

Sans doute sa couleur légèrement ambrée explique-t-elle le peu d'attrait excercé sur le consommateur.

C'est le seul cas où les consommateurs font une distinction entre les différents types de riz décortiqués.

- Le riz décortiqué, lorsqu'il est de production locale, est obtenu par pilonnage à la main ou, plus rarement par décortiquage mécanique.

- Le riz importé (7.200 tonnes), toujours décortiqué, provient en grande partie de transferts intérieurs au territoire national. Les importations de l'étranger transitent toujours par Abidjan.

Les consommateurs ne font pas à proprement parler de distinction entre riz local et riz importé, mais entre l'autoconsommation qui est la règle et le recours au commerce qui est l'exception. Aussi, compte tenu du cycle saisonnier le riz importé n'est commercialisé sur les marchés que pendant la période de soudure (1). La commercialisation du riz est fortement caractérisée par l'évolution cyclique imprimée au marché par la concentration des récoltes sur deux mois (juillet - août - septembre) et par la rupture de stocks qui précède cette période.

---

(1) Sauf sur les marchés urbains où existe une forte demande déterminée par la présence de fonctionnaires et d'étrangers.

COMMERCIALISATION DU RIZ DECORTIQUE SUR LES MARCHES URBAINS ET SEMI-URBAINS

3.640 tonnes de riz décortiqué ont été commercialisées sur ces marchés en 1963-1964. Elles ont été produites à 63 % dans la région.

Entre le nord, le centre et le sud, la consommation par tête dans les centres semi-urbains est d'autant plus forte que la zone est moins productrice mais aussi moins urbanisée.

Le nord l'emporte avec une commercialisation annuelle de 54 kg par résidant, en revanche les petites villes du centre et du sud accusent les niveaux les plus bas de consommation par tête.

Le prix du riz décortiqué est affecté de variations saisonnières et géographiques assez importantes qui le portent d'un minimum de 38 CFA à un maximum de 64 CFA.

Le prix moyen, très proche du prix imposé pour le riz importé, est de 48 CFA par kilo soit un chiffre d'affaires annuel de 175 millions CFA que réalisent selon les jours 300 à 600 vendeuses.

Ces vendeurs, intermédiaires ou producteurs, sont pour la grosse majorité des ivoiriens étrangers à la région (47 %).

L'appoint est fourni :

- Au nord par les Gouros qui sont 15,5 % de l'ensemble mais 37 % des vendeurs qui opèrent au nord.
- Au centre et au sud par les bétés (17,5 %) qui sont 24 % des vendeurs du centre et 16 % des vendeurs de la zone sud.

Les Bétés sont bien représentés sur les marchés urbains et semi-urbains du centre et du sud et sont de plus en plus nombreux sur les marchés de brousse à mesure que l'on descend vers le sud.

Par zone le nombre d'intermédiaires rapporté aux résidents varie peu; Il est un peu moins élevé au nord où les producteurs sont plus nombreux à offrir eux-mêmes leurs produits. Les Gouros, ethnie locale, y représentent 41,5 % des vendeurs sur les marchés semi-urbains.

On observe d'ailleurs sur l'ensemble de la région que les producteurs

commercialisent plus facilement leur riz sur les marchés semi-urbains. Ils demeurent toutefois, même sur ce type de marchés, en nombre inférieur aux intermédiaires. Ceux-ci sont les plus nombreux sur les marchés urbains et les marchés de brousse.

Pour le producteur, le marché semi-urbain présente l'avantage d'être :

- moins éloigné que le marché urbain tout en assurant la même sécurité d'écoulement.
- plus anonyme que le marché de brousse où l'acheteur risque d'être une relation personnelle à laquelle on ne peut pas imposer son prix.

Au contraire les intermédiaires sont plus fortement implantés sur les marchés urbains où ils bénéficient de la « demande moderne » et sur les marchés de brousse où ils assurent, à l'abri d'une trop forte concurrence, une fonction essentielle en période de soudure.

C'est d'ailleurs cet aspect saisonnier qui fait passer le nombre de vendeurs par jour, sur les marchés de 200 en novembre, à 550 en Juin.

Dans l'ensemble l'offre sur les marchés on l'a vu, est inversement associée aux dates de récolte et a pour fonction principale de pallier aux ruptures de stock. Elle présente un maximum très sensible en juin, précédé d'une hausse progressive de mars à juin et suivi d'une baisse rapide dès qu'arrive le riz nouveau destiné à l'auto-consommation des producteurs ou à l'achat hors marché par les consommateurs qui, en économie traditionnelle ont tendance à constituer des stocks annuels.

Pour le reste de l'année l'offre se stabilise à un niveau moyen égal à la moitié du niveau maximum qui est atteint en juin; elle est toutefois plus étalée dans le nord où l'on observe de hauts niveaux d'avril à août inclus.

L'offre sur les marchés étant inversement proportionnelle aux disponibilités en riz des consommateurs, l'importance de l'offre par habitant est un indice d'étranglement dans les circuits de commercialisation dans la zone nord (54 kg par résident), à Oumé et Lakota (+ de 40 kg), à Gagnoa Divo et Tiassalé, N'Douci (plus de 30 kg).

La part de riz importé sans l'offre totale peut être en outre le signe des difficultés d'approvisionnement, en produits locaux : elle dépasse 50 % à Daloa Gagnoa Divo et 30 % à Bouaflé Soubré et Sassandra.

Malgré ces signes de distorsion, les prix moyens pratiqués sont remarquablement uniformes sur l'ensemble de la région quelque soit la zone :

Nord	47,5 CFA
Centre	48 CFA
Sud	48 CFA

ou le type de marché :

Marchés urbains 48 CFA
Marchés semi-urbains 48 CFA.

Ce phénomène lié sans doute à l'existence d'un prix imposé pour le riz importé, masque cependant des variations saisonnières importantes. Les prix atteignent un maximum (53 CFA) en juillet lors de la chute brutale de l'offre sur les marchés, ils sont toutefois déjà élevé (50 CFA) en juin au moment où la demande et l'offre sont maximum en raison de la réduction des stocks des particuliers.

Si l'on excepte le mois de Juillet les prix suivent les fluctuations de l'offre et s'accroissent avec elle. Cette particularité est illustrée par la zone nord où les prix demeurent élevés pendant toute la période (avril à septembre) où l'offre est forte.

L'observation de ces variations saisonnières laisse supposer que les spéculations sont importantes et que le riz acheté au producteur en période de récolte à un prix non rémunérateur (1) lui est revendu fort cher en période de soudure.

La marge commerciale moyenne sur les marchés s'élève du nord au sud : elle est de 18 % à Bouaflé et atteint 31 % à N'DOUCI, soit pour un chiffre d'affaires de 150 millions, un bénéfice brut de 33 millions qui réparti entre 300 vendeurs représente - après déduction de la taxe de place et des frais divers - (10 %), un bénéfice net de 100.000 CFA par vendeur, soit une valeur ajoutée de trente millions CFA par an.

Dans la réalité les spéculations dont fait l'objet le commerce permettent à quelques « intermédiaires» des profits beaucoup plus substantiels quoique marginaux, compte tenu des faibles quantités en jeu.

En période de récolte, les intermédiaires se rendent sur les lieux de

(1) Venant avant la récolte de cacao la vente du riz est le seul moyen dont disposent les planteurs pour se procurer des moyens monétaires afin d'assurer la rentrée scolaire.

production où ils achètent le riz en botillons à 5 F le kg et le riz paddy à moins de 10 F. Après transformation et stockage le riz décortiqué est vendu en période de soudure jusqu'à 65 F le kg. En moyenne le prix du riz local en période de soudure est de 53 F par kg.

- le taux de transformation du riz paddy en riz décortiqué est de 58 %, il faut donc environ 1.700 Gr. de paddy pour obtenir un kilo de riz décortiqué soit à 10 F le kg : 17 F.
- le décortiquage lorsqu'il est réalisé à l'entreprise est payé 5 F/kg.
- transport du village au marché : 1 F/kg
- avaries et déprédations des rongeurs 10 %
- prix de revient d'un kilo de riz décortiqué : 29 F.

La marge de détail communément pratiquée dans la région est de 22 % soit 11,5 F/kg, reste à l'intermédiaire 13 CFA par kilo vendu en période de soudure soit 25 % du prix de vente.

Les différents stades de transformation et de commercialisation sont en général le fait d'une même famille et la marge réelle, toutes opérations confondues, est en réalité bien plus forte.

Si l'on ne tient compte que des seules dépenses monétaires : achat et, éventuellement, décortiquage et transport la marge de l'intermédiaire passe à 30 F/kg soit 56 % du prix de vente et 130 % de la dépense initiale pour une immobilisation de 6 mois;

Quoique cette spéculation puisse sembler limitée puisqu'elle ne porte que sur la part de riz local commercialisée en période de soudure on peut y rechercher une des causes de la faible part des transactions monétaires dans la consommation de riz.

On a vu que la pratique du prix imposé pour le riz importé avait un certain effet stabilisateur sur les prix; pour que cette action atteigne une plus grande efficacité il faudrait qu'elle soit complétée par une pression sur l'offre et par une plus grande participation des producteurs de riz au circuit monétaire. L'institution de circuits de ramassage en période de traite et peut-être le décortiquage en riserie industrielle devrait faciliter cette transformation des circuits de distribution du riz (1).

---

(1) On trouvera en annexe le texte du décret 66-550 du 24/11/66 fixant les prix du paddy et du riz local.

COMMERCIALISATION DU RIZ SUR LES MARCHES DE BROUSSE

La commercialisation du riz sur les marchés ruraux représente environ 845 tonnes/an.

On remarque une forte participation d'intermédiaires (87 pour cent des vendeurs) et une grande influence des ethnies étrangères à la région :

Nord 76 % des vendeurs
Centre 79 % des vendeurs

sauf dans le sud où les autochtones sont 93 %.

Parmi les autochtones les Bété qui sont originaires du centre de la région occupent une place prépondérante :

12 % dans le Nord
20 % dans le Centre
47 % dans le Sud.

On observe comme sur les marchés urbains et semi-urbains un gonflement des transactions en Juin où les prix atteignent 55 F dans la zone Nord, puis 40 F en Août pour se maintenir à ce niveau en septembre et en Octobre.

La commercialisation annuelle sur les marchés de la zone Nord est de 165 tonnes, mais l'offre quotidienne passe de 1.300 kg en juin à 310 kg en moyenne pour le reste de l'année.

Dans la zone centre, en dehors de quelques marchés importants tels Guiberoua ou Diegonefla, la commercialisation est très faible, sauf en juin et juillet où elle double par rapport au niveau des deux mois précédents.

Pour l'ensemble des 30 marchés de brousse de la zone centre, l'offre annuelle est certainement supérieure à 300 tonnes. Les prix variant de 40 F en août à 60 F en juin.

Dans la zone sud enfin, les prix semblent se maintenir à Guitry, à un haut niveau pendant une longue période de soudure, mais les quantités commercialisées restent faibles quoiqu'il n'y ait pas de véritables difficultés d'approvisionnement.

On remarquera, si l'on s'en tient à une approche quantitative, un décalage dans la période de soudure qui atteint son maximum en juin au nord et au centre et en août au sud. La commercialisation annuelle y est enfin légèrement plus forte que dans les deux autres zones : 370 tonnes.

***RIZ DECORTIQUE** : Consommation totale*

	VALEUR (10^6 CFA)		QUANTITES (tonnes)	
	Riz local	Riz importé	Riz local	Riz importé
Consommateurs ruraux				
. Auto-consommation	1.278,8		46.000	
. Achats	278,8	17,5	5.000	350
TOTAL	1.577,6	17,5	51.000	350
Consommateurs urbains				
. Achats au producteur	278,8		5.000	
. Achats en boutique		246,0		5.000
. Achats au marché	155,0	91,0	3.150	1.850
TOTAL	433,8	337,0	8.150	6.850
TOTAL GENERAL	2.011,4	354,5	59.150	7.200
		2.365,9		66.350

ANNEXE - PRIX DU PADDY ET DU RIZ D'ORIGINE LOCALE

Décret nº 66-550 du 24/XI/66 (JORCI Nº 59 du 22/XII/66) fixant les prix du paddy et du riz d'origine locale ainsi que de l'usinage « à façon » du paddy.

Art. 1er - Dans tous les points d'achat du territoire national autres que ceux des usines de décorticage et de blanchiment (rizeries), le prix d'achat, aux producteurs, du kilogramme de « paddy » non décortiqué est uniformément fixé à 18 francs CFA (prix minimum).

Art. 2 - Compte tenu des frais moyens pondérés de transport définis à l'article 3 ci-après, le prix d'achat, aux producteurs, du kilogramme de « paddy » non décortiqué, rendu toutes rizeries, est, uniformément, fixé à 19 francs CFA (prix minimum).

Art. 3 - Pour les rizeries, le prix de vente du riz décortiqué et blanchi ex-usine, logé en sacs de 100 kg, est uniformément fixé à 45 francs le kg, soit 4.500 francs le sac de 100 kg, sac compris (prix maxima).

Art. 4 - Dans chaque point de vente, le prix de vente au détail du kilo de riz décortiqué et blanchi d'origine locale sera déterminé par l'addition, en valeur absolue, au prix de 45 francs, ci-dessus mentionné, du prix du transport, calculé sur la distance de la rizerie la plus proche et sur la base de 10 francs la tonne au kilomètre (prix maximum).

Art. 5 - Dans tous les points de vente le prix de vente au détail du riz non blanchi, pilonné en mortier ou décortiqué mécaniquement à la main, dit « riz cago », est uniformément fixé à 35 francs le kilo (prix maximum).

Art. 6 - Pour les seuls cultivateurs producteurs, et à raison d'une tonne de paddy, au maximum, par récolte et par chef de famille, le coût de l'usinage dit « à façon » du paddy est uniformément fixé à 4.000 francs par tonne de riz décortiqué et blanchi (prix maximum), les issues et « farines » résultant du traitement étant restituées gratuitement.

Art. 7 - Les infractions aux dispositions du présent décret seront punies des peines prévues par la loi nº 60-273 du 2 septembre 1960 modifiée par la loi nº 64-492 du 21 décembre 1964, portant réglementation des prix.

Art. 8 - Le présent décret sera publié au Journal officiel de la République.

LES FECULENTS

L'igname, le Manioc (ses dérivés) et la Banane Plantain représentent environ 98 % du chiffre d'affaires des féculents sur les marchés urbains et semi-urbains.

Ces pourcentages, exprimés en valeur, tiennent compte des différents états dans lesquels sont commercialisés l'igname et le manioc.

Pour l'ensemble du groupe féculent, les achats par résident sont les plus élevés au nord et au sud (en particulier en raison des fortes ventes réalisées à N'Douci) vient ensuite le centre où la partie Est domine nettement.

Taro et Patate :

Le prix du taro s'élève du nord au sud, et c'est au nord que les achats par tête sont les plus importants; en revanche, c'est au centre que la patate est la plus chère (11 CFA/kg contre 5 au nord) mais c'est au nord et au sud que les achats par tête sont les plus élevés. Il se vend très peu de taro et de patate à l'est de la région.

Igname, Manioc, Banane plantain, font l'objet de notes séparées compte tenu de l'importance de ces produits et en particulier de l'intérêt présenté par les dérivés du manioc dans la perspective d'implantation d'une industrie de transformation des produits alimentaires.

a) BANANE PLANTAIN

Bien que la banane plantain occupe une place importante dans la région, les enquêtes, tant agricoles qu'économiques, ont eu du mal à cerner les données relatives à ce produit. On sait en particulier peu de choses quant à la production et aux exportations.

De l'étude des budgets familiaux on peut déduire que la consommation de bananes plantains représente un volume de 108.000 tonnes pour une valeur de 585 millions CFA.

La répartition par type de transaction est la suivante :

Autoconsommation et transactions en nature 93,3 "
Achats 6,7 ", soit 39,2 millions et 7.130 tonnes qui font l'objet de transactions entre producteurs et consommateurs au village ou sur les marchés de brousse et auxquelles il convient d'ajouter 4.300 tonnes pour 35,4 millions CFA qui sont commercialisées sur les marchés urbains et semi-urbains, soit :

	Quantité (T)	Valeur (1.000 CFA)	Prix moyen
Marchés semi-urbains nord	766,2	4.749,6	6,2
Marchés urbains centre	1.283,8	12.921,0	10,0
Marchés semi-urbains centre	466,8	2.422,0	5,2
Total zone centre	**1.750,6**	**15.343,0**	**8,7**
Marchés urbains sud	791	6.837,0	8,6
Marchés semi-urbains sud	892,1	8.457,0	9,5
Total zone sud	**1.683,1**	**15.294,0**	**9,1**
Marchés urbains	2.175,9	19.758,0	9,1
Marchés semi-urbains	2.125,1	15.628,0	7,6
Ensemble	**4.301,0**	**35.386,0**	**8,2**

On remarque que les prix s'élèvent lorsqu'on passe du nord au sud et des marchés semi-urbains aux marchés urbains. Si l'on compare les prix sur les marchés de brousse aux prix observés sur les marchés urbains et semi-urbains :

	Nord	Centre	Sud	Ensemble
Prix brousse	3,5	5,4	6,3	5,5
Prix CU et CSU	6,2	8,7	9,1	8,2
V.A.	2,7	3,3	2,8	2,7
V.A. en %	77 %	61 %	44 %	50 %

On constate que, la valeur ajoutée par la distribution - remarquablement stable en valeur absolue - s'accroît en valeur relative du sud au nord car une part importante des bananes vendues sur les marchés du nord est importée du centre et du sud et supporte un coût important de transport et de distribution. Cette observation n'est pas contredite par le bas niveau des prix sur les marchés du nord, car d'une part les bananes importées du sud y sont achetées à un prix de gros, et d'autre part les faibles quantités commercialisées sont la manifestation de la faiblesse de la demande.

Au contraire il faut remarquer que plus le potentiel de production et l'habitude de consommation sont forts, plus le prix s'élève jusqu'à atteindre (en moyenne !) 14 F à Sassandra où réside un important noyau de pêcheurs étrangers sans liens directs avec les producteurs de bananes de l'arrière pays.

Tout se passe comme si, les exportations de bananes plantains vers les autres régions de la Côte d'Ivoire étaient si importantes que les consommateurs locaux, ne trouvant plus à s'approvisionner, acceptaient de payer un prix particulièrement élevé pour s'en procurer.

Ce phénomène semble confirmé par la répartition régionale du marché en brousse et en ville :

	Nord	Centre	Sud
Brousse	11 %	55 %	34 %
Centre	13 %	43,50 %	43,50 %

On voit que les marchés urbains et semi-urbains de la zone centre ont une consommation proportionnellement plus faible que la brousse dans la zone sud. Or, si les différents marchés urbains et semi-urbains ont un écoulement par habitant comparable, quels que soient la zone géographique et le type de marché, cet écoulement est 6 à 7 fois plus fort à N'Douci, ce qui confirme le rôle

de ce centre dans le commerce inter régional et montre comment « l'assiette » de la commercialisation des bananes plantain est déplacée vers l'est par la demande extérieure à la région.

Sur le plan saisonnier - et au même rythme que les variations de la production - on observe un accroissement sensible de consommation de août à mars, les consommations moyennes se réduisent d'avril à août au 2/3 du niveau précédent. Les prix représentent et amplifient ce mouvement :

Le prix le plus bas a été observé à Vavoua en mars : 2F/kg, et le prix le plus élevé à Sassandra en juillet : 28 F/kg.

En moyenne les prix sont :

Supérieurs à 6 F de août à décembre,
Inférieurs à 5 F de décembre à avril,
compris entre 7 et 15 francs en moyenne de mai à août avec un maximum en juillet. Ces variations de prix ont une amplitude très faible au nord et très forte au sud.

b) LE MARCHE DE L'IGNAME

La consommation régionale d'igname dépasse vraisemblablement 40.000 tonnes et, en valeur, 600 millions CFA.

Cette consommation est extrêmement concentrée dans le nord de la région et fait rarement l'objet de transactions monétaires.

Les sous-préfectures de : Bouaflé, Goïtafla, Zouenoula et Vavoua comptent environ 20 % de la population et absorbent près de 90 % de l'igname consommée dans la région.

Dans l'ensemble l'autoconsommation représente plus de 80 % des consommations. Des 8.000 tonnes commercialisées, 4.500 font l'objet de transactions au village et 3.500 tonnes sont commercialisées sur les marchés et sont destinées presque exclusivement à la consommation des citadins : 2/3 sur les marchés urbains et 1/3 sur les marchés de brousse.

Les seuls autochtones pour qui l'igname est un produit alimentaire de base sont les Gouros. On a vu que la zone nord absorbe 90 % de l'igname consommé dans la région, la zone centrale occupe une position semblable

sur le marché du riz et l'extension de la consommation d'igname y est problématique bien que le développement des échanges et l'immigration Baoulé, Sénoufo ou Malinkaise puisse en favoriser la consommation.

Le commerce de l'igname est donc le fait des ethnies productrices et fortement consommatrices : 60 % des vendeurs d'igname sont Baoulés et moins de 1 % Bété.

Les Gouros restent cantonnés dans leur territoire (87 %) alors que les Baoulés sont l'élément moteur du commerce de l'igname sur les marchés urbains et semi-urbains du centre (52 %) du sud (77 %) et surtout sur les marchés de brousse (80 %).

Les Sénoufos, Malinkés etc... sont un groupe comparable à celui des Gouros (17 %) mais ils ne fréquentent pas les marchés du nord et occupent une position particulièrement importante dans les centres urbains.

Dans la zone nord : les vendeurs sont Baoulés et Gouros
Dans la zone centre : dans les villes, Baoulés et ivoiriens non régionaux, dans les centres semi-urbains Baoulés et étrangers.

Dans le sud : Baoulés et ivoiriens non régionaux.

A Daloa et Gagnoa les vendeurs sont :

. Etrangers	7 %
. Ivoiriens non régionaux	50 %
. Baoulé	40 %
. Gouro	3 %

Plus de 90 % de ces personnes sont des femmes, la part des hommes est cependant différente selon les zones :

16 % au centre,
9 % au sud,
et seulement
1 % au nord.

Plus de 75 % des vendeurs sont producteurs. Ce taux est à rapprocher de celui des Gouro-Baoulés qui sont 76 % des vendeurs d'igname.

Chaque jour dans l'ensemble de la région 150 à 200 vendeurs réalisent une recette moyenne de 3 à 400 F parfois même 6 à 700 F. Ces données ne peuvent cependant pas être projetées ou cumulées.

Les productrices ne se rendent au marché que pendant les périodes où elles disposent d'un excédent par rapport à leur consommation familiale, ce qui conduit évidemment à une fréquentation irrégulière et il semble que les intermédiaires elles-mêmes ne sont pas des professionnelles, mais des vendeuses occasionnelles qui se procurent ainsi un revenu d'appoint. Cependant 36 % des vendeuses se font aider par une main d'oeuvre familiale. On remarque une disparité significative :

. Dans le nord 50 % des vendeuses sont aidées,
. Dans le centre et le sud 20 % seulement.

Les conditions de commercialisation sont différentes pour l'igname tardive et pour l'igname précoce :

92 % des vendeuses d'igname tardive sont productrices et écoulent 80 % des quantités,

55 % des vendeuses d'igname précoce sont productrices et écoulent 50 % des quantités.

L'offre par vendeuse est extrêmement variable ce qui n'est pas sans conséquence sur le prix de revient : le prix du transport étant établi pour une personne et un sac d'une centaine de kilos, plus la quantité transportée est faible plus le prix de la tonne kilométrique est élevé et peut atteindre 400 CFA.

Cette situation avantage les producteurs situés dans un rayon d'une dizaine de kilomètres autour des marchés et qui, effectuent bien souvent leurs déplacements à pieds, or :

- 25 % des quantités commercialisées sont achetées ou produites à proximité immédiate du point de vente.
- 50 % dans un rayon de 2 à 10 kilomètres,
- 10 % dans un rayon de 15 à 25 kilomètres,
- 15 % proviennent de zones plus éloignées (50 à 60 km et parfois du nord de la Côte d'Ivoire.

Les centres urbains et semi-urbains représentent les 2/3 du marché soit :

- 25 % au nord
- 50 % au centre
- 25 % au sud.

L'igname précoce comptant pour 45 % des quantités et 60 % de la valeur.

Les variations saisonnières présentent une structure plus cohérente pour l'igname tardive que pour l'igname précoce.

L'offre d'Igname tardive est :

	Maximum	*Minimum*
. Zone nord	juin juillet	août septembre
centre	mars avril	août septembre
sud	avril et août	mars juillet et septembre

Les prix sont :

	Maximum	*Minimum*
nord	septembre octobre	février à mai
centre	juin à août	mars
sud	septembre octobre	janvier et avril

L'offre d'igname précoce est :

	Maximum	*Minimum*
nord	février	juillet août
centre	avril	juillet
sud	octobre	juillet

et les prix :

	Maximum	*Minimum*
nord	juillet	septembre octobre
centre	juin	septembre
sud	(décembre (janvier (juin	septembre.

On remarque pour l'igname précoce comme pour l'igname tardive qu'il n'existe pas de liaison stricte entre l'évolution de l'offre et celle du prix. Il s'exerce plutôt entre produits vivriers un phénomène de substitution qui provoque des effets induits sur le marché des produits en fonction du calendrier agricole.

Pour l'igname précoce les marges prélevées à l'occasion de la commercialisation (1) sont de 30 à 40 % dans le nord, 30 à 35 % dans le centre,

(1) Calculées à partir des transactions opérées par les intermédiaires.

24 à 26 % au sud; mais, à l'intérieur de chaque sous région, on remarque que les marges sont de 25 % à Daloa et Divo et 35 % à Gagnoa, Tiassalé et N' Douci.

En moyenne la part de la distribution dans le prix payé par le consommateur est de 31 %, ce qui signifie aussi que le producteur vend l'igname précoce (sur le lieu de production et en gros) à moins de 18 CFA le kilo.

Sur un marché de 41 millions la part de la distribution est donc de 12 à 13 millions.

Pour l'igname tardive les observations sont insuffisantes pour permettre une détermination précise des marges, on a observé cependant qu'elles varient entre 15 et 50 %. Si la marge moyenne est estimée à 35 %, le prix d'achat au producteur est légèrement supérieur à 9 CFA par kilo et sur un marché de 26,5 millions, la part de la distribution est d'environ 9 millions.

c) *LE MARCHE DU MANIOC ET DE SES DERIVES*

La consommation régionale du manioc et de ses dérivés peut être estimée à 16.500 tonnes pour une valeur supérieure à 200 millions CFA.

par tête :

Consommation en grammes par personne et par jour :			
Zone :	Nord	Centre	Sud
	52	63	129

source : enquête Budget

Au sein d'une même sous-région les consommations varient fortement selon qu'il s'agit de consommateurs urbains ou ruraux :

Consommation en grammes par personne et par jour :

Zone :	Nord	Centre	Sud
Villes :	123	112	183
Brousse :	48	48	76

Alors que la part de l'autoconsommation est, en brousse de :

Zone :	Nord	Centre	Sud
	62 %	95,5 %	87 %

pour l'ensemble ville brousse, la part relative de l'autoconsommation et de la commercialisation est de :

Zone :	Nord	Centre	Sud
Autoconsommation :	50 %	56 %	33 %
Achats :	50 %	44 %	67 %

Naturellement la faiblesse de l'autoconsommation dans les centres urbains et semi-urbains explique ces rapports.

Les principaux produits à base de manioc commercialisés dans la région sont par ordre d'importance :

	Quantités	Valeur
Manioc frais	45 %	15 %
Attieke	34,5 %	61 %
Pâte de manioc	9,5 %	9 %
Farine de manioc	6,5 %	11 %
Manioc sec (cossettes)	4,5 %	4 %
Ensemble	100	100

Les autres produits à base de manioc (amidon, gâteaux, fécule, etc), sont commercialisés en quantités négligeables.

Les variations géographiques et saisonnières sont propres à chaque état de transformation, il n'en reste pas moins que la commercialisation des produits transformés est inversement proportionnelle à celle du manioc cru et l'on peut considérer que le manioc et ses dérivés ne sont actuellement que des produits de substitution du riz en période de soudure. Cette fonction crée des déséquilibres sur le marché du produit. Une transformation semi-industrielle (1) fournissant des produits homogènes en quantité suffisante et à un prix stabilisé pourrait réduire ce déséquilibre en développant la consommation du manioc en dehors de la période de soudure.

(1) Comme cela se pratique en Asie et en Amérique latine.

1 - LE MANIOC CRU

1.1 - Zone Nord :

Dans le nord de la région, le manioc apparaît comme une culture d'appoint ou même comme une nourriture inférieure réservée aux situations de disette. Les hommes s'en désintéressent plus encore que des autres vivriers.

Dans le nord 1/3 du manioc est commercialisé en brousse (contre 15 % au centre et 20 % au sud).

Ce commerce est exclusivement aux mains des productrices, femmes Gouro, Baoulé et Yaouré. Evidemment ces dernières sont concentrées à Bouaflé et en pays Yaouré.

Ethnie des productrices - Vendeuses :

	GOURO	BAOULE	YAOURE	PROPORTIONS
Bouaflé	19	31	50	25
Zuenoula	73	27	-	48
Vavoua	80	20	-	27
Proportions	62	26	10	100

1.2 - Zone Centre :

Dans cette zone, qui correspond en gros au pays Bété, l'autoconsommation et les échanges au village sont certainement plus importants que dans le Nord, aussi la commercialisation est-elle beaucoup plus liée à la consommation urbaine.

L'observation de la commercialisation par tête montre que les consommations se réduisent lorsqu'on se déplace d'est en ouest :

Quantités commercialisées par personne et par an :					
Oumé 18	Gagnoa 15	Daloa 15	Sinfra 13	Issia 12	Soubré 12

Le manioc frais est entièrement vendu par les femmes, productrices (90 %) et autochtones (75 %) sur les marchés de brousse et les marchés semi-urbains; intermédiaires et étrangères (33 %) à Gagnoa et Daloa.

Les quantités offertes proviennent d'un rayon maximum de 25 km autour du marché.

Près de 50 % des ventes sont destinées à la transformation; cependant la plus grande partie du manioc destiné à la transformation est achetée en brousse ou hors marché sur les auto-gares à l'arrivée des taxis de brousse.

Les recettes des vendeuses varient de 100 à 200 F par jour.

Les marges des intermédiaires sont de 30 % pour les approvisionnements sur place et 57 % pour les approvisionnements en brousse.

Le transport est payé 2 F par kg et la taxe de place 10 F par jour. On estime la valeur ajoutée à 27/30 % du prix de vente.

Le pays Bété avec plus de 50 % de la population régionale ne traite que 30 % du manioc frais commercialisé dans la région, soit 1.192 tonnes pour 6 millions CFA. Près de 60 % de ces quantités sont écoulés sur les marchés de Gagnoa et Daloa et 15 % sur les marchés de brousse. Le reste est réparti entre les marchés semi-urbains :

. 11 % à l'est (Issia, Soubré)
. 15 % à l'ouest (Sinfra, Oumé).

Les prix subissent de fortes variations saisonnières (2 à 10 F par kg), quoi que ces variations soient moindre à Daloa que dans le reste de la zone.

Les prix les plus bas sont atteints en Février et les prix les plus hauts en Mai et Août.

L'offre est maximum en avril-mai et minimum en Août.

On observe deux cycles principaux de commercialisation, l'un d'avril à juin où les quantités commercialisées quotidiennement sont importantes et les prix élevés : c'est l'indice d'une forte demande assez inélastique, c'est la période de soudure du riz.

Avec l'arrivée du riz nouveau, le marché du manioc s'effondre, les quantités offertes sont minimes, le nombre de vendeuses (productrices à 90%) très élevé. Les prix selon un mécanisme fréquemment observé se maintiennent

encore à un niveau élevé - sans doute parce que les vendeuses essayent d'atteindre une recette suffisante pour justifier leur déplacement à la ville - à partir du mois de septembre, les prix fléchissent fortement.

La commercialisation du manioc peut se rattacher aux mouvements plus généraux qui règlent la vie économique de la région :

- soudure du riz : hausse des prix, importance de l'offre et de la demande.
- récolte du riz : demande et offre globale se réduisent. Les prix et le nombre de vendeuses se maintiennent.
- avant-traite/rentrée des classes : les prix reflètent avec retard le mouvement de baisse observé sur les quantités.
- période de traite : l'importance du revenu monétaire disponible libère les producteurs des pressions du marché et permet aux consommateurs de diversifier leur demande : les quantités vendues augmentent et les prix suivent avec un temps de retard.

1.3 - Zone Sud :

Dans cette zone le manioc peut être considéré comme l'un des aliments de base de la population. Comme dans le reste de la région la commercialisation est assurée presque exclusivement par les productrices, cependant à Divo (9 %), et à Sassandra (19 %) quelques intermédiaires participent à la vente du manioc.

Du point de vue ethnique chaque marché est dominé par la population locale, seuls les Baoulés sont présents presque partout.

Les autochtones représentent près de 80 % des productrices de manioc se rendant sur les marchés.

Les recettes par vendeuse et par jour sont sensiblement plus fortes que dans les autres zones :

. 300 à 600 F à Divo et Sassandra,
. 75 à 400 F à Tiassalé et N'Douci,
. 150 à 250 à Lakota,
. moins de 200 F sur les marchés de brousse.

Les quantités commercialisées sont de l'ordre de 2.500 tonnes, dont 20 % en brousse.

La zone sud consomme 60 % du manioc commercialisé dans la région mais la sous-préfecture de Sassandra occupe une place exceptionnelle (28 %) due à la présence de nombreux étrangers consommateurs de manioc : pêcheurs ghanéens, dockers, kroumen, etc...

Dans l'ensemble de la zone, les prix varient de 3 à 10 F.

En moyenne sur l'année les prix sont les plus faibles à Lakota (4 F) et les plus forts à Divo (6,5 F).

Les prix les plus hauts sont atteints en juillet en basse côte, en août sur les marchés semi-urbains et de brousse qui entourent l'axe N'Douci-Gagnoa, et en août/septembre à Divo et dans les zones de brousse comprises entre Divo et Oumé (Mont Hiré). Les prix minimum sont observés en mars et en octobre.

L'éventail des prix est beaucoup plus fermé sur les marchés urbains (Divo-Sassandra) et sur les marchés de brousse que sur les marchés semi-urbains. A Sassandra en particulier les prix sont assez constants et toujours à un niveau élevé.

De novembre à mars, au cours de la période qui suit la traite, l'offre est au minimum (par mois 5 à 6 % de l'offre annuelle). De mars à mai l'accroissement de l'offre en volume est plus lent que celui du nombre de vendeuses qui est fonction de l'augmentation des prix.

De mai à juillet l'offre est à son maximum (offre mensuelle = à 17 % de l'offre annuelle). Les prix baissent alors légèrement puis s'accroissent avec la réduction de l'offre en juillet.

2 - LE MANIOC SEC

Pour préparer le manioc sec on débite à la Matchette des racines fraiches, préalablement écorcées, en fragments de 10 à 15 cm qui sont ensuite séchés au soleil sur des aires en terre battue.

Au cours de cette opération qui prend deux ou trois jours, le manioc perd la moitié de son poids. Une fois sec, le manioc se conserve assez bien; surtout utilisé à la préparation de la farine, il est assez peu commercialisé en l'état.

Près de 400 tonnes de manioc séché font chaque année l'objet de transaction sur les marchés, dont plus de la moitié en zone centre.

Si l'on rapporte ces consommations à la population, on observe en allant du sud vers le nord, un accroissement sensible des quantités vendues par tête qui passent de 0,9 kilos à Sassandra à 6,7 kilos à Zuenoula ce qui permet de classer les marchés en 4 groupes géographiquement délimités.

Plus de 4 kg	par habitant	: Nord est : Zouenoula - Bouaflé
2 à 4 kg	« «	: Centre ouest : Vavoua - Daloa - Sinfra
1 à 2 kg	« «	: Centre ouest - Sud-est : Issia, Gagnoa, Oume, Divo, Tiassalé, N'Douci.
< 1 kg	« «	: ouest et sud : Soubré, Sassandra, Fresco, Grand-Lahou.

Comme pour le manioc frais, on peut dire que les habitudes de consommation sont très différentes d'une zone à l'autre. L'autoconsommation et les transactions au village sont vraisemblablement beaucoup plus importantes dans le sud et le centre tandis que les marchés semi-urbains du nord alimentent aussi les consommateurs de brousse.

On remarquera par ailleurs que si les ventes de manioc frais sont très importantes à Sassandra, on y observe la plus faible consommation de manioc sec. Les consommateurs transforment eux-mêmes le produit.

Au contraire des quantités, les prix s'accroissent lorsqu'on se déplace du nord vers le sud et passent de moins de 12 francs le kilo dans la zone nord, à 15 francs au centre et au sud avec un sommet à Soubré et Divo (19) Gagnoa (18) Sassandra (17).

Dans le cas d'un produit primaire comme le manioc, la valeur ajoutée et la marge brute peuvent être confondues. Pour l'ensemble de la région, la valeur ajoutée par le séchage est de 1,5 F par kilo de manioc sec, soit 11 % du prix de vente. C'est dans la zone centre que la valeur ajoutée est la plus forte : 16 % du prix de vente contre 13 % au sud et seulement 10 % au nord.

Dans les conditions actuelles de consommation le manioc sec n'est qu'un produit intermédiaire dans l'élaboration des dérivés du manioc.

Le manioc sec est vendu exclusivement par des femmes - comme la plupart des produits vivriers - le statut de ces vendeuses est fonction du taux

d'urbanisation de la zone : il y a seulement 10 % d'intermédiaires au nord, 22 % au sud et près de 40 % au centre.

Les vendeuses sont particulièrement nombreuses pendant la période de soudure et leur nombre s'accroît régulièrement de mars à juillet.

L'offre en quantité reste moyenne jusqu'en juin où elle s'accroît brusquement passant de 7 % (en mai) à 19 % de l'offre annuelle. Les prix subissent un accroissement corrélatif passant de 14 à 17 en moyenne.

On est alors au terme de la période de soudure. L'offre de manioc sec culmine en juillet (29 %), alors que les premiers riz apparaissent sur les marchés, le prix du manioc sec est au plus bas (12 CFA) et les transactions difficiles. En Août l'offre a été adaptée aux conditions nouvelles du marché (5%) avec un certain excès sans doute puisque le prix atteint son plafond (18 CFA) en Août-Septembre pour décroître régulièrement de Septembre à Février.

Enfin l'offre continue à se réduire jusqu'en décembre et marque une reprise à partir janvier.

3 - LA FARINE DE MANIOC

La farine de manioc est obtenue par pilonnage du manioc sec. Après un premier broyage, la farine est tamisée et les parties plus grossières pilonnées à nouveau. On répète généralement trois fois l'opération.

Les pertes par tamisage sont négligeables et le coefficient de transformation doit être proche de 1.

La farine de manioc est utilisée à la préparation de l'attiéké du gari, mais aussi de bouillies et de gâteaux.

La quantité commercialisée sur les marchés de la région est de l'ordre de 500 tonnes, les deux tiers dans la zone centre, dont plus de 200 tonnes sur les seuls marchés de Daloa et Gagnoa.

Si l'on rapporte ces quantités à la population des centres, on observe une réduction de la consommation du nord au sud de la région :

Quantités commercialisées par consommateur potentiel :

- Plus de 4 kilos au nord, nord-ouest, nord-est : Bouaflé, Zouenoula, Vavoua, Daloa, Sinfra, Oumé.
- 2 à 4 kilos : Gagnoa, Issia, Divo, Lakota, Tiassalé, N'Douci.
- moins de 2 kilos : Sassandra, Soubré.

On observe donc comme pour le manioc sec une commercialisation, inversement proportionnelle à celle du manioc frais.

Les prix moyens, eux, sont nettement plus élevés dans le sud-ouest, N'Douci 44, Tiassalé 39, Lakota 37, Oumé 35, et plus bas dans le nord : Vavoua 18, Zouenoula 25, Sinfra 22, sans que l'on puisse établir de corrélation entre Prix et Quantités.

En moyenne pour l'ensemble de la région, la valeur ajoutée par la transformation du manioc sec en farine, est de 15 CFA par kilo de farine, soit 55 % du prix de vente de la farine (1).

C'est dans la zone centre que la marge brute est la plus faible : 43 %, alors qu'elle atteint 52 % au nord et 59 % au sud.

La farine de manioc est vendue exclusivement par des femmes dont en moyenne 14 % sont productrices.

Ce taux s'élève à 20 % dans le sud et 24 % dans le nord, et semble en liaison avec l'importance relative des marges brutes, les productrices payant moins cher leur matière première.

Les variations saisonnières sont plutôt faibles sur les prix :

. 23 - 29 F CFA au nord
. 26 - 31 F « au centre
. 29 - 36 F « au sud.

Les prix les plus forts sont atteints dans le nord en août, septembre, dans le centre en mai, juin, et dans le sud, de décembre à mars.

Les variations saisonnières de l'offre sont faibles dans le centre où les marchés urbains ont une nette fonction régulatrice, et beaucoup plus fortes dans le nord et le sud.

---

(1) Il faut cependant retenir que le prix de décorticage ou de mouture d'un produit (café, riz, etc...) est de 5 CFA par kilo.

Dans le nord l'offre mensuelle n'est que de 4 à 6 % de l'offre annuelle en août et septembre, et les prix sont alors à leur maximum, mais l'offre mensuelle ne dépasse jamais 10,5 % de l'offre annuelle.

Dans le sud au contraire on observe une pointe très forte en juin - 17 % de l'offre annuelle - sans que cela ait d'ailleurs une influence sensible sur le prix.

4 - LA PATE DE MANIOC

La pâte de manioc est obtenue par malaxage de pulpe ou de farine et d'eau. La préparation d'un kilo de pâte requiert 320 grammes de farine.

Cette pâte peut être cuite à l'eau pour la préparation du foutou ou au four en gâteaux et galettes.

La commercialisation de pâte de manioc porte sur plus de 800 tonnes/an pour une valeur de 13,5 millions CFA.

Lorsqu'on rapporte ces quantités à la population on remarque que la commercialisation du manioc en pâte semble répondre à une consommation spécifique des marchés de Sinfra, Gagnoa, Soubré, Sassandra et Lakota.

Sur ces marchés la consommation dépasse 7 kg/par habitant et par an et atteint même 13,4 kg à Sassandra, alors qu'elle est uniformément, ailleurs, inférieure à 3 kg (sauf à Issia 3,5 kg).

Sans qu'il existe aucun point commun entre ces deux marchés, l'écoulement par tête est le plus faible à Vavoua et N'Douci.

On n'observe pas sur le plan géographique de variation de prix vraiment significative, si ce n'est que l'offre la plus forte, correspond au prix le plus bas (Sassandra) et l'offre la plus faible au prix le plus fort (N'Douci).

La valeur ajoutée par la transformation de la farine en pâte est de 7,2 F CFA soit 43 % du prix du kilo de pâte.

60 % des vendeuses sont des productrices. Ce taux supérieur à 70 % dans le nord, le sud, et l'ensemble des marchés de brousse, tombe à moins de 40 % dans la zone centre et en particulier sur les marchés de Gagnoa, Soubré, Sinfra et Oumé où l'importance des transactions justifie la présence des intermédiaires.

Quelle que soit la localisation du marché 20 à 25 % de ces femmes sont Baoulés. Dans le nord 43 % sont Gouro et 35 % Bété, ces pourcentages s'inversent dans le centre et s'égalisent dans le sud, malgré l'importance de la zone sud, Dida et lagunaire ne sont que 7 % des vendeuses de Manioc-Pâte sur les marchés

Le nombre de vendeuses est à son niveau le plus élevé en juin et juillet, alors que l'offre et les prix culminent d'avril à juin, le prix maximum étant atteint en mai (25 CFA) où l'on observe un fléchissement de l'offre par rapport à son niveau d'avril et de juin.

Sur le plan géographique l'offre maximum est atteinte :

. dans le nord de mars à mai
. dans le centre d'avril à juin
. dans le sud de mai à juillet.

5 - L'ATTIEKE

L'attiéké est une sorte de farine cuite à la vapeur, sorte de couscous de manioc.

La consommation régionale totale peut en être estimée à environ 4.000 tonnes.

Produit préparé destiné à la consommation immédiate, l'attiéké constitue l'alimentation des personnes de passage. Il ne faut donc pas s'étonner qu'il soit commercialisé pour plus de 75 % et en particulier sur les marchés urbains et sur les marchés semi-urbains.

Si l'on rapporte les quantités commercialisées sur ces marchés à la population des centres, on remarque que la consommation par habitant et par an est d'une vingtaine de kilos. La commercialisation la plus forte est observée à Oumé - 37 kilos - et la plus faible à Sassandra - 15 kg - et surtout Soubré - 11 kilos.

Comme pour les autres produits à base de manioc, les prix s'accroissent du nord au sud, passant de 21 CFA à Zouenoula, à 52 CFA à Sassandra.

En moyenne pour l'ensemble de la région, la valeur ajoutée par la transformation de la farine en attiéké est de 12,7 CFA soit 42 % du prix d'un kilo d'attiéké(1).

(1) Il faut 600 grammes de farine pour obtenir 1 kg d'attiéké.

Ce taux est de 50 % dans le centre et le nord, et seulement de 40 % dans le sud.

L'attiéké est vendu par des femmes généralement nombreuses sur les marchés.

Sur les marchés des centres urbains 70 % d'entre elles sont Baoulé (contre 37 % sur les marchés de brousse), cependant le pourcentage de Baoulé décroît du nord - 92 % - au centre : 70 % et au sud : 60 %.

Sur les marchés urbains et semi-urbains, 75 % des vendeuses sont des intermédiaires qui, après avoir acheté et transformé le manioc brut ou la farine, vendent l'attiéké.

Le nombre de vendeuses et l'offre globale sont au maximum en juin et juillet, période pendant laquelle les prix restent soutenus quoique marquant à partir de juillet une tendance à la hausse qui culmine en septembre dans le sud et le centre, et en juillet dans le nord. A partir de juillet le nombre de vendeuses se réduit et évidemment l'offre s'en ressent. Elle atteint sont minimum en novembre.

6 - LE GARI

Le Gari est obtenu à partir de la pulpe ou de la farine de manioc chauffée à feu doux sur une plaque où elle est continuellement remuée pour éviter qu'elle n'adhère ou ne s'agglomère en masse.

Le Gari produit dans la région, est généralement trop cuit et présente une coloration jaune foncé. Le gari,produit Camerounais et Dahoméen plus qu'Ivoirien est rarement consommé dans la région où il n'est commercialisé que sur les marchés de Daloa, Issia, Sinfra, Oumé et N'Douci.

Il n'a pas été recensé de vendeuses de gari dans la zone nord, dans la zone sud (sauf à N'Douci), ni sur aucun des marchés de brousse.

La commercialisation totale est d'une trentaine de tonnes par an dont 14 à Issia qui est le seul marché où l'on en trouve en permanence.

90 % des vendeuses de gari, sont des intermédiaires et 75 % sont dahoméennes (1).

(1) On considère comme intermédiaires les vendeuses qui achètent leur matière première, par opposition les productrices peuvent être assimilées aux cultivatrices.

Compte tenu des faibles quantités commercialisées et du petit nombre de vendeuses, on ne dispose pas d'éléments suffisants pour analyser ce marché.

On remarquera que le gari est le plus cher des produits dérivés du manioc : à Sinfra où l'écart est le plus important, le gari vaut 42 CFA en mars, 68 en mai et 43 en juillet.

En moyenne, sur l'ensemble des observations, la valeur ajoutée par la transformation de la farine en gari, est de 20,7 F, soit 41 % du prix de vente.

Il est hasardeux de s'appuyer sur les données du marché actuel pour envisager un développement de la consommation de Gari.

Présentant sur le plan du stockage et de la conservation les avantages d'une céréale, le gari en diffère sensiblement sur le plan nutritif : riche en calcium et en glucides, le gari est pauvre de protéïnes, mais pourrait en période de soudure constituer un acceptable substitut du riz.

LES OLEAGINEUX

Les oléagineux sont commercialisés dans la région à l'état brut ou transformé.

A l'état brut : . noix de palme
. arachide coque
. arachide décortiqué

A l'état transformé : . huile de palme
. huile d'arachide
. pâte d'arachide
. beurre de karité.

Les achats d'oléagineux sur les marchés urbains et semi-urbains se répartissent à peu près uniformément sur l'ensemble de la région.

On n'enregistre pas de différence notable entre les zones : les oléagineux représentent :

- 19,5 % du C.A. (1) des marchés du nord
- 23,1 % « « centre
- 19,3 % « « sud

On ne peut que citer des cas particuliers :

- les ventes d'huile d'arachide, à Daloa, représentent 50 % des ventes régionales sur les marchés.
- les ventes d'oléagineux bruts et transformés à Lakota couvrent 34,2 % du chiffre d'affaires de ce marché en produits alimentaires.
- le Centre-Est a des consommations plus importantes que le Centre-Ouest.

Enfin, les prix semblent assez homogènes sur l'ensemble de la région.

(1) Chiffre d'affaires des seuls produits alimentaires d'origine végétale.

1 - OLEAGINEUX BRUT : Graines de palme, arachides en coque, arachides décortiquées.

Pour l'ensemble de la région, les oléagineux brut représentent 10,5 % du chiffre d'affaires des marchés urbains et semi-urbains en produits alimentaires d'origine végétale.

- La dépense par tête croît du sud au nord, de même, que la part des oléagineux dans le chiffre d'affaires total, bien que les prix soient plus bas au nord.

- les marchés où se réalisent les plus fortes ventes par résident sont au nord Bouaflé, au centre Gagnoa et au sud Lakota.

Prix moyen par kilo :

	Graines de palme	Arachide	
		en coques	décortiquées
Nord	13	32	65
Centre	13	34	75
Sud	16	32	74

2 - OLEAGINEUX TRANSFORMES :

Huile de palme : production locale (artisanale) ou nationale
Huile d'arachide : importée
Pâte d'arachide : production locale artisanale
Beurre de karité : importé.

a) Huile de palme et huile d'arachide :

Le chiffre d'affaires réalisé sur les marchés urbains et semi-urbains est de :

- 14.450.000 CFA pour l'huile de palme
- 20.280.000 CFA pour l'huile d'arachide, soit respectivement 1,5 et 2,1 % du chiffre d'affaires des marchés urbains et semi-urbains en produits agricoles alimentaires.

Prix moyen au kilo :

	Huile de palme	Huile d'arachide
Nord	90	143
Centre	84	140
Sud	88	142

Les différences de prix unitaire expliquent les différents chiffres d'affaires, mais en quantité la consommation d'huile de palme (185 tonnes) est plus importante que celle d'huile d'arachide (146 tonnes).

La consommation d'huile est particulièrement importante au centre de la région; si le marché de Daloa à lui seul écoule plus de la moitié de l'huile consommée dans la région c'est aussi le seul marché où les vendeurs munis de fûts de 200 litres équipés de pompes, ont une zone d'influence extrêmement étendue sur les villages de brousse. On note d'ailleurs que sur les marchés de brousse les achats d'huile de palme s'effectuent en petite quantité et à un prix plus élevé (108 CFA) et que les achats d'huile d'arachide sont pratiquement inexistants or, la consommation des ruraux est loin d'être négligeable puisqu'elle porte sur 60 millions (dont 33 auto-consommés) pour l'huile de palme, alors que le chiffre d'affaires total des marchés urbains et semi-urbains atteint 14,5 millions pour l'huile de palme et 20,3 millions pour l'huile d'arachide.

b) Arachide, pâte et beurre de karité :

De prix élevé l'arachide, pâte et le beurre de karité fournissent respectivement 5 et 2,5 % du CA des marchés en produits agricoles alimentaires, soit respectivement 45 et 24 millions CFA.

Prix moyen au kilo :

	Arachide pâte	Beurre de Karité
Nord	141	104
Centre	157	105
Sud	189	116

On remarque que les prix s'élèvent du nord au sud.

- dans le centre ouest, on vend peu d'arachide-pâte et de beurre de Karité.
- au sud on observe de fortes ventes de pâte d'arachide à Lakota et de beurre de karité à Divo, ville de fort peuplement Dioula.

LES FRUITS ET LEGUMES

La consommation de fruits et légumes sans être particulièrement faible dans la région est mal structurée et mal équilibrée.

Son développement présente un grand intérêt sur le plan nutritionnel. Les cultures maraichères et fruitières pourraient connaitre un net développement autour des principaux centres urbains, ou bien - pour les cultures fruitières - par «blocs» relativement importants, dans les régions de Sassandra et de Zouenoula.

Les conditions dans lesquelles sont commercialisés les fruits et légumes devraient alors être radicalement transformées afin d'en faciliter la diffusion et la consommation - une remise en question des circuits de distribution devra faire une place essentielle aux fruits et légumes, mais ne réussira que si elle s'appuie sur une action en profondeur auprès des consommateurs qui ont besoin d'être informés dans ce domaine.

La consommation actuelle de fruits et légumes est illustrée par quelques chiffres. Elle représente en moyenne pour les habitants de la région :

0,5 % de l'apport calorique
2 % « protidique
5 % « en calcium

soit :

14 kg par tête et par an (39 g/jour) et une dépense de 796 CFA/tête/an, ce qui équivaut à 7,5 % de la dépense alimentaire. A titre de comparaison et pour la même période les fruits et légumes représentent 12 % de la dépense alimentaire des consommateurs français. Il faut remarquer cependant que, en Côte d'Ivoire, les condiments (1) absorbent près de 40 % de la dépense en fruits et légumes. Les produits frais ne représentent donc que 4,5 % de la dépense alimentaire.

Pour l'ensemble de la population rurale, l'auto-consommation représente 90 % de la consommation de fruits et légumes. On peut évaluer la commercialisation en brousse à 41,1 millions de CFA auxquels il convient d'ajouter les quantités commercialisées sur les marchés urbains et semi-urbains,

(1) Piment sec et poudre, Goubo sec et poudre, champignons secs et poudre.

soit près de 335 millions CFA, on note donc une disproportion importante entre les achats des populations rurales et la commercialisation sur les principaux marchés, il y a à cela plusieurs raisons :

- dans les centres où il n'y a pas de grossistes en cola s'effectuent sur le marché d'importantes transactions qui ont l'exportation pour destination finale par exemple 33 tonnes à Zouenoula.

- la région est grosse productrice de légumes et en particulier, d'oignons de piments et de gonbos séchés et broyés. Mais la production en est assurée par des étrangers (Dioulas de Zouenoula, Divo, Sinfra, etc ...) qui sont fort mal représentés dans l'échantillon, base de l'étude sur les budgets de familles.

- sur les marchés urbains et semi-urbains, on observe un mouvement assez important d'achats, destinés à l'approvisionnement d'Abidjan, les commerçants Dioulas (hommes pour l'oignon, femmes pour les produits séchés broyés) achètent de petites quantités de produits qu'ils revendent à Abidjan. Produits de grande valeur et de faible poids, donc facilement transportables, l'oignon et les produits secs sont exportés en assez grande quantité. Ce mouvement commerciale porte sur plus de 2000 tonnes pour une valeur qui doit approcher 75 millions CFA.

Cette situation, intéressante pour les possibilités de développement potentiel qu'elle renferme, présente dans l'état actuel des choses l'inconvénient de priver la région de fruits et légumes qui lui font défaut puisqu'on observe d'une part, que les familles enquêtées en budget ont une production de légumes déficitaire qui se solde par un excédent des achats sur les ventes de près de 12 millions, et d'autre part, que ce sont les maraîchers établis à proximité des centres urbains et semi-urbains qui, par le canal de ces marchés approvisionnent les marchés de brousse et les petits commerçants de village.

Les marchés urbains et semi-urbains constituent donc une plaque tournante du commerce des fruits et surtout des légumes.

. ***Les fruits*** : Sur ces marchés, les fruits entrent pour 2,8 % dans le chiffre d'affaires des produits alimentaires dont 0,4 % seulement pour les agrumes.

. ***Les Agrumes*** : on vend des citrons sur l'ensemble de la région, mais on ne trouve d'oranges et de mandarines que sur les marchés urbains et quelques marchés semi-urbains du centre, principalement Oumé.

Les prix sont très inégaux et varient dans le rapport de 1 à 6 entre des marchés parfois très proches.

- *Autres fruits* : La dépense par résident est d'autant plus élevée que l'on monte vers le nord ceci est dû pour l'essentiel à l'absence de grossistes en cola.

Quelques transactions importantes, mais exceptionnelles, sont enregistrées sur les marchés de Zouenoula (mangues et goyaves), et Oumé (ananas), ces produits étant généralement expédiés sur Abidjan.

Les légumes :

On a dit comment se justifie l'importance du groupe légumes sur les marchés, où ils absorbent 32,4 % du chiffre d'affaires des produits alimentaires d'origine végétale.

Ce pourcentage est un peu plus élevé sur les marchés urbains que sur les marchés semi-urbains.

Le trait saillant de ce commerce est la valeur ajoutée par la transformation, ainsi, le prix du piment est décuplé et celui du gombo quintuplé.

PRODUITS VIVRIERS

Tableaux Annexes

Produits vivriers

Chiffre d'affaires par groupe de produits et par type de marché (1.000 CFA)

	Féculents	Céréales	Oléagineux			Fruits			Légumes	Total	Population
			Brut	Traités	Total	Agrumes	Autres	Total			
Région Nord											
CSU	26.543	38.767	14.397	8.727	23.124	513	6.583	7.096	32.493	128.023	13.653
Région Centre											
CU	68.307	72.036	43.856	45.949	89.805	1.856	9.609	11.465	126.898	368.511	46.975
CSU	39.342	30.374	15.804	17.964	33.768	730	2.604	3.334	58.454	165.272	22.196
Total zone	107.649	102.410	59.650	63.913	123.573	2.586	12.213	14.799	185.352	533.783	69.171
Région Sud											
CU	45.696	47.250	11.223	19.050	30.273	1.121	3.080	4.201	56.406	183.826	24.919
CSU	28.743	21.356	14.272	12.249	26.521	72	1.074	1.146	33.084	110.850	13.768
Total zone	74.439	68.606	25.495	31.299	56.794	1.193	4.154	5.347	89.490	294.676	38.687
Ensemble Région											
Total CU	114.003	120.163	55.079	64.999	120.078	2.978	12.689	15.666	183.304	552.337	71.894
Total CSU	94.628	90.497	44.473	38.940	83.413	1.315	10.261	11.576	124.031	404.145	49.617
Total Région	208.631	210.660	99.552	103.939	203.491	4.295	22.950	27.242	307.335	956.482	121.511

Chiffre d'affaires par groupe de produits et types de marché (en %)

	Féculents	Céréales	Oléagineux			Fruits			Légumes
			Brut	Traités	Total	Agrumes	Autres	Total	
NORD									
CSU	20,7	30,0	11,3	6,8	18,1	0,4	5,2	5,6	25,5
CENTRE									
CU	18,4	20,0	11,8	12,4	24,2	0,5	2,6	3,0	34,3
CSU	23,6	18,2	9,5	10,8	20,3	0,4	1,5	2,0	35,1
Zone	20,0	19,4	11,1	11,9	23,3	0,5	2,3	2,7	34,5
SUD									
CU	25,0	25,2	6,1	10,4	16,5	0,6	1,7	2,3	30,8
CSU	25,9	19,2	12,8	11,0	23,8	ε	0,9	1,0	29,8
Zone	25,3	22,9	8,6	10,6	19,3	0,4	1,4	1,8	30,4
REGION									
CU	20,5	21,6	9,9	11,7	21,6	0,5	2,3	2,8	33,0
CSU	24,0	20,4	11,3	9,9	21,2	0,3	2,6	2,9	31,5
CU + CSU	21,9	21,1	10,4	10,9	21,3	0,4	2,4	2,8	32,3

Produits vivriers

Marchés urbains et semi-urbains : chiffres d'affaires (1000 F) par marché

	Féculents	Céréales	Oléagineux			Fruits			Légumes	Total	Population
			Brut	Traités	Total	Agrumes	Autres	Total			
BOUAFLE	9.506	15.198	7.357	4.644	12.001	290	1.026	1.316	14.124	52.145	5.304
ZUENOULA	9.366	15.281	4.009	2.953	6.962	169	4.476	4.645	15.291	51.545	4.565
VAVOUA	7.671	8.288	3.031	1.130	4.161	54	1.081	1.135	3.078	24.333	3.785
DALOA	34.348	27.784	20.645	27.853	48.498	707	8.222	8.929	66.928	186.487	25.736
GAGNOA	33.959	44.252	23.211	18.096	41.307	1.149	1.387	2.536	59.970	182.024	21.239
ISSIA	7.512	3.185	4.087	4.721	8.808	80	514	594	16.582	36.681	5.451
SOUBRE	6.092	3.592	1.750	482	2.232	190	362	552	9.340	21.808	5.061
SINFRA	15.170	13.557	5.112	9.379	14.551	140	715	855	20.832	64.965	7.244
OUME	10.568	10.040	4.795	3.382	8.177	320	1.013	1.333	11.700	41.818	4.440
DIVO	25.777	32.268	8.233	16.630	24.863	622	1.017	1.639	45.421	129.968	16.552
SASSANDRA	19.919	14.982	2.990	2.420	5.410	499	2.063	2.562	10.985	53.858	8.367
LAKOTA	11.252	12.805	7.655	7.758	15.413	23	176	199	5.312	44.981	6.507
TIASSALE	8.603	3.951	3.694	2.230	5.924	20	751	771	17.822	37.071	4.615
N'DOUCI	8.888	4.600	2.923	2.261	5.184	29	147	176	9.950	28.798	2.646

Produits vivriers

Dépense par résident dans les centres urbains et semi-urbains (F CFA)

	Féculents	Céréales	Oléagineux			Fruits			Légumes	TOTAL
			Brut	Traités	Total	Agrumes	Autres	Total		
NORD										
CSU	1.950	2.840	1.050	650	1.700	40	480	520	2.400	9.370
CENTRE										
CU	1.450	1.600	930	980	1.900	40	200	240	2.700	7.890
CSU	1.770	1.370	710	810	1.520	30	120	150	2.630	7.440
Zone	1.550	1.500	860	920	1.780	40	175	210	2.670	7.710
SUD										
CU	1.830	1.850	450	760	1.210	45	120	165	2.260	7.315
CSU	2.080	1.550	1.040	890	1.930	5	80	85	2.400	8.045
Zone	1.920	1.740	660	800	1.460	30	110	140	2.310	7.570
REGION										
CU	1.580	1.670	765	900	1.665	40	175	215	2.550	7.680
CSU	1.900	1.620	900	780	1.680	25	205	230	2.500	7.930
Ensemble	1.720	1.650	820	850	1.670	35	190	225	2.530	7.795

Produits vivriers

Marchés urbains et semi-urbains. Dépense par tête et par an (F CFA)

	Féculents	Céréales	Oléagineux			Fruits			Légumes	TOTAL.
			Brut	Traités	Total	Agrumes	Autres	Total		
BOUAFLE	1.790	2.860	1.830	870	2.250	55	190	245	2.655	9.800
ZUENOULA	2.050	3.350	880	650	1.530	40	980	1.020	3.350	11.300
VAVOUA	2.025	2.190	800	300	1.100	15	285	300	810	6.425
DALOA	1.330	1.080	800	1.080	1.880	30	320	350	2.600	7.240
GAGNOA	1.600	2.080	1.090	850	1.940	55	65	120	2.820	8.560
ISSIA	1.370	580	750	870	1.620	15	95	110	3.030	6.710
SOUBRE	1.200	700	340	95	435	40	70	110	1.840	4.290
SINFRA	2.090	1.870	710	1.290	2.000	20	100	120	2.870	8.950
OUME	2.380	2.260	1.080	760	1.840	70	230	300	2.630	9.410
DIVO	1.560	1.950	500	1.000	1.500	40	60	100	2.740	7.850
SASSANDRA	2.370	1.780	355	290	645	60	245	305	1.300	6.400
LAKOTA	1.720	1.960	1.170	1.190	2.360	ε	30	30	810	6.880
TIASSALE	1.860	850	800	480	1.280	5	160	165	3.850	8.005
N'DOUCI	3.350	1.730	1.100	850	1.950	10	55	65	3.700	10.845

Produits vivriers

Marchés urbains et semi-urbains : chiffres d'affaires et dépense par tête : Répartition en %

	Féculents	Céréales	Oléagineux			Fruits			Légumes
			Brut	Traités	Total	Agrumes	Autres	Total	
BOUAFLE	18, 2	29, 2	14, 0	8, 9	22, 9	0, 5	1, 9	2, 4	27, 0
ZUENOULA	18, 1	29, 6	7, 8	5, 7	13, 5	0, 3	8, 7	9, 0	29, 6
VAVOUA	31, 3	33, 9	12, 4	4, 6	17, 0	0, 1	4, 3	4, 4	12, 5
DALOA	18, 3	14, 9	11, 0	14, 9	25, 9	0, 4	4, 4	4, 8	35, 8
GAGNOA	18, 7	24, 3	12, 7	9, 9	22, 7	0, 6	0, 7	1, 3	33, 0
ISSIA	20, 4	8, 6	11, 2	13, 0	24, 2	0, 3	1, 3	1, 6	45, 1
SOUBRE	27, 9	16, 3	7, 9	2, 1	10, 0	0, 9	1, 6	2, 5	42, 9
SINFRA	23, 4	20, 9	7, 9	14, 4	22, 4	0, 2	1, 1	1, 3	32, 1
OUME	25, 2	23, 9	11, 4	8, 0	19, 5	0, 7	2, 4	3, 1	27, 9
DIVO	19, 8	24, 8	6, 3	12, 7	19, 0	0, 5	0, 8	1, 3	34, 8
SASSANDRA	37, 0	27, 8	5, 4	4, 5	10, 0	0, 9	3, 7	4, 6	12, 6
LAKOTA	24, 9	28, 4	17, 0	17, 2	34, 2	ε	0, 4	0, 4	11, 7
TIASSALE	23, 2	10, 6	10, 0	6, 0	16, 0	ε	2, 0	2, 0	48, 1
N'DOUCI	30, 9	15, 9	10, 1	7, 8	17, 9	ε	0, 4	0, 5	34, 6

Ethnie des vendeurs sur les marchés

Riz

	Baoulés	Gouros	Beté	Dida	Autres Régionaux	Autres Ivoiriens	Etrangers	Total	
Bouaflé	13	28	-	-	-	27	32	100	7
Zouenoula	7	33	-	-	-	51	9	100	6
Vavoua		92	-	-	-	8		100	3
Marchés semi-urbains	8,5	41,5				33	17	100	16
Marchés de Brousse		12	12	-	-	48	28	100	3,5
Ensemble	7	37	2	-	-	35	19	100	19,5
Daloa	1	6	19,5	-	-	65,5	8	100	16,5
Gagnoa	-	5,5	32,0	-	-	59,0	3,5	100	15,5
Issia	-	9,5	69,5	-	-	14,5	6,5	100	2,5
Soubré	-	-	30,5	-	-	55,0	14,5	100	2,0
Sinfra	24	49	6,5	-	-	20,5	-	100	4,5
Oumé	-	53	9	-	-	29	9	100	4,0
Marchés urbains et semi-urbains	2,5	15	24,5	-	-	52	6	100	45
Marchés de Brousse	-	0,5	20,5	-	-	59	20	100	6,5
Ensemble	2,0	13,0	24,0			53,0	8,0	100	51,5
Divo	2,0	4,5	10,5	15,5	-	62,5	5,0	100	11
Sassandra	-	-	6,0	7,5	26	60,5	-	100	2,5
Lakota	-	1,5	-	2,5	-	50,5	45,5	100	5,5
Tiassalé	39	-	-	2,5	-	50,0	8,5	100	1,5
N'Douci	12	4,5	2,5	-	-	66,5	14,5	100	1,5
Marchés urbains et semi-urbains	4	3	6	10	3	59	15	100	22
Marchés de Brousse	-	15,5	46,5	24	7	7	-	100	7
Ensemble	3	6	16	13,5	3,5	46,5	11,5	100	29
Marchés urbains	ε	5	21	4,5	1,5	62,0	5,5	100	45,5
Marchés semi-urbains	8,5	31	7,5	0,5	-	35,5	17,0	100	37,5
Marchés de Brousse	-	9	30	10	3	35	13	100	17,0
REGION	3,5	15,5	17,5	4	1	47,5	11	100	100

Riz décortiqué
Situation des vendeurs sur les marchés

	Intermédiaires	Producteurs	Ensemble	Intermédiaires	Producteurs	Ensemble
Bouaflé	54	46	100	5	13,5	7
Zouenoula	75	25	100	6	6,5	6
Vavoua	75	25	100	3	3,0	3
Marchés semi-urbains	66	34	100	14	23,0	16
Marchés de Brousse	91	9	100	4	1,0	3,5
Ensemble	70	30	100	18	24,0	19,5
Daloa	80	20	100	17	13,5	16,5
Gagnoa	72	28	100	16	15,0	15,5
Issia	37	63	100	1	6,0	2,5
Soubré	70	30	100	2	2,5	2,0
Sinfra	72	28	100	4	5,0	4,5
Oumé	67	33	100	4	6,5	4,0
Marchés urbains et semi-urbains	74	26	100	44	48,5	45,0
Marchés de Brousse	90	10	100	75	2,5	6,5
Ensemble	76	24	100	51,5	51,0	51,5
Divo	75	25	100	11	12,0	11
Sassandra	77	23	100	2,5	2,0	2,5
Lakota	88	12	100	6,5	2,5	5,5
Tiassalé	67	33	100	1	2,0	1,5
N'Douci	81	19	100	1,5	1,0	1,5
Marchés urbains et semi-urbains	78.5	21.5	100	22,5	19,5	22,0
Marchés de Brousse	82	18	100	8,0	5,5	7,0
Ensemble	79	21	100	30,5	25,0	29,0
Marchés urbains	77.5	22.5	100	46,5	42,5	45,5
Marchés semi-urbains	69	31	100	34,0	48,5	37,5
Marchés de Brousse	87	13	100	19,5	9,0	17,0
REGION	76	24	100	100	100	100

Commercialisation sur les marchés urbains et semi-urbains
Riz décortiqué

		Prix/kilo			Quantité		Valeur		Q (Kg)	V (CFA)	Résidants
		Maximum	Minimum	Moyen	Tonnes	%	1.000 CFA	%	Résid.	Résid.	
NORD 11 % Résidants	Bouaflé	55	46	49	295	8,1	14.455	8,2	55,5	2.726	5.30
	Zouenoula	58	40	47	271	7,4	12.737	7,3	59,5	2.790	4.56
	Vavoua	52	41	46	168	4,6	7.728	4,4	44,5	2.042	3.78
	Ensemble	58	40	47,5	734	20,1	34.920	19,9	54	2.558	13.65
CENTRE 57 % Résidants	Daloa	51	38	47	507	13,9	23.829	13,6	19,5	926	25.73
	Gagnoa	57	41	49	677	18,6	33.173	19,0	32	1.562	21.23
	Issia	53	41	48	68	1,8	3.264	1,8	12,5	599	5.45
	Soubré	58	40	45	81	2,2	3.645	2,1	16	720	5.06
	Sinfra	64	41	49	190	5,2	9.310	5,3	26,0	1.285	7.24
	Oumé	57	47	50	192	5,2	9.600	5,5	43	2.162	4.44
	Ensemble	64	38	48	1.715	47,1	82.821	47,3	25	1.197	69.17
SUD 32 % Résidants	Divo	56	44	48	533	14,6	25.584	14,6	32	1.546	16.55
	Sassandra	53	46	50	234	6,4	11.700	6,7	28	1.398	8.36
	Lakota	51	40	47	288	7,9	15.536	7,7	44	2.080	6.50
	Tiassalé	54	40	46	53	1,4	2.438	1,4	11,5	529	4.60
	N'Douci	52	42	46	83	2,3	3.818	2,2	31,5	1.443	2.64
	Ensemble	56	40	48	1.191	32,7	57.076	32,6	31	1.475	38.68
REGION 40,8 % 59,2 %	Marchés urbains	57	38	48	1.955	53,7	94.286	54,0	27	1.311	71.89
	Marchés semi-urbains	64	40	48	1.689	46,3	80.531	46,0	34	1.623	49.61
	Ensemble	64	38	48	3.640	100	174.817	100	30	1.439	121.51
	BROUSSE				845						

Marchés urbains et semi-urbains
Commercialisation du riz décortiqué - Mouvements saisonniers

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Ens.
Vendeurs/ jour													
Nord	5	6	6	15.5	13	17	11.5	7	4	5	5	5	100
Centre	7	7.5	8.5	9	9	13.5	11.5	8.5	7	6.5	6	6	100
Sud	7.5	9.5	11	10	10	11	8	9.5	7	5.5	5.5	5.5	100
Ensemble	7	8	9	10.5	10	13.5	10	8.5	6	6	5.5	6	100
Offre/ jour													
Nord	5.5	7	8.5	14.5	8.5	11.5	8.5	11.5	7.5	6	5.5	5.5	100
Centre	7	8.5	10	9	10.5	14.5	11	7	6	5.5	5.5	5.5	100
Sud	7.5	8.5	10	9.5	9.5	13.5	8.5	8.5	7	6	6	5.5	100
Ensemble	7	8	9.5	10	9.5	13.5	9.5	8.5	6.5	6	6	6	100
Prix moyens													
Nord	44.5	46	46	50	46	48	53	49	48	48	45.5	45.5	47.5
Centre	47	47	49	50	51	53	53	49	43	44	44	45	48.2
Sud	47	48	49	48	50	49	51	50	46	43	45	47	47.9
Ensemble	46	47	48	49	50	50	52.5	49	45	44	44	45.5	48

Riz

Marchés urbains et semi-urbains

Estimation des marges commerciales

	Quantités vendues	Prix moyen	Valeur totale	Marge %	Marge CFA
Bouaflé	268	49	13.132	18	2.364
Zouenoula	228	47	10.716	23	2.461
Vavoua	133	46	6.118	21	1.285
Ensemble	629	47	29.966	20	6.110
Daloa	421	47	19.787	20	3.957
Gagnoa	604	49	29.596	24	7.103
Issia	58	48	2.784	22	612
Soubré	70	45	3.150	14	441
Sinfra	164	48	7.872	21	1.653
Oumé	152	50	7.600	21	1.596
Ensemble	1.469	48	70.789	22	15.362
Divo	492	48	23.616	21	4.959
Sassandra	216	50	10.800	22	2.376
Lakota	227	47	10.669	24	2.560
Tiassalé	53,5	46	2.461	27	664
N'Douci	73,5	46	3.381	31	1.048
Ensemble	1.062	48	50.927	23	11.607
Total centres urbains et semi-urbains	3.160	48	151.682	22	33.079

Ethnie des vendeuses sur les marchés urbains et semï-urbains
IGNAME

Précoce et tardive (pour 100 vendeurs)

	Baoulés	Gouros	Bete	Dida	Autres Régiona.	Autres Ivoiriens	Etrangers	TOTAL	
BOUAFLE	79	21	-	-	-	-	-	100	11,4
ZOUENOULA	23	76	-	-	-	1	-	100	13,4
VAVOUA	28	65	3,5	-	-	3,5	-	100	8,7
NORD	43	55	1	-	-	1	-	100	33,5
DALOA	33,5	3	-	-	-	63,5	-	100	10,5
GAGNOA	49	4	-	-	-	33	14	100	8,0
ISSIA	63,5	-	6,5	-	-	23,5	6,5	100	5,0
SOUBRE	36,5	-	-	-	-	54,5	9	100	2,0
SINFRA	58	14	-	-	-	28	-	100	9,5
OUME	66	7,5	-	-	-	26,5	-	100	8,5
CENTRE	52	6	0,5	-	-	38	3,5	100	43,5
DIVO	78	-	-	-	-	18	4	100	9,5
SASSANDRA	75	-	-	6,5	-	12,5	6	100	2,5
LAKOTA	53	-	-	23	-	4,5	13,5	100	3,5
TIASSALE	77	-	-	-	-	18	5	100	3,5
N'DOUCI	92	-	-	-	-	8	-	100	4
SUD	77	-	-	4	-	14	5	100	23
MARCHES URBAINS	55	2	ε	0,5	-	37,5	5	100	31
MARCHES SEMI URBAINS	55	29	1	1	-	12,5	1,5	100	69
REGION	55	21	0,5	1	-	20	2,5	100	100

Situation des vendeurs sur les marchés

IGNAME

1 - PRECOCE

	Intermédiaires	Producteurs	TOTAL	Intermédiaire	Producteur	Ensemble
Marché du Nord	34	66	100	20,5	33,5	27,5
Marché du Centre	49	51	100	56	48	52,0
Marché du Sud	50	50	100	20,5	17	18,5
Marché de brousse	60	40	100	3	1,5	2
Région	45	55	100	100	100	100
2 - TARDIVE						
Nord	6	94	100	31	40,5	39,5
Centre	7	93	100	27,5	32	32,0
Sud	10	90	100	27,5	21	21,5
de brousse	16	84	100	14	6,5	7,0
Région	8	92	100	100	100	100
3 - PRECOCE ET TARDIVE						
Marchés urbains	42	58	100	41	17	21,5
Marchés semi-urbains	13,5	86,5	100	32,5	56	53,5
Marchés de brousse	23,5	76,5	100	26,5	27,0	25,0
Ensemble	23,5	76,5	100	100	100	100

Marchés urbains et semi-urbains
Commercialisation de l'igname - mouvements saisonniers

A - PRECOCE

MOIS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Ensemble
Vendeurs/ jour													
Nord	10,2	11,8	11,3	11,3	12,4	9,1	3,7	3,7	5,4	6,5	6,5	8,1	100
Centre	8,7	9,5	9,2	11,4	9,5	8,4	4,7	6,3	7,4	8,7	8,1	8,1	100
Sud	9,7	8,8	9,7	6,0	8,0	5,2	2,8	7,2	8,8	13,2	11,3	9,2	100
Offre/ jour													
Nord	10,1	13,3	10,8	14,4	10,7	8,6	3,0	2,4	5,1	6,4	6,5	8,5	100
Centre	9,2	9,7	9,7	10,6	8,6	7,0	5,0	6,7	7,4	9,0	8,4	8,7	100
Sud	9,0	8,0	7,5	5,3	7,0	7,3	3,1	6,8	9,1	15,1	11,6	10,2	100
Prix Moyen													
Nord	22,5	22,0	21,0	20,5	27,0	28,5	30,0	26,5	16,5	16,5	20,0	20,5	-
Centre	26,0	25,0	24,0	23,5	23,5	27,5	25,0	23,0	20,5	22,0	22,5	25,0	-
Sud	29,0	27,0	28,0	25,0	24,5	29,0	26,5	25,0	23,0	27,5	28,0	30,0	-
B - TARDIVE													
Vendeurs/ jour													
Nord	6,6	6,3	8,6	10,9	13,9	13,3	12,6	4,0	4,6	6,6	6,6	6,0	100
Centre	8,5	10,0	13,0	10,6	11,2	9,7	6,4	6,0	6,7	5,4	6,4	6,1	100
Sud	9,0	9,3	8,7	9,6	7,4	8,3	8,3	8,3	6,8	8,0	8,3	8,0	100
Offre/ jour													
Nord	6,3	6,0	7,8	11,4	10,3	12,5	14,6	4,9	5,2	7,1	7,0	6,5	100
Centre	8,5	9,5	13,0	11,5	7,0	9,0	7,0	6,0	6,5	7,0	7,5	7,5	100
Sud	8,5	9,0	8,5	9,0	7,0	8,5	7,0	10,0	7,0	8,5	8,5	8,5	100
Prix Moyen													
Nord	11,0	11,0	10,5	10,5	10,5	11,5	12,0	14,0	17,0	16,5	14,5	12,5	-
Centre	16,5	15,5	11,0	11,5	12,0	16,0	16,5	16,5	12,0	12,0	14,5	16,5	-
Sud	12,0	16,0	15,5	12,0	15,0	15,5	14,0	16,5	18,0	17,0	16,0	14,0	-

Commercialisation sur les marchés urbains et semi-urbains

A - PRECOCE

IGNAME

	Prix/kilo			Quantité		Valeur		Q (K)	V (CFA)	Résidents
	Maximum	Minimum	Moyen	Tonnes	%	1000CFA	%	Résidents	Résidents	
NORD										
BOUAFLE	19	27	21	91	2,3	1.911	7,4	17	360	5.303
ZOUENOULA	20	33	25	67	6,1	1.675	6,6	14,5	367	4.565
VAVOUA	16	27	20	79	7,2	1.580	6,2	21	417	3.785
ENSEMBLE	16	33	21,8	237	21,6	5.166	20,2	17,5	378	13.653
CENTRE										
DALOA	18	22	20	250	22,8	5.000	19,6	10	194	25.736
GAGNOA	22	30	25	97	8,8	2.425	9,5	4,5	114	21.239
ISSIA	17	27	24	80	7,3	1.920	7,5	14,5	352	5.451
SOUBRE	22	30	25	47	4,3	1.175	4,6	9	232	5.061
SINFRA	20	38	30	53	4,8	1.590	6,2	7,5	219	7.244
OUME	16	28	23	58	5,3	1.334	5,2	13	300	4.440
ENSEMBLE	16	38	22,6	595	54,3	13.444	52,7	8,5	194	69.171
SUD										
DIVO	16	31	24	111	10,1	2.664	10,4	6,5	161	16.552
SASSANDRA	24	38	33	23	2,1	759	3,0	2,5	91	8.367
LAKOTA	26	36	29	40	3,6	1.160	4,5	6	178	6.507
TIASSALE	23	29	25	48	4,4	1.200	4,7	10	260	4.615
N'DOUCI	23	29	27	42	3,8	1.134	4,4	16	428	2.646
ENSEMBLE	16	38	26,2	264	24,1	6.917	27,1	7	178	38.687
REGIONS										
Marchés urbains	16	38	22,5	481	43,9	10.848	42,5	6,5	150	71.894
Marchés semi-urbains	16	38	23,8	615	56,1	14.679	57,5	12,5	296	49.617
ENSEMBLE	16	38	23,3	1.096	100,-	25.527	100,-	9	210	121.511

B - TARDIVE

	Prix/kilo			Quantité		Valeur		Q (U)	V (CFA)	Résidents
	Minimum	Maximum	Moyen	Tonnes	%	1000CFA	%	Résidents	Résidents	
NORD										
BOUAFLE	10	15	13	100	8,3	1.300	8,1	19	245	5.303
ZOUENOULA	7	17	10	137	11,4	1.370	8,3	30	300	4.565
VAVOUA	8	17	12	66	5,5	792	4,9	17,5	209	3.785
ENSEMBLE	7	17	11,4	303	25,3	3.462	21,5	22	253	13.653
CENTRE										
DALOA	8	15	12	211	17,6	2.532	15,7	82	98	25.736
GAGNOA	10	27	17	74	6,2	1.258	7,8	35	59	21.239
ISSIA	10	16	14	58	4,8	812	5,1	106	149	5.451
SOUBRE	13	23	17	16	1,3	272	1,7	31,5	54	5.061
SINFRA	8	15	11	67	5,6	737	4,6	9	102	7.244
OUME	8	21	17	137	11,4	2.329	14,5	31	524	4.440
ENSEMBLE	8	27	14	563	47,0	7.940	49,4	8	114	69.171
SUD										
DIVO	10	18	13	108	9,0	1.404	8,7	6,5	85	16.552
SASSANDRA	13	21	18	77	6,4	1.386	8,6	9	165	8.367
LAKOTA	14	26	18	33	2,7	594	3,7	5	91	6.507
TIASSALE	8	17	11	81	6,7	891	5,5	17,5	193	4.615
N'DOUCI	9	18	12	32	2,6	384	2,4	12	145	2.646
ENSEMBLE	8	26	14	331	27,6	4.659	29,0	8	120	38.687
REGION (OUME compris)										
Marchés urbains	8	27	14	470	39,3	6.580	41,0	6,5	91	71.894
Marchés semi-urbains	7	26	13	727	60,7	9.481	59,0	14,5	191	49.617
ENSEMBLE	7	27	13,4	1.197	100,-	16.061	100,-	10,0	132	121.511

Ethnie des vendeurs sur les marchés urbains et semi-urbains

(pour 100 vendeurs)

MANIOC

MANIOC CRU	Baoulé	Gouro	Bete	Dida	Autres Régionaux	Autres Ivoiriens	Etrangers	TOTAL	
Bouaflé	31	15	-	-	50	-	-	100	4, 5
Zouénoula	27	73	-	-	-	-	-	100	9, 0
Vavoua	20	80	-	-	-	-	-	100	5, 5
NORD	26	62	-	-	12	-	-	100	19, 0
Daloa	32	10	24	-	4	22	8	100	12, 0
Gagnoa	21, 5	-	36	-	-	9, 5	33	100	16, 5
Issia	15	-	85	-	-	-	-	100	2, 5
Soubré	-	-	100	-	-	-	-	100	2, 0
Sinfra	29	52	-	-	-	19	-	100	5, 5
Oumé	41	-	-	-	59	-	-	100	5, 5
CENTRE	26	8, 5	31, 5		13, 5	9	11, 5	100	44, 0
Divo	20	-	-	64	-	16	-	100	12, 5
Sassandra	-	7	-	-	56	31, 5	5, 5	100	10, 0
Lakota	20	-	-	62, 5	-	17, 5	-	100	7, 5
Tiassalé	100	-	-	-	-	-	-	100	4, 5
N'Douci	60	-	-	-	-	40	-	100	2, 5
SUD	28	2	-	33	15, 6	20, 5	1	100	37, 0
REGION	27	16	14	12	14	11, 5	5, 5	100	100
MANIOC SEC									
Nord	33, 5	45	1	-	-	14, 5	6	100	35
Centre	20	10	14, 5	-	-	39	16, 5	100	42, 5
Sud	17	18	-	27, 5	5	28, 5	4	100	22, 5
Région	24	24, 5	6, 5	6	1	28	10	100	100
FARINE									
Nord	-	2, 5	6, 5	-	-	83	8	100	22, 5
Centre	2, 5	3	7, 5	-	-	60	27	100	49, 5
Sud			4, 5	-	-	81, 5	14	100	28
Région	1	2	6, 5	-	-	71, 5	19	100	100
PATE									
Nord	22	43	35	-	-	-	-	100	6
Centre	25, 5	11	34, 5	-	-	29	-	100	57
Sud	24, 5	19	26, 5	8	10	12	-	100	37
Région	25	15, 5	31, 5	3	4	21	-	100	100
ATTIEKE									
Nord	92	8	-	-	-	-	-	100	15
Centre	69	7	12, 5	-	3	8, 5	-	100	52
Sud	58	-	4, 5	25, 5	4	6	2	100	33
Région	69	5	8	8, 5	3	6	0, 5	100	100
GARI									
Nord	-	-	-	-	-	-	-	Néant	0
Centre	-	-	-	-	7	-	93	100	88
Sud	-	-	-	-	100	-	-	100	12
Région	-	-	-	-	20	-	80	100	100

Marchés urbains et semi-urbains
Situation des vendeurs

MANIOC

	Intermédiaires	Producteurs	Total	Intermédiaires	Producteurs	Ensemble
CRU						
NORD	15	85	100	12	21	19
CENTRE	41	59	100	75	34	44
SUD	99	91	100	13	45	37
REGION	24	76	100	100	100	100
SEC						
NORD	10	90	100	14	42, 5	35
CENTRE	38, 5	61, 5	100	66	34, 5	42, 5
SUD	22	78	100	20	23	22, 5
REGION	24, 5	75, 5	100	100	100	100
FARINE						
NORD	76	24	100	20	35, 5	22, 5
CENTRE	91	8	100	53, 5	25, 5	49, 5
SUD	79, 5	20, 5	100	26, 5	39	28
REGION	85	15	100	100	100	100
PATE						
NORD	26	74	100	3, 5	9	6
CENTRE	61	39	100	73	43	57
SUD	31	69	100	23, 5	48	37
REGION	48	52	100	100	100	100
ATTIEKE						
NORD	84	16	100	16	10	15
CENTRE	77	23	100	54	47	52
SUD	68	32	100	30	43	33
REGION	75	25	100	100	100	100
GARI						
NORD	-	-	100	0	0	0
CENTRE	93	7	100	87	100	88
SUD	100	-	100	13	0	12
REGION	94	6	100	100	100	100

A - MANIOC FRAIS

	Prix/kilo			Quantité		Valeur		Q (Ř)	V (CFA)	Résidents
	Minimum	Maximum	Moyen	Tonnes	%	1000 CFA	%	Résidents	Résidents	
NORD										
BOUAFLE	3	6	4,3	126	3,2	548	2,5	29	103	5.303
ZOUENOULA	3	8	4,7	99	2,5	465	2,1	22	102	4.565
VAVOUA	3	5	3,8	55	1,4	209	0,9	14	25	3.785
Centres semi-urbains	3	8	4,3	280	7,1	1.222	5,5	20	79	13.653
Marchés de brousse	4	7	5,1	140	3,5	714	3,2			-
CENTRE										
DALOA	2	9	5,2	381	19,6	1.981	8,9	15	77	25.736
GAGNOA	4	10	6,2	322	8,1	1.996	9,0	15	94	21.239
ISSIA	4	8	5,4	65	1,6	351	1,6	12	64	5.451
SOUBRE	4	9	6,5	60	1,5	390	1,7	12	77	5.061
SINFRA	3	5	4,0	95	2,4	380	1,7	13	52	7.244
OUME	3	11	4,3	80	2,0	344	1,5	18	77	4.440
Centres urbains et semi-urbains	2	11	5,4	1.003	25,2	5.442	24,4	14,5	78	69.171
Marchés de brousse	4	7	4,9	189	4,8	921	4,1			
SUD										
DIVO	6	10	6,9	481	12,2	3.319	14,8	29	200	16.552
SASSANDRA	6	9	5,9	1.128	28,5	6.655	29,9	134	795	8.367
LAKOTA	3	4	3,8	105	2,6	399	1,8	16	61	6.507
TIASSALE	3	8	5,0	110	2,8	550	2,5	24	119	4.615
N'DOUCI	5	9	6,3	44	1,1	277	1,2	17	104	2.646
Centres urbains et semi-urbains	3	10	6,0	1.868	47,2	11.200	50,0	48	289	38.687
Marchés de brousse	4	9	5,9	483	12,2	2.850	12,8			-
Total centres	2	11	5,7	3.151	79,5	17.864	80,0	26	147	121.511
Total marchés brousse	4	9	5,5	812	20,5	4.490	20,0	-	-	-
Total Général	2	11	5,6	3.963	100	22.354	100,0	-	-	-

B - MANIOC SEC

	Prix/kilo			Quantité		Valeur		Q (K)	V (CFA)	Résidents
	Minimum	Maximum	Moyen	Tonnes	%	1000 CFA	%	Résidents	Résidents	
NORD										
Centres semi-urbains	7	17	9,5	64	16,2	608	10	4,5	44	13.653
Marchés de brousse	12	21	15,3	50	12,7	765	13,6	-	-	-
Ensemble	7	21	12,0	114	28,9	1.373	24	-	-	-
CENTRE										
Daloa	10	16	13,5	80	20,3	1.080	19,2	3	42	25.736
Gagnoa	10	29	17	24	6,1	408	7,2	1	19	21.239
Semi-urbains	10	22	15	35	8,9	525	9,3	1,5	23	22,396
Marchés de brousse	13	33	16,5	65	16,5	1.072,5	19,0	-	-	-
Ensemble	10	33	15,1	204	51,8	3.085,5	54,9	-	-	-
SUD										
Divo	3	28	19	19	4,8	361	6,4	1	22	16.552
Sassandra	12	25	17	8	2,0	136	2,4	1	16	8.367
Semi-urbains	12	22	15	10	2,5	150	2,6	0,5	10	13.768
Marchés de brousse	8	18	13,5	39	9,9	526,5	9,3	-	-	-
Ensemble	8	29	15,4	76	19,3	1.173,5	20,8	-	-	-
REGION										
Marchés urbains	9	29	15,1	131	33,3	1.985	35,3	2	27	71.894
Marchés semi-urbains	10	22	11,8	109	27,7	1.283	22,8	2,5	31	41.177
Marchés de brousse	7	33	15,3	154	39,1	2.364	42,0	-	-	-
Ensemble	7	33	14,3	394	100	5.632	100	-	-	-

C - MANIOC PATE

	Prix/kilo			Quantité		Valeur		Q (K)	V (CFA)	Résidents
	Minimum	Maximum	Moyen	Tonnes	%	1000 CFA	%	Résidents	Résidents	
NORD										
Marché semi-urbains	9	25	17	24	2, 9	408	2, 9	1, 5	30	13.653
Marché de brousse	19	19	19	18	2, 2	342	2, 5	-	-	-
Ensemble	9	25	17, 6	42	5, 1	740	5, 4	-	-	-
CENTRE										
Daloa	11	28	18, 7	61	7, 5	1. 141	8, 3	2, 5	44	25. 736
Gagnoa	11	17	14, 8	186	22, 8	2. 660	19, 3	8, 5	125	21. 239
Marchés semi-urbains	10	37	20	133	16, 3	2. 660	19, 3	6	119	22. 396
Marchés de brousse	12	35	19	48	5, 9	912	6, 6	-	-	-
Ensemble	10	37	17, 2	428	52, 5	7. 373	53, 4	-	-	-
SUD										
Divo	14	21	17	48	5, 9	816	5, 9	3	50	16. 552
Sassandra	11	13	12	112	13, 7	1. 344	9, 7	13, 5	160	8. 367
Marchés semi-urbains	11	37	16, 6	67	8, 2	1. 112	8, 1	5	80	13. 768
Marchés de brousse	10	35	20	120	14, 7	2. 400	17, 4	-	-	-
Ensemble	10	37	16, 3	347	42, 5	5. 672	41, 1	-	-	-
REGION										
Marchés urbains	11	28	14, 6	407	49, 8	5. 961	43, 2	5, 5	83	71. 894
Marchés semi-urbains	9	37	18, 6	224	27, 4	4. 180	30, 3	5, 5	101	41. 177
Marchés de brousse	10	35	19, 6	186	22, 8	3. 654	26, 5	-	-	-
Ensemble	9	37	17, 0	817	100	13. 795	100	-	-	-

D - FARINE

	Prix/kilo			Quantité		Valeur		Q (K)	V (CFA)	Résidents
	Maximum	Minimum	Moyen	Tonnes	%	1000 CFA	%	Résidents	Résidents	
NORD										
Marchés semi-urbains	16	45	26	70	14,0	1.820	13,4	5	133	13.563
Marchés de brousse	16	16	16	10	2	160	1,2	-	-	-
Ensemble	16	45	25	80	16	1.980	14,6	-	-	-
CENTRE										
Daloa	21	30	25	155	31	3.875	28,7	6	150	25.736
Gagnoa	23	31	26	76	15,2	1.976	14,6	3,5	93	21.239
Marchés semi-urbains	15	44	28,8	88	17,6	2.539	18,8	4	113	22.396
Marchés de brousse	28	30	29	6	12	174	1,3	-	-	-
Ensemble	15	44	26	325	65	8.564	63,4	-	-	-
SUD										
Divo	20	27	24	40	8	960	7,1	2,5	58	16.552
Sassandra	26	31	28	4	0,8	112	0,8	0,5	13	8.367
Marchés semi-urbains	29	56	38,8	42	2,4	1.633	12,1	3	118	13.768
Marchés de brousse	30	36	33	8	1,6	264	1,9	-	-	-
Ensemble	20	56	31,6	94	18,8	1.969	22	-	-	-
REGION										
Marchés urbains	20	31	25	275	55,2	6.923	51,2	4	96	71.894
Marchés semi-urbains	15	56	30	200	40	5.992	44,3	5	145	41.177
Marchés de brousse	16	36	25	24	4,8	598	4,4	-	-	-
Ensemble	15	56	27	499	100	13.513	100	-	-	-

E - ATTIEKE

	Prix/kilo			Quantité		Valeur		Q (K)	V (CFA)	Résidents
	Minimum	Maximum	Moyen	Moyen	%	1000 CFA	%	Résidents	Résidents	
NORD										
Marchés semi-urbains	15	46	26	301	9,9	7.826	8,5	22	573	13.653
Marchés de brousse	19	45	28	152	5,0	4.256	4,6	-	-	-
Ensemble	15	46	26,6	453	14,9	12.082	13,1	-	-	-
CENTRE										
Daloa	19	34	26	520	17,1	13.520	14,6	20	525	25.736
Gagnoa	26	42	34	398	13,1	13.532	14,6	18,5	637	21.239
Marchés semi-urbains	19	50	28,3	428	14,1	12.146	13,1	19	542	22.396
Marchés de brousse	20	53	35	132	4,3	4.620	5,0			
Ensemble	19	53	29,6	1.478	48,7	43.818	47,4			
SUD										
Divo	26	41	31	394	13,0	12.214	13,2	24	738	16.552
Sassandra	28	75	52	127	4,2	6.604	7,1	15	789	8.367
Marché semi-urbains	22	48	32,9	314	10,3	10.330	11,2	23	750	13.768
Marchés de brousse	20	44	27,5	266	8,8	7.315	7,9	-	-	-
Ensemble	20	75	33	1.101	36,3	36.463	39,5			
REGION										
Marchés urbains	19	75	31,8	1.439	47,4	45.870	49,7	20	638	71.894
Marchés semi-urbains	15	50	29	1.043	34,4	30.302	32,8	25,5	736	41.177
Marchés de brousse	19	53	29,4	550	18,2	16.191	17,5	-		
Ensemble	15	75	30,4	3.032	100	92.363	100	-	-	-

F - GARI

Classification des marchés	Prix/kilo			Quantité		Valeur		Q (K)	V (CFA)	Résidents
	Minimum	Maximum	Moyen	Tonnes	%	1000 CFA	%	Résidents	Résidents	
NORD										
Marchés semi-urbains				Néant						13.653
Marchés de brousse				Néant						
Ensemble				Néant						
CENTRE										
Daloa	43	58	47	9	29	423	27,2	0,5	22	25.736
Gagnoa				Néant						21.239
Marchés semi-urbains	36	68	47	20	64,5	946	61,0	1	50	22.396
Marchés de brousse				Néant						-
Ensemble	36	68	47	29	93,5	1.369	88,2	-	-	-
SUD										-
Divo				Néant						16.552
Sassandra				Néant						8.367
Marchés semi-urbains			91	1	3,2	91	5,8	-	-	13.768
Marchés de brousse			91	1	3,2	91	5,8	-	-	-
Ensemble			91	2	6,4	182	11,6	-	-	-
REGION										
Marchés urbains	42	58	47	9	29	423	27,2			71.894
Marchés semi-urbains	36	91	49,4	21	67,7	1.037	66,8			41.177
Marchés de brousse	91	91	91	1	3,2	91	5,8			
Ensemble	36	91	50	31	100	1.551	100			

Marchés urbains et semi-urbains - Commercialisation du manioc

Mouvements saisonniers

MOIS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Ensemble
A-MANIOC FRAIS													
Vendeurs/jour													
Nord	4,0	9,5	17,0	8,0	4,0	10,5	9,0	5,5	9,5	11,5	5,5	6,0	100
Centre	9,0	8,0	9,0	8,0	10,0	8,0	10,0	6,0	7,5	8,0	7,5	9,0	100
Sud	7,0	4,5	4,5	7,0	15,0	15,5	10,0	7,5	7,5	10,0	7,5	7,0	100
Offre/jour													
Nord	6,0	9,5	15,0	7,5	4,5	8,5	7,0	8,5	9,5	9,0	7,5	7,5	100
Centre	9,0	8,5	9,0	8,5	12,5	6,0	7,5	6,0	8,0	8,5	8,0	8,5	100
Sud	5,0	6,0	7,0	9,0	11,0	17,0	10,0	7,5	8,5	7,0	6,0	6,0	100
Prix Moyens													
Nord	2,8	4,2	4,8	5,0	3,7	3,9	4,5	4,5	3,1	3,6	3,1	3,0	-
Centre	4,6	5,0	4,2	5,4	5,5	7,0	7,2	7,2	6,3	6,3	6,0	5,0	-
Sud	4,4	3,3	5,6	5,5	5,6	5,3	5,5	8,0	9,6	6,5	4,8	4,8	-
B-MANIOC SEC													
Vendeur/jour													
Nord	3,5	4,0	7,0	8,0	8,0	17,0	23,0	11,0	8,0	4,0	3,5	3,0	100
Centre	5,0	7,5	10,5	9,5	9,5	12,5	23,5	11,5	3,5	4,5	3,5	4,0	100
Sud	7,0	8,0	15,0	11,5	15,0	8,0	4,0	10,0	6,0	5,5	5,0	5,0	100
Offre/jour													
Nord	6,5	6,5	7,0	12,0	6,5	29,0	14,5	3,5	2,5	3,0	3,0	4,5	100
Centre	5,0	8,0	11,0	2,5	6,5	18,5	37,5	2,0	2,0	2,0	2,5	2,5	100
Sud	7,0	9,0	10,0	9,0	6,0	4,0	13,0	12,0	10,0	9,0	6,0	6,5	100
Prix Moyens													
Nord	10,0	10,0	9,5	8,2	11,2	8,1	9,3	11,3	12,0	13,0	11,0	11,0	-
Centre	17,0	16,0	14,7	17,2	13,5	16,8	16,0	19,6	22,7	22,0	22,0	18,0	-
Sud	14,0	11,0	9,5	10,0	15,4	16,7	13,7	19,3	19,5	14,0	16,0	17,0	-
C-FARINE													
Vendeurs/jour													
Nord	9,5	9,0	11,5	8,0	8,0	9,0	7,5	6,0	7,0	7,0	8,0	9,0	100
Centre	8,5	9,5	8,5	11,0	7,5	8,5	6,5	7,5	7,0	8,0	8,5	9,0	100
Sud	5,5	4,5	6,5	9,5	9,0	10,5	14,0	7,0	11,0	8,0	8,0	6,0	100
Offre/jours													
Nord	10,5	10,0	7,0	10,5	8,0	10,0	7,5	4,0	6,0	8,0	8,5	10,0	100
Centre	9,0	9,0	9,0	8,5	8,0	8,0	8,0	7,0	7,0	8,5	8,5	9,5	100
Sud	6,5	6,0	6,0	7,5	17,0	6,5	10,5	7,0	10,5	7,5	7,5	7,5	100

C - FARINE (suite)													
Prix moyens													
Nord	23,0	24,0	25,0	24,0	25,0	27,0	25,0	29,0	29,0	25,0	25,0	24,0	-
Centre	27,0	26,0	27,0	27,0	31,0	31,0	29,0	27,0	26,0	26,0	26,0	26,0	-
Sud	35,0	36,0	35,0	31,0	31,0	36,0	29,0	34,0	29,0	31,0	31,0	33,0	-
D - PATE													
Vendeurs/jour													
Nord	4,5	8,5	18,5	17,0	13,0	7,0	4,5	8,5	4,5	3,0	5,5	5,5	100
Centre	5,0	5,0	7,0	9,0	7,0	17,0	14,0	10,5	5,0	8,5	6,0	5,5	100
Sud	6,5	8,5	8,5	12,5	9,0	13,0	10,0	7,5	6,5	6,5	6,0	5,5	100
Offre/jour													
Nord	4,5	9,0	13,5	15,5	13,5	9,0	4;5	8,0	5,0	4,5	5,0	8,0	100
Centre	5,0	6,0	7,5	15,0	8,0	14,0	9,0	9,0	7,0	8,5	6,0	5,0	100
Sud	6,5	7,0	7,5	9,0	10,5	10,5	11,5	9,5	8,5	6,5	6,0	6,0	100
Prix moyens													
Nord	9,5	11,0	9,5	13,8	24,6	21,0	22,7	22,2	17,0	13,8	15,3	12,9	-
Centre	10,6	14,4	14,5	18,8	20,5	20,9	21,3	21,0	17,0	13,7	12,9	11,0	-
Sud	11,1	14,3	14,2	17,5	31,3	21,0	20,4	17,3	17,9	16,6	11,5	12,9	-
E - ATTIEKE													
Vendeurs/jour													
Nord	8,0	7,0	6,5	7,0	9,5	10,5	11,5	7,0	7,5	8,5	8,0	8,5	100
Centre	7,0	7,5	7,5	8,0	7,5	12,5	13,5	10,0	6,5	7,0	6,0	7,0	100
Sud	8,0	8,5	10,5	6,5	10,5	9,0	12,0	7,5	8,0	6,0	6,5	7,0	100
Offre/jour													
Nord	7,5	7,0	7,0	10,0	9,0	10,0	9,5	10,0	6,5	8,5	7,0	8,0	100
Centre	7,0	7,5	7,5	7,5	10,0	13,0	11,5	9,0	7,0	7,0	6,0	7,0	100
Sud	8,0	8,5	10,5	7,0	9,0	10,0	10,0	9,0	8,0	6,5	6,5	7,0	100
Prix moyens													
Nord	20,5	20,5	20,5	22,6	20,9	27,0	33,8	30,6	30,6	27,0	22,6	20,9	-
Centre	31,5	27,3	25,3	26,1	29,8	27,5	29,4	34,0	38,5	34,0	36,0	34,0	-
Sud	30,0	30,0	33,5	32,5	30,5	31,4	37,5	43,1	41,5	37,5	33,5	28,0	-
MOIS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Ensemble

Commercialisation de quelques fruits sur les marchés urbains et semi-urbains

(Tonnes/an)

MARCHE	Agrumes			Avocat	Coco sec	Cola
	Orange	Mandarine	Citron			
DALOA	4	1	17	164	21	50
GAGNOA	13	9	27	57	20	4
DIVO	14	15	9	9	5	6
SASSANDRA	2	9	3	8	22	8
SINFRA	1		4	7	6	3
LAKOTA	-	-	1	-	8	2
ISSIA	1	3	3	2	7	3
BOUAFLE	-	-	16	26	13	15
SOUBRE	1	1	7	1	3	3
TIASSALE	-	-	4	-	1	5
ZOUENOULA	6	-	7	8	3	33
OUME	-	3	7	13	13	1
VAVOUA	-	-	3	13	1	6
Gd. LAHOU	-	-	-	1	-	
N'DOUCI	-	-	3	3	-	1

Commercialisation des principaux légumes sur les marchés urbains et semi-urbains

(Tonnes/an)

Marchés	Population estimée	Piment			Gombos			Aubergines		Oignons	
		Frais	Sec	Poudre	Frais	Sec	Poudre	Grosses	Petites	Gros	Petits
DALOA	25.736	60	27	37	374	18	28	110	137	90	83
GAGNOA	21.239	36	24	23	123	27	57	65	49	188	37
DIVO	16.552	74	18	20	168	70	23	44	105	36	16
SASSANDRA	8.367	27	3	7	37		7	13	52	5	5
SINFRA	7.244	23	11	10	90	10	15	295	35	7	7
LAKOTA	6.507	13	1	8	18	ε	2	2	6	32	-
ISSIA	5.451	56	11	11	20	4	28	9	19	1	8
BOUAFLE	5.303	56	8	6	58	12	9	44	27	6	10
SOUBRE	5.061	-	8	8	6	1	6	1	8	2	1
TIASSALE	4.615	35	11	10	21	23	7	12	9	2	7
ZOUENOULA	4.565	117	34	4	16	6	5	2	26	5	12
OUME	4.440	17	9	6	59	8	5	31	16	4	7
VAVOUA	3.785	84	1	1	17	1	3	25	7	4	2
Grand LAHOU	2.900	3	2	2	5	-	2	2	1	1	1
N'DOUCI	2.646	25	4	5	16	2	15	5	9	1	6

Population Rurale

Fruits et légumes consommés annuellement par type de transaction
(pour 100 CFA consommés)

	Achats	Autoconsommation dons et troc	Total
Fruits divers	9,5	90,5	100
Tomates	25	75	100
Aubergines	11	89	100
Salades	2	98	100
Oignons	74	26	100
Gombos frais	23,5	76,5	100
Bombos secs et poudre	3	97	100
Champignons frais	17,5	82,5	100
Champignons secs et poudre	-	100	100
Piments frais	18	82	100
Piments secs et poudre	3,5	96,5	100
Légumes divers	29	71	100
Total légumes	9,5	90,5	100

7 - LE MARCHE DU POISSON ET DE LA COLA

A) MARCHE DU POISSON

Il y a quelques années, seul le POISSON IMPORTE DU MALI était commercialisé sur l'ensemble du territoire national.

Depuis 1954, avec l'instauration de la pêche industrielle à Abidjan, ainsi que le développement de la pêche artisanale et des transports, la zone de consommation du POISSON DE MER s'est considérablement étendue.

Dans la région de Gagnoa-Daloa, les deux types de poisson sont offerts sur presque tous les marchés, quoique le poisson Mopti - du Mali - ait une part plus importante, dans les consommations, au nord d'un axe Soubré-Oumé, tandis que, au sud de cet axe, le poisson de mer domine.

Le poisson consommé dans la région se monte à probablement 17.000 t d'équivalent frais environ, à savoir (en équivalent frais) :

3.500 t	provenant du Mali (17 à 1.800 t de poisson fumé)
1.500 t	provenant de la Côte d'Ivoire, mais de l'extérieur de la région étudiée
7.000 t	produites par les artisans - pêcheurs de mer
5.000 t	de la pêche en lagune et en rivière, le seul à être presque entièrement consommé en frais.

Ces courants de commercialisation seront amenés à se développer car le marché africain est bien loin d'être saturé.

Il est souhaitable que la région bénéficie des éventuels accroissements de la demande, ce qui implique des investissements importants et une organisation poussée du secteur.

1 - LES APPROVISIONNEMENTS

Il a été dit plus haut que les zones d'influence des deux types de poisson étaient assez précisément délimitées, on verra maintenant que deux circuits concurrents confluent vers le centre de la région :

- Le poisson Mopti, qui parvient jusqu'à la côte, est distribué par une organisation puissante et hiérarchisée de commerçants maliens. Il s'agit d'un circuit traditionnel complémentaire de ceux du bétail et de la cola.
- Le poisson de la côte est vendu jusqu'aux limites nord de la région par des commerçants Dioulas, mais surtout par des femmes de pêcheurs et, sur, le plan structurel, emprunte les mêmes voies de pénétration que le commerce de pagnes et colifichets qu'exercent les nigériennes et les ghanéennes.

1 - Le poisson du Mali

A. Production

Ce poisson provient pour 1/3 de Ségou et pour les 2/3 de Mopti. Il est pêché par les Bosros dans la région des lacs et marigôts inondés par le Niger lors de sa crue annuelle. Acheté par des Dioulas, il est transporté à Mopti et à Ségou, d'où une cascade d'intermédiaires en organise le transport vers Bobodioulasso, puis vers Bouaké, principal point d'éclatement en Côte d'Ivoire.

B. Importation dans la région

Un quart du poisson Mopti introduit dans la région passe par les voies secondaires de pénétration :

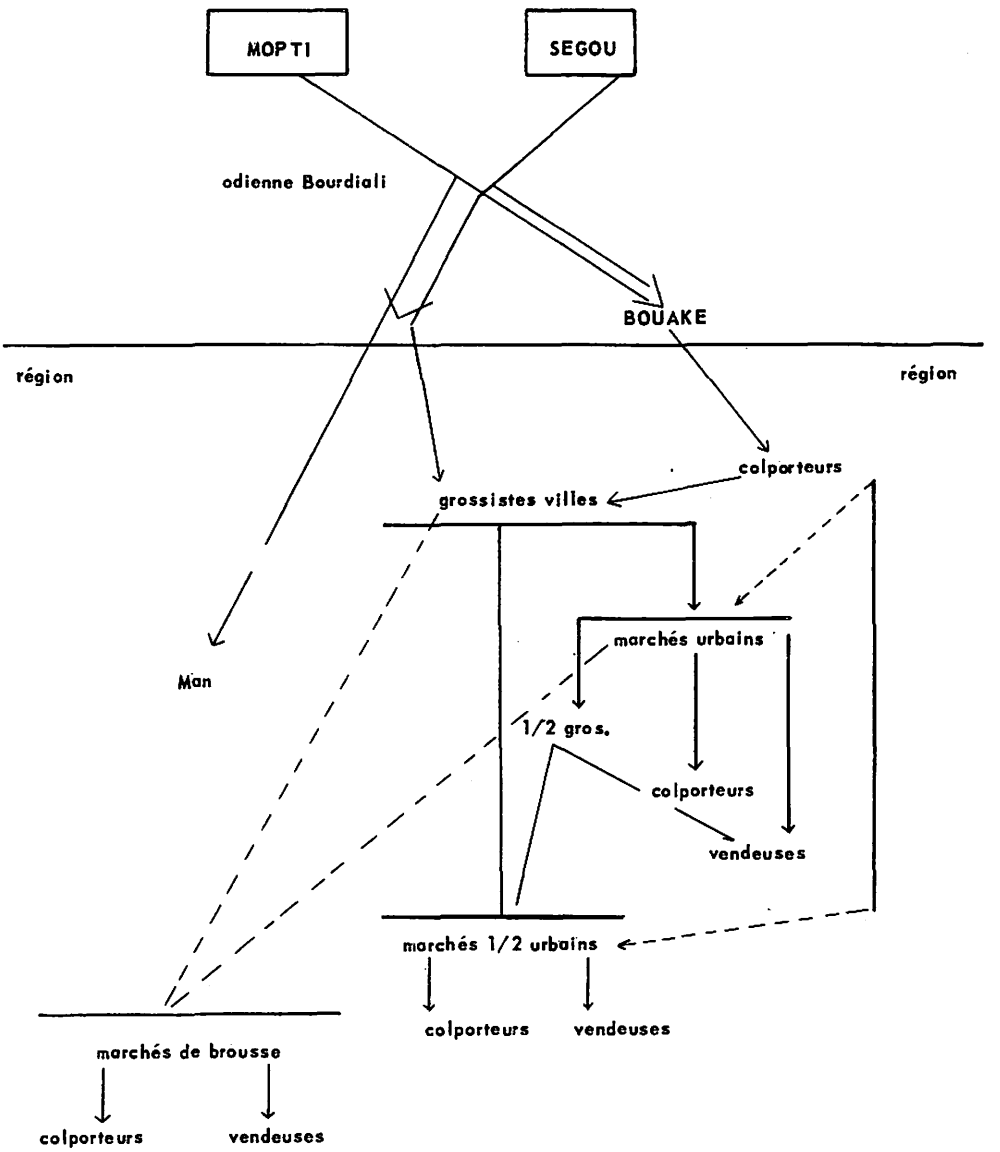
. de Odienne vers Man, simple transit par la région;
. de Boundiali vers Daloa via Zouenoula ou Vavoua.

Le reste, 75 % provient de la place de Bouaké où il est vendu, soit par chargements entiers qui poursuivent leur voyage vers les centres secondaires d'éclatement comme Daloa ou Gagnoa, soit par lots à des colporteurs qui en «cars rapides» (1.000 kg) approvisionnent les centres semi-urbains.

Ces colporteurs agissent pour leur propre compte ou pour celui des grossistes établis dans la région.

Tableau 1

Circuits de distribution du poisson Mopti



C. *Commercialisation dans la région :*

Les agents de la commercialisation sont hiérarchisés selon leurs fonctions et leur sexe :

- les grossistes, demi-grossistes et colporteurs importants sont tous des hommes.
- les vendeurs sur les marchés et les petits colporteurs appartiennent indifférement à l'un ou à l'autre sexe.

Une quarantaine de grossistes contrôlent le commerce exercé par leurs femmes ou leurs gens, soit au total 500 personnes dont 55 % d'hommes.

Tableau 2

Structure de distribution du poisson Mopti

	Grossistes	1/2 gros.	colp. imp.	Petits colp.	Vendeurs s/marchés	TOTAL
Hommes	40	120	65	50	-	275
Femmes	-	-	-	100	125	225
TOTAL	**40**	**120**	**65**	**150**	**125**	**500**

. *Les grossistes* établis pour les 4/5 à Gagnoa-Daloa et Divo, occupent d'assez vastes entrepôts dans les quartiers dioulas. Ils se définissent surtout par le volume des marchandises qu'ils détiennent et le contrôle qu'ils exercent sur les autres agents de la commercialisation qui leur sont attachés par des liens familiaux et financiers assurant la cohésion de l'ensemble. Les règlements monétaires ne sont pas fréquents et il est peut-être plus juste de parler d'une médiatisation de la commercialisation que de stades autonomes et successifs de distribution.

Toutefois, les grossistes n'assurent pas la distribution de tout le poisson Mopti consommé dans la région, les intermédiaires qui interviennent aux stades inférieurs de la commercialisation, ont parfois des attaches personnelles à Bouaké et plus rarement jusqu'à Mopti d'où ils sont approvisionnés directement.

. *Les demi-grossistes* établis à demeure sur les marchés urbains et semi-urbains, constituent le relais entre grossistes et colporteurs, et vendent le poisson par kilos ou par tas.

. *Les colporteurs importants* se déplacent en taxi de brousse d'un gros marché à l'autre et s'approvisionnent chez les grossistes des centres urbains ou directement sur le marché de Bouaké.

. *Les petits colporteurs* s'approvisionnent auprès des gros colporteurs, des demi-grossistes ou des grossistes et vont, avec quelques kilos de poisson, de village en village, dans un rayon de 15 à 25 kms autour des centres.

. *Sur les marchés, vendeurs et vendeuses,* comme les petits colporteurs, ne sont en général que les mandataires des grossistes et demi-grossistes.

Ces importations, qui viennent en compensation des exportations de cola et servent de frêt de retour, semblent assurées d'une certaine permanence à moyen terme, surtout si l'on considère l'extrême cohésion du milieu professionnel - de la première transaction sur les lieux de pêche à la vente finale - et la multiplicité de liens économiques sociaux et familiaux qui unissent les commerçants de poisson, tant entre eux, qu'aux marchands de cola.

Toutefois, l'accroissement de la consommation de poisson d'origine nationale est considérable, et le poisson de mer, s'il ne condamne pas définitivement les importations du Mali, bénéficiera sans doute de tout le surcroît de demande que provoquera l'élévation du niveau de vie et l'introduction d'habitudes alimentaires nouvelles.

2 - Le poisson de Côte d'Ivoire

La région de Gagnoa-Daloa comporte 150 kms de côte, 1500 km2 de lagunes, plus de 1.000 km de fleuves, d'innombrables rivières et marigots dont l'exploitation est extrêmement sommaire et irrégulière, elle n'en produit pas moins (en valeur) 57 % du poisson qu'elle consomme, le reste, s'il n'est pas importé du Mali, est fourni par la pêche industrielle pratiquée à Abidjan.

A. *LA PECHE*

1 - La pêche industrielle n'est pratiquée qu'à Abidjan.

L'armement en 1963 comportait 31 chalutiers et 35 sardiniers, les installations de congélation étaient pratiquement réservées au thon et seule

une petite chaîne se consacrait à la distribution de poisson congelé sur les marchés d'Abidjan et de quelques villes de l'intérieur.

La production en 1963 était de 30.000 tonnes dont 11.326 tonnes de thon d'exportation.

Les ventes en frais ne représentent qu'une part modeste des expéditions vers la brousse. Le poisson, vendu à la criée aux commerçants africains, est fumé, puis emprunte les mêmes circuits que les produits de la pêche artisanale.

2 - La pêche artisanale

Selon l'opinion communément répandue, il n'existerait pas, en Côte d'Ivoire, de peuples de pêcheurs; cette affirmation serait confirmée par l'installation en certains points de pêcheurs étrangers : ghanéens ou sénégalais sur les côtes et les lagunes, Togolais sur les fleuves et les rivières.

En fait, la capture du poisson est pratiquée sur toutes les lagunes de basse côte et de nombreuses rivières de l'intérieur. Mais cette activité ne s'insère pas dans les circuits commerciaux :

. parce que d'une part, la consommation locale est très importante,

. et que, d'autre part, il n'existe aucun circuit de ramassage qui permette de drainer ces produits vers les centres où existe une demande importante et solvable.

Tandis que les étrangers, qui pêchent avec des pirogues motorisées et des filets de nylon - et sont établis, dans la région, à Sassandra et Grand Lahou - commercialisent la quasi-totalité de leur production et en exportèrent même jusqu'en 1963 une part importante - 1.500 à 2.000 tonnes - vers le Ghana.

B. LA COMMERCIALISATION

Pêché par les FANTIS, vendu par leurs femmes sur les marchés de Sassandra et Grand Lahou, le poisson est fumé sur place - Sassandra environ 300 fours - puis transporté en cars rapides sur les marchés de l'intérieur. Le poisson change trois ou quatre fois de mains avant d'atteindre le consommateur final.

La distribution est assurée par 450 à 500 femmes et environ 25 hommes.

Le poisson commercialisé au sud de l'axe Soubré-Oumé est un produit régional - soles, raies, thons, requins, capitaines - tandis que, au nord de cet axe, le poisson provient d'Abidjan - sardines en général.

Enfin 200 tonnes de poisson frais sont expédiées d'Abidjan vers la région et vendues après transport sous glace, le long de la route N'Douci-Daloa, presque exclusivement dans les villes, à la clientèle européenne ou aisée. Pour l'essentiel - plus de 5.000 tonnes - le poisson frais est pêché dans les rivières et les lagunes et fait l'objet de transactions locales dans les villages.

2 - EVALUATION DES PRIX ET DES MARGES

A. *POISSON MOPTI*

Prix de vente : sur les lieux de pêche : 20 à 50 F/k
à Mopti 75 F/k
à Bouaké 110 F/k soit,
compte tenu du transport 110 F/K à 112 F/K à l'entrée de la région.

Le prix de détail est :
dans les centres 200 à 300 F/K,
en brousse 225 à 450 F

soit pour un prix de vente moyen de 250 F, une valeur ajoutée de 138 F/kg.

Tableau 3

Formation du Prix du Poisson MOPTI		Marge brute globale	Marge brute au stade intermédiaire	Marge commerciale	Marge commerciale globale
Prix à l'entrée de la région	112	33,9	33,9	26 %	
Prix de gros Gagnoa	150	92,0	43,0	30,2	
Prix 1/2 gros Gagnoa	215	123,0	16,2	14,0	55,2 %
Prix détail centres urbains	250	136,0	24,0	18,8	57,7 %
Prix détail brousse	265				

Notons :

- qu'il s'agit de prix moyens, pondérés par les quantités, mais qui ne font pas intervenir les différences de qualité qui sont la cause d'une grande disparité dans les marges. Ces prix moyens constituent à chaque stade un maximum théorique.
- que les marges sont assez faibles au détail et bien plus fortes en gros et surtout en ½ gros car :
  - . les détaillants, femmes ou parents des grossistes, ne constituent pas un échelon indépendant dans le circuit de distribution;
  - . les grossistes qui prélèvent des marges relatives plus faibles que celles des demi-grossistes ont un chiffre d'affaires plus important et des profits plus élevés.

La valeur ajoutée régionale peut être estimée à près de 24 millions que l'on peut ventiler ainsi :

- Coût de commercialisation : environ 111 millions CFA.

Tableau 4

- Insecticides et huile	5 %
- Loyer boutiques	0,8 %
- Transports primaires (1)	47 %
- Transport en brousse	27 %
- Patente	4 %
- Taxe de place sur les marchés et cotisations du FDCI	14 %
Total coûts de commercialisation	100 %

Revenu net d'exploitation (y compris les salaires) : 130 millions, soit pour 1.500 personnes, un revenu monétaire moyen voisin de 90.000 F par tête et par an dont une part, sans doute importante, est envoyée au Mali.

B. Le poisson de Côte d'Ivoire représente à la vente au détail un chiffre d'affaires de un milliard dont près de 25 % pour des produits importés et 75 % de produits régionaux.

(1) De l'entrée de la région aux points d'éclatement.

- Le poisson à quai Abidjan vaut 20 à 40 F le kg; fumé (1) il quitte Abidjan à 75 F le kg; compte tenu des frais de transport et des marges des colporteurs - transporteurs domiciliés à Abidjan, il vaut à l'entrée dans la région 80 à 100 F.

- Poisson local

A Sassandra, les coûts de production du poisson pêché représentent 50 % de sa valeur et se ventilent ainsi :

Amortissement pirogue et moteur	3 %
Renouvellement filets	14 %
Réparation moteur	4 %
Consommation huile, essence	33 %
Rémunération main d'oeuvre	46 %

Après fumage, le poisson vaut environ 70 F/k, les coûts de transport sont ensuite de 26 % du prix de vente au détail (200 à 250 F) :

Tableau 5

Formation du Prix du Poisson de Côte d'Ivoire	Poisson local Coût de commercialisation	Poisson Abidjan Coût de commercialisation dans la région
Prix de revient du poisson	70 F	100 F
Frais de transport	58	58
Marges gros	33	62
Marges détail	59	
	150 F soit une marge de 75 %	120 F soit une marge de 55 % (2)
Prix de vente détail	220 F	220 F

(1) On compte sur un rendement en poids d'environ 50 % pour le fumage pratiqué couramment en Basse Côte d'Ivoire.

(2) En général transférée à Abidjan par la plupart des commerçants qui y résident.

3 - LES CONSOMMATIONS

La consommation de poisson dans la région en équivalent poisson frais - 21kg tête/an est relativement forte par rapport à la moyenne de consommation nationale 14 k, sinon en fonction des besoins potentiels (1).

L'apport calorique n'est que de 64 calories par personne et par jour et il faut tenir compte que la consommation de poisson constitue le principal apport de protéines animales et que les autres éléments fournis sont essentiels à l'équilibre nutritionnel.

D'autre part, les dépenses de poisson absorbent une part considérable des revenus monétaires et constituent certainement la plus importante des dépenses alimentaires, d'autant plus que les prix sont plus élevés que ceux pratiqués à Abidjan car :

. à Abidjan et partout en basse côte, on consomme surtout du poisson de mer, un peu moins cher que celui de Mopti;

. dans la région, la fragmentation du marché est une cause certaine du niveau élevé des prix.

A. *CONSOMMATIONS EN VALEUR* :

En valorisant l'autoconsommation au prix du marché, la consommation régionale s'élève à près de 1,5 milliard de francs CFA, soit :

Achats	Autoconsommation	Total
85 %	15 %	100 %

(1) Les consommations sont exprimées ici en kg équivalent poisson frais par tête et par an. Pour déterminer la consommation nationale, la population en 1963-1964 a été estimée à 3.700.000 habitants.
Les importations de Mali à 9.000 t soit, à 50 % de dessication : 18.000 t d'équivalent poisson frais.
La consommation de poisson national a été comptée pour 34.000 t d'équivalent poisson frais, soit : pêche artisanale 15.000 t + industrielle 30.000 t - Exportation 1963 : 11.000 t.
Il n'a pas été tenu compte des exportations à destination du Ghana qui auraient été interrompues en 1963 et qui s'élevaient auparavant, selon certaines estimations, à 10.000 t, dont 1.500 à 2.000 t en provenance de la région centre-ouest.

dont :

Poisson sec et fumé	Poisson frais	TOTAL
82 %	18 %	100 %

en provenance de :

Région d'études	Autres régions CI	Mali
57 %	13 %	30 %

L'autoconsommation ne représente en valeur que 15 % du total, encore existe-t-il de fortes différences selon les zones, les activités de subsistance produisent :

. en pays Gouro, strate I : 30 %
. en pays Bété, strate II : 3,3 %
. Abbeys et Didas, strate III : 7 %
. dans la zone lagunaire et côtière : 68 %

Les achats de poisson frais sont de :

. en pays Gouro, strate I : 27 %
. en pays Bété, strate II : 13 %
. dans la strate III, Abbeys et Didas : 16 %
. dans la zone lagunaire et côtière : 34,5 %

Les consommations de poisson représentent en valeur, autoconsommation comprise, environ 10 % de la dépense annuelle moyenne de planteurs dans la région.

La dépense annuelle par tête, autoconsommation comprise, est de 2.000 F environ pour le poisson sec et fumé, et de 440 F pour le frais.

B. CONSOMMATIONS EN VOLUME :

La consommation annuelle régionale est de près de 7.000 tonnes

dont : $\frac{1}{3}$ de poisson frais dont 21 % autoconsommée

$\frac{2}{3}$ de poisson sec ou fumé dont 15 % autoconsommée (1)

Le poisson séché et fumé représente 82 % de la valeur des consommations, on peut ajouter maintenant que :

- 59,5 % des quantités consommées représentent 82 % de la valeur totale.
- 81 % du pouvoir nutritif coûte 82 % de la valeur totale,

ce qui pourrait faire croire à un calcul d'utilité de la part du consommateur, ou, plus vraisemblablement, à une péréquation entre le prix et la qualité des différentes sortes de poissons.

- Enfin si l'on considère la consommation en équivalent frais, seulement 25 % du volume total est consommé en l'état, alors que 75 % est séché et fumé .

La consommation moyenne par tête, du poisson tel qu'acheté, est supérieure à 11 kg par an soit, par strate, et en distinguant le poisson frais du poisson sec et fumé (en grammes) :

Tableau 6

Poisson	Sec et Fumé	Frais
Strate 1	4.971	4.053
Strate 2	6.760	1.634
Strate 3	15.511	4.315
Strate L & C	11.742	17.977
Ensemble	**8.007**	**3.561**

(1) Y compris les zones exclues du sondage.

Sur le plan nutritionnel (1) l'apport protidique est estimé à 50 % du poids consommé, pour le poisson sec et fumé, et de 19 % pour le poisson frais, soit plus de 4.300 grammes de protéines par tête et par an.

Par tête et par jour :	Strate 1	Strate 2	Strate 3	ZLC	TOTAL
	8,9	10,1	23,5	25,4	12,8

L'apport calorique pour le poisson sec et fumé a été estimé à 2.690 calories par k et pour le poisson frais 1.040 calories par k soit :

	Strate 1	2	3	Zone lagunaire et côtière	Ensemble
Calories par tête et par jour	48	54	126	138	69

C. LES PRIX SUR LES MARCHES :

a) poisson sec et fumé :

Moyennes pondérées des prix de poisson sec et fumé par zones géographiques de consommation :

Tableau 7

Marchés de la strate 1	Prix	Marchés de la strate 2	Prix	Marchés de la strate 3	Prix	Marchés de la zone L et C	Prix
Bouaflé	225	Gagnoa	245	Divo	269	Sassandra	183
Zouenoula	197	Daloa	263	Tiassalé	279	Grand Lahou	235
Vavoua	368	Issia	206	N'Douci	281		
		Soubré	289	Guitry	320		
		Oumé	310				
		Sinfra	250				
		Lakota	201				
Brousse	235	Brousse	219	Brousse	269	Brousse	222

L'analyse des prix permet de distinguer en dehors des grands centres urbains, deux groupes de prix (< 250 <) qui correspondent à six zones géographiques :

(1) Sources : tables de composition des aliments FAO 1954.

1 - Zones de prix inférieurs à 250 F le kg

- *nord* : sous-préfectures de : Daloa, Bouaflé, Zouenoula, où selon les villages, la moyenne de prix se situe entre 166 et 225 F le kg, prix médian 206 F.
  Cette zone bénéficie de sa position sur les axes routiers du nord qui drainent l'apport des régions soudaniennes.

- *sud* : sous-préfectures de : Sassandra, Grand Lahou et Fresco; Lakota et Gagnoa (partiel).
  Les prix moyens varient de 169 à 245 F le kg, médiane 192 F.
  L'influence de la pêche en lagune et en mer est certaine et se fait sentir jusqu'à Lakota et même au-delà.

2 - Zones de prix supérieurs à 250 F le kg

- *nord-ouest* : sous-préfecture de Vavoua où les prix sont généralement supérieurs à 350 F :
  . se situe hors des grands courants commerciaux
  . pour 60 % le poisson consommé provient des activités de subsistance : la pêche y est donc active.
  . le revenu monétaire annuel par tête y est le plus élevé de la strate 1.

- *ouest* : sous-préfectures de Soubré, Guiberoua et Issia : à l'exception des marchés de Gueyo situé sur l'axe Sassandra-Gagnoa et Issia sur l'axe Daloa-Gagnoa, les prix relevés dans ces sous-préfectures peuvent atteindre 440 F et ne sont pas inférieurs à 270 F, la médiane est à 287 F le kg.
  Dans certains villages les consommations de poisson fumé par tête et par an sont, en volume, inférieures au 1/6 de la consommation moyenne régionale.
  Dans la sous-préfecture de Soubré, les conditions sont assez voisines de celles de Vavoua : isolement géographique et production locale.
  Dans la sous-préfecture de Guiberoua, surtout à l'ouest de la route Gagnoa-Daloa, les difficultés d'accès sont la cause principale des cours élevés atteints par le poisson.

- *nord-est* : sous-préfecture de Goïtafla : prix légèrement supérieurs au prix moyen de la strate 1, 250 F contre 242, mais très supérieurs à ceux du marché semi-urbain le plus proche (Zouenoula 187 F) et du prix moyen pratiqué en brousse pour l'ensemble de la strate 1 (235 F).

- *est* : Il s'agit là, de la zone cacaoyère à l'est de l'axe Gagnoa-Lakota : sous-préfectures de Guitry, Divo, Tiassalé, Oumé, Sinfra, les prix varient de 250 à 320 F le kg, médiane 278 F.

  Les prix les plus élevés sont atteints sur le marché de Guitry ville (320 F) sur l'axe Gagnoa-Oumé (283 à 310) et en brousse à l'est de N'Douci (300 F).

b) poisson frais :

Il s'agit, dans l'ensemble, de transactions au sein du village entre personnes appartenant au même lignage ou à des lignages amis. Aussi, la formation des prix, y est-elle soumise, plus qu'à des conditions économiques, à des impératifs psychologiques et sociaux.

Le prix du poisson frais varie selon les villages de 28 à 166 F, et il semble - là où les possibilités de pêche sont importantes - que les paysans qui se livrent à cette activité, comme les consommateurs, attribuent une plus grande valeur au poisson ce qui apparaît d'ailleurs «aux variations de prix»: le poisson vaut plus de 75 F le kg au sud-est et au nord-ouest de la région, dans les zones situées le long du Sassandra et du Bandama et moins de 75 F dans l'interland.

En basse côte où les productions sont importantes et les possibilités d'expédition sur l'arrière-pays très limitées, les prix sont beaucoup plus bas (40 F environ).

D. LES ELASTICITES DE CONSOMMATION

Nous avons tenté d'établir pour le poisson sec et fumé des taux d'élasticité des consommations par rapport aux prix et aux revenus.

Il faut tenir compte toutefois du fait que, pour opérer ces calculs, nous ne disposons pas pour les prix, et les consommations de séries dans le temps, mais de séries dans l'espace, en un temps donné. Les revenus pris en considération sont basés essentiellement sur les productions de café et de cacao.

Tableau 8 *Elasticité au prix*

Classe de prix	1 150 - 200	2 200 - 250	3 250 - 300	4 300 et +
Prix Y Quantité x	171 6.817	235 4.194	271 4.200	365 3.106
Δ Y Δ x	- 64 + 2.623	–	–	+ 94 - 1.094
$\varphi \frac{x}{Y}$	+ 2,30			- 0,75

Si l'on considère un prix de 200 à 300 F le kg comme «normal», les consommations restant stables dans cet intervalle :

- une baisse de prix de 10 % entraînera un accroissement de la demande de 23 %.
- une hausse de prix de 10 % provoquera une réduction de la demande de 7,5 %.

On peut donc dire que le marché est loin d'être saturé et qu'une action sur les prix pourrait avoir des effets favorables aux consommateurs comme aux producteurs.

Tableau 9 *Elasticité au revenu*

Classes de revenus	1 5 - 10.000	2 10 - 15.000	3 15 - 20.000	4 20.000 et +
Revenu Y Quantité x	7.500 2.550	12.250 3.725	17.525 6.050	21.200 7.400
Δ Y Δ x		+ 4.750 + 1.175	+ 5.275 + 2.325	+ 3.575 + 11.350
$\varphi \frac{X}{Y}$		0,73	1,45	1,09

Si l'on admet que le revenu monétaire moyen est de 15.000 F par tête et par an, on peut dire :

- au-dessous de ce seuil les revenus sont trop faibles, compte tenu des prix, pour que les consommateurs accroissent leurs achats de poisson proportionnellement à l'élèvation de leurs revenus : à une augmentation de 10 % des revenus correspond une augmentation de 7,3 % de la demande.

- lorsque le revenu par tête dépasse la moyenne régionale, les besoins essentiels sont satisfaits et le consommateur assouvit une véritable « faim » de poisson : à un accroissement de 10 % du revenu, la demande s'accroît de 14,5 %.

- enfin, quand le revenu monétaire par tête, dépasse 20.000 F, et les consommations 7 kg, il semble y avoir une certaine stabilisation de la demande, sans que l'on puisse encore parler de saturation, on peut considérer que les gens détournent l'excédent de leurs revenus sur d'autres consommations et en particulier vers l'achat de biens somptuaires, de luxe ou de prestige.

POISSON : *valeur et quantités selon le type de produit et la forme de consommation (par strate et région)*

Tableau 10

Str.	Type	Valeur	Total	Total Strate	Quantité	Total	Total Strate
1	SF Ach.	66.875.265			284.628		
	Aut.	38.739.480			138.309		
	Total		105.614.745			422.937	× 2
	Fr Ach.	32.409.027			467.527		
	Aut.	6.371.733			76.881		
	Total		38.780.760			544.408	969.345
				144.395.505			1.392.282
2	SF Ach.	393.103.727			1.748.839		
	Auch	9.892.884			55.578		
	Total		402.996.611			1.804.417	× 2
	Fr Ach.	54.218.710			612.970		
	Aut.	5.266.636			75.724		
	Total		59.485.346			688.694	2.493.111
				462.481.957			4.297.528
3	SF Ach.	219.692.325			822.057		
	Aut.	16.830.264			61.644		
	Total		236.522.589			883.701	× 2
	Fr Ach.	43.513.773			362.179		
	Aut.	2.741.552			26.003		
	Total		46.255.325			388.182	1.271.883
				282.777.914			2.155.584
4	SF Ach.	10.119.282			51.731		
	Aut.	54.234.336			260.742		
	Total		64.353.618			312.473	× 2
	Fr Ach.	21.269.270			419.335		
	Aut.	12.758.272			335.744		
	Total		34.027.542			755.079	1.067.552
				98.381.160			1.380.025
Total régional général				988.036.536			5.801.891
							9.225.419

Note : SFA : Sec et fumé acheté
Aut. : Autoconsommé
SF.T : Sec et fumé total
Fr. A. : Frais acheté
Fr. T : Frais total
Tg,eq.F. : Total Général équivalent frais

POISSON : valeur et quantités selon le type de produit et la forme de consommation (par strate et région)

Tableau 11

Strate	Type	Valeur	Total	Quantité	Total
Ens.	Tot. SF Ach.	689.790.599		2.907.255	
	« SF Aut.	119.696.964		516.273	
	« Fr Ach.	151.410.780		1.864.011	
	« Fr Aut.	27.138.193		514.352	
	Tot. SF		809.487.563		3.423.528
	« Fr		178.548.973		2.378.363
	« Ach.		841.201.379		4.711.266
	« Aut.		146.835.157		1.030.625

POISSON *: estimation de la consommation (région, strates, villes, brousse) en valeur et quantité.*

Tableau 12

Type	Strate	Zone	Quantité	Prix	Valeur	Totaux Quantité	Totaux Prix	Totaux Valeur
poisson sec et fumé - achats	1	ens.	284.628	235	66.875.265	284.628	235	66.875.265
	2	brousse	1.473.839	219	323.478.727			
		Gagnoa	150.000	245	36.750.000			
		Daloa	125.000	263	32.875.000			
		Total	1.748.839	225	393.103.727	1.748.839	225	393.103.727
	3	brousse	747.057	269	201.042.325			
		Divo	75.000	262	18.650.000			
		Total	822.057	267	219.692.325	822.057	267	219.692.325
	4 zone côtière	brousse	16.731	222	3:714.282			
		Sassandra	35.000	183	6.405.000			
		Total	51.731		10. 19.282	51.731	196	10.119.282
	Total région					2.907.255	237	689.790.599

POISSON : estimation de la consommation (suite)

Tableau 13

Type	Strate	Zone	Quantité	Prix	Valeur	Totaux Quantité	Totaux Prix	Totaux Valeur
poisson frais - achats	1	ens.	469.527	69	32.409.027	469.527	69	32.409.027
	2	brousse	535.970	86	46.225.710			
		Gagnoa	40.000	99	3.960.000			
		Daloa	37.000	109	4.033.000			
		Total	612.970	88	54.218.710	612.970	88	54.218.710
	3	brousse	333.855	119	39.944.949			
		Divo	28.324	126	3.568.824			
		Total	362.179	120	43.513.773	362.179	120	45.513.773
	4	brousse	367.140	44	16.154.160			
		Sassandra	52.195	98	5.115.110			
		Total	419.335	51	21.269.270	419.335	51	21.269.270
	Total région					1.864.011	81	151.410.790

Tableau 14 *Poisson sec et fumé autoconsommation*

Strate	Zone	Quantité	Prix	Valeur
1	brousse	138.309	273	38.739.480
2	"	55.578	178	9.892.884
3	"	61.644	273	16.830.264
4	"	260.742	208	54.234.336
Total région		516.273	232	119.696.964

Tableau 15 *Poisson frais autoconsommation*

1	brousse	76.881	83	6.371.733
2	"	75.724	69,5	5.266.636
3	"	66.003	105	2.741.552
4	"	335.744	38	12.758.272
Total région		514.352	53	27.138.193

POISSON : *consommation par tête dans les villages enquêtés* Tableau 16

Strate grappe	SFA	Aut.	SF.T	Fr A.	Aut.	Fr T.	TG. equ. F.	Taux Aut.	Taux SF. valeur	Prix SF	Prix FR	Revenu estimé
1.1	2.920	240	3.160	3.300	230	3.530	10.850	6,5 %	59 %	166	73	11.000
1.2	3.100	625	3.725	6.400	1.950	8.350	15.800	20 %	57 %	227	73	5.500
1.3	1.975	-	1.975	7.000	-	7.000	10.950	-	54 %	250	60	9.500
1.4	3.000	2.550	5.550	3.250	550	3.800	14.900	38 %	81 %	213	75	10.200
1.5	2.500	3.700	6.200	860	1.300	2.160	14.560	60 %	91 %	356	105	14.500
Strate 1	2.657	1.290	3.947	4.388	715	5.103	12.997	25,5 %	74 %	235	68	10.131
2.1	6.750	1.500	8.250	9.000	-	9.000	25.500	11,8 %	63 %	178	96	18.700
2.2	8.300	-	8.300	30	-	30	16.630	-	100 %	169	75	17.100
2.3	3.850	-	3.850	-	-	-	7.700	-	100 %	257	-	12.400
2.4	6.100	-	6.100	4.300	1.600	5.900	18.100	9 %	80 %	273	69	21.800
2.5	3.700	-	3.700	1.000	-	1.000	8.400	-	99 %	271	78	13.350
2.6	3.150	-	3.150	-	-	-	6.300	-	100 %	284	-	18.000
2.7	820	-	820	-	225	225	1.865	12 %	95,5 %	439	73	13.500
2.8	9.300	-	9.300	-	-	-	18.600	-	100 %	171	-	10.800
Strate 2	5.100	1.500	6.600	1.860	265	2.125	15.325	21 %	89 %	219	86	15.900

Note : SFA : Sec et fumé acheté
Aut. : Autoconsommé
SF.T : Sec et fumé total

Fr. A. : Frais Acheté
Fr. T : Frais Total
TG eq.F : Total Général équivalent frais

POISSON : *consommation par tête dans les villages enquêtés (suite)*

Tableau 16

Strate grappe	SFA	Aut.	SF. T	Fr A.	Aut.	Fr T.	TG. equ. F.	Taux Aut.	Taux SF. valeur	Prix SF	Prix FR	Revenu estimé
3. 1	6. 000	-	6. 000	3. 750	-	3. 750	15. 750	-	86 %	300	77	16. 300
3. 2	14. 500	-	14. 500	5. 900	190	6. 090	35. 090	0, 3 %	80 %	265	154	32. 300
3. 3	16. 500	3. 900	20. 400	3. 250	560	3. 810	44. 610	17 %	87 %	278	73	11. 500
3. 4	8. 700	820	9. 520	8. 200	1. 050	9. 250	28. 300	9, 5 %	85 %	250	106	20. 400
Strate 3	12. 300	1. 015	13. 315	5. 500	426	5. 926	32. 556	7, 5 %	84 %	269	119	19. 323
4. 1	68	285	353	24. 170	365	24. 535	25. 241	3, 7 %	6 %	169	38	5. 600
4. 2	440	20. 000	20. 440	-	25. 750	25. 750	66. 630	98, 7 %	80 %	209	38	5. 200
Strate 4	243	9. 550	9. 793	12. 811	12. 300	25. 111	44. 697	47 %	68 %	203	38	5. 433
Région brousse	5. 355	772	6. 127	3. 161	673	3. 834	16. 088	13, 8 %	82 %	236	84	15. 252

B) MARCHE DE LA COLA

La production de cola dans la région peut être estimée à près de 7.300 tonnes par an :

- le pays Gouro, strate 1, en produit 6 %
- « « Bété « 2 « » 57 %
- et la partie sud de la région » 37 %

Deux circuits commerciaux d'inégale importance se partagent ce marché :

. *Le marché extérieur* absorbe chaque année 6.900 tonnes de cola ce qui permet des exportations nettes de 6.200 tonnes par an, dont 3.600 tonnes sont expédiées sur le Sénégal et, autant qu'on puisse le savoir, plus de 2.600 tonnes sur le Mali et, dans une plus faible mesure, la Haute-Volta.

. *Le marché local* absorbe chaque année environ 400 tonnes de cola, moins d'un dixième de la production, dont environ 150 tonnes commercialisées sur les marchés. Le reste faisant l'objet d'une consommation sur les lieux de production.

A) LES EXPORTATIONS

1 - LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION :

Autrefois, le commerce de la cola était pratiqué par les traitants européens qui l'abandonnèrent aux Libanais. Aujourd'hui, il est entièrement aux mains des Africains. Il faut voir, dans la dégradation constante des cours et dans l'étendue des ramifications familiales des commerçants maliens, la cause de cette transformation.

Dans la région de Gagnoa-Dola, 36 négociants établis dans les centres principaux contrôlent la totalité des exportations de cola. Les villes de Daloa, Divo et Gagnoa à elles seules assurent plus des deux tiers des expéditions.

Les approvisionnements sont effectués par des collecteurs qui se déplacent de village en village; il arrive, plus rarement, que des producteurs viennent vendre leurs noix à la ville, directement aux négociants.

La cola achetée, déjà lavée, est ensuite stockée; conditionnée en paniers de 50 kg elle est enfin expédiée vers le Mali ou vers le Sénégal via Abidjan.

Les grossistes sont d'origine malienne ou plus rarement guinéenne; plus de la moitié d'entre eux ont déclaré qu'ils étaient établis dans la région depuis plus de 10 ans.

Ces commerçants jouissent dans le cadre du commerce africain d'une position particulièrement favorable.

Ils sont, pour la plupart, propriétaires des bâtiments qu'ils occupent et leurs plantations de café et de cacao, lorsqu'ils en exploitent, sont assez vastes - 5 à 7 ha - et correctement conduites.

Ceux qui sont établis dans les grands centres ne traitent que la cola : dans les villes moins importantes certains achètent aussi un peu de café ou de cacao et vendent du riz, du mil et du pétrole.

Sans que l'on puisse vraiment parler de concurrence, une certaine rivalité anime les exportateurs. Le marché étant extrêmement spéculatif, il leur est indispensable de disposer d'un vaste réseau d'informateurs rapides et sûrs pour pouvoir diriger le produit là où les cours sont les plus rémunérateurs;

aussi ont-ils conservé au Mali de solides attaches familiales tandis que certains ont établi un parent à Dakar.

La rupture de l'union entre le Sénégal et le Mali, la politique économique autonome de ce pays, et l'établissement d'un cordon douanier entre la Côte d'Ivoire et les zones Soudaniennes, ont quelque peu perturbé les circuits traditionnels de commercialisation.

Officiellement, la plus grande partie des exportations de cola semble destinée au Sénégal, mais il n'est pas certain qu'elles y restent. Dès réception des cours par télégramme, les expéditions ont lieu par bateau vers Dakar et non plus seulement en camion vers le Mali, ce qui enlève au système beaucoup de sa souplesse. Aussi, les cours se détériorent régulièrement - près de 25 % en 3 ans - les exportateurs ne peuvent plus faire face assez rapidement aux fluctuations spéculatives de la demande.

Dans ces conditions, les problèmes de crédit deviennent essentiels.

Certains grossistes ont des comptes de dépôts dans les banques établies dans la région, mais le crédit bancaire leur est pratiquement fermé; il ne leur reste donc pour financer leurs opérations que le recours aux prêts usuraires des commerçants libanais et surtout des principaux commerçants Dioulas - hommes d'affaires et chefs religieux - qui, par un réseau efficace de liens économiques et sociaux, contrôlent le commerce africain et font rémunérer fort cher leur assistance financière.

Quelques marchands de cola - dont certains établis dans la région - ont crée une société dont l'objet est de réduire, au bénéfice de ses membres, les frais de groupage, transit, manutention et stockage des noix de cola.

En fait, l'activité de cette société ne semble pas avoir dépassé le stade des opérations portuaires en pool, mais elle pourrait, dans une certaine mesure, servir de base à la mise en place de structures modernes de commercialisation :

. en finançant les approvisionnements, le stockage et les exportations, soit directement, soit en cautionnant auprès des banques les opérations réalisées par chacun de ses membres.

. en essayant, sinon de régulariser les cours au Sénégal, et au Mali, au moins d'assurer à ses membres, par une péréquation entre les pertes et les profits spécualtifs, une stabilisation des cours.

2 - LES APPROVISIONNEMENTS

Les collecteurs :

100 à 150 personnes, parents ou « clients » des exportateurs parcourent la brousse en cars rapides. Chacun exerce ses activités dans les limites d'une sous-préfecture et s'arrête dans les villages pour y acheter la cola disponible et collecter les noix que les petits commerçants du village ont achetées pour leur compte ou reçues en paiement.

Les collecteurs visitent trois ou quatre villages et rentrent avec quelques paniers (50 kg environ) qu'ils livrent aux négociants. Leur rémunération théorique est de 5 F par kg, mais elle est en réalité de 2 ou 3 F, et cette commission est même souvent remplacée par une promesse d'établissement à terme.

Les prix payés en brousse par les collecteurs varient de 10 à 35 F le kg, ils sont peut-être plus élevés dans le sud que dans le nord de la zone productrive.

Les achats directs :

L'essentiel des quantités traitées est fourni par les collecteurs, mais il arrive que des producteurs vendent eux-mêmes leur cola aux grossistes qui la payent alors près de 40 F le kg. Ce prix est extrêmement rémunérateur pour le producteur même si les frais de transport sont élevés compte tenu des faibles quantités transportées.

Un producteur vendant lui-même un panier de 50 kg à la ville réalisera une recette de 2.000 F et, après déduction de 300 F pour frais de transport, une recette nette de 1.700 alors que la même quantité de cola vendue au village ne lui aurait rapporté que 1.250 F.

Dans les conditions actuelles, cette opération n'est pas généralisable car :

- le seuil de rentabilité des transports est de 20 à 25 kg, ce qui implique le groupage au village des quantités produites.
- les négociants ne semblent pas disposés à accepter un système d'approvisionnement qui priverait les collecteurs de leur activité, n'assurerait pas aux exportateurs la régularité des livraisons et interdirait en fait, la pratique des prix abusifs en brousse (10 F le kg).

3 - CONDITIONNEMENT ET STOCKAGE

Les noix de cola sont livrées aux grossistes en paniers de 50 k parfois moins.

A l'arrivée en entrepôt, les paniers sont ouverts et les noix triées, puis placées dans de nouveaux paniers et enveloppées de feuilles fraîches.

Au moment de l'expédition, les paniers sont cousus dans des sacs de jute.

Le stockage dure rarement plus d'un mois, lorsqu'il est plus long - 3 à 6 mois - il est nécessaire de répéter périodiquement les opérations de conditionnement pour éliminer les noix moisies.

La fermentation et les parasites occasionnent au cours du stockage des dégâts importants qui pourraient être considérablement limités par l'aménagement des entrepôts et en particulier par la mise en place de plafonds qui, en abaissant la température ambiante, réduiraient les fermentations.

Les commerçants qui disposent de ressources suffisantes pour bâtir des maisons, planter du café ou se rendre en pélerinage à La Mecque, sont conscients de la simplicité des solutions à adopter pour améliorer les conditions de stockage, mais ne font rien dans ce sens.

Le conditionnement d'environ 120.000 paniers occupe 200 à 250 personnes qui perçoivent une rémunération d'environ 60 F par jour et par personne.

La main-d'oeuvre est composée des hommes d'une famille Dioula, parente ou «cliente» du négociant, dont le chef perçoit la rémunération totale.

Les fournitures nécessaires à la confection d'un panier de 50 kg s'élèvent à 170 F, soit :

Feuilles 5 kg à 7 F	35
Panier 1	50
Sac jute 1	70
Ficelle	15
Total	**170**
Main d'oeuvre	**30**
Conditionnement	**200**

soit 4 F par kg.

Lorsqu'il est nécessaire de renouveler l'emballage, le coût du conditionnement est augmenté de 1,50 F par kg.

Le coût du stockage est de 25 F par panier et par mois, soit 0,50 F par kg.

Les négociants sont propriétaires des entrepôts et les frais de stockage couvrent l'amortissement des installations fixes.

A titre de comparaison, le stockage du riz ou de l'Igname dans les magasins polyvalents coûte 1 F par kg et par mois.

4 - LES EXPEDITIONS

Les noix de cola, centralisées à Daloa, Divo et dans une moindre mesure à Gagnoa, sont expédiées par camions sur :

- Abidjan pour l'exportation par mer vers Dakar,
- Bouaké « « vers la Haute-Volta,
- Bamako et Mopti pour l'exportation sur le Mali.

Des 36 négociants en cola, deux seulement ont déclaré avoir des véhicules : 1 camion et 1 car rapide (1000 kg Renault).

Les ***transports***, sont effectués par les mêmes camions de 4 à 6 tonnes qui descendent du Mali le bétail et le poisson.

Au cours des dernières années, la part des véhicules immatriculés au Mali a décru au profit de ceux immatriculés en Côte d'Ivoire, mais propriétaires et équipages sont toujours maliens.

Les exportations vers le Mali, assez mal saisies d'ailleurs, gardent toujours un certain caractère de clandestinité : alors qu'il faut une journée pour charger un camion à destination d'Abidjan, il ne faut que quelques heures pour charger un camion en partance pour le Mali.

Le prix de transport par cars rapides des villages de brousse aux centres de groupage est de 1 F par kg - 40 F la tonne kilométrique - mais il n'est que de 2 à 5 F de ces centres à Abidjan, et 10 à 12 F jusqu'à Bamako. Tandis que le transport par mer, frais annexes inclus est de 13 F par kg; soit au total 16 F par kg du centre de groupage à Dakar et 10 à 12 F à Bamako.

Sur une même ligne, l'éloignement du point de destination intervient peu, et le prix du transport est sensiblement égal, que l'on parte de Divo, de Gagnoa ou de Daloa.

Le prix de la tonne kilométrique est de 10 F sur Abidjan et Bamako.

Ce qui correspond au prix moyen des transports sur grandes distances dans la région, et, à 20 % de moins que le prix remboursé par la caisse de stabilisation pour les transports de café et de cacao.

5 - COMMERCIALISATION DANS LES PAYS IMPORTATEURS

A Dakar, Bamako ou Mopti, la cola est reçue par un parent de l'exportateur qui lui sert, sur place, de correspondant et de commissionnaire.

A Dakar, la cola est grevée d'un coût supplémentaire de 10 F par kg. opérations douanières et portuaires 8 F, stockage 2 F.

Les ventes ont lieu « au plus tôt et au mieux » sans que l'exportateur fréquemment informé des cours par télégramme - en prenne formellement la décision.

A Dakar, les prix varieraient entre 3.200 et 6.200 F le panier, soit 74 F à 124 F le kg - moyenne pondérée 85 F - tandis qu'au Mali, les rares informations recueillies, laissent penser qu'un panier vaut 5.000 F, soit 100 F le kg.

Le produit des ventes n'est que rarement transféré en Côte d'Ivoire par des voies officielles, mais participe à des opérations liées entre les trois pays.

6 - VOLUME DES EXPORTATIONS

Les exportations régionales portent sur plus de 123.000 paniers de 50 kg, soit :

Tableau 1 *Evaluation des Exportations*

Achats destinés à l'exportation	6.900 tonnes	
Pertes dues à la fermentation et aux parasites :	700 tonnes	
Poids net exporté (noix)	6.200 tonnes)	Mali 2.600 tonnes
Poids brut exporté (paniers)	6.550 tonnes	

Plus des 2/3 des tonnages exportés sont expédiés de Daloa, Divo et Gagnoa.

Mais les expéditions moyennes des entreprises sont pratiquement équivalentes, près de 70 % des négociants en cola étant établis dans ces trois villes.

7 - VALEUR DES EXPORTATIONS

Tableau 2

Achats à la production	6.900 t à 25.000 F	152.500.000
Rémunération des collecteurs	« 3.000 F	20.700.000
Transports en brousse	« 1.000 F	6.900.000
Conditionnement et stockage	« 4.500 F	31.050.000
Valeur sortie entrepôts	6.200 t à 37.283 F	231.150.000
Impôts et charges diverses		3.100.000
Transport aux limites de la région	5.550 t à 1.500 F	9.825.000
Valeur à la sortie de la région.	6.200 t à 39.367 F	244.075.000

Tableau 3

Structure de la valeur des Exportations

	Exportations sur le Sénégal		Exportations sur le Mali	Ensemble
Valeur à la sortie de la région	3.600 T à 39.367	141.721.200		
	2.600 T à »		102.353.800	244.075.000
Transport à : Abidjan	3.803 T à 1.500	5.704.500		
Dakar	» 13.000	49.039.000		
Bamako	2.747 T à 9.500		26.096.500	81.240.000
Frais à l'arrivée				
Douane et Divers		28.800.000	-	
Stockage		7.200.000	2.600.000	38.600.000
Valeur à destination	3.600 T à 64.685	232.864.700		
	2.600 T à 50.404		131.050.300	363.915.000
Valeur des ventes	3.600 T à 82.000	295.200.000		
	2.600 T à 100.000		260.000.000	555.200.000
Plus-value		65.335.300	128.949.700	191.285.000
Marge bénéficiaire		21 %	49,5 %	34,5 %

On constate de fortes différences entre la valeur ajoutée par les exportations au Mali et les exportations au Sénégal. Ces différences sont dues au caractère non officiel des exportations de cola sur le Mali qui n'empruntent pas toujours les grands axes routiers et échappent aux contrôles douaniers.

Mais il faut tenir compte aussi qu'une part des exportations vers le Sénégal est destinée au Mali et qu'une péréquation des charges doit vraisemblablement s'opérer entre les deux circuits.

D'autre part, on peut constater que la valeur ajoutée par la commercialisation dans la région, et partout en Côte d'Ivoire, n'est pas anormalement élevée et peut être comparée à la valeur ajoutée par la commercialisation du café ou du cacao. Cependant, alors que celle-ci, grâce à l'intervention de la caisse de stabilisation du café et du cacao, participe au développement du pays, la commercialisation de la cola ne constitue en rien un moteur économique, et a pour seul effet de valoriser dans des conditions d'ailleurs assez peu favorables aux planteurs, une production agricole qui resterait sans cela limitée au marché régional.

B - LA CONSOMMATION REGIONALE

En dehors des quantités absorbées par l'autoconsommation et les échanges en nature au village, 2 à 300 femmes commercialisent sur les marchés environ 150 tonnes de cola par an.

1 - LES AGENTS DE LA COMMERCIALISATION

Ce circuit est alimenté par *deux sources d'approvisionnement :*

- d'une part les exportateurs font vendre par leurs femmes les déchets de triage qui sont encore consommables sur place, mais ne sont plus exportables.

- d'autre part certains producteurs se rendent sur les marchés avec de petites quantités de colas qu'ils vendent directement, c'est le cas de 1/4 des vendeuses de cola sur les marchés. Les autres vendent des déchets de triage ou des colas qu'elles ont achetés à des producteurs. La proportion entre les deux catégories de vendeuses est différente selon les zones géographiques.

Zone nord :	productrices	58 %	intermédiaires	42 %
Zone centre :	«	20 %	«	80 %
Zone sud :	«	22 %	«	78 %

La part importante des productrices en zone nord s'explique par la faiblesse de la production qui n'a pas conduit à la mise en place d'un réseau de ramassage en brousse assez dense.

Parmi ces femmes :

- 21 % sont originaires de la région,
- 75 % sont originaires d'autres régions de Côte d'Ivoire,
- les 4 % restantes sont étrangères.

2 - LES QUANTITES ET LES PRIX

Les quantités commercialisées sur les marchés sont inférieures à 150 tonnes par an et se répartissent ainsi :

Zone nord	24 %
Zone centre	40 %
Zone sud	36 %
Ensemble	100 %

Les prix moyens pratiqués sur les marchés urbains et semi-urbains - 136 F le kg - se situent entre un maximum de 175 à SASSANDRA et un minimum de 100 F à SOUBRE. En brousse, la cola est offerte à moins de 75 F sur les petits marchés, 120 F sur les marchés plus importants, et près de 130 F sur les marchés situés à proximité des mines, des plantations et des scieries.

Si on rapproche ces observations, on observe les prix les plus bas dans les zones à faible peuplement étranger - comme la ville de SOUBRE où les petits marchés de brousse - alors que les prix les plus élevés sont atteints à SASSANDRA, où vivent en grand nombre des pêcheurs Ghanéens, et sur les petits marchés situés à proximité des unités industrielles isolées qui emploient de nombreux manoeuvres voltaïques.

Des observations du même ordre peuvent être faites au sujet des consommations, puisque chacun des marchés situés à proximité des exp.oitations

industrielles écoule 2.400 kg par an contre 700 kg sur les gros marchés de brousse et 266 kg pour chacun des soixante petits marchés. Enfin, dans les villages de brousse où il n'existe pas de marché, les consommations sont de l'ordre de 230 tonnes pour l'ensemble de la région, dont 45 % proviennent d'échanges en nature.

Tableau 4

Commercialisation régionale de la cola : centres urbains et semi-urbains, distribution des vendeuses au détail, selon le lieu de résidence, la recette quotidienne, la situation dans la profession et l'ethnie.

Ville	Nombre vendeuses	Recette jour	Qualification		Ethnie ou nationalité				Autres CI	Etr.
			prod.	interm.	Baoulés	Gouro	Bété	Dida		
Bouaflé	15	161	6	9	3				11	1
Vavoua	13	183	6	7		5			6	2
Zouenoula	14	203	4	10		4			9	1
Daloa	78	90	16	62			14		62	2
Issia	10	97		10					10	
Soubré	13	42	2	11			3		10	
Gagnoa	30	55	5	25			5		24	1
Sinfra	14	71	3	11		3			11	
Oumé	10	74	3	6		4			6	
Lakota	16	59	5	11				5	11	
Divo	33	132	9	24				9	19	5
Tiassalé	6	122)	5	13	3		1		13	1
N'Douci	12	134)								
Sassandra	20	192		20					20	
Total	284	143	65	219	6	16	23	14	212	13

3 - CONSOMMATION EN VOLUME ET EN VALEUR : commercialisation annuelle moyenne des noix de cola sur les marchés : Tableau 5

VILLES	Quantité (T)	Prix (1000 F)	Valeur (1000 F)
Bouaflé	6	147	882
Vavoua	8	130	1.040
Zouenoula	5, 5	158	869
Daloa	20	128	2.560
Issia	2, 5	142	355
Soubré	2	100	200
Gagnoa	5	119	595
Singra	2, 5	145	362
Oumé	2	135	170
Lakota	3	115	345
Divo	12	133	1.596
Tiassalé	2	134	268
N'Douci	5	119	595
Sassandra	8	175	1.400
Total	8 , 5	136	11.337
Brousse			
10 gros marchés	7	119	833
10 petits marchés	16	73	1.168
5 mines, plantations et scieries	12	127	1.524
Total	35	101	3.525
Total général	118, 5	125	14.862

B - TRANSPORTS

LES TRANSPORTS ROUTIERS

Pénétrée par un axe ferroviaire nord-sud et un axe lagunaire est-ouest, la Côte d'Ivoire dispose d'un réseau routier déjà assez dense et en voie constante d'amélioration.

La région d'études, située pour l'essentiel hors de la zone d'influence du chemin de fer, dispose d'un réseau lagunaire d'environ 150 kilomètres, essentiellement utilisé au transport du minerai de manganèse, de Mokta el Haddid et à quelques transports de bois par flottage, mais pour l'essentiel, les transports sont effectués par la route, tant pour les produits d'exportation, café, cacao, etc..., que pour les voyageurs. Aussi, le chiffre d'affaires des transports représente-t-il une fraction non négligeable du revenu régional.

Les problèmes posés par les transports routiers sont de deux sortes :

. problème d'infrastructure dont il est traité par ailleurs, et qui soulève les questions relatives au désenclavement, aux coupures des routes à la saison des pluies, à la capacité des voies nouvelles, à l'amélioration du réseau et à son financement.

. problème d'organisation et avant toute chose d'organisation professionnelle, en particulier pour les transports de marchandises, organisation d'un marché des frêts comme cela a été fait pour les passages dans des auto-gares. Mais aussi, limitation de l'accroissement de la flotte dont le sous-emploi actuel est la conséquence de trop rares possibilités d'investissement offertes dans d'autres domaines.

Tableau 1 *Parc automobile par année - par type - par sous-préfecture*

TOTAL				1962 = 100		Voiture particulière			Δ 62 = 100		Véhicules de charge 62 = 100				
	1962	1963	1964	1963	1964	1962	1963	1964	1963	1964	1962	1963	1964	Δ 1963	1964
TIASSALE	190	217	263	114	138	82	95	118	116	144	103	114	135	111	131
DIVO	445	480	567	108	128	164	181	209	111	129	275	291	349	106	127
GUITRY	-	6	9	110	130	-	1	2			-	5	7	118	130
Gd. LAHOU	38	40	52	106	137	23	24	31	104	139	15	16	20	107	133
FRESCO	-		2		142	-	-	1			-	-	1		140
LAKOTA	164	179	225	109	137	44	49	71	112	162	113	122	145	108	128
SASSANDRA	330	416	501	126	154	119	150	180	126	152	206	260	314	126	152
SOUBRE	141	158	184	112	131	32	38	43	118	134	108	119	140	110	130
	1.308	1.496	1.803	114	138	464	538	655	116	141	820	927	111	113	136
BUYO	-	-	40		159	-	-	22		201	-	-	18		146
GAGNOA	946	1.109	1.228	118	130	446	529	578	118	130	491	566	634	115	129
GUIBEROUA	-	-	5			-	-	3		130	-	-	2		
WERGAIO	-	-	1		130	-	-	-	-	-	-	-	1		130
OUME	199	234	288	118	144	79	93	112	118	142	119	140	175	118	147
SINFRA	185	197	225	106	122	161	64	70	105	115	122	131	152	107	125
ISSIA	113	148	181	132	160	43	52	57	121	133	69	94	122	136	177
DALOA	992	1.129	1.283	114	130	396	462	529	116	133	588	655	738	111	125
	2.435	2.817	3.251	116	134	1.025	1.200	1.371	117	133	1.388	1.586	1.842	114	132
VAVOUA	32	37	50	116	156	11	14	19	128	173	21	23	31	109	148
ZOUENOULA	110	134	154	122	140	27	41	46	152	170	92	89	102	109	124
BOUAFLE	153	176	228	115	149	62	75	85	121	137	86	97	136	110	154
	295	347	432	118	146	100	130	150	130	150	191	209	269	109	129
TOTAL	4.038	4.660	5.486	115	136	1.589	1.868	2.176	118	137	2.394	2.722	3.222	114	135

B

TRANSPORTS

1 - LE PARC AUTOMOBILE

L'évolution du parc automobile constitue un indice significatif de l'activité économique régionale.

Les données relevées par le « Service des Transports » du Ministère des travaux publics permettent d'en déterminer l'importance de façon assez précise.

Selon les statistiques, les effectifs régionaux seraient passés de:

4.038 véhicules en 1962
à 5.486 « en 1964

soit un accroissement supérieur à 35 % en deux ans, cette tendance s'étant légèrement accentuée au cours de la seconde année.

Si on estime les immatriculations annuelles par différence entre les effectifs globaux de deux années successives, on observe un accroissement de :

. 15,4 % en 1963, 622 unités
. 17,7 % en 1964, 826 unités.

Cet accroissement considérable est le reflet de l'activité économique générale, et en particulier de l'évolution de l'économie de traite. Plus élevé que l'accroissement moyen national (136 contre 120), il retrouve cependant des situations différentes selon les conditions locales (tableau 1). En distribuant les effectifs de 1962 à 1964 par sous-région (strates de l'enquête par sondage) on observe l'évolution suivante :

- Evolution du Parc par sous-région (1)

	1962	1963	1964	1962 = 100 1963	1964
Nord I	295	347	432	118	146
Centre II	2.740	3.154	3.660	115	133
Sud III	1.003	1.159	1.394	115	139
Ensemble	**4.038**	**4.660**	**5.486**	**115**	**136**

soit un accroissement plus fort dans le nord sous équipé que dans le sud et surtout le centre où l'on atteint peut-être une certaine saturation.

On peut aussi rapporter pour 1964 le nombre de véhicules à la population des zones considérées :

- Nombre d'habitants par véhicules (1964) :

	Véhicules	Population	Rapport
I	432	119.145	1/275
II	3.660	333.368	1/91
III	1.394	122.035	1/87
Ensemble	5.486	583.548	1/106

Sur le plan international, ce rapport est extrêmement mauvais. Sur le plan intérieur, la situation est nettement moins inquiétante puisque, en excluant Abidjan, on observe pour l'ensemble du pays le taux moyen de 1 véhicule pour plus de 160 habitants contre 1/106 dans la région d'études. Sur le plan local, on remarque une disparité particulièrement nette entre le nord, sous équipé et d'autre part, le centre et le sud où la présence de villes importantes gonfle considérablement les effectifs. Sans que l'on puisse distinguer les parcs respectifs des populations rurales et des populations urbaines, on remarque que les sous-préfectures où se trouvent les agglomérations principales : Gagnoa, Daloa, Sassandra et Divo ont 1 véhicule pour 62 habitants tandis que les autres sous-préfectures de la région ne comptent qu'un véhicule pour 195 habitants.

Au sein de cette population semi-rurale, on constate encore une disparité entre l'ouest : 1 véhicule pour 230 habitants
le centre : 1 véhicule pour 180 habitants
l'est : 1 véhicule pour 135 habitants.

La densification du parc sur le plan géographique semble liée à l'importance de la place occupée dans la production de café et de cacao ainsi qu'à la proximité des routes bitumées et des axes de grand parcours.

Cette situation héritée du passé semble en voie de correction si l'on considère que les accroissements constatés au cours des années 62 à 64 ont été dans l'ensemble plus forts en brousse que dans les zones fortement

urbanisées et particulièrement forts dans l'ouest de la région où le sous-équipement était aigu au départ.

En prenant 1962 pour base d'indice 100, on observe les plus faibles accroissements dans les sous-préfectures fortement urbanisées de Daloa-Gagnoa et Divo (130), mais aussi à Sinfra (122) où est installé l'un des principaux transporteurs de la région. Les accroissements les plus importants se manifestent dans l'ouest de la région :

. Issia	160
. Soubré	159
. Vavoua	156
. Sassandra	154

Il s'agissait dans cette dernière zone de combler un retard important aggravé par le fait qu'elle bénéficie moins que les autres de l'appoint considérable que représentent - surtout en période de traite - les véhicules de passage immatriculés dans d'autres régions ou à l'étranger.

L'importance des revenus provenant du café et du cacao au cours de la période considérée a favorisé :

- l'achat de véhicules pour le transport des produits par les traitants
- l'investissement dans les transports de voyageurs
- l'achat de véhicules privés par les particuliers.

Une autre cause est à rechercher dans l'accroissement de la production forestière qui se développe surtout dans l'ouest de la région où l'on constate d'ailleurs un accroissement légèrement plus fort pour les gros porteurs (semi-remorques, grumiers etc...) que pour les camions légers ou de moyen tonnage.

Pour la région prise dans son ensemble on remarque que l'accroissement est en moyenne plus important pour les véhicules légers que pour les véhicules de charge, sauf dans le sud de la région :

- Divo, Grand Lahou, Sassandra

et dans le Centre :

- Oumé, Sinfra, Issia, Bouaflé.

Ne disposant pas, à ce niveau, d'informations ventilées selon la catégorie d'utilisateurs on a cherché à établir une ventilation des effectifs par catégorie d'utilisation en fonction du type de carrosserie ou de la charge utile.

- Répartition du parc automobile selon le genre de véhicules (1964) :

	TOTAL	Moto cycles	Véhic. légers	Auto-cars	Ca-mions	Véhicules spéciaux	Véhic. très spécia.	Trac-teurs	Remor-ques	Semi-remo.
C.I.	52.788	1.591	28.074	414	18.675	188	225	1973	139	1509
Abidjan	31.417	1.100	18.636	295	8.384	125	215	1426	124	1112
Brousse	21.371	491	9.438	119	10.291	63	10	547	15	397
Région	**5.486**	**88**	**2.176**	**35**	**2.792**	**11**	**3**	**213**	**4**	**162**

La distribution par genre de véhicules est évidemment différente pour la région et pour l'ensemble du pays, la seule agglomération d'Abidjan détenant près de 60 % des effectifs.

A l'intérieur de chaque catégorie, on peut atteindre une analyse plus fine en appliquant au parc régional les proportions observées à l'échelon national.

Les voitures légères commerciales et break :

constituent 11 % du parc, soit pour la région un minimum de 650 véhicules. Les proportions de voitures commerciales étant plus fortes en brousse qu'en ville, on peut estimer que sur 2.176 véhicules légers, immatriculés dans la région, un millier sont de type commercial. Parmi ces véhicules, plus de 600 ont une puissance comprise entre 8 et 11 cv, et plus de 400, sont des Peugeot ou des Renault; c'est dans cette dernière catégorie que se trouve la totalité des voitures légères utilisées comme taxis de brousse, les autres véhicules légers sont utilisés par les services administratifs, les entreprises et maisons de commerce, les taxis urbains et quelques particuliers.

Les autobus et autocars :

sont assez rares dans la région, une seule entreprise située à Sinfra exploite des lignes régulières et assure les services postaux.

Sur 35 autocars immatriculés dans la région, on peut considérer que :

. 7 ont moins de neuf places
. 15 : 10 à 19 places
. 8 : 20 à 29 places
. 1 : 30 à 39 places
. 4 : + de 40 places

Les camions et camionnettes :

Dans cette catégorie de véhicules on distingue 3 types d'utilisation :

. les transports de personnes par camionnettes Renault de 1.000 kg (14 places) ou 1.400 kg (18 places)

. les transports de marchandises vers et en provenance de la brousse (café, cacao) camions de 2,5 t à 5/6 tonnes

. enfin, les transports inter-régionaux, et, en particulier vers Abidjan, par camions de plus de 6 tonnes.

Sur près de 2.800 véhicules immatriculés dans la région, on estime qu'il y a :

- 500 kg	400 véhicules
- 500/1.000	850 véhicules
- 1.000/1.500	400 véhicules
- 1.500/2.000	40 véhicules
- 2.000/3.000	370 véhicules
- 3.000/5.000	420 véhicules
- 5.000/8.000	250 véhicules
- 8.000/12.000	55 véhicules
- + de 12.000	7 véhicules
TOTAL	2.792 véhicules

Parmi les véhicules de 500 à 1.500 kg, on considère que les Peugeot et Renault regroupent la totalité des taxis de brousse de 14 à 18 places, soit pour la région : près de 700 véhicules de 0,5 à 1 tonne et 350 véhicules de 1 à 1,5 tonnes de charge utile, susceptibles d'être employés à des transports de personnes.

Par le même raisonnement on peut admettre que les plateaux bâchés de 1.000 à 5.000 kg sont utilisés essentiellement pour la traite du café et du cacao, et les transports en brousse de marchandises et de produits vivriers.

On peut estimer que ce type d'utilisation concerne 620 véhicules de 1.000 à 5.000 kg dont 350 véhicules de 3 à 5 tonnes et 270 véhicules de moins de 3 tonnes offrant ensemble une capacité de transport inférieure à 2.000 tonnes, ce qui, sur la base d'une rotation par véhicule et par jour permet le transport de la production de café et de cacao des centres de production aux centres de collecte en deux mois environ.

Enfin, les camions de plus de 5 tonnes destinés aux transports généraux sur longue distance disposent de 5 remorques pour plus de 300 véhicules auto-tractés, soit une capacité théorique de transport de 2.300 tonnes à laquelle s'ajoute la capacité de transport des semi-remorques.

Tracteurs routiers et semi-remorques :

On compte dans la région 213 tracteurs routiers dont une cinquantaine sont utilisés sur des exploitations (1), tandis que le reste, équipé de semi-remorques, assure les transports généraux et en particulier, les transports de bois de café et de cacao vers Abidjan, de marchandises générales vers l'intérieur du pays.

(1) Exploitations forestières ou agricoles, industrie du bois, bâtiments et travaux publics, port de Sassandra.

2 - ORGANISATION PROFESSIONNELLE

La plupart des transporteurs sont groupés au sein du « Syndicat National des transports de marchandises et de voyageurs de la Côte d'Ivoire » (S.N.T.M.V.C.I.).

L'union routière de la Côte d'Ivoire regroupe pour sa part les principales compagnies de transports établies à Abidjan et quelques rares transporteurs privés, souvent étrangers, établis en brousse.

Dans la région d'études, un certain nombre de frictions ont mis en cause l'unité syndicale et la section régionale du SNTMUCI à Gagnoa, a tenté de créer un mouvement syndical dissident.

Ces difficultés semblent maintenant aplanies et il convient de mettre l'accent sur l'importance des actions entreprises par les transporteurs groupés au sein du syndicat pour règlementer et assainir la profession en organisant des gares routières, en répartissant les lignes, et en coordonnant les dessertes, en fixant enfin des tarifs communs.

L'achat d'un véhicule de transport représentant souvent la seule possibilité d'investissement moderne ou au moins l'investissement préféré par les planteurs et commerçants aisés, le parc affecté aux transports, a connu une extension considérable.

Le développement anarchique de la concurrence, l'exploitation des transports dans des conditions de rentabilité discutables, ont donc conduit les transporteurs à prendre conscience de leurs problèmes et à se soumettre sans trop de réticences à une certaine coordination de leurs activités.

Ce succès devrait inciter maintenant les transporteurs qui se sont tenus à l'écart, à participer aux activités syndicales en acceptant les contraintes et les avantages que cela implique. Il devrait conduire aussi le syndicat à s'intéresser davantage aux transports de marchandises, quelque peu négligés jusqu'ici, et surtout, à contrôler davantage l'accès à la profession de transporteur, de manière, à limiter l'accroissement du parc, dans des conditions d'exploitation peu efficaces, et à favoriser la spécialisation des entreprises, leur regroupement et leur développement, qui semble être en l'état actuel des choses, la condition d'une meilleure organisation de la profession.

3 - LES TRANSPORTS DE PERSONNES

Il y a quelques années encore, les transports de personnes étaient assurés par des véhicules mixtes, camions transportant des marchandises et des passagers.

Cette pratique subsiste encore dans le Nord de la Côte d'Ivoire, mais a complètement disparu dans la région d'études, où, depuis 1960, des véhicules plus adaptés aux besoins, ont pris la relève. Le transport des voyageurs et de leurs bagages (souvent volumineux) est assuré par des «taxis de brousse» véhicules légers et cars rapides (1).

Le parc :

On a vu précédemment que le parc de camionnettes de 1.000 à 1.500 kg de charge utile, comporte environ 1.250 véhicules, et que 400 véhicules légers entrent dans la catégorie de véhicules susceptibles d'être affectés aux transports publics.

A l'occasion du recensement sur les autogares, on a relevé la présence de 798 véhicules (50 % du parc) dont 536 Renault 1.000 et 1.400 kg (43 % du parc) et 262 véhicules légers (soit 66 % du parc). Cette estimation pèche légèrement par défaut compte tenu des véhicules inemployés pour des raisons diverses, et en particulier les réparations.

On estimera que 850 véhicules environ assurent les transports de personnes avec une capacité théorique de 11.000 places environ (2).

---

(1) Pour l'essentiel des Peugeot 403 et 404 et des Renault 1.000 et 1.400 kg

(2) 1.400 kg : 18 places, 1.000 kg : 14 places, V.L. : 8 places.

La distribution de ces véhicules par sous-préfecture est la suivante :

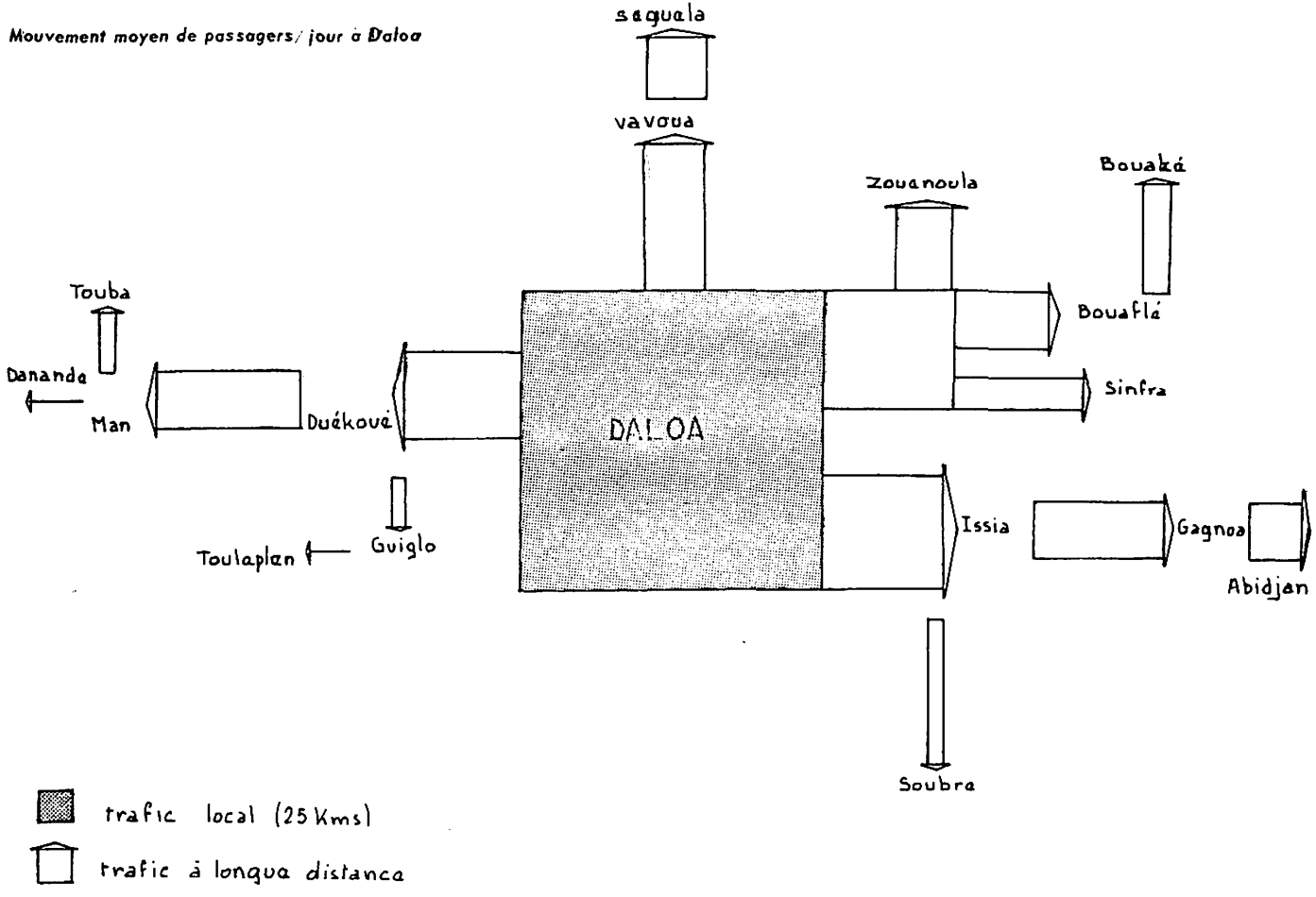
	Camionnettes (1000 à 1400 kg)	Véhicules légers	TOTAL
DALOA	120	60	180
GAGNOA	141	73	214
DIVO	71	38	109
SASSANDRA	14	7	21
BOUAFLE	30	15	45
ZOUENOULA	18	8	26
VAVOUA	10	5	15
ISSIA	30	5	35
SOUBRE	18	1	19
SINFRA	20	10	30
OUME	20	5	25
LAKOTA	30	8	38
GRAND LAHOU	7	5	12
TOTAL	536	262	798

Le Trafic :

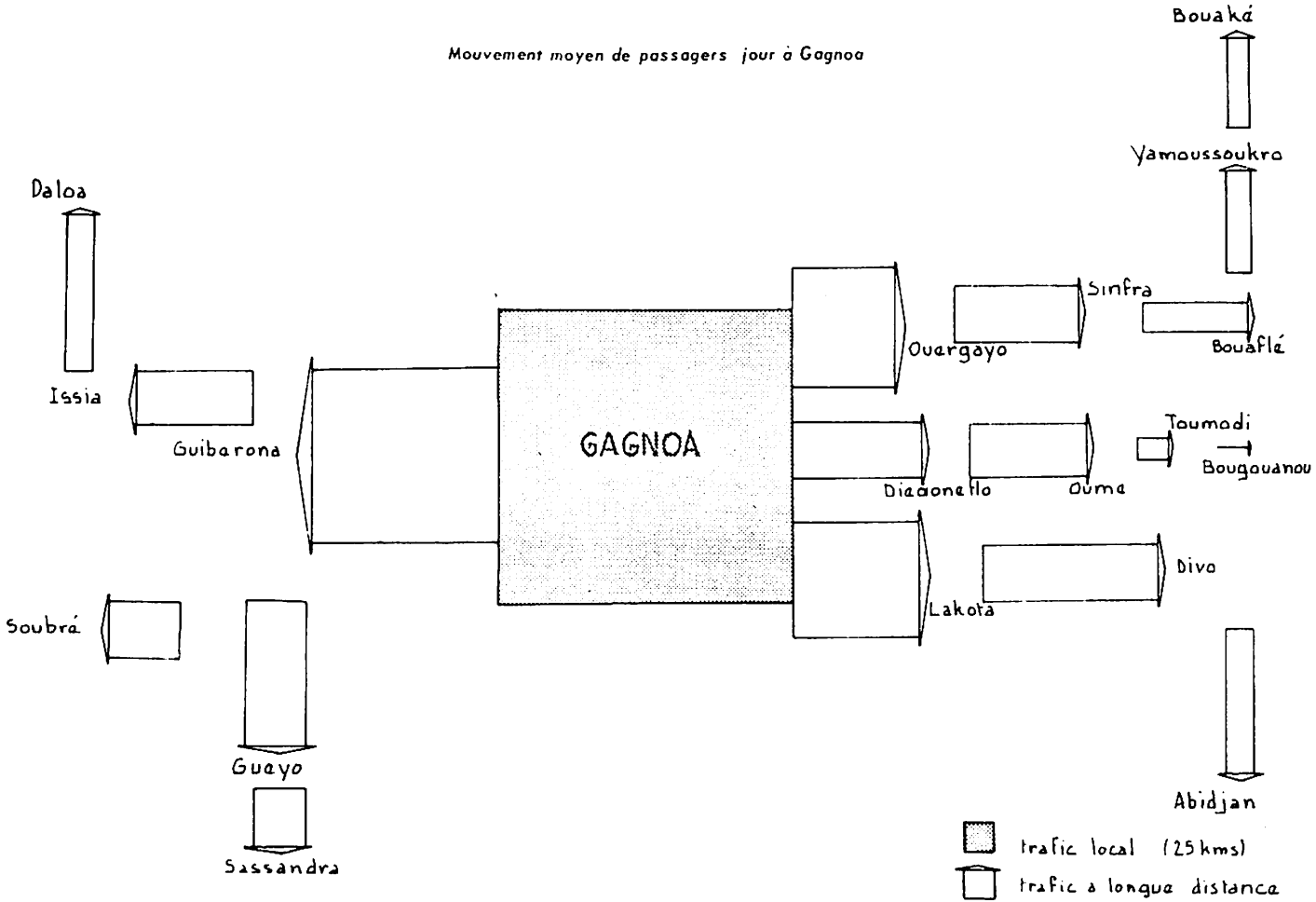
Sauf dans les cas extrêmes où une ligne connaît un trafic très réduit, les itinéraires sont établis et répartis entre les transporteurs par le syndicat à l'exception, bien entendu, des transports à la demande qui se négocient directement entre le transporteur et le passager.

On trouvera ci-après la représentation graphique des principaux itinéraires au départ des centres urbains et semi-urbains.

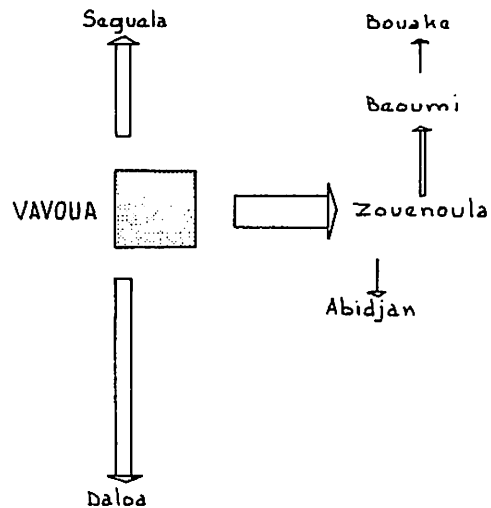
Mouvement moyen de passagers/ jour à Daloa



Mouvement moyen de passagers jour à Gagnoa



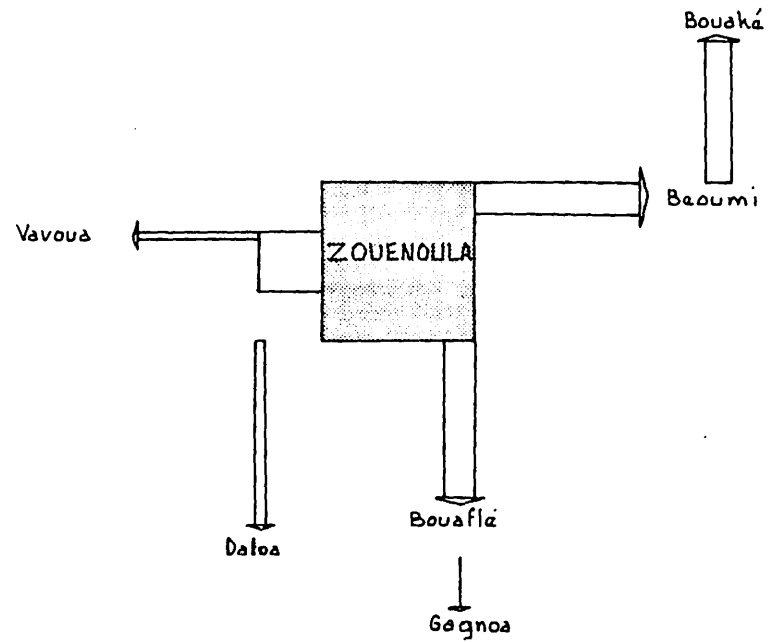
Mouvement moyen de passagers jour à Vavoua



trafic local (25kms)

trafic longue distance

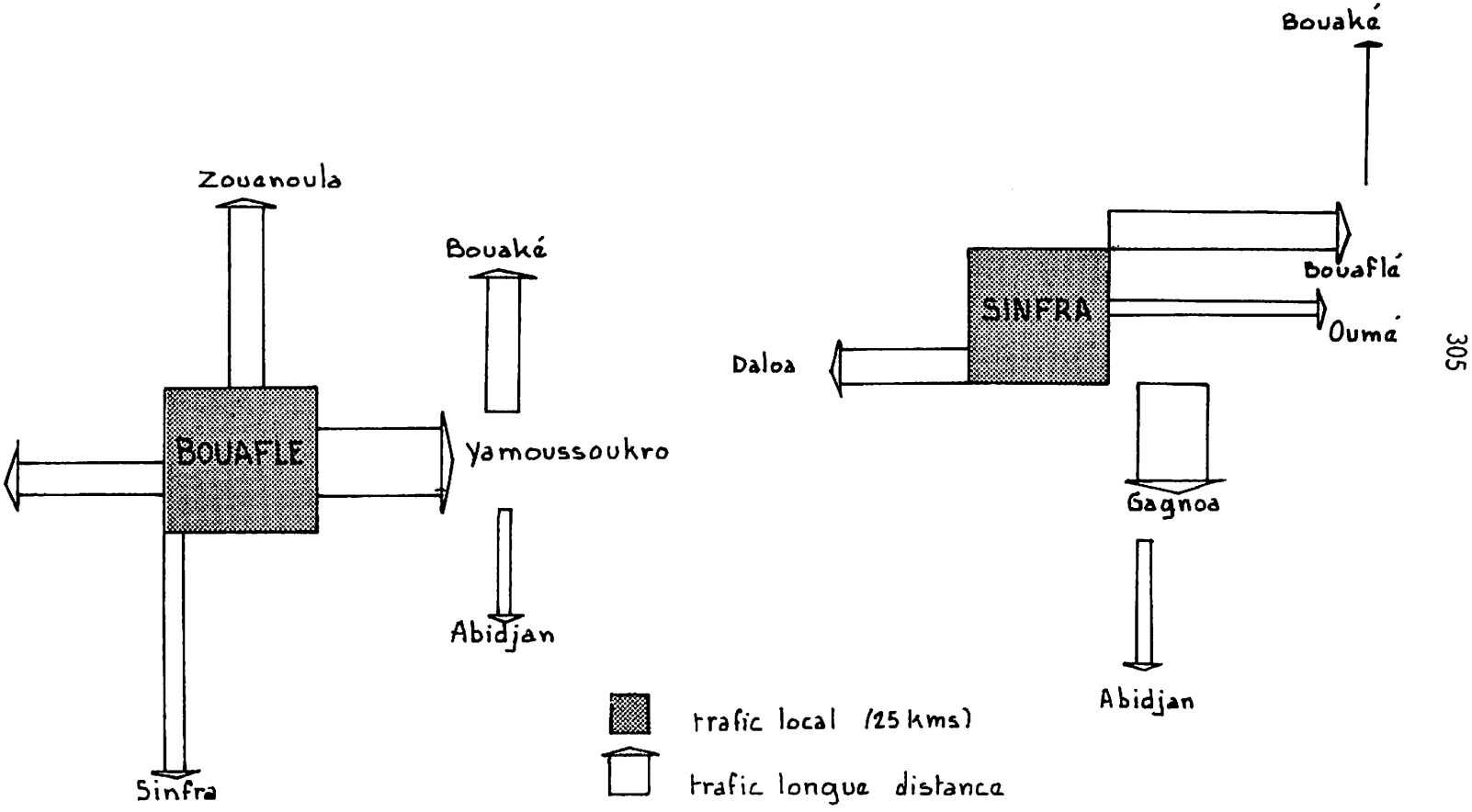
Mouvement moyen de passagers/ jour à Zouenoula



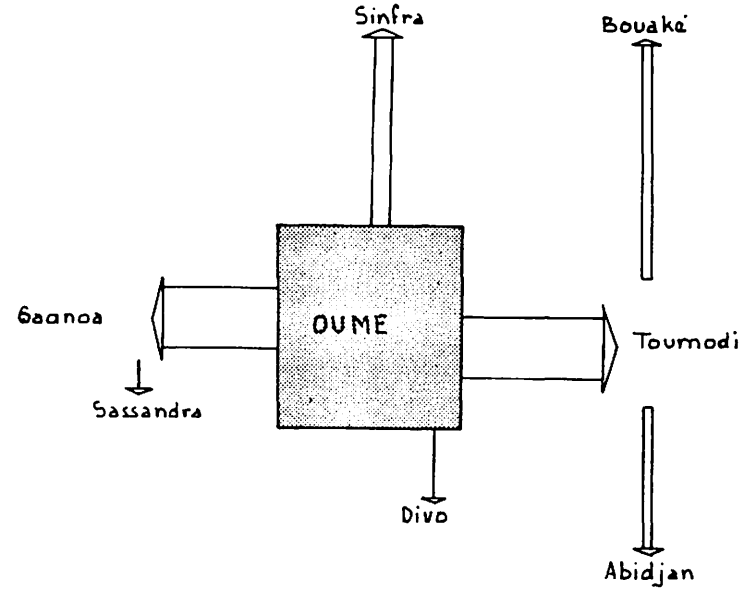
trafic local (25kms)

trafic longue distance

Mouvement moyen de passagers/ jour à Bouaflé et à Sinfra



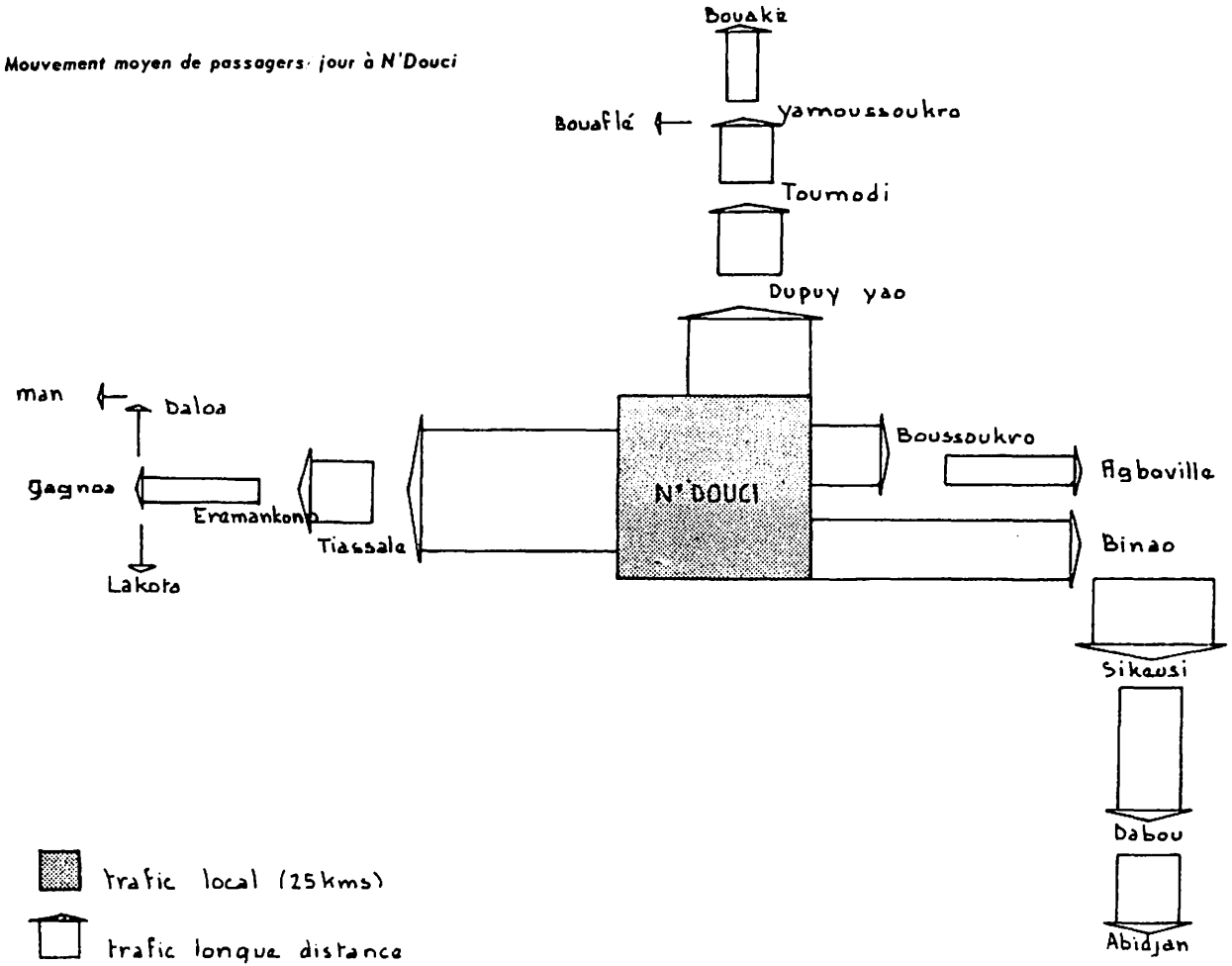
Mouvement moyen de passagers/ jour à Oume



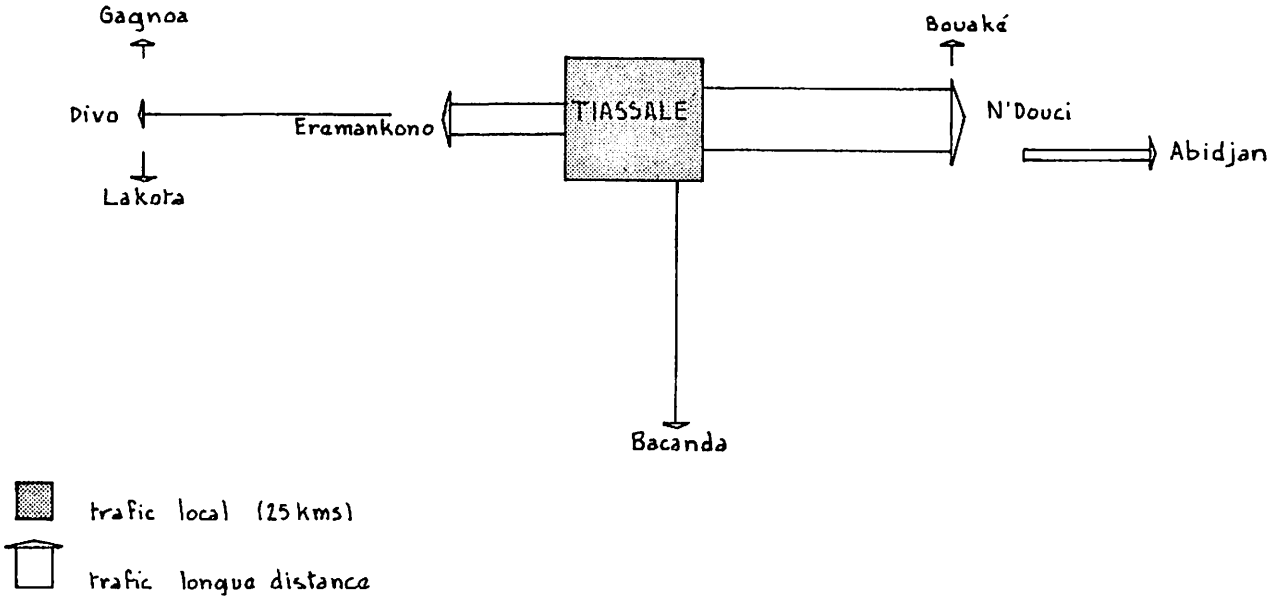
trafic local (25 kms)

trafic longue distance

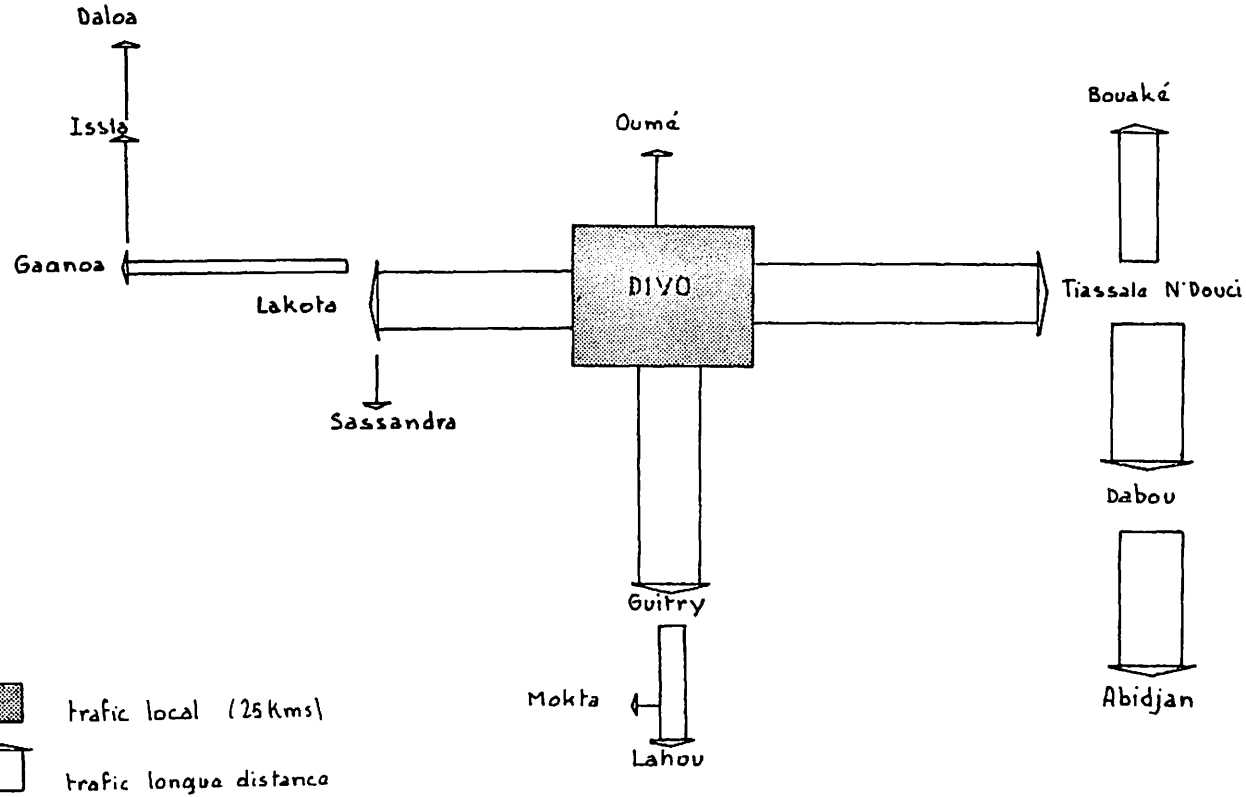
Mouvement moyen de passagers· jour à N'Douci



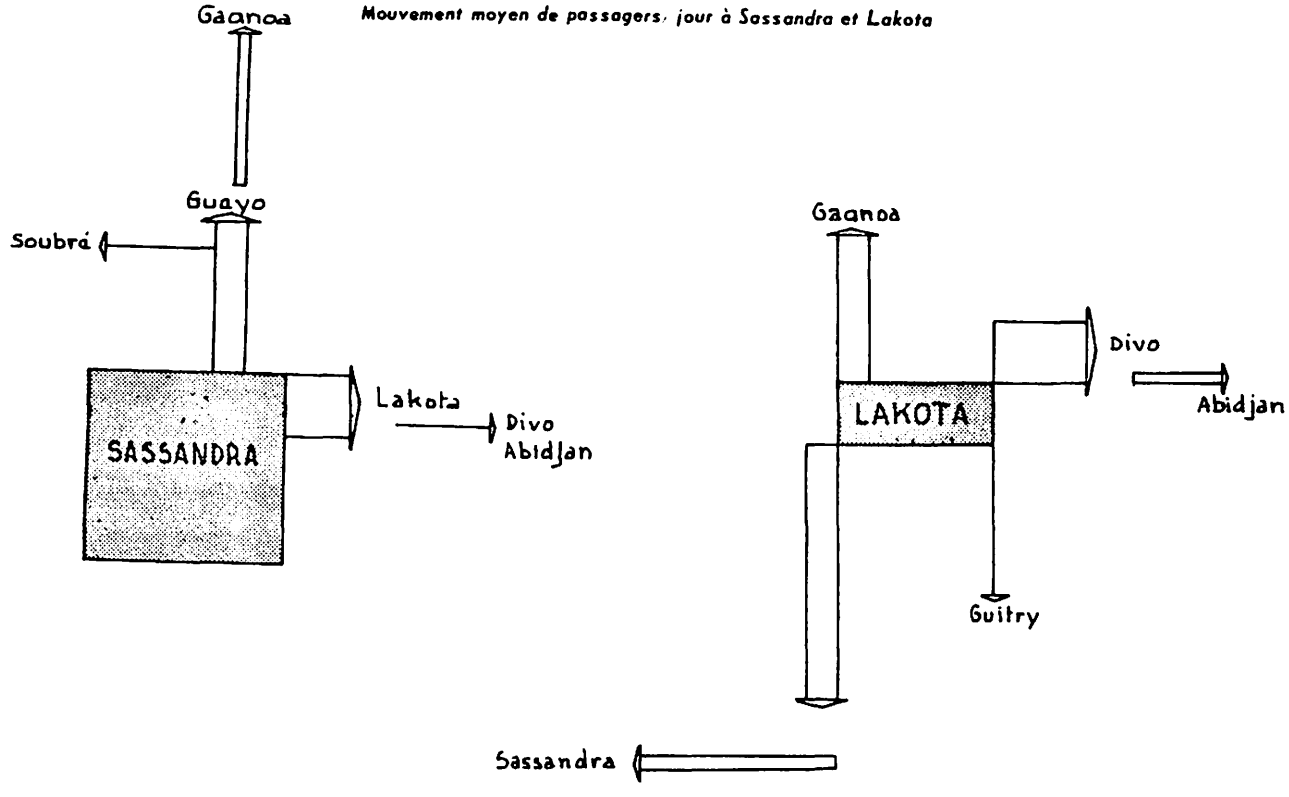
Mouvement moyen de passagers/ jour à Tiassale



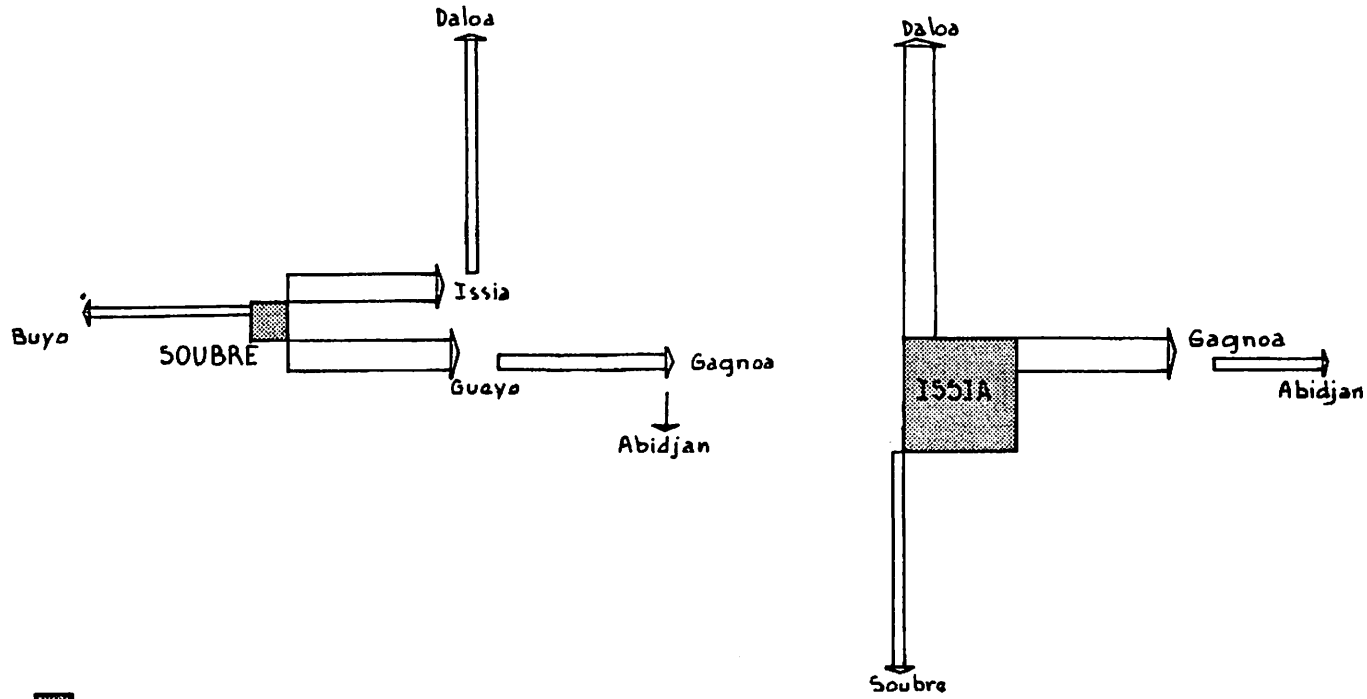
Mouvement moyen de passagers/ jour à Divo



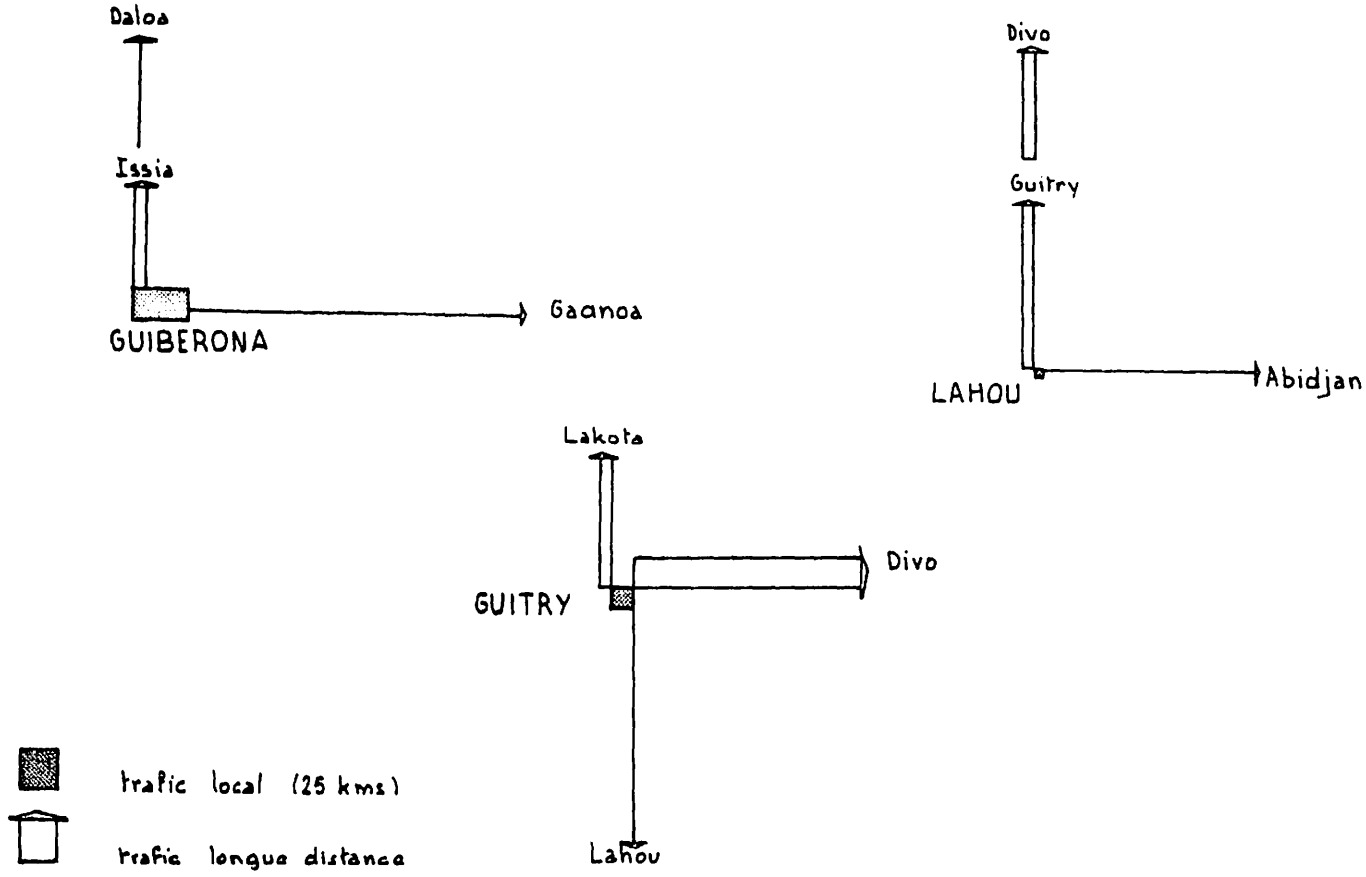
Mouvement moyen de passagers, jour à Sassandra et Lakota



Mouvement moyen de passagers/jour à Soubre et Issia



Mouvement moyen de passagers jour à Guiberoua, Guitry et Grand Lahou



Quatre critères ont été retenus pour classer les principales places de transport selon :

- L'importance de trafic moyen par jour.

  On a retenu les classes suivantes :
  moins de 500 passagers jour
  500 à 1.000 passagers jour
  1000 à 1500 passagers jour

- L'importance du trafic local par rapport au trafic total en considérant les centres intéressés par le trafic local à moins de 40 %, 40 à 50 %
  50 à 60 %
  + de 60 %

- Le nombre de centres urbains desservis
- L'importance des variations saisonnières selon trois causes principales
- Le phénomène de la traite
- Le facteur climatique (saison sèche et saison des pluies)
- La périodicité du marché.

Les principales places en matière de transport sont celles où sont réunies les conditions suivantes :

- trafic total supérieur à 1.000 personnes/jour
- trafic local compris entre 40 et 60 % du trafic total
- desserte de plus de 10 localités importantes dont Abidjan
- existence d'un marché quotidien
- faible influence du facteur climatique
- importance du commerce de traite.

Comme il était prévisible, seules DALOA, GAGNOA, DIVO et N'DOUCI réunissent ces caractères.

Le mouvement total de voyageurs (1) est supérieur à 1.500 personnes jour dans 3 centres :

. DALOA 2.500
. GAGNOA 2.500
. N'DOUCI 2.000

---

(1) à l'exclusion des voyageurs en transit, valeurs arrondies à la centaine.

Enfin deux centres ont une activité inférieure à 500 personnes/jour, ce sont :

VAVOUA 400
SOUBRE 300

On remarquera l'importance qu'occupent les transports dans un centre comme N'DOUCI, principal noeud routier de la Côte d'Ivoire (1), mais aussi à Oumé, chef-lieu d'une sous-préfecture qui comprend de nombreux bourgs ruraux d'une certaine importance; tandis que, à Vavoua et à SOUBRE, petits centres urbains assez isolés et situés l'un et l'autre à l'ouest de la région, le mouvement de voyageurs est particulièrement modeste.

Dans les centres urbains, on observe une bonne corrélation entre l'importance de la population urbaine et le mouvement de voyageurs.

	Population urbaine	Mouvement de voyageurs	2/1
DALOA	357	339	0,94
GAGNOA	295	336	1,13
DIVO	230	192	0,83
SASSANDRA	116	118	1,01
TOTAL	**1.000**	**1.000**	-

Le niveau de trafic par habitant plus important à GAGNOA et SASSANDRA qu'à DALOA et DIVO recouvre des situations totalement différentes. La position de Sassandra se définit par rapport à un arrière pays, sans structures où les centres semi-urbains les plus proches sont GAGNOA et LAKOTA tandis que GAGNOA au coeur même de la région, est une place importante en matière de transports.

(1) On n'a pas tenu compte des mouvements de transit.

On relèvera encore, à titre de comparaison que le rapport entre population résidente et mouvement de voyageurs à N'DOUCI est de 1,2 habitants par voyageur, et 0,12 à Gagnoa, ce qui, le transit n'étant pas pris en compte, met bien en lumière l'importance de N'Douci, comme principal noeud routier de la Côte d'Ivoire.

L'importance du trafic local :

Les lignes desservies peuvent être classées dans trois catégories :

- Les lignes à longue distance, telles que Divo-Abidjan 195 km, Gagnoa-Bouaké 284 km etc... ces lignes se développent généralement au moins pour partie hors de la région.

- Les lignes à moyenne distance, telles que Gagnoa, Oumé 66 km, Daloa, Bouaflé etc..., ces lignes relient en général un centre urbain ou semi-urbain à un autre centre de la même importance, tous deux situés à l'intérieur de la région d'études.

- Une troisième catégorie enfin, concerne le trafic local qui se développe dans un rayon de 20 à 30 km autour du centre observé. L'importance plus ou moins grande de ces mouvements de voyageurs par rapport au trafic total du centre étudié est un indice de la vitalité économique du centre, de l'importance de son arrière pays et de son degré d'ouverture sur le monde extérieur.

Pour caractériser ce phénomène, quatre classes ont été retenues selon que le trafic local représente en proportion du trafic total :

. moins de 40 %
40 à 50 %
50 à 60 %
+ de 60 %

Dans la première classe ne rentrent que les gros bourgs ruraux, et, quelques chefs-lieux de sous-préfectures qui ne constituent pas pour les populations environnantes un pôle économique attractif. On y classe, par exemple des localités telles que Guitry, Grand Lahou ou Guiberoua.

Parmi les quatorze centres principaux, huit effectuent quarante à cinquante pour cent de leur trafic dans un rayon de 20 à 30 kilomètres ce sont :

. SOUBRE	40 %
. DALOA	42 %
. GAGNOA	45 %
. ISSIA	45 %
. BOUAFLE	46 %
. SINFRA	46 %
. VAVOUA	48 %
. N'DOUCI	48 %

On remarque dans ce groupe la présence des deux principaux centres urbains Daloa et Gagnoa et du nœud routier de N'Douci, il faut cependant noter dans ce dernier cas que plus de 50 % du trafic local concerne les relations avec Tiassalé, centre semi-urbain, de plus de 4.000 habitants situé à moins de 10 kilomètres; et l'on peut considérer sous certains aspects que ce complexe Tiassalé-N'Douci constitue une agglomération unique.

Trois centres effectuent 50 à 60 % de leur trafic au niveau local, ce sont Zouenoula et Lakota situés hors des grands itinéraires et Divo qui attire les voyageurs en provenance de la région riche et fortement urbanisée des Monts Hiré ainsi que de la sous-préfecture de Lakota, zone de peuplement dense.

Enfin, on observe que dans trois centres le mouvement local représente plus de 60 % du trafic, ce sont :

. SASSANDRA	85 %
. TIASSALE	80 %
. OUME	73 %

A Sassandra, l'importance du trafic local est déterminé par l'existence de liaisons maritimes extérieures, et surtout par l'inexistence d'autres pôles attractifs dans la zone puisque les centres les plus proches sont Gagnoa (150 Km) et Lakota (143 Km).

A Tiassalé vaut la même observation faite pour N'Douci et s'y ajoute l'effet de concurrence de la place de N'Douci. A Oumé enfin, l'essentiel du trafic est fait avec les gros bourgs ruraux (1.000 et 2.000 habitants) particulièrement nombreux dans cette sous-préfecture.

Le nombre de centres urbains ou semi-urbains desservis :

Une autre mesure d'importance des localités dans le domaine du transport de passagers peut être trouvée, dans le nombre de lignes régulières qui relient la localité à d'autres centres urbains ou semi-urbains situés dans la région ou hors de celle-ci.

Les gros bourgs ruraux et les chefs-lieux des sous-préfectures de création récente sont reliés régulièrement à 3 ou 4 centres seulement. La plupart des centres étudiés entretiennent des relations souvent avec 5, 6, ou 7 autres centres. Enfin, seuls N'Douci, 12 lignes, Divo, 13 lignes, Gagnoa, 16 lignes et Daloa, 17 lignes, sont en liaison directe et régulière avec la plupart des localités de quelque importance situées dans la région. où à l'extérieur de celle-ci.

En général, ces relations sont établies avec des chefs-lieux de sous-préfectures situés dans un rayon de cent kilomètres et, avec Abidjan et Bouaké, on relève aussi l'existence de lignes régulières entre Daloa et les principales localités de la région de Man.

On notera cependant qu'il s'agit là que des lignes directes auxquelles s'ajoutent évidemment les possibilités de correspondance, le trafic de transit et les transports à la demande.

Les variations saisonnieres de trafic, dernier critère retenu, sont généralement liées à la vente du café et du cacao avec cependant une pointe avant et après la période de traite proprement dite.

Dans le premier cas, il pourrait s'agir de déplacements motivés par la rentrée des classes et la préparation de la traite : achat d'insecticide et de sacs, contacts avec les traitants et l'administration, arrivées de manœuvres agricoles, etc...

Dans le second cas, les raisons invoquées pour justifier le déplacement sont liées à la disposition de ressources monétaires, payer ses dettes, faire ses achats, rendre visite à des parents, tandis qu'une partie du trafic pourrait intéresser les manœuvres qui rentrent chez eux, ou rejoignent les localités importantes pour y chercher du travail.

La période de traite détermine les variations saisonnières de trafic dans neuf centres sur quatorze.

A Soubré et à Lakota, l'importance des variations climatiques (saison des pluies et saison sèche) est dominante, tandis que dans le nord les variations de trafic sont plutôt hebdomadaires et dépendent du jour de marché tant dans la localité étudiée que dans les bourgs environnants, c'est le cas des sous-préfectures de Vavoua et de Zouenoula.

Divo enfin, est la seule ville où les mouvements de voyageurs semblent se maintenir avec une certaine régularité tout au long de l'année.

Utilisation des véhicules :

a) Les tarifs :

Les tarifs des grandes lignes sont fixés au niveau national, il n'en va pas de même sur le plan local et les prix pratiqués sur les petites lignes locales tiennent comptent de différents facteurs tels que l'éloignement, l'état des routes, le volume de trafic à l'aller et au retour sur l'itinéraire considéré, etc... Le calcul du prix passager/kilomètre sur les différentes lignes a fait apparaître trois prix moyens qui sont fonction de la distance et des conditions générales de circulation :

. Grande ligne : 2,8 à 3,3 CFA par km/passager
. Moyennes distances : 3,6 à 4,6 CFA par km passager
. Trafic local : 4,5 à 12,0 CFA par km/passager.

Le tableau ci-dessous et les schémas joints indiquent les prix au kilomètre pratiqués DALOA, GAGNOA, BOUAFLE, DIVO et N'DOUCI :

Prix du km/Passager pratiqué à DALOA :

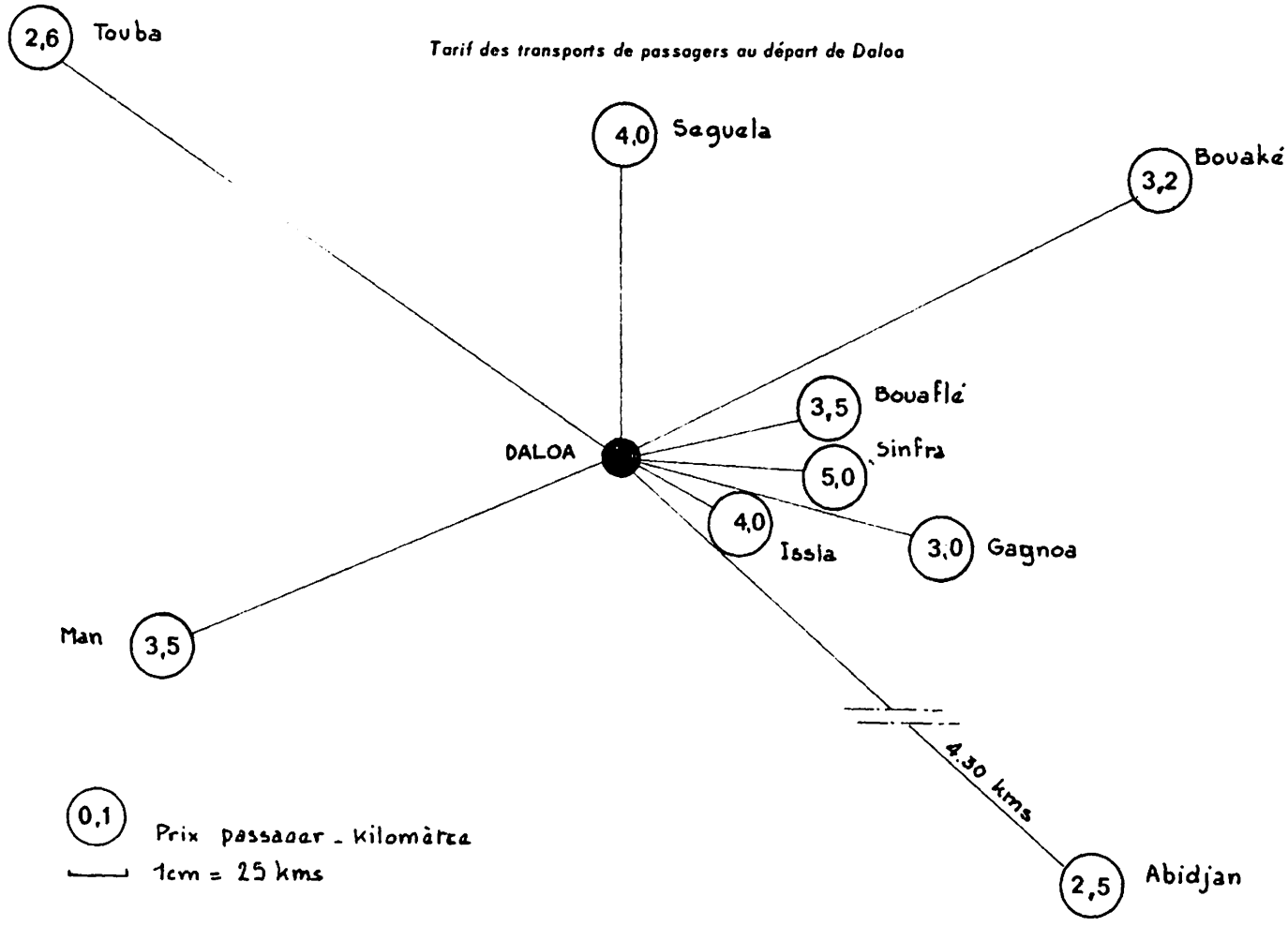
	Ligne	Km	Prix du km/passager
DALOA	Abidjan	430	2,5
	Touba	307	2,6
	Bouaké	250	3,2
	Man	192	3,1
	Gagnoa	135	3,4
	Séguéla	128	4,0
	Bouaflé	82	3,5
	Sinfra	82	5,0
	Zouenoula	82	4,2
	Issia	48	4,0
	Trafic local	**0 à 25**	**4 à 10**

Prix du km/Passager pratiqué à GAGNOA :

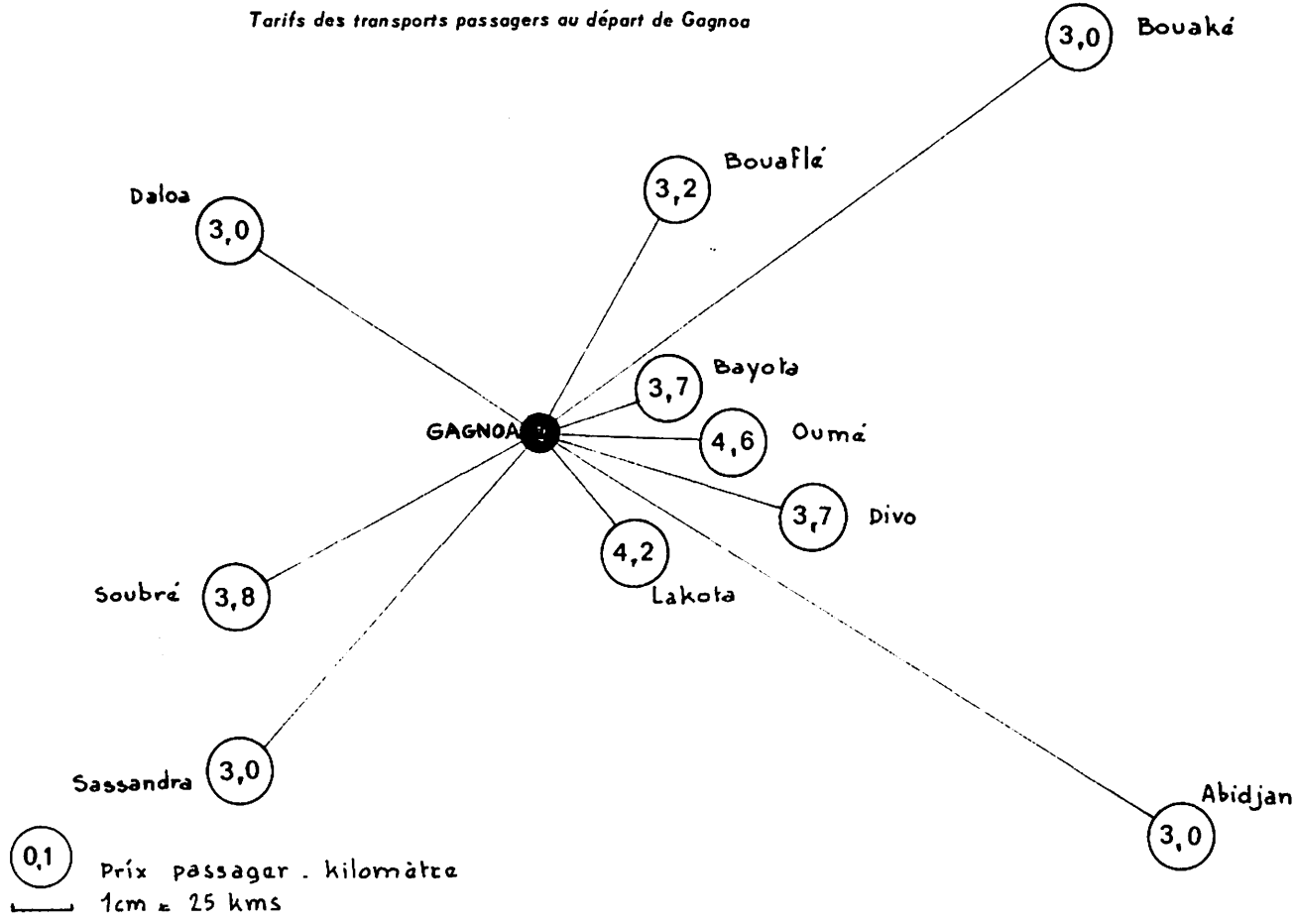
GAGNOA	Abidjan	295	3,0
	Bouaké	270	3,0
	Sassandra	166	3,0
	Daloa	135	3,4
	Soubré	129	3,8
	Bouaflé	108	3,2
	Divo	94	3,7
	Oumé	65	4,6
	Lakota	47	4,2

Prix du km/Passager pratiqué à BOUAFLE :

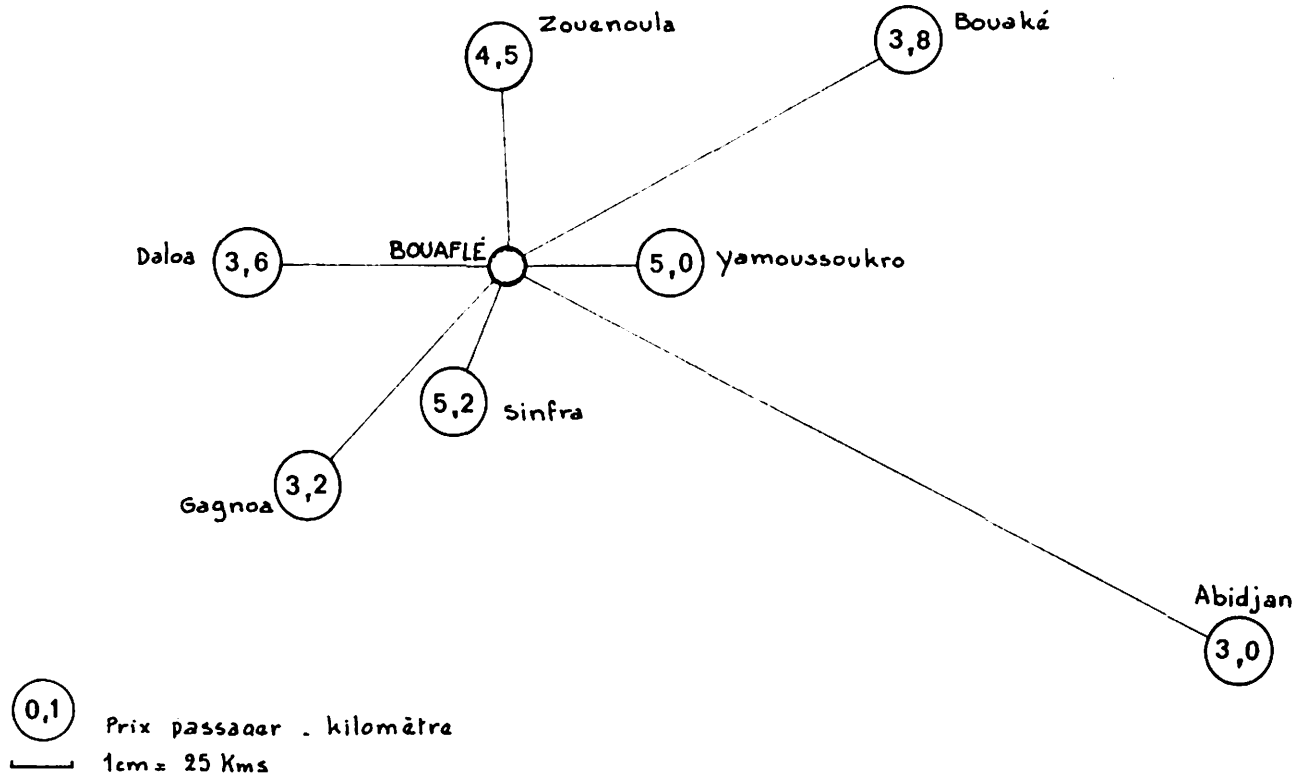
BOUAFLE	Abidjan	324	3,0
	Bouaké	171	3,8
	Gagnoa	108	3,2
	Daloa	82	3,6
	Zouenoula	68	4,5
	Yamoussoubero	58	5,0
	Sinfra	48	5,2


Tarif des transports de passagers au départ de Daloa
2,6
Touba
4,0
Seguela
3,2
Bouaké
3,5
Bouaflé
DALOA
Sinfra
5,0
4,0
Issia
3,0
Gagnoa
Man
3,5
430 kms
2,5
Abidjan
0,1
Prix passager - kilomètre
1cm = 25 kms

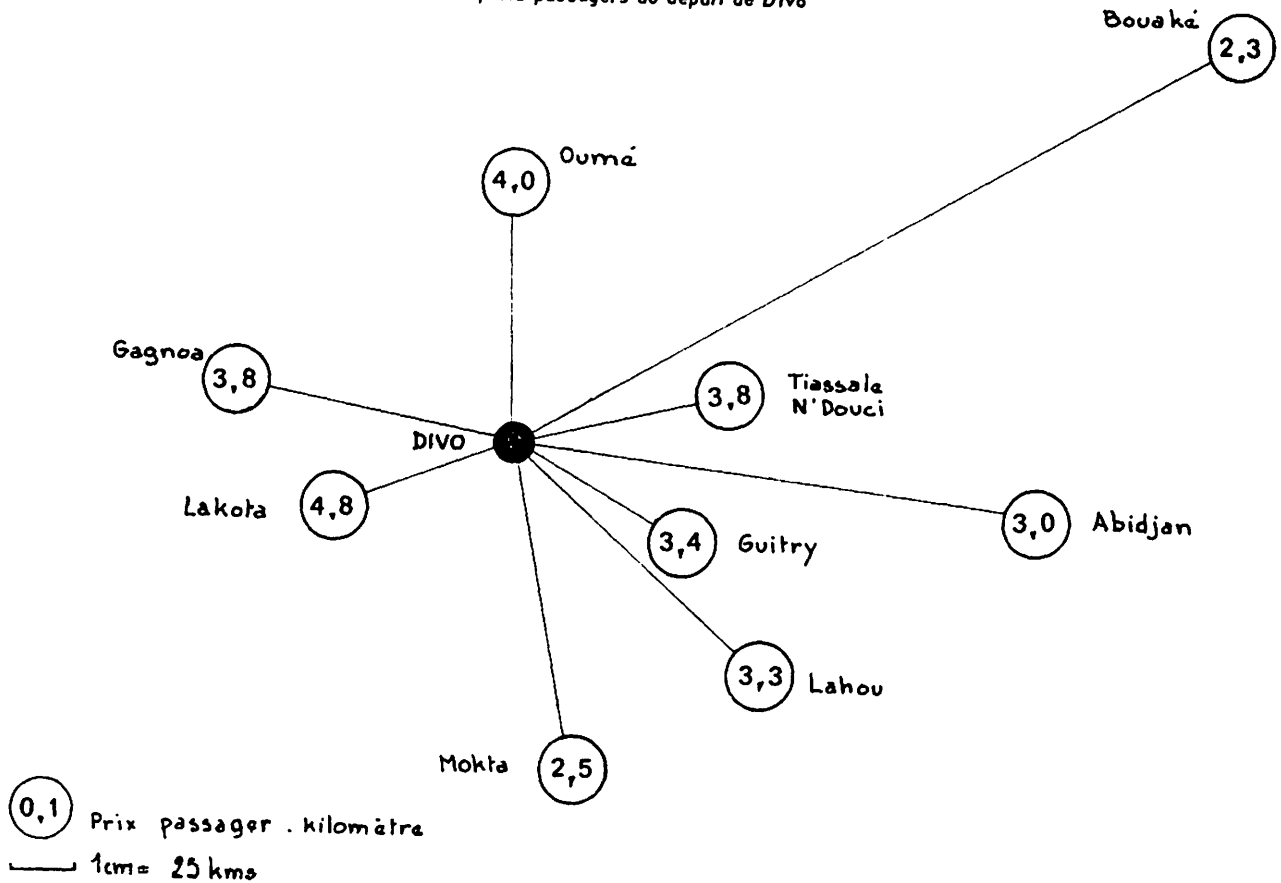
Tarifs des transports passagers au départ de Gagnoa



Tarifs des transports passagers au départ de Bouaflé



Tarifs des transports passagers au départ de Divo



	Ligne	Km	Prix du km/passager
DIVO	Bouaké	322	2,3
	Abidjan	203	3,0
	Lahou	120	3,3
	Mokta	120	2,5
	Gagnoa	94	3,7
	Oumé	73	4,0
	Lakota	41	4,8

Prix du km /Passager pratiqué à N'DOUCI :

N'DOUCI	Bouaké	249	2,6
	Abidjan	130	3,5
	Dabou	81	2,4
	Divo	73	3,7
	Agboville	67	4,5
	Binao	15	5,0
	Dupuy yao	10	5,0
	Tiassalé	8	6,2
	Boussoubaro	8	12,5

Ces prix concernent les voyages en « cars rapides » 1.000 et 1.400 kg Renault et un supplément de Fr. 20 à 25 % est appliqué pour les voyages en voitures légères, d'autre part, le transport des bagages est payant et représente un supplément de recettes d'environ 10 %. Les véhicules légers représentant environ 25 % des effectifs. On admet qu'une compensation s'effectue globalement entre les deux postes.

b) Le taux d'utilisation :

Le tableau ci-dessous fait apparaitre le taux d'utilisation du parc de véhicules.

Capacité de transport théorique et transports effectifs

pour 1 jour

		Liaisons locales	Liaisons interurbaines						Total
		0 à 30	0 à 50	50 à 100	100 à 150	150 à 200	2 à 300	300 & +	
1 offre									
1	Nbr. de véhicules moyens	135	116	139	125	62	145	76	798
2	Parcours moyen en km	12	35	73	127	170	248	385	
3	Rotations/jour	6	4	3	1	1	0,8	0,6	
(10^3) 4	Places/km offertes par jour	121	203	380	198	131	359	220	1.612
2 demande									
1	Nbr. voyageurs moyen	6.679	2.532	2.102	1.205	440	838	311	14.107
2	Parcours moyen en km	135	116	139	125	62	145	76	
(10^3) 3	Km passage jour	80	89	154	153	75	208	120	879
3 Taux d'utilisation : $\frac{\text{Km Passagers par jour}}{\text{Places km offertes par jour}}$		66 %	44 %	40 %	77 %	57 %	58 %	54 %	54 %

b) Le taux d'utilisation :

Le tableau ci-contre fait apparaître le taux d'utilisation du parc de véhicules.

Ce tableau a pour mérite de mettre en lumière le sur-équipement de la région en véhicules affectés au transport de passagers, le volume de trafic réalisé étant susceptible d'utiliser au mieux un peu plus de la moitié du parc disponible.

On peut donc avancer trois raisons pour expliquer cet état de fait :

1 - Cette situation a pour cause première le fait qu'il n'existe pas d'incitations suffisantes à investir dans d'autres domaines que les transports.

2 - C'est une nouvelle manifestation de l'économie de traite et si l'on reprend l'analyse par période, on observe que le volume des passages, dans la période intéressée, est multiplié par environ :

1,5 à DALOA
BOUAFLE
SASSANDRA
OUME
SINFRA
TIASSALE
2,0 à GAGNOA
ISSIA
2,3 à N'DOUCI

DIVO étant le seul centre important qui ne semble pas directement affecté par les variations saisonnières.

3 - On observe enfin le taux d'utilisation le plus faible pour les liaisons interurbaines inférieures à 100 km, car les propriétaires ne peuvent obtenir que difficilement des cartes de circulation les autorisant à de plus longs parcours, mais surtout parce qu'ils trouvent dans l'exploitation des lignes à moyenne distance, le taux de profit apparent le plus élevé.

La conjonction de ces trois éléments conduit à disposer d'un parc pléthorique sur-employé pendant quelques brèves périodes et inemployé par roulement le reste du temps.

En effet, au moins sur les grandes lignes les véhicules ne partent que lorsqu'ils ont effectué leur chargement complet et les taxis affectés à une même ligne la desservent à tour de rôle, tandis que le nombre de voyages hebdomadaires par véhicule décroît tout au long de l'année pour ne s'intensifier qu'à la veille de la traite.

Compte tenu de ces observations on a été conduit à admettre que les véhicules qui roulent sont utilisés à 80 ou même 100 % de leur capacité, mais que tous les véhicules ne sont pas utilisés contemporairement.

COMPTE D'EXPLOITATION

Si les véhicules sont utilisés à pleine capacité, mais pendant des périodes assez brèves, les frais fixes restent constants aussi par simplification on estime que tous les véhicules sont utilisés au même rythme et qu'en moyenne sur l'année, ils utilisent 54 % de leur capacité totale. D'autre part, les recettes et les coûts ont été pondérés en tenant compte de la composition du parc estimé à :

véhicules à 18 places	22,5 %
véhicules à 14 places	44,5 %
véhicules à 5 places	16,5 %
véhicules à 8 places	16,5 %

a) Evaluation des recettes :

	Trafic local 0-30	Trafic inter-urbain 0-50	50-100	100-150	150-200	200-300	300 km +	TOTAL
10^6 km/passager an	29,2	32,5	56,2	55,8	27,4	75,9	43,8	320,8
Prix du km/passage (Francs CFA)	7,0	5,4	3,8	3,4	3,4	2,9	2,6	3,8
Chiffre d'affaires de la branche 10^6 CFA	204,4	175,5	213	189	93,2	220,1	113,9	1.210,4

b) Evaluation des coûts :

1 - **Coûts fixes** : on comprend dans les coûts fixes l'amortissement du véhicule, les dépenses d'assurance patente et vignette, salaires et dépenses annexes.

Les dépenses d'amortissement ont été établies en considérant un amortissement quadriennal, une valeur résiduelle de 10 % et une valeur de remplacement de 775.000 CFA en moyenne par véhicule.

Les dépenses pour salaires comprennent le salaire proprement dit, l'indemnité journalière de subsistance (sur la base de 5 jours de travail effectif par semaine), les charges sociales forfaitisées à 22 % de la masse salariale.

Pour l'ensemble du parc et par an, on obtient les valeurs suivantes:

Amortissement : 139,6 millions CFA		
Dépense moyenne par véhicule		175.000 F CFA
Assurance	161,4	
Dépense moyenne par véhicule		202.300
Patente et vignette	45,4	
Dépense moyenne par véhicule		57.600
Salaires et charges	183,6	
Dépense moyenne par véhicule		230.000
TOTAL	530,0	
Dépense moyenne par véhicule		665.000

L'ensemble des coûts fixes représente près de 45 % du chiffre d'affaires. Les postes les plus lourds étant les salaires 15 % et surtout les assurances 13,5 % dont les primes cumulées atteignent la valeur d'un véhicule neuf en moins de quatre ans, dépassant largement la charge d'amortissement.

Finalement la charge la moins lourde est la fiscalité qui représente moins de 4 % du chiffre d'affaires, alors que d'importants investissements routiers restent à financer pour entretenir et améliorer le réseau de pistes et procéder au bitumage des grands axes.

2 - Coûts variables :

Ceux-ci sont évidemment liés au niveau d'activité des entreprises. Ils concernent pour l'essentiel les dépenses de consommation, carburant lubrifiant et entretien, les pneumatiques et les taxes d'embarquement perçus au départ de chaque véhicule.

Pour estimer globalement les coûts proportionnels, il faut déterminer le niveau d'activité des entreprises donc le kilomètrage annuel des véhicules.

Kilomètrage théorique par véhicule :

	0 - 30	0 - 50	50 - 100	100 - 150	150 - 200	200 - 300	300 & +	TOTAL
Parcours moyen	12	35	73	127	170	248	385	162
Rotations	6	4	3	1	1	0,8	0,6	-
Km véhic. jour	72	140	219	127	170	198	231	
Nombre véhicule	135	116	139	125	62	145	76	162
Km total jour	9.720	16.240	30.441	15.875	10.540	28.768	17.556	129.140

Le kilomètrage moyen théorique d'un véhicule est de :

$$\frac{129.140 \times 365}{798} = 59.130 \text{ km}$$

Les coûts proportionnels sont en moyenne par kilomètre parcouru pour un véhicule type de 12,5 places :

- *Carburant et lubrifiant :* estimés à partir de la consommation du type de véhicule, du kilomètrage parcouru et du prix des produits pétroliers.

  Les dépenses pour carburant et lubrifiant sont forfaitisées à 7,50 CFA du kilomètre.

- Pneumatiques : pour un renouvellement tous les 25.000 km, la dépense moyenne est de :

$$\frac{14.050 \times 4}{25.000} = 2,25/\text{km}$$

- *Réparations :* après contrôle par l'enquête sur les mécaniciens, le montant des réparations est fixé par estimation à 4,10 CFA/par km.

- *Taxe d'embarquement :* la taxe est de 100 CFA par départ, le parcours moyen type étant de 162 km, cette charge s'élève à 0,60 CFA par km parcouru.

Le montant des coûts proportionnels étant au total de 14,45 CFA/km, on y ajoutera 1,55 CFA/km (environ 10 %) pour frais divers, soit au total 17,0 CFA/km.

3 - Coût total :

- ***Evaluation du coût théorique*** : on a estimé le kilométrage par véhicule à 59.130 km par an, et pour l'ensemble du parc à 47,236 millions de km par an. Le volume total des coûts variables est alors de :

  . 7,136 (17,0 · 10^6) = 801,3 millions,
  . plus 530,0 millions de frais fixes,
  soit au total : 1.301,3 millions de dépenses.

Mais les véhicules étant utilisés à tour de rôle, il convient d'estimer le coût réel à partir du kilométrage effectivement parcouru.

- ***Evaluation du coût réel*** : certains véhicules restant à l'arrêt, faute de demande, le coefficient réel de remplissage des véhicules en circulation est estimé à 80 % de la capacité de transport, soit pour des véhicules de 12,5 places, en moyenne 10 places sont donc occupées, à chaque voyage, la demande de transport s'élevant à 320,8 millions de km passager par an, représente 32,08 millions de km véhicule à 17 CFA du km. Les coûts variables s'établissent donc à 545,22 millions auxquels s'ajoutent les 530 millions de frais fixes, soit au total 1.075,22 millions de francs, ce qui représente un coût global de :

  . 1,347 millions par véhicule an
  . 33,5 CFA par km véhicule
  . 3,35 CFA par km passager.

c) Résultats d'exploitation :

1 - Rentabilité des entreprises :

L'évaluation des coûts théoriques d'exploitation à 1.301,3 millions et des recettes à 1.210,4 millions, fait apparaitre une perte annuelle de 90,9 millions, soit environ 114.000 CFA par véhicule. L'utilisation « rationnelle » du parc, en réduisant les coûts globaux à 1.075,22 millions laisse apparaitre un profit de 135,1 millions par an, soit environ :

. 170.000 CFA par véhicule/an
. 4,5 CFA par km/véhicule
. 0,45 CFA par km/passager

soit une rentabilité relativement élevée si on compare le revenu d'un transporteur à celui d'un petit planteur. Mais, limité par le sur-équipement du parc, le profit représente moins de 12 du chiffre d'affaires annuel, et si l'on estime l'immobilisation initiale à un million par véhicule, 17 du capital investi, ces taux peuvent paraitre élevés dans l'absolue, mais semble plus faible que les profits généralement réalisés dans les transports, dans les pays en voie de développement, surtout si l'on considère que ces investissements absorbent une part très importante du surplus économique monétarisé, surplus qui serait socialement mieux utilisé dans d'autres emplois qui n'offrent vraisemblablement pas une rentabilité aussi élevée et le prestige qui s'attache à la possession d'un véhicule de transport.

2 - Valeur ajoutée :

Dans le cadre de la comptabilité nationale ivoirienne, les assurances, frais financiers et agios sont inclus dans la valeur ajoutée brute (1). Lorsque comme le cas des transports, le poste assurances est très élevé, il convient de mesurer la valeur ajoutée nette en retirant la prime d'assurance au même titre que les amortissements. Dans le même sens, on peut considérer les taxes d'embarquement comme la rétribution d'un service de répartition du trafic.

3 - Compte d'exploitation de la profession :

Chiffre d'affaires	1210,4 millions	
Achats		
Carburants et lubrifiants	240,6	
Pneumatiques	72,2	
Réparations (pièces et main d'oeuvre)	131,5	
Total achats		36,7
Valeur ajoutée		
Salaires et charges	183,6	
Assurances	161,4	
Patentes vignettes et divers	45,4	
Taxe d'embarquement	51,3	
Autres charges (frais financiers etc...)	49,7	
Amortissement	139,6	
Solde	135,1	
Valeur ajoutée brute	766,1	62,3
Valeur ajoutée nette (2)	364,1	

(1) cf. aspects économiques du secteur de l'artisanat, SEDES avril 1966

(2) valeur ajoutée brute moins amortissements, assurances, charges financières et taxe d'embarquement.

4 - LES TRANSPORTS DE MARCHANDISES

Dans le domaine des transports de marchandises, on peut distinguer 4 ou 5 secteurs bien distincts :

- les transports de bétail qui s'effectuent généralement à pied
- les transports de poisson et de cola effectués le plus souvent par des transporteurs étrangers à la région, si ce n'est à la Côte d'Ivoire
- les transports de bois, très spécialisés
- les transports généraux qui comprennent pour l'essentiel :

  . Le transport de café et de cacao des lieux de production aux centres de collecte et des centres de collecte au port d'embarquement.

  . Les transports de marchandises diverses destinées à l'approvisionnement des commerçants établis dans la région.

  . Quelques transports de produits vivriers et matériaux locaux.

  . Le transport lagunaire du minerai de manganèse de la mine de Mokta El Haddid constitue enfin un cas particulier.

Le parc des véhicules susceptibles de transporter des marchandises comprend environ 2.200 véhicules dont 500 camionnettes de faible tonnage qui ne sont pas utilisées au transport de marchandises, 500 véhicules de tonnage divers sont affectés aux services administratifs ou aux besoins internes des entreprises, il reste donc un millier de véhicules affectés aux transports dont :

. 620 véhicules de 1 à 5 tonnes, soit :

350 de 3 à 5 tonnes
270 de moins de trois tonnes

Ces véhicules équipés de plateaux à ridelles ou de plateaux bachés sont surtout utilisés pour la collecte du café et du cacao et leur transport jusqu'au premier centre de stockage.

. 312 véhicules de plus de cinq tonnes soit :

250 de 5 à 8 tonnes
55 de 8 à 12 tonnes
7 de plus de 12 tonnes et 4 remorques.

162 tracteurs routiers équipés de semi-remorques, dont les deux tiers équipés de plateaux sont affectés aux transports généraux et un tiers équipé de triqueballe, sont uniquement utilisés aux transports de bois.

Leur capacité de transport est de :

	5 à 8 T	8 à 12 T	+ de 12 T	TOTAL
Plateaux	5	20	83	108
Triqueballe	1	3	50	54

5 - LES TRANSPORTS GENERAUX

L'essentiel des transports, qu'il s'agisse de marchandises d'importation ou de produits d'exportation, est assuré par ou pour les sociétés commerciales qui éclatent les marchandises arrivées à Abidjan vers les dépôts de l'intérieur où se ravitaillent les commerçants et grossistes locaux. Ces mêmes sociétés ou au moins certaines d'entre elles drainent les produits d'exportation, café et cacao, qui ont été collectés en brousse et acheminés vers Abidjan par gros porteurs autotractés ou semi-remorques.

La concentration de la production exportable, donc du revenu monétaire, étant effectuée sur une faible période, il existe un important décalage entre l'importation des marchandises à Abidjan et leur consommation en brousse ce qui détermine une durée de stockage de l'ordre de 1,8 mois chez l'importateur, 3 mois chez le grossiste indépendant et 3 mois chez le détaillant, soit 5 mois en moyenne. Malgré ces longues périodes où pourraient s'effectuer des transports à bas prix, l'essentiel de l'activité est concentrée sur la période de commercialisation des denrées qui est aussi celle de fortes consommations.

Aussi, et pour les mêmes raisons invoquées au sujet des transports de personnes, le parc de véhicules est pléthorique et n'est pas justifié en moyenne sur l'année par l'importance des activités commerciales. Ici encore le véhicule investissement privilégié est la marque de la réussite et parfois le seul investissement d'une quelconque importance - aussi ne faut-il pas s'étonner si un commerçant sur cinq possède son propre camion utilisé à la collecte des produits et à leur acheminement vers Abidjan et en retour à la remontée de marchandises diverses - le coût GLOBAL de ces opérations liées étant selon les circonstances reporté sur la vente des produits ou des marchandises.

Parc des Entreprises Commerciales

	Nombre d'entreprises	Entreprises ayant au moins 1 véhicule	Nombre de véhicules possédés		
			1 à 4	5 à 9	10 & +
DALOA	184	27	27	4	
GAGNOA	76	32	28		
BOUAFLE	28	5	5		
DIVO	22	16	16		
ISSIA	35	7	7		
LAHOU	4	1	1		
LAKOTA	17	11	11		
OUME	13	12	12		
SINFRA	58	9	8		
TIASSALE	8	5	5		
VAVOUA	23	-	-		
ZOUENOULA	7	4	4		
SASSANDRA	132	7	6		
SOUBRE	58	3	3	1	
TOTAL	665	139 (21 %)	133	5	1
Autres régions	1.447	282 (19,5 %)	261	13	8
Abidjan	901	265 (29,5 %)	233	21	11
TOTAL C.I.	3.013	686 (23 %)	627	39	20

Sur 665 entreprises enquêtées dans la région 139 soit environ 1 sur 5 ont leurs propres véhicules, mais seulement 6, soit moins de 1 % ont plus de quatre véhicules, les autres en ayant rarement plus d'un.

Ce parc est peu et mal employé par défaut d'organisation, mais aussi par calcul, les principaux commerçants utilisant leur parc comme moyen de pression sur les prix pratiqués par les transporteurs professionnels, ceux-ci, en nombre pléthorique, ont rarement plus d'un véhicule qu'ils ne peuvent d'ailleurs entretenir que dans des conditions de rentabilité discutables.

Parc des entreprises de transport

	Nombre d'entreprises	Nombre de véhicules possédés			non déterminé
		1 à 4	5 à 9	10 & +	
DALOA	189	189			
GAGNOA	93	85	1	2	5
BOUAFLE	21	21			
DIVO	61	54	1		6
ISSIA	21	21			
LAHOU	1	1			
LAKOTA	29	29			
OUME	16	16			
SINFRA	10	10			
TIASSALE	15	8			7
VAVOUA	7	7			
ZOUENOULA	8	8			
SASSANDRA	27	18			9
SOUBRE	13	12			1
TOTAL	511	479	3	2	28
Autres régions	1.075	969	6	3	97
ABIDJAN	449	254	17	19	159
TOTAL C.I.	2.035	1.702	25	24	284

La plupart de ces entreprises de transport vivent dans l'anarchie car les véhicules appartiennent à des artisans exploitant personnellement des véhicules de tous types et de tous âges. Toutefois, certaines sont spécialisées sur certains circuits et certains produits bien déterminés. Dans l'ensemble, les transporteurs rencontrent des difficultés dues à l'ignorance des prix de revient, l'incapacité de calculer et de prévoir, la méconnaissance des règles d'entretien et de gestion, l'absence de comptabilité permettant d'évaluer les coûts de transport en fonction des marchandises transportées des véhicules utilisés et des routes empruntées. Ces raisons s'ajoutent à un très grave endettement (les véhicules sont achetés à crédit) et mettent les transporteurs à la merci de leurs principaux clients qui sont aussi leurs fournisseurs de véhicules, les transporteurs acceptent des taux de frêt trop bas et sont incapables d'amortir leur véhicule,aussi un grand nombre de véhicules sont-ils saisis ou abandonnés tandis que certains transporteurs, lorsqu'ils ont épuisé leur premier véhicule, sont dans l'incapacité matérielle de renouveler leur matériel.

Enfin, cause et conséquence de cette situation, l'utilisation de la flotte n'est pas coordonnée car la profession est inorganisée, ne dispose pas d'informations sur la demande de transport et les syndicats de transporteur pourtant actifs et organisés en matière de transport de personnes, n'avaient pas encore trouver de solution à ces problèmes, aussi existe-t-il un fort déséquilibre entre l'offre et la demande de frêt qui se manifeste par d'importants écarts de prix.

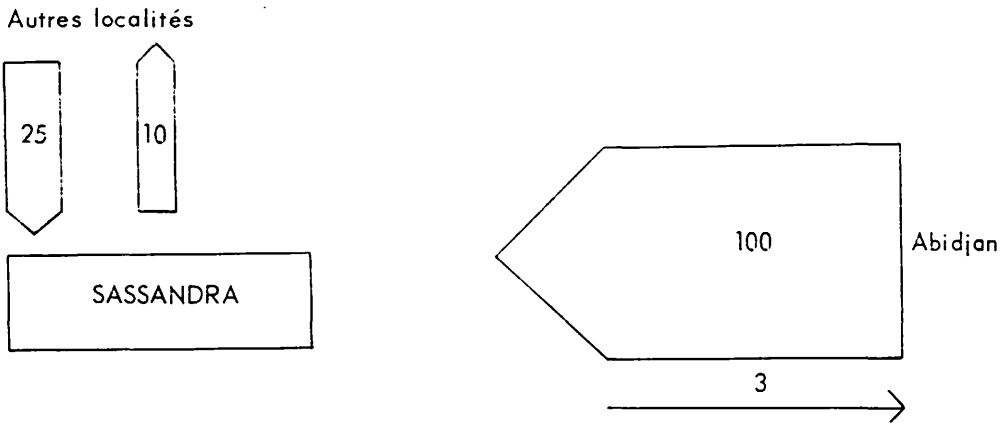
On trouvera dans les troix exemples suivant une illustration de cette situation anarchique.

- Une société commerciale d'Abidjan obtient en période de traite que des transporteurs indépendants transportent des marchandises diverses d'Abidjan à Divo au prix de 1 F la tonne kilométrique, alors que le prix habituellement pratiqué sur cet itinéraire en période de traite et dans le sens Abidjan-brousse est de 5 CFA la TK.

- Toujours à Divo le prix du transport d'un camion de plantain est fixé invariablement quelque soit le type de véhicule et les conditions particulières du transport.

- A Sassandra le déséquilibre des frêts est particulièrement marqué :

  Si l'on prend 100 pour indice des transports Abidjan Sassandra, les transports de Sassandra à Abidjan sont à l'indice 3, à l'indice 10 de Sassandra vers les autres localités et à l'indice 25 en sens inverse.



Les prix évidemment illustrent cette situation :

Sassandra, Abidjan, à vide retour à plein	Prix de la TK 21 à 23 CFA
Sassandra, Abidjan; à plein retour à vide	Prix de la TK 11 à 14 CFA

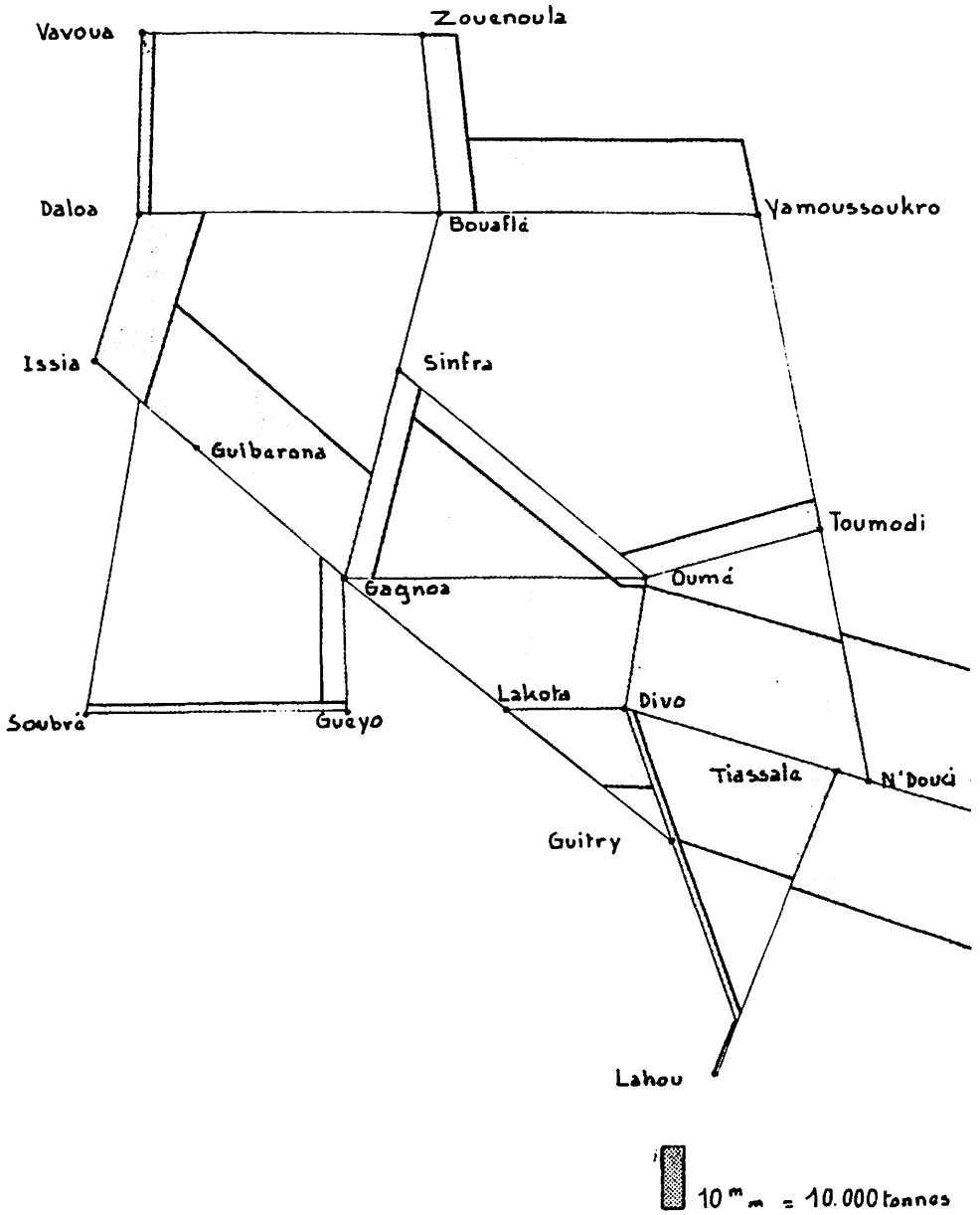
Cette situation a été indirectement et partiellement corrigée depuis que la caisse de stabilisation a pris en charge les frais de transport du café et du cacao sur la base de 12 CFA la tonne kilométrique.

Les transports de café et de cacao - La commercialisation :

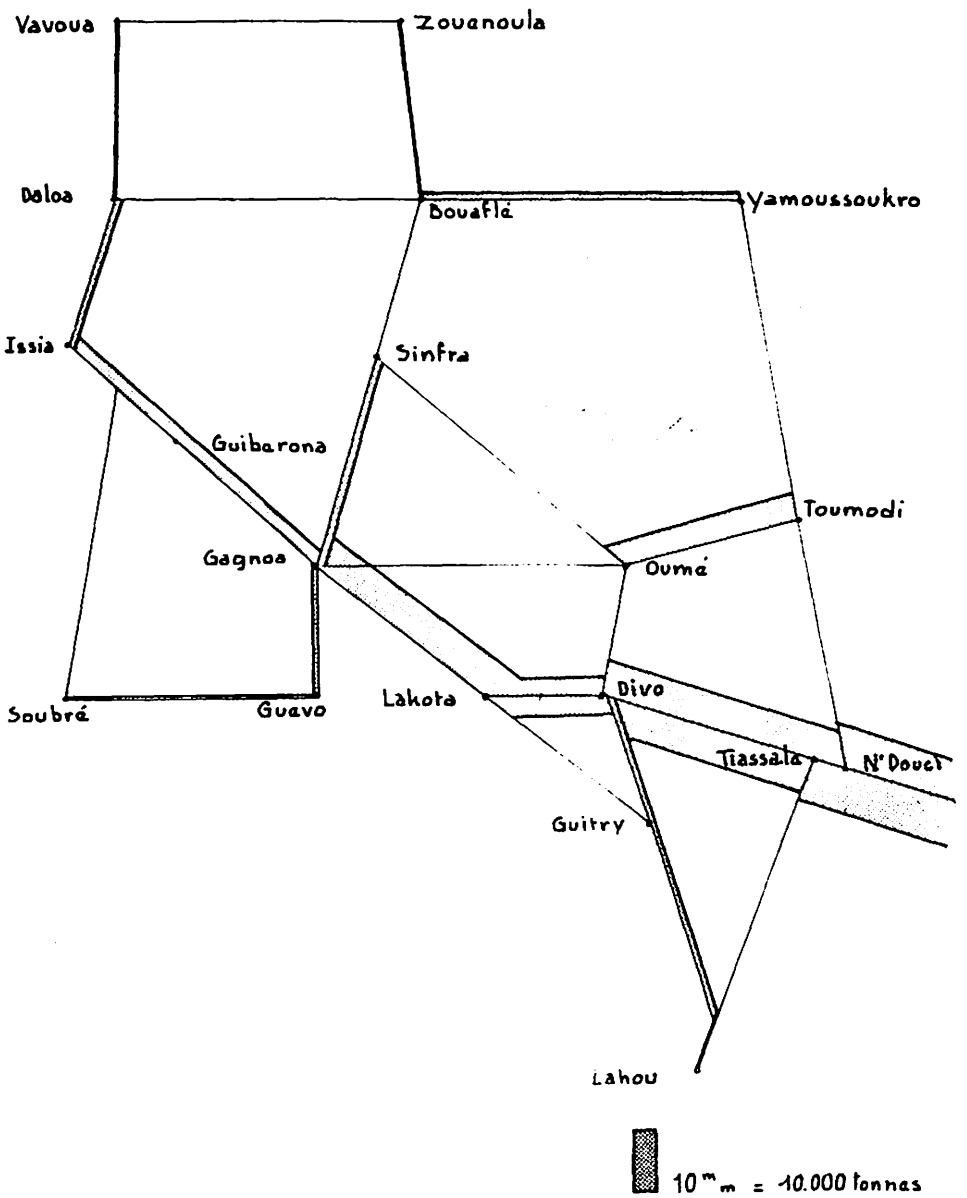
La commercialisation du café et du cacao intéresse l'économie des transports pour deux raisons, d'une part, il faut y voir la cause essentielle du sur-équipement en véhicule, mais d'autre part, elle représente une part extrêmement importante du chiffre d'affaires de la profession.

Pour la période qui nous intéresse, la production commercialisée par sous-préfecture et la valeur en transport peuvent s'estimer comme suit :

Exportations régionales de café, campagne 1963-1964



Exportations régionales de cacao, campagne 1963-1964



. *Commercialisation et transport du café et du cacao* (1)

Sous-préfecture	Tonnage transporté		TOTAL	Transport primaire (1) millions CFA	Transport secondaire Prix F. CFA	Transport secondaire Valeur millions CFA	Valeur TOTAL M CFA
	Café	Cacao					
BOUAFLE	6.858, 5	952, 3	7.810, 8	3, 9	3.850	30, 1	34, 0
DALOA	8. 124, 7	887, 8	9.012, 5	4, 5	4.750	42, 8	47, 3
DIVO	5.427, 3	4. 815, 8	10. 242, 8	5, 1	2. 400	24, 5	29, 6
GUITRY	574, 8	814, 0	1. 388, 7	0, 7	2. 950	4, 1	4, 8
GUEYO	393, 5	21, 0	414, 5	0, 2	3. 870	1, 6	1, 8
GAGNOA	10. 739, 2	2. 778, 0	13. 517, 2	6, 7	3. 200	43, 3	50, 0
GRAND LAHOU	412, 4	241, 9	654, 3	0, 3	2. 300	1, 5	1, 8
GUIBEROUA	222, 6	39, 9	262, 5	0, 1	3. 875	1, 2	1, 3
ISSIA	4. 722, 1	462, 3	5. 184, 4	2, 6	4. 350	22, 6	25, 2
LAKOTA	3. 705, 7	1. 849, 2	5. 554, 9	2, 8	2. 950	16, 4	19, 2
OUME	5. 968, 7	4. 013, 4	9. 972, 1	5, 0	3. 350	33, 4	38, 4
SOUBRE	1. 619, 4	412, 2	2. 031, 7	1, 0	4. 630	9, 4	10, 4
SINFRA	4. 213, 8	1. 193, 3	5. 407, 1	2, 7	4. 000	21, 6	24, 3
TIASSALE	2. 860, 9	2. 633, 5	5. 494, 4	2, 7	1. 700	9, 3	12, 0
VAVOUA	2. 048, 5	35, 3	2. 083, 8	1, 0	5. 300	11, 0	12, 0
ZOUENOULA	6. 176, 2	34, 9	6. 211, 1	3, 1	4. 600	28, 6	31, 7
TOTAL	64. 062, 0	21. 184, 6	85. 246, 6	42, 4		301, 4	343, 8

1 - a. Transports primaires du lieu de collecte au centre le plus proche. Le transport est évalué à 500 CFA forfaitairement ce qui correspond à un peu plus de 40 km à 12 CFA la T.K.

b. Transport secondaire du centre de stockage, au port d'embarquement supposé être Abidjan.

c. On n'a pas pris en compte les quantités commercialisées à Sassandra en supposant une compensation entre les exportations par Sassandra des produits des autres sous-préfectures et les exportations par Abidjan des produits de la sous-préfecture de Sassandra.

Sur la base de 12 Francs la tonne kilomètrique, les transports de café et de cacao représentent environ 28.850.000 tonnes kilomètriques.

Transports de marchandises :

Environ 100.000 tonnes de marchandises diverses sont importées chaque année dans la région comprenant tout à la fois des pondereux, matériaux, carburants et alimentation, mais aussi des vêtements, articles de bazar, pièces détachées etc ...

Les tarifs de frêt normalement pratiqués sont en hausse depuis que la caisse de stabilisation a établi le prix de 12 F la T.K. pour les produits. Cependant les marchandises constituant un frêt en retour, en période de traite, les transporteurs consentent des rabais importants et on peut estimer qu'une partie des marchandises voyage à 5 F la T.K.

Le prix moyen s'établit cependant aux environs de 8 - 10 F, ce qui représente un chiffre d'affaires de 270 millions pour 30.000.000 de tonnes kilomètriques.

Transports divers :

Ces marchandises à leur tour circulent dans la région s'y ajoutent les exportations de bois débité, de bananes et d'ananas, les chargements de plantain à destination d'Abidjan, etc... que faute d'information plus précise on estimera à 200.000 tonnes, soit 60 millions de T.K. pour une valeur de 540 millions.

Utilisation de la flotte :

Les véhicules de 1 à 5 tonnes offrent une capacité de transport de 2.000 tonnes pour 620 véhicules, mais en dehors de la période de traite on peut les voir immobiles pendant de longs mois dans les cours des commerçants libanais et leur capacité de transport ne doit pas être utilisée à plus de 10 %.

Les 312 camions de plus de 5 tonnes et les 108 tracteurs routiers équipés de semi-remorques offrent une charge utile de 3.500 tonnes.

Pour une utilisation de 50.000 km par an, l'offre de transport peut donc être estimée à 185 millions de tonnes kilomètriques par an.

Le coût moyen pondéré s'établissant à 7 CFA la tonne kilomètrique.

Pour un prix moyen de 10 F la T.K. il faut donc disposer d'une demande de 110 millions de tonnes km pour équilibrer le compte des transports. Selon l'estimation qui en a été faite ci-dessus, le chiffre d'affaires total s'élève à 1.154 millions, et les coûts totaux à 1.095 millions, ce qui laisse une marge de 59 millions, soit 5,1 % du chiffre d'affaires.

Compte d'exploitation :

Chiffre d'affaires		1.154 millions	
Achats :	carburant et lubrifiant	197	
	pneumatiques	91	
	réparations (pièces et main d'oeuvre)	155	
	Total Achats	443	38,4 %
Valeur ajoutée :			
	salaires et charges	153	
	assurances	169	
	patentes vignettes et divers	47	
	autres charges, frais financiers	53	
	amortissement	230	
	solde	59	
	Valeur ajoutée brute	711	61,6 %
	valeur ajoutée nette (1)	259	

Transports de bois :

L'ouest de la Côte d'Ivoire est la principale région productrice de bois, sauf dans un cas ou deux, les scieries sont presque toutes approvisionnées par leurs propres chantiers, les scieries de la zone Bandama (Divo, Tiassalé, N'Douci) doivent s'approvisionner assez loin désormais et le coût des grumes ne cesse de s'élever, la valeur des bois rouges qualité scierie, vendus sur parc y serait de 3.500 à 3.600 F le m3, alors que plus à l'ouest, vers le Sassandra, le sipo revient de 2.500 à 2.700, et les autres bois rouges à moins de 2.500.

Cet éloignement des réserves, cet accroissement des coûts de transport, font que l'on envisage un déplacement vers l'ouest des unités de sciage et en particulier, pour rester dans le cadre de la région d'études au Nord de Daloa.

(1) Valeur ajoutée brute, moins amortissements, assurances, charges financières.

La flotte de transport comprend environ 54 trinqueballe dont 50 ont une charge utile de plus de 12 tonnes, mais de très nombreux transports sont effectués par des véhicules immatriculés hors de la région.

D'autre part, l'estimation des quantités à transporter s'établit à :

Bois en grumes destinés au sciage : transportés du chantier à la scierie.	140.000 m3
Bois débités, plaquages et contre-plaqué Transportés de la scierie au lieu de consommation (souvent locale) ou au port d'embarquement.	73.500 m3
Bois en grume destinés à l'exportation	900.000 m3

On fait l'hypothèse que les bois destinés à la transformation parcourent 100 km du chantier à l'usine,

Que les bois transformés sont consommés sur place 25 %, exportés hors de la région 75 % et que dans ce cas le parcours moyen est de 300 km;

Enfin, les bois en grume destinés à l'exportation sont exportés sur :

. SASSANDRA : 100.000 m3 sur 150 km
. LES VOIES D'EAU : 300.000 m3 sur 200 km (transport routier)

ou directement sur ABIDJAN : 500.000 m3 sur 300 km

soit, au total, environ : 255,5 millions de m3/km.

Les tarifs des transports routiers sont identiques à ceux pratiqués pour les autres produits 11 à 12 F la tonne kilomètrique ou au m3 et selon les variétés de bois : Assamela 13 Fr. bois rouge divers 10 F, Samba 8 F. Mais il est impossible de chiffrer la part de ces transports réalisés par les entreprises régionales.

SECTION 2 - ARTISANAT

A - *CARACTERISTIQUES GENERALES*

L'artisanat dont il est question ici est à la fois l'artisanat de production au sens strict et l'artisanat de service. Dans l'artisanat de production, l'artisanat de transformation des produits agricoles a été exclu et traité dans le chapitre précédent.

L'enquête artisanat a été mise en place parallèlement aux enquêtes lourdes socio-économiques afin de compléter et d'affiner la connaissance des structures économiques et sociales existant dans la région de Gagnoa-Daloa et afin d'évaluer la valeur de la production correspondant à ces activités.

Cette étude principalement descriptive, apporte toutefois pour la connaissance de la région d'enquête un certain nombre d'éléments qui ont permis une approche quantitative des activités artisanales.

L'enquête artisanat conçue comme un complément des enquêtes socio-économiques par sondage a été établie de telle sorte que ses résultats puissent être intégrés aux données générales.

Cela conduit à établir une première distinction entre les artisans établis dans les centres urbains, les centres semi-urbains, les gros bourgs de brousse et les artisans de brousse proprement dits.

On a procédé au recensement exhaustif des artisans établis dans les 14 centres principaux :

- zone nord : Bouaflé, Zouenoula, Vavoua,
- zone centre : Daloa, Gagnoa, Sinfra, Oumé, Issia, Soubré,
- zone sud : Divo, Sassandra, Lakota, Tiassalé, N'Douci.

En brousse on a procédé à un recensement aléatoire après avoir stratifié le domaine et en appliquant des taux de sondage différents pour chaque strate et pour chaque sous-population. On a ainsi distingué 3 sous-populations : gros bourgs de Brousse, marchés ruraux, villages.

- gros bourgs de brousse : Grand Lahou, Guitry, Gogobro, Maminigui.
- marchés ruraux : Wergaïo, Guiberoua, Diegonefla, Scierie Jacob.
- villages : 80 villages tirés des grappes tirées selon le plan de sondage des enquêtes Budget Consommation.

Les artisans ont été recensés exhaustivement dans 102 localités soit :

- 14 centres principaux,
- 8 marchés ruraux et gros bourgs de brousse sur 43 villages de plus de 1.000 habitants.
- 80 villages de brousse sur 1.582 villages de moins de 1.000 habitants.

Plus de 1.300 artisans ont été ainsi recensés. Les questionnaires fournissent les renseignements suivants : type d'activité, nationalité ou ethnie, forme de l'entreprise, date d'établissement, nombre d'aides ou de salariés, outillage et machines, description de l'activité.

Sur ces 1.300 artisans, 150 ont été, d'autre part, soumis à un questionnaire plus approfondi.

Pour les catégories professionnelles les plus importantes, les renseignements obtenus touchent deux aspects différents :

- Les caractéristiques sociologiques de l'activité artisanale : ethnie, âge, année de l'établissement, main d'oeuvre, opinions sur l'évolution de la profession et de l'économie.

- Les caractéristiques économiques de l'activité artisanale : établissement d'un compte d'exploitation-type :

  de l'entreprise
  de la branche
  et du secteur

  avec les postes suivants : inventaire des équipements, estimations du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée, décomposition des coûts de production, estimation du niveau de vie des artisans.

TABLEAU AR-1

REGION II - GAGNOA-DALOA - ARTISANS AFRICAINS : VENTILATION PROFESSIONNELLE ET GEOGRAPHIQUE

Villes professions	Total général	Vavoua	Zuénoula	Bouaflé	ZONE NORD	Daloa	Gagnoa	Issia	Soubre	Sinfra	Oume	ZONE CENTRE	Divo	Sas-sandra	Lakota	Tiassalé	N'Douci	ZONE SUD	Centres Urbains	Brousse
Total Général	2.136	34	49	79	162	264	190	61	39	89	40	683	177	56	83	33	40	389	1.294	842
Mécaniciens	53	2	1	4	7	18	6	1		2	2	29	1	2	5		1	9	45	8
Vulcanisateurs	21			1	11	4	5	1		2		12	1	3	3		1	v8	21	
Cyclistes	50	3	3	10	90	9	6	1	1	3	1	21	5	2	2	1	1	11	42	8
Horlogers	29		2		2	7	4	1		2		14	8	2	1	2	13	29	29	
Electriciens	19			1	1	5	4	2	1	1		13	2	N.D.	2	1	5	15	19	
Σ réparations/ entretien	172	5	6	10	21	43	25	6	2	10	3	89	17	9	13	1	6	46	156	16
Menuisiers	146	1	3	4	8	17	30	10	3	13	2	75	10	14	11	1	2	38	121	25
Maçons	85																		60	25
Forgerons	233	1	1	1	3	5	2	2	3	4		16			1			1	20	213
Vanniers	200																			200
Potiers	12																			12
Tailleurs	622	19	28	34	81	122	73	25	20	41	23	304	106	20	38	14	19	197	582	40
Tisserands	270			1	1	5	v7		1	3		16							17	253
Teinturier	1					1						1							1	
Savetiers	170	3	5	15	23	14	30	6	6	8	7	71	19	3	10	9	4	45	139	31
Bijoutiers	26	1		2	3	5	4		1			10	2		2			4	17	9
Sculpteurs						2	1					3							3	N.D.
Coiffeurs	91	2	2	8	12	13	9	5	2	6	2	37	13	4	4	5	7	33	82	9
Blanchisseurs	54	1	3	3	7	23	4	3	1	2	2	35	4	3	2	2	1	12	54	
Photographes	35	1	1	1	3	9	3			1	1	14	4	3	2			9	26	9
Prêts divers et services	1.948	29	43	69	141	216	163	51	37	78	37	582	158	47	70	33	339	3.322	1.122	826
Divers	16					5							2			1	1	4	16	

1 - Effectifs et ventilation ville-brousse (tab. Ar I)

L'ensemble de ces activités (décortiqueries exclues) occupe 2.136 artisans africains dont 1.294 dans les centres urbains ou semi-urbains (60 %), et 842 en brousse (40 %).

soit, pour une population estimée à 120.000 habitants répartis entre 14 centres principaux : 1 artisan pour 92 habitants; ce rapport tombe à 1 artisan pour 552 habitants en brousse où il n'y a que 842 entreprises artisanales pour une population rurale de l'ordre de 465.000 habitants.

L'écart est encore plus net si l'on établit une distinction entre artisanat traditionnel et artisanat moderne (1)

	Nbre d'art.		Nbre d'art.
artisanat moderne :	ville 804	- brousse	83
» traditionnel :	« 490	- »	759

soit :

- 1 entreprise artisanale moderne pour 149 habitants en ville et pour 5.600 habitants en brousse.

- 1 entreprise artisanale traditionnelle pour 245 habitants en ville et pour 612 habitants en brousse.

2 - Ventilation géographique

Le tableau Ar-I donne la ventilation des artisans recensés par centre urbain ou semi-urbain et par type d'activité.

On remarque que les trois centres principaux : Daloa, Gagnoa et Divo, avec 10 % de la population totale (62.000 habitants) groupent environ :

- 50 % des artisans établis dans les centres urbains (631 sur 1294).
- 30 % des artisans établis dans la région.

---

(1) Etant donné l'inexistence dans la région d'un artisanat véritablement traditionnel (artistique ou fonctionnel) le critère, certes arbitraire, de modernité adopté est l'utilisation d'instruments ou de techniques modernes :

- ainsi, le mécanicien ou le tailleur exercent une activité moderne,
- le maçon ou le savetier exercent une activité traditionnelle.

Les artisans souvent étrangers à la région, se sont établis sur la trace des commerçants et parfois dans leur orbite (les tailleurs sont installés sur le seuil des boutiques) et tendent comme eux à desservir une zone géographique plus vaste que la ville où ils sont établis. Mais leurs ambitions plus modestes, et leur plus grande mobilité leur a permis de s'établir aussi dans des villes moins importantes et parfois en brousse, ce qui explique leur dispersion géographique, et leur permet de desservir les zones de brousse environnantes.

(Ar.2) Etablissements artisanaux classés selon le chiffre d'affaires :

Nombre	Profession	Chiffre d'affaire total	CA moyen par artisan	Classt CA moyen
622	tailleurs-couturières	94.500.000	152.000	8ème
270	tisserands	45.000.000	167.000	6ème
146	menuisiers	38.500.000	264.000	4ème
172	réparateurs	38.400.000	224.000	5ème
(53)	soit : mécaniciens	(17.000.000)	(320.000)	
(50)	cyclistes	(7.500.000)	(150.000)	
(29)	horlogers	(6.100.000)	(210.000)	
(19)	électriciens	(5.000.000)	(263.000)	
(21)	vulcanisateurs	(2.800.000)	(135.000)	
26	bijoutiers	344.000.000	1.310.000	1er
170	savetiers	20.000.000	117.500	11ème
233	forgerons	16.500.000	70.500	13ème
35	photographes	11.600.000	350.000	3ème
91	coiffeurs	11.400.000	125.000	10ème
94	blanchisseurs	7.500.000	138.000	9ème
200	vanniers	55.500.000	27.500	14ème
300	sculpteurs	3.900.000	1.300.000	2ème
12	potiers	1.200.000	96.000	12ème
1	teinturier			
85	maçons			
2.120	Total	327.900.000	150.000	
+ 16	autres	2.600.000		
2.136				

3 - Ventilation par type d'activité (tab. Ar. 1)

Les principales professions artisanales exercées dans la région sont par ordre d'importance numérique :

	Nombre d'établissements	%
- tailleurs	622	29
- tisserands	270	12,5
- forgerons	233	11
- réparateurs	172	8
- savetiers	170	8
- menuisiers	146	7

4 - Classement des activités par chiffre d'affaires moyen dans l'activité :

On a le tableau ci-dessus (Ar-2)

5 - Ventilation ethnique

Les étrangers à la Côte d'Ivoire, maliens, pour la plupart, représentent 22 % des artisans établis dans la région. Parmi les ivoiriens, 824 sur 2.136 (soit 38,5 % du total) sont autochtones; encore faut-il préciser que ce sont pour plus de la moitié des couturières.

Il est vraisemblable, qu'ont été comptés parmi les artisans recensés comme ivoiriens non régionaux (à dominante Malinkaise) un certain nombre d'artisans étrangers :

- soit par une erreur d'interprétation : tous les Dioulas SAI ont été recensés comme Ivoiriens,
- soit par suite de déclarations volontairement fausses de la part de certains étrangers qui par crainte de mesures limitatives de leur activité, se sont déclarés de nationalité ivoirienne au cours du recensement.

Les régionaux : parmi les artisans autochtones, il y a nette dominante Baoulé-Gouré, 211 Baoulés et 103 Gouros sur 612 régionaux (1) soit au total 314 établissements immédiatement suivis par le groupe Krou : 257

(1) Ces chiffres ne comprennent pas les vanniers et les potiers pour lesquels l'artisanat n'est jamais l'activité principale.

Si l'on admet qu'une bonne part de Baoulés peut ne pas être originaire de la région, un équilibre s'établit entre les deux groupes ethniques.

Les principaux métiers exercés par les régionaux sont par ordre d'importance numérique ceux de :

- tailleurs et couturières : 372 artisans, soit près de 60 % du total dont les Baoulés (35 %) et des Bétés (34 %) comptant les uns et les autres une forte proportion de couturières.
- tisserands (Baoulés et Gouros)
- menuisiers (Bétés 65 %, Baoulés 19,5 %), Lagunaires (15,5 %)
- coiffeurs (53 % du total régional) surtout Bétés (+ de 50 %) Didas, Lagunaires et Gouros.
- bijoutiers : Baoulés (45 %) et Lagunaires (55 %) représentent près de 35 % du nombre total de bijoutiers établis dans la région.
- enfin les mécaniciens, surtout Baoulés, sont originaires de la région à plus de 43 %.

Les Etrangers : parmi les noms régionaux 60 % sont Ivoiriens et 40 % étrangers (1).

En général, l'artisanat de forme traditionnelle est au main des Soudaniens, tandis que les peuples côtiers s'intéressent davantage aux activités plus modernes.

---

(1) Sur 2.136 artisans : 824 (38,5 %) sont originaires de la région, 1.538 (72 %) présumés Ivoiriens, 466 (24 %) se déclarent étrangers, 132 (6 %) n'ont pas indiqué leur nationalité.

TABLEAU AR-3

REGION II - GAGNOA-DALOA - COMPTABILITE DES PROFESSIONS ARTISANALES

Professions / Postes	Menuisiers	Forgerons	Vanniers	Potiers	Tailleurs et Couturières	Tisserands	Savetiers	Bijoutiers	Ivoiristes	Coiffeurs	Blanchisseurs	Photographes	Mécaniciens	Vulcanisateurs	Cyclistes	Electriciens	Horlogers
Approvisionnements	11.899.860	7.090.000			7.464.000		5.100.000	16.600.000		1.638.000		1.400.000	2.385.000				P.M.
Salaires	5.406.760	(18.640.000)			11.693.600			4.285.000		1.638.000	136.000	1.909.950	2.676.500				145.000
Loyer								1.014.000		830.000	830.000						522.000
Impôts et Taxes	2.073.785	15.000			6.842.000		1.275.000	382.000		637.000	40.000	425.250	768.500				290.000
Amortissements	923.650	243.000			5.764.600			520.000		455.000	78.500	815.000	530.000				145.000
Divers							255.000										
S/	20.304.055	7.348.000			31.764.200		6.630.000	21.801.000		2.730.000	1.084.500	4.610.200	6.360.000				1.101.000
Depenses du menage	16.670.200	8.070.000			65.932.000		12.920.000	4.270.500		8.303.750	5.039.000	5.520.095	9.010.000				4.234.000
Depenses annuelles	36.974.255	15.418.000			97.716.000		19.550.000	26.071.500		11.033.750	6.123.500	10.130.295	15.370.000				5.336.000
Recettes annuelles	37.370.850	16.458.000			93.300.000	11.850.000	19.550.000	34.060.000		11.375.000	7.461.000	11.602.500	16.960.000				6.090.000
Solde	+ 396.595	+ 1.040.000			4.416.200		0	+ 7.988.500		+ 341.250	+ 1.337.500	+ 1.472.500	+ 1.590.000				- 754.000
Nombre d'Artisans	146	233	200	12	622	270	170	26	3	91	54	35	53	21	50	19	29
Chiffres d'affaires de la profession en millions de F.)	37,4	16,5	5,6	1,2	93,3		19,6	34,1	3,9	11,4	7,5	11,6	17	2,8	7,5	5	6,1

Tableau AR-4

ARTISANAT : Valeur ajoutée

	Nombre	Revenu d'exploit.	Taxes	Amort.	Salaires	V.A.
1. Tailleurs						
1 aide ou pas	500	50	5,5 M	3 M		58,5
2 aides ou +	120	14	1, 3	1, 4	5	21, 7
2. Tisserands	300	28				28
3. Savetiers	170	13	1, 5			14, 5
4. Menuisiers	150	17, 3	2	1	5, 4	25, 7
5. Forgerons	230	8		0, 2		
6. Coiffeurs	90	8	0, 5	0, 5		○
7. Blanchisseurs	54	5			0, 1	5, 1
8. Bijoutiers	26	12, 3	0, 4	0, 5	4, 3	17, 5
9. Ivoiristes	3	1, 3	0, 2		0, 5	2
10. Vanniers	400 à tps partiel	4, 5	0, 5			5
11. Potiers	300 à tps partiel	3, 2	0, 3			9, 5
12. Photographes	35	7	0, 4	0, 9	1, 9	10, 2
Artisanat de réparat.						
1. Mécaniciens	53	10, 6	0, 8	0, 5	2, 7	14, 6
2. Vulcanisateurs	21	1, 6	0, 1		0, 3	2
3. Cyclistes	50	4, 5	0, 6		1, 4	6, 5
4. Electriciens	19	3, 6	0, 4			4
5. Horlogers	29		0, 3	0, 1	0, 2	5, 5
		191, 9	14, 8	8, 1	21, 8	236

B - MONOGRAPHIE PAR PROFESSION

1) PRODUCTION DE BIENS ET SERVICES

1. TAILLEURS ET COUTURIERES
2. TISSERANDS
3. SAVETIERS
4. MENUISIERS
5. FORGERONS
6. COIFFEURS
7. BLANCHISSEURS
8. BIJOUTIERS
9. IVOIRIERS
10. VANNIERS
11. POTIERS
12. PHOTOGRAPHES

2) ARTISANAT DE REPARATION

1. MECANICIENS
2. VULCANISATEURS
3. CYCLISTES
4. ELECTRICIENS
5. HORLOGERS

1 - TAILLEURS ET COUTURIERES

Dans la région de Gagnoa-Daloa, 622 tailleurs et couturières réalisent un chiffre d'affaires de 95 millions de francs CFA.

LA PROFESSION

Si l'on devait faire le portrait-robot du tailleur moyen on pourrait dire qu'il a 30 ans, qu'il a débuté à l'âge de 12 ans comme apprenti, s'est établi à son compte à 20 ans, et à 25 ans fixé dans le village où il a été recensé.

- 18 % des tailleurs et 95 % des couturières sont originaires de la région.
- les trois villes de Daloa, Gagnoa et Divo, qui regroupent 10 % de la population comptent 48 % des tailleurs et couturières, soit 1 artisan pour 206 citadins, contre 1 pour 418 à Sassandra et 1 pour 938 au niveau régional.
- plus de 90 % des tailleurs et couturières sont établis dans les centres urbains ou semi-urbains, soit :
  - 14 % dans le nord
  - 52 % au centre
  - 34 % dans le sud.
- Parmi ceux-ci un tiers est établi sur les aires des marchés; le reste, soit 67 % travaillent sur le seuil des boutiques des quartiers commerciaux.
- 47 % des tailleurs et couturières ont moins de trente ans et 86 % moins de 50 ans.
- 18 % sont établis depuis moins de 5 ans et 87 % depuis moins de 15 ans.
- Les tailleurs - en général Dioula - sont formés sur le tas, par apprentissage.
- Les couturières, formées à l'école par les religieuses, sont originaires des zones les plus christianisées :

(Bété + Baoulé = 69 %)

EQUIPEMENT

L'équipement des tailleurs comprend pour l'essentiel une machine à coudre et parfois un fer à repasser.

- 70 % des machines ont été achetées neuves; pour la plupart, elles ont entre 2 et 5 ans.
- Le prix des machines neuves varie entre 25.000 et 65.000 F. CFA on trouve des machines d'occasion à partir de 10.000 F. CFA.
- La marque la plus répandue est SINGER.
- En général, les tailleurs utilisent des machines à pédale, et les couturières des machines à manivelle.
- Certains artisans ont deux machines à coudre.

MAIN D'OEUVRE

Les 622 artisans de ce secteur emploient près de 500 personnes :

- 90 apprentis nourris et logés - dont les 2/3 payés 245 CFA par jour.
- 45 aides familiaux;
- 105 salariés à la journée (50 à 100 CFA par jour);
- 15 salariés payés au mois (2.000 CFA par mois);
- 240 aides « au pair » (rémunérés par une promesse d'établissement à leur compte.

La masse globale des salaires versés est estimée à près de 4 millions et demi de francs CFA compte non tenu des dépenses d'entretien des aides au pair.

TAILLE DES ENTREPRISES

Seuls	1 aide	2 aides	3 aides	4 aides et +	Total
313	190	74	30	15	622

PRODUITS ET PRIX DE FAÇON :

	Minima	maxima	Moyenne pondérée
• pantalons : kaki	200	700	370
• pantalons : tergal			1.000
• pantalons : autres	400	1.000	700
• shorts	425	300	225
• chemises	125	1.000	260
• chemises-vestes			450
• vestes	1.500	2.500	
• camisoles (chemises locales en tissu de pagne).	100	300	150
• boubous			1.500
• blouses			750
• robes	100	500	
• soutanes			200

COMPTE D'EXPLOITATION-TYPE

Les recettes annuelles déclarées par les tailleurs et les couturières varient entre 25.000 et 650.000 F. CFA.

Leurs dépenses se situent entre 60.000 et 225.000 F. CFA.

Si l'on admet une recette moyenne par artisan de 150.000 F. CFA par an, le chiffre d'affaires total peut être estimé à près de 95 millions de F. CFA.

BUDGET-TYPE D'UN ARTISANAT AYANT :

	Moins de 2 aides	2 aides et plus
Impôts et taxes	11.000	11.000
Approvisionnements	8.000	16.000
Amortissements	6.200	12.400
Salaires	-	37.600
Total	**25.200**	**77.000**
Dépenses du ménage	99.000	113.000
Total	**124.200**	**190.000**

VALEUR AJOUTEE DANS CE SECTEUR :

Si l'on regroupe les tailleurs en deux catégories seulement, on obtient à partir des chiffres du tableau précédent :

	MOYENNE PAR ENTREPRISE					Valeur Ajoutée Totale dans secteur (millions de CFA)				
	Nbr. de tailleurs	Revenu d'exploit	Taxes	Amort.	Salaires	Rev. d'explo.	Taxes	Amort.	Salaires	
Seul ou 1 aide	500	100.000	11.000	6.000		50	5,5	3	-	58,5
ou + 2 aides	120	110.000	11.000	12.000	40.000	14	1,3	1,4	5	21,5
						64	6,8	4,4	5	80,2

La valeur ajoutée totale dans cette activité serait ainsi d'environ 80 millions de CFA.

LE MARCHE DE LA CONFECTION :

Le marché de la confection en 1963-64 peut être évalué à près de 541 millions de francs CFA, soit :

Confection pour hommes	357 millions de F. CFA	66 %
Confection pour femmes	105,5 millions de F. CFA	19,5 %
Confection pour enfants	78,5 millions de F. CFA	14,5 %

Dans ce total, la part des maisons de commerce et des commerçants libanais est supérieure à 256 millions de F. CFA (47,5 %); celle des tailleurs et couturières légèrement inférieure à 95 millions de F. CFA (17,5 %); le solde (190 millions 35 %) est la valeur des tissus utilisés par les tailleurs et les couturières et qu'ils ne fournissent pas eux-mêmes.

Les ventes de vêtements de type européen se sont accrues, dans les maisons de commerce, de 10 % par an au cours des 3 dernières années. Il est probable que le taux d'accroissement de la demande d'articles de confection est inférieur à ces 10 % puisque les maisons de commerce bénéficient d'un déplacement de la demande jusqu'ici dirigée vers l'achat de pagnes et l'artisanat traditionnel.

2 - LES TISSERANDS

Dans la région d'enquête, la filature et le tissage sont en voie de disparition pour deux raisons :

. la concurrence des tissus industriels est forte;
. les ethnies de tisserands (Gouros et Baoulés) prétendent aujourd'hui n'avoir plus le temps de tisser.

Cela explique que sur une production estimée à 1.100 tonnes pour toutes la Côte d'Ivoire, la région de Gagnoa-Daloa ne représente que 10 %. La désaffection constatée n'est pas uniforme : on observe même une spécialisation de certains villages, ce qui accélère la disparition du tissage dans les autres.

EFFECTIFS :

La plupart des tisserands sont établis en brousse et ne semblent pas définitivement fixés dans la région, ce qui rend leur recensement difficile, et discutables les conclusions qui pourraient en être tirées.

Dans les centres urbains et semi-urbains, 17 tisserands ont été recensés auxquels on ajoutera 20 à 25 tisserands établis dans les villages où se tiennent des marchés de brousse : soit au total 40 à 45 tisserands (recensés à l'occasion de l'enquête « marchés »). Il semble raisonnable d'y ajouter 200 à 250 tisserands établis en brousse hors marchés et travaillant pour les villages environnants : soit pour l'ensemble de la région, un total de 250 à 300 tisserands - plus un nombre indéterminé d'artisans occasionnels - qui réalisent un chiffre d'affaires global de 30 à 35 millions de francs CFA; si l'on tenait compte de l'autoconsommation, importante, et des importations du Nord et du Nord-Est de la Côte d'Ivoire, on atteindrait le chiffre de 120 millions de francs CFA pour le marché des tissus traditionnels (pagnes tissés à la main).

LOCALISATION :

Sur le plan géographique ces artisans sont :

. plus de 200 dans la zone Nord;
. plus de 50 dans la zone Centre;
. plus de 20 dans la zone Sud.

Sur le plan ethnique, il y a :

. 40 pour cent d'originaires de la région (Gouros et Baoulés)
. 60 pour cent d'originaires d'autres régions de la Côte d'Ivoire (Malinkés et Sénoufos)

. Une faible proportion d'étrangers à la Côte d'Ivoire

Le choix de cette profession et les raisons de son exercice dans la région sont directement influencés par le mode de vie des tisserands dans leurs zones d'origine : cela correspond à :

. Une incapacité de s'adapter à des occupations artisanales plus modernes;

. Une impossibilité pour les populations de la région - autres que les Baoulés ou les Gouros - de produire elles-mêmes les tissages nécessaires à leur habillement;

. Une activité d'attente avant l'entrée en production d'une plantation.

LES TISSERANDS DE BROUSSE :

Les tisserands de brousse travaillent le plus souvent avec un aide; et lorsque dans un même village, il y a plusieurs tisserands, ils sont souvent parents entre eux et, pratiquent certaines formes de travail en commun, tout en conservant leur autonomie.

L'équipement est extrêmement sommaire et archaïque :

. Un métier à tisser estimé à environ 1.000 F. CFA
. des peignes, navettes, fuseaux, ciseaux etc... 1.500 F. CFA.

La confection d'un pagne d'une valeur de 2.500 à 4.000 F CFA requiert 4 à 30 jours de travail. Les matières premières entrant dans sa fabrication valent au moins 1.100 F. CFA et la valeur ajoutée du tissage doit être de l'ordre de 175 % des produits achetés.

Le processus est le suivant :

Approvisionnements			**Production**
filets locaux artisanaux	(36 %)		écrus (18 %)
filets locaux industriels	(49 %)	soit 100 t	pagnes tissés en fil de couleur (68 %)
filets importés	(15 %)		couvertures (14 %)

La recette des tisserands établis en brousse varie de 4.000 à 40.000 F selon la saison, le village et la qualité du travail fourni. La production est de 1 à 5 pagnes par mois - beaucoup plus en période de traite.

Production mensuelle	1 pagne	5 pagnes	6 à 10 pagnes
V. mat. première/pagne	1.100	1.100	1.100
V.A. = 175 % × mat. première/ pagne	1.925	1.925	1.925
Prix de vente moyen/pagne	3.025	3.025	3.025
Recette mensuelle	**3.025**	**15.125**	**24.200**
Recette annuelle	**36.300**	**181.500**	**290.400**

Presque tous les tisserands espèrent créer une plantation dans la région, et ceux qui y sont déjà parvenu produisent en moyenne 4 à 5 sacs de café par an, et vendent pour 5.000 F de produits vivriers, et leur revenu annuel s'élève à 45.000 F par exploitation.

Les dépenses monétaires mensuelles des ménages sont de 4 à 5.000 F pour les tisserands ayant une activité agricole et de 5 à 15.000 F pour ceux qui vivent exclusivement de leur artisanat et réalisent un chiffre d'affaires plus important.

Les Artisans-Planteurs consacrent à l'artisanat, les seuls temps libres laissés par les activités agricoles et négligent le tissage en période de traite. C'est le contraire pour les tisserands non-agriculteurs qui réalisent pendant cette période l'essentiel de leur recette.

Les ressources des Artisans-planteurs sont en moyenne de :

. Café : 40 à 60.000 F
. Tissage : 30 à 50.000 F.

Les tisserands, qui tiennent toutes leurs ressources de l'activité artisanale, exceptionnellement peuvent, réaliser des recettes annuelles de l'ordre de 400.000 F; on estimera leur recette moyenne à 180.000 F.

LES TISSERANDS ETABLIS DANS LES CENTRES URBAINS :

Ils ont les mêmes origines, le même mode de vie et les mêmes équipements que leurs collègues de brousse, mais sont moins avantagés car leur recette annuelle moyenne est inférieure (150 à 160.000 F. CFA) de plus, la plupart payent un loyer (500 à 1.500 F par mois).

Valeur ajoutée : sur la vase d'un chiffre d'affaires moyen de 180.000 F, d'une valeur ajoutée moyenne de 100.000 F et d'un effectif de 280 tisserands (y compris les artisans occasionnels ou partiellement engagés dans les activités agricoles), la valeur ajoutée totale du secteur est probablement de l'ordre de 28 millions CFA.

3 - LES SAVETIERS

Sur 170 savetiers, 139 (81 %) exercent leur activité dans les centres urbains et plus de 60 % d'entre eux sont sur les marchés. Leur activité se répartit entre les petites réparations, la fabrication de sandales en paussesries locales ou en caoutchouc (récupération de vieux pneus), et de gris-gris.

En dehors de quelques aides familiaux, les savetiers travaillent seuls.

REPARTITION GEOGRAPHIQUE :

Nord : 13 %	Centre : 42 %	Sud : 26 %	Région
BOUAFLE : 99	GAGNOA : 17	DIVO : 11	CENTRES
ZUENOULA : 3	DALOA : 8	LAKOTA : 6	URBAINS : 81
VAVOUA : 1	SINFRA : 5	TIASSALE : 5	
	OUME : 4	N'DOUCI : 2	BROUSSE : 19
	ISSIA : 3,5	SASSANDRA : 2	
	SOUBRE :		TOTAL : 100

REPARTITION ETHNIQUE :

1 seul artisan est originaire de la région. La majorité des savetiers sont ivoiriens (62,5 pour cent); mais plus d'un tiers sont étrangers : principalement voltaïques (1 sur 5).

EQUIPEMENT :

L'équipement du savetier est extrêmement sommaire : tranchets, marteaux, tenailles, limes et clous dont la valeur ne dépasse pas 1.000 CFA; 5 pour cent des savetiers disposent d'une machine à coudre d'une valeur de 25.000 CFA.

PRIX ET PRODUITS :

. Samara en pneu		150 F
. Samara en peau		
	- hommes :	1.000 F
	- femmes :	500 F

CHIFFRE D'AFFAIRES ET COUTS DE PRODUCTION :

La recette annuelle (moyenne pondérée) d'un artisan-savetier est de 115.000 CFA; les recettes recensées varient entre 44.000 et 205.000 CFA par an. Les coûts de production s'élèvent en moyenne à 39.000 CFA soit :

. Approvisionnements :	30.000 F
. Fournitures diverses :	1.500 F
. Patente et taxe de place :	7.500 F

Par différence, les dépenses du ménage seraient de l'ordre de 76.000 CFA.

	DEPENSES	RESSOURCES
RECETTES		19.550.000
Approvisionnements	5.100.000	
Fournitures diverses	255.000	
Patentes et taxes de place	1.275.000	
Dépenses des ménages	12.920.000	
TOTAUX	19.550.000	19.550.000

. la valeur ajoutée globale, soit 14,5 millions, représente 74 % du chiffre d'affaires, ce qui est un taux élevé.

. la part des impôts (patente ou taxe de place lorsqu'ils exercent sur les marchés) représente 6,5 % du chiffre d'affaires total.

. les chiffres des dépenses des ménages a été obtenu par différence en supposant une épargne nulle.

4 - LES MENUISIERS

146 menuisiers ont été recr dont :

. 121 installés dans les centres urbains et semi-urbains (83 %)
. 25 établis en brousse (17 %)

- les 25 menuisiers recensés en brousse exercent cette profession à titre principal, avec un niveau d'activité comparable à celui des artisans urbains.

- On ne trouve, en brousse, que peu de meubles dans les cases. Ces objets ont souvent été achetés en ville, l'absence de demande solvable - sinon des besoins - explique l'absence de menuisiers professionnels, et justifie la présence de menuisiers occasionnels, non recensés.

- La demande d'articles en bois - quoique faible à l'intérieur d'un village - a, en quelque sorte, suscité des vocations et s'est adressée aux « bricoleurs » les plus aptes à la satisfaire; en général ceux-ci sont rémunérés en nature.

NORD	5,5 %	CENTRE	51,5	SUD	26 %
BOUAFLE	2,5 %	DALOA	11,5	SASSANDRA	9,5 %
ZUENOULA	2 %	GAGNOA	20,5	LAKOTA	7,5
VAVOUA	0,5 %	SINFRA	9 %	DIVO	7 %
		ISSIA	7 %	N'DOUCI	1,5 %
		SOUBRE	11,5 %	TIASSALE	0,5
		OUME			

Tous les artisans recensés ont été interrogés; 15 % d'entre eux font l'objet d'une enquête plus approfondie.

VENTILATION ETHNIQUE :

ORIGINAIRES DE LA REGION ou ASSIMILES : 10 %	AUTRES IVOIRIENS : 31,5 %	ETRANGERS : 50,5 %	TOTAL : 100 %
BETES : 65 % BAOULES : 19,5 % Autres : 15,5 %	MALINKES : 32,5 % SENOUFOS : 30,5 % WOBE : 6,5 % YACOUBA : 11 % DIOULA) 19,5 % et SAI)	MALI : 44,5 % GUINEE : 25,5 % Hte VOLTA : 9,5 % GHANA : 6,5 % DAHOMEY : 4,5 % SENEGAL : 4,5 % MAURITANIE : 2,5 % SIERRA LEONE : 2,5 %	REGIONAUX : 18 % AUTRES IVOIRIENS : 31,5 % ETRANGERS : 50,5 %

. Plus de la moitié des menuisiers exerçant dans la région sont étrangers. Près de 5 % sont originaires de pays d'expression anglaise (Ghana et Sierra Léone). Moins d'un menuisier sur 5 est originaire de la région d'étude.

DUREE D'EXERCICE DE LA PROFESSION :

Fréquences de durées en %	depuis moins de 2 ans	2 à 5 ans	6 à 10 ans	11 à 15 ans	16 à 20 ans	21 ans et plus	pas de réponse
	0	12	17,5	29,5	17,5	17,5	6

. Il n'y a pas de menuisiers exerçant depuis moins de 2 ans;
. Près de la moitié exercent depuis plus de 10 ans.

DUREE D'ETABLISSEMENT DANS LE VILLAGE ENQUETE :

Fréquences de durées en %	depuis moins de 2 ans	de 2 à 5 ans	de 6 à 10 ans	de 11 à 15 ans
	41	41	12	6

EQUIPEMENT :

Les menuisiers sont installés sous des «apatams» (construction en branchages, couverte de feuilles de palmier; plus rarement de tôles) à proximité du marché. Ils utilisent un outillage de fabrication étrangère qui se réduit à un mètre, quelques marteaux, scies et rabots; plus un établi qu'ils fabriquent eux-mêmes. Sur les 21 artisans enquêtés, un seul disposait d'une machine combinée (valant environ un million de CFA); cet artisan mis à part, la valeur de l'équipement d'un artisan-menuisier varie entre 2.300 et 16.000 CFA, soit une moyenne de 6.370 CFA. Cette somme ne comprend pas les frais de construction de «l'apatam» - souvent nuls - qui peuvent être valorisés à un maximum de 5.000 CFA par artisan.

Etant donnée l'usure rapide du petit outillage et la fragilité de «l'apatam», on peut admettre une charge annuelle d'amortissement égale à la valeur moyenne du petit outillage; soit 6 à 7.000 F CFA par an et par artisan.

MAIN D'OEUVRE :

Les ateliers de menuiserie occupent 151 aides ou salariés auxquels s'ajoute un nombre à peu près égal d'apprentis.

«L'échelle des salaires» est la suivante :

. 66 ouvriers sont nourris, logés et vêtus;
. 8 ouvriers perçoivent *en plus* 1.500 francs CFA par mois;
. 42 ouvriers perçoivent *en plus* 3.000 francs CFA par mois;
. 34 ouvriers perçoivent 6.000 francs CFA par mois : leur entretien étant à leur charge;
. 1 ouvrier gagne 15.000 francs CFA par mois : il travaille sur la seule machine combinée recensée.

La masse globale des salaires versés est probablement de l'ordre de 4 millions CFA auxquels s'ajoutent des avantages en nature qui seront valorisés plus loin.

On notera que :

- Les ouvriers payés 6.000 francs par mois appartiennent aux plus gros ateliers;
- Leur rémunération ne représente que 40 % de celle du technicien travaillant sur machine.

TAILLE DES ENTREPRISES :

Travaillent seuls	avec 1 aide	avec 2 aides	avec 5 aides	TOTAL artisans
44	77	17	8	146
30,5	52,5	11,5	5,5	

CHIFFRE D'AFFAIRES ET COUTS DE PRODUCTION :

Si l'on excepte l'artisan équipé d'une machine combinée, le budget-type d'un menuisier et la valeur ajoutée du secteur peuvent se décomposer de la manière suivante :

	BUDGET TYPE		VALEUR AJOUTEE du SECTEUR	
	Ressources	Dépenses	Ressources	Dépenses
Recette annuelle :	257.730		37.370.850	
Impôts et taxes		14.233		2.073.785
Approvisionnements		82.068		11.899.860
Amortissements		6.370		923.650
Salaires versés		37.288		5.406.760
• espèces		29.343		
• nature		7.945		
Dépenses du ménage		114.960		16.670.200
Totaux	257.730	254.919	37.370.850	36.974.255
Solde		+ 2.811		+ 396.595

Cela représente pour l'ensemble de la profession, un chiffre d'affaires de l'ordre de 37,4 millions de CFA auxquels il faut ajouter le C.A. de l'atelier mécanisé : 1.150.000 francs par an : soit un chiffre d'affaires total de 38,5 soit une dépense annuelle par habitant de 60 francs CFA en moyenne.

PRIX ET PRODUITS

Les prix sont assez stables, et s'ils semblent bas, c'est qu'ils sont fonction de la qualité *actuelle* des productions (bois mal rabotés, assemblages cloués etc ...)

. chaise	500 à 600 F
. fauteuil en bois simple	200 à 500 F
. fauteuil avec toile ou avec coussins	1.500 à 3.000 F
. fauteuil couvert de simili cuir	environ 6.000 F
. salon comprenant :	
- 1 table basse - 1 canapé - 2 à 4 fauteuils recouverts de simili cuir environ :	40.000 F
. lit	1.500 à 3.000 F
. table	1.000 à 2.000 F
. porte	1.200 à 3.000 F
. petite fenêtre (60 · 50 cm)	500 F
. grande fenêtre	1.000 à 2.500 F

La production de meubles se répartit de la manière suivante :

Produits	Chaises · tabourets	Fauteuils · chaises longues	Tables	Lits	Coffres
Production en volume : %	32,5	20	17,5	27,5	2,5

5 - LES FORGERONS

Le recensement a porté sur 233 artisans-forgerons établis dans la région; *leur répartition urbaine et rurale* est la suivante :

	Nombre d'artisans	%
. centres urbains ou semi-urbains	20	9
. gros bourgs de brousse	20	9
. villages de brousse	136	58
. brousse (hors-villages)	57	24
TOTAL	233	100

REPARTITION GEOGRAPHIQUE :

Zones	Brousse	Villes	Total	%
NORD	94	3	97	41,5
CENTRE	69	17	86	37
SUD	50	0	50	21,5
Total Région	213	20	233	100

Les deux tableaux précédents, permettent deux constatations :

. la plupart des forgerons (82 %) sont installés en brousse, soit dans les villages, soit hors villages : 1/4 du total.

. 78,5 % des forgerons sont installés au Nord et au Centre de la région (pour 55 % de la population).

Il y a donc, en brousse, une « concentration » des forgerons au nord d'une ligne Soubré-Lakota-Oumé.

La quasi-absence (moins de 10 % du total) de forgerons en ville, suscite une double explication qui caractérise le secteur : .

concurrence des produits modernes importés de l'étranger et des produits traditionnels importés du Nord de la Côte d'Ivoire, et corrélative désaffection de la clientèle urbaine pour les articles de ferronnerie artisanale qui ne sont plus destinés qu'à l'agriculture (dabas, lames de perche, etc...)

REPARTITION ETHNIQUE

IVOIRIENS : 56 %		ETRANGERS : 40 %		TOTAL : 100 %	
GOUROS :	4	MALIENS	24	REGIONAUX :	4
		GUINEENS :	8	AUTRES IVOIRIENS :	52
MALINKES :	40	NIGERIENS :	4	ETRANGERS :	40
AUTRES IVOIRIENS	12	DAHOMEENS :	4	NON DETERMINES :	4

. plus de la moitié des forgerons sont originaires de la Côte d'Ivoire, surtout les Malinkés (2 sur 5);

. la proportion d'étrangers reste forte : 2 sur 5, surtout des Maliens qui s'installent dans le Nord (1/4 du total);

. donc, sur 5 forgerons :

- 2 sont Malinkés
- 2 sont étrangers à la Côte d'Ivoire.

Qu'ils exerçent en brousse ou en ville, les forgerons ont pratiquement le même mode de vie et des structures de productions semblables; cependant, il existe deux différences importantes :

. en ville, les forgerons payent, en principe, une patente ou une taxe de place quand ils exercent sur les marchés;

. du fait de leur rareté (1 forgeron pour 5.000 habitants en villes), le chiffre d'affaires moyen d'un artisan urbain est supérieur, 120.000 F par an, contre 65 à 70.000 F en brousse.

MAIN D'OEUVRE :

La plupart des forgerons travaillent seuls, ou avec un aide familial,

nourri et logé, mais ne recevant aucun salaire; cependant 15 des forgerons ont plus d'un aide.

EQUIPEMENT :

L'équipement des forgerons est extrêmement sommaire, il se compose de :

- une hutte en banco
- un foyer creusé dans le sol
- une soufflerie mécanique valant 3.000 F
- une enclume improvisée
- un petit outillage.

Le tout d'une valeur maximum de 5 à 10.000 F, soit une charge annuelle d'amortissement de l'ordre de 1.000 à 1.500 F.

APPROVISIONNEMENT :

Autrefois, le fer était importé raffiné du Soudan sous forme de tiges métalliques (sompé) qui n'avaient qu'à être fondues et façonnées par les forgerons et jouaient le rôle de monnaie entre les Gouros et les peuples du Nord.

Aujourd'hui, la matière première est constituée de vieilles lames de ressorts de véhicules automobiles que les forgerons achètent à des marchands Dioulos qui les ont eux-mêmes achetées aux garagistes et aux transporteurs. Le mode d'approvisionnement varie de zone à zone :

. dans le centre et le sud, les forgerons achètent à des Dioulos établis dans les centres locaux;

. dans le nord, ils achètent plutôt à Daloa et surtout à Bouaké.

Un forgeron consomme de 60 à 100 lames de ressorts par an, soit, à 400 F la lame, une dépense de 24 à 40.000 F.

A cela, s'ajoutent environ 3 tonnes de charbon de bois auto-consommés, soit, valorisé, au prix du marché (26.340 F/ T =) 79.020 F. Selon les circonstances, la zone géographique et l'importance des ateliers les approvisionnements (en valeur) se situent dans une fourchette 100 à 150.000 F par an. Cependant, il faut tenir compte du fait que l'équilibre des ressources et des dépenses d'un forgeron, ne peut être obtenue, et c'est la condition de sa survie - que s'il fabrique lui-même son charbon de bois; c'est pourquoi on ne prendra pas en compte la valeur de cette consommation.

PRODUITS, PRIX, PRODUCTION, CHIFFRE D'AFFAIRES :

PRODUITS	Prix en F.	Production annuelle	Chiffre d'affaires
Dabas	100-250	240	24 - 56.000 F
Couteaux	25-50	240	6 - 12.000 F
Haches	300		
Ciseaux palmistes	200-250	120	24 - 30.000 F
Ciseaux à cacao	75		
Porte-bagages de vélos	250		

La recette moyenne d'un artisan de brousse est comprise entre 54 et 98.000 F. A cela s'ajoute souvent, un revenu agricole :

. cultures de rapport (notamment café) 20 à 30.000 F par an;
. cultures vivrières autoconsommées.

La dépense monétaire moyenne des ménages est de 18 à 35.000 F par an (autoconsommation non comprise).

Au contraire, l'artisan-forgeron établi en ville, qui n'a pas d'activités annexes, produit en plus grande quantité ce qu'il vend cher, et réalise un chiffre d'affaires annuel compris entre 70 et 195.000 F (100 à 135.000 F, si l'on considère le C.A. moyen).

BUDGET-TYPE D'UN FORGERON - VALEUR AJOUTEE DU SECTEUR :

	Forgeron rural	Forgeron urbain	Ensemble des forgerons	
			Dépenses	Recettes
RECETTES	66.000	120.000		16.458.000
Approvisionnements : - achats ferraille	30.000	30-40.000	7.090.000	
Amortissements et Divers	1.000	1.500	243.000	
Impôts et taxes	-	750	15.000	
Dépenses du ménage	30.000	84.000	8.070.000	
Autoconsommation du ménage	(30.000)	-	(6.390.000)	
		Totaux :	15.418.000	16.458.000

Le solde pour comptes de 1.040.000 F, soit 4.450 F par an et par artisan, correspond - sans qu'on puisse le déterminer avec certitude - soit à une réalité économique (achat de charbon de bois supplémentaire; épargne et envoi d'argent des forgerons étrangers dans leur pays d'origine, etc...), soit à un simple résidu comptable issu d'erreurs ou d'omissions.

DEPENSES PAR TETE :

Nous trouverons, dans le tableau suivant, les dépenses par tête, selon les zones géographiques, en brousse et en ville, et pour l'ensemble de la brousse et l'ensemble des villes :

DEPENSES D'OBJETS METALLIQUES ARTISANAUX PAR TETE ET PAR AN (CFA)

	Brousse	Villes	
ZONE NORD	67,5	24	
ZONE CENTRE	17	24	dont : SOUBRE : 36 SINFRA : 52
ZONE SUD	40	-	
ENSEMBLE	31	24	dont : GAGNOA, DALOA, DIVO : 17.

. Gagnoa, Daloa, Divo, villes les plus modernes ont la plus faible dépense par tête (17 F.), dépense égale à celle de la brousse en zone centre qui a de forts revenus monétaires.

. Dans cette zone, les centres urbains autres que Daloa, et Gagnoa dépensent 24 F par tête; mais seulement 19,5 F si l'on exclu SINFRA, ville Gouro (52 F) et SOUBRE (36 F) isolée et - bien que peuplée de Bétés - intégrée à l'économie du Sud-Ouest.

. Par contre, dans la zone sud, l'importance de la dépense par tête (40 F) semble due à l'isolement géographique des consommateurs; de plus, il n'y a pratiquement pas de forgerons installés dans les villes.

. Dans la zone nord, où il existe une tradition de forgerons Gouros, la demande d'objets artisanaux a subsisté (67,5 F en brousse; 24 F en villes), mais les artisans autochtones ont disparu - il ne reste que 9 gouros recensés - et sont remplacés par des Malinkés et des étrangers. Cette substitution a eu une conséquence économique et sociale importante : la disparition du troc et de l'autoconsommation en faveur des transactions monétaires.

CONSOMMATION REGIONALE D'OBJETS METALLIQUES :

Pendant la période d'enquête 1963-1964, la consommation régionale d'objets métalliques agricoles se monte à 62 millions de francs; le chiffre d'affaires actuel des artisans-forgerons représente à peine plus d'un quart de ce total (26,5 %). Le tableau suivant donne la part (en pourcentage du total) de la consommation annuelle de chaque produit, et un taux de renouvellement dont il faut préciser qu'il ne distingue pas renouvellement proprement dit et premier achat :

PRODUITS	% du total	Renouvellement
Daba grande	17	3,0
Daba petite	13	2,8
Matchette grande	35	2,8
Matchette petite	10	3,7
Hache	21	4,2
Pioche	1	8,7
Faucille	1	3,0
Lame de perche	1	3,3
Autres	1	-

6 - LES COIFFEURS

91 coiffeurs sont établis dans la région d'enquête, dont 82 dans les centres urbains ou semi-urbains; le reste, soit 9 coiffeurs, se répartissent entre les gros bourgs de brousse.

VENTILATION GEOGRAPHIQUE :

NORD	12	CENTRE	37	SUD	33	TOTAL	91
BOUAFLE	2	DALOA	13	DIVO	13	CENTRES	82
VAVOUA	2	GAGNOA	9	N'DOUCI	7	URBAINS	
ZUENOULA	2	SINFRA	6	TIASSALE	4		
		ISSIA	5	SASSANDRA	4		
		SOUBRE	2	LAKOTA	4	BROUSSE	9
		OUME	2				

VENTILATION ETHNIQUE :

REGIONAUX	48	AUTRES IVOIRIENS	27	ETRANGERS	16
BETES	20	AGNIS	3		
DIDA	12	MALINKES }			
GOUROS	4	SENOUFOS }	5	VOLTAIQUES	5
		YACOUBA	1	GHANEENS	11
Autres Régionaux	12	DIOULAS SAI	18		

EQUIPEMENT :

La plupart des coiffeurs sont établis dans des échoppes de bois parfois, en plein air devant les boutiques.

Ils utilisent :

. 2 tondeuses à 1.500 F	3.000 F
. 3 paires de ciseaux à 400 F	1.200 F
. peignes, brosses et divers	1.000 F
Total	**5.200 F**
l'échoppe	10.200 F
Total général	**15.400 F**

MAIN D'OEUVRE :

. 83 % des coiffeurs travaillent seuls;
. 17 % ont un aide, plus rarement deux; l'aide n'est en principe jamais salarié : il s'agit toujours d'un « petit frère » ou d'un apprenti nourri et logé.

PRIX :

Les hommes payent 100 F par coupe.
Les enfants 50 F.

CHIFFRE D'AFFAIRES :

La recette annuelle varie de 90 à 190.000 F. Les principaux frais professionnels sont constitués par :

. l'entretien et le renouvellement de l'équipement : on peut estimer cette charge annuelle à un maximum de 5.000 F.

. le paiement des impôts et taxes, soit environ 7.000 F par an. Toutefois moins de la moitié des coiffeurs - lesquels réalisent il est vrai 60 % du chiffre d'affaires de la branche - payent patente.

. le loyer annuel du terrain sur lequel est édifié l'échoppe (18.000CFA).

BUDGET-TYPE D'UN COIFFEUR :

	DEPENSES	RECETTES
RECETTES		125.000
Amortissements	5.000	
Patente ou taxe de place	7.000	
Loyer	18.000	
Dépenses du ménage	91.250	
TOTAUX	121.250	125.000
Solde	+ 3.750	

Sur cette base, on peut estimer le chiffre d'affaires global de la profession à 11,3 millions de F. CFA.

PERSPECTIVES :

Il est certain que le développement futur de la profession est conditionné par l'accroissement démographique, et dans une plus grande mesure, par l'élévation du niveau de vie des populations; il est à espérer que ce développement se fera dans le sens d'une meilleure répartition des coiffeurs en brousse.

7 - LES BLANCHISSEURS

Les blanchisseurs sont principalement établis dans les centres urbains et semi-urbains; on en a recensé 54 dans ces centres.

VENTILATION URBAINE :

NORD	7	CENTRE	35	SUD	12
ZUENOULA	3	DALOA	23	DIVO	4
		GAGNOA	4	SASSANDRA	3
BOUAFLE	3	ISSIA	3	LAKOTA	2
		SOUBRE	2	TIASSALE	2
VAVOUA	1	SINFRA	2	N'DOUCI	1
		OUME	1		

VENTILATION ETHNIQUE :

IVOIRIENS	19	ETRANGERS	33	AFRICAINS SAI	2
REGIONAUX	0	GUINEENS	12		
		MALIENS	9		
AUTRES		VOLTAIQUES	7		
IVOIRIENS	19	SENEGALAIS	5		

16 blanchisseurs exercent cette activité dans l'attente d'un emploi ou comme complément à une profession principale.

EQUIPEMENT :

L'équipement-type comprend :

. un fer à repasser à charbon
. une table

Valeur totale : 2.500 F.

Les quelques blanchisseurs qui employent des salariés (9 %) ont un équipement valant près de 30.000 F et qui comprend :

. un fer à repasser électrique
. des armoires pour ranger le linge repassé.

Dans ce cas, on admettra une charge annuelle d'amortissements de l'ordre de 3 à 5.000 F contre 1.250 F dans le cas précédent.

MAIN-D'OEUVRE :

Seuls quelques blanchisseurs importants établis dans les grands centres urbains utilisent de la main-d'oeuvre, 4 utilisent un aide chacun, nourri, logé et rémunéré 2.000 F par mois.

LES PRIX :

Les prix sont extrêmement élevés par rapport au revenu moyen dans la région :

Lavage et repassage :	
. veste Tergal	300 F
. pantalon Tergal	200 F
. pantalon Kaki	150 F
. short	150 F
. chemise	125 F

CHIFFRE D'AFFAIRES :

Le chiffre d'affaires varie de 75 à 415.000 F par an, selon que la profession est exercée plus ou moins longtemps, et selon qu'elle représente ou non l'activité principale.

Revenu	75 à 85.000 F	85 à 200.000 F	+ de 200.000 F
%	30	62	9

Seuls les 9 % ayant un revenu supérieur à 200.000 F payent patente.

	Budget type		Valeur ajoutée du secteur	
	Dépenses	Recettes	Emplois	Ressources
RECETTES		138.029		7.461.000
Salaires :	2.516		136.000	
- en espèces			(96.000)	
- en nature			(40.000)	
Impôts et taxes	740		40.000	
Amortissements	1.452		78.500	
Loyer	15.355		830.000	
Dépenses du ménage (y compris le charbon)	93.222		5.039.000	
Totaux	113.285	138.029	6.123.500	7.461.000
	+ 24.744		+1.337.500	

CONCLUSIONS :

Parmi les quelques blanchisseurs qui s'intéressent à l'avenir de la profession, un seul en envisage l'organisation - éventuellement en coopérative - dans le but avoué de se protéger contre la concurrence « déloyale » des artisans occasionnels et à la condition que soient gardés les secrets professionnels, et préservés les droits nés de l'ancienneté : il est à noter que c'est l'opinion de l'un des plus importants blanchisseurs de la région.

8 - LES BIJOUTIERS

On estime que 26 bijoutiers sont installés dans la région.

VENTILATION GEOGRAPHIQUE :

NORD	3	CENTRE	10	SUD	4	TOTAL	26
BOUAFLE	2	DALOA	5	DIVO	2	CENTRES URBAINS	17
		GAGNOA	4	SASSANDRA	2		
VAVOUA	1	SOUBRE	1	LAKOTA	0		
		ISSIA	0	TIASSALE	0		
		SINFRA	0	N'DOUCI	0	BROUSSE	9
ZUENOULA	10	OUME	0				

VENTILATION ETHNIQUE :

IVOIRIENS	13	ETRANGERS	13
APOLLOS	5	SENEGALAIS	7
BAOULES	4		
MALINKES	2	GUINEENS	4
AUTRES IVOIRIENS	2	MALIENS	2

EQUIPEMENT :

Les bijoutiers sont installés en général dans des conditions qui tranchent sur la précarité des autres ateliers artisanaux; ils sont établis dans d'assez vastes maisons en dur ou en banco crépis avec un toit de tôles, d'une valeur locative variant entre 2 et 5.000 F par mois. Ils utilisent un creuset pour fondre l'or, un laminoir à froid (110 à 150.000 F) et du petit outillage 40 à 50.000 F) pour sa transformation.

MAIN-D'OEUVRE :

Les bijoutiers emploient une main-d'oeuvre abondante composée en majorité de «petits frères» attirés par les profits importants du bijoutier. La profession emploie au total 126 personnes, dont :

. maîtres-artisans : 26
. salariés : 45
. aides familiaux : 30
. apprentis : 25

Sur cette base, la masse globale des rémunérations distribuées est de l'ordre de :

. en espèces (200 F par tête et par jour)	3.285.000
. en nature	1.000.000
TOTAL	**4.285.000 F**

APPROVISIONNEMENTS :

La matière première, l'or, est achetée - aux dires des bijoutiers - à Abidjan sur la base de 325 F le gramme. Ils vont s'approvisionner au moins une fois par mois et en général, par moins de 100 grammes.

PRODUITS :

. une paire de boucles d'orielles
pèse de 3 à 9 grammes et vaut 1.500 à 5.000 F

. une chaînette
pèse 5 grammes et vaut 2.500 F

. une bague
pèse 6 grammes et vaut 3.000 F

Un bon bijoutier produit dans l'année :

	En période de traite	Hors traite
Boucles d'oreilles	90	50
Chaînettes	115	100
Bagues	75	55

Les recettes mensuelles hors traite sont inférieures de 40 % à leur niveau des mois de traite.

Le chiffre d'affaires d'un bijoutier est de l'ordre de 1,3 millions CFA par an.

CHIFFRE D'AFFAIRES :

Le budget-type d'un bijoutier et la valeur ajoutée du secteur peuvent s'établir ainsi :

	BUDGET-TYPE		VALEUR AJOUTEE DU SECTEUR	
	Dépenses	Recettes	Emplois	Ressources
RECETTES		1.310.000		34.060.000
Matières premières	600.000		15.600.000	
Main-d'oeuvre	164.800		4.285.000	
Amortissements	20.000		520.000	
Patente & taxes	14.700		382.000	
Loyer	39.000		1.014.000	
Dépenses des ménages	164.250		4.270.500	
TOTAUX	1.002.750	1.310.000	26.071.500	34.600.000
Solde	+ 307.250		+ 7.988.500	

L'excédent des ressources sur les emplois d'un montant d'environ 8 millions de francs est vraisemblablement consacré à des investissements immobiliers dont la moitié hors de Côte d'Ivoire.

9 - LES IVOIRISTES

Il n'a été recensé que 3 sculpteurs sur ivoire dans la région; mais il n'est pas exclu - bien que cela semble peu probable - qu'il y ait quelques sculpteurs en brousse qui aient échappé au recensement. De toute manière, ce chiffre témoigne de la faiblesse de l'artisanat d'art; de plus, sur les 3 sculpteurs, l'un est Gouro, et les deux autres étrangers à la région.

Les ivoiristes ont respectivement 4,5 et 8 aides familiaux, soit 17 personnes au total qui confectionnent sous la direction des trois maîtres-artisans, des objets dits d'art qui sont vendus aux européens résidant en Côte d'Ivoire. Le chiffre d'affaires réalisé par les ivoiristes est de l'ordre de 3,9 millions de francs.

10 - LES VANNIERS

La vannerie est une activité diffuse, mais principalement présente dans la partie méridionale de la région. Au sud de l'axe SOUBRE-OUME, on tresse des paniers, des vans, des nasses; une part très faible de cette production est commercialisée : la vannerie est surtout une activité occasionnelle du paysan.

De l'enquête Temps de Travaux, il ressort que globalement :

- les hommes consacrent 47.000 journées à la vannerie;
- les femmes consacrent 2.500 journées à la vannerie;
- les enfants consacrent 2.250 journées à la vannerie;
- les aides familiaux interviennent peu (8 à 9.000 journées), soit un total de 61.000 journées consacrées à la vannerie pour une période de 12 mois.

A partir de l'enquête artisanat, on estime qu'il y a dans la région 200 à 400 familles de vanniers. Pour quelques familles cela constitue l'activité exclusive; le revenu annuel qu'elles en retirent, est de l'ordre de 90.000 F par famille. Pour beaucoup, la vannerie est l'activité principale, que complète une production agricole de subsistance; ces familles retirent de la vente des tressages un revenu de l'ordre de 55.000 F par famille. Pour beaucoup, la très grande masse des vanniers produit pour les besoins de la famille et des proches, et ne commercialise que très rarement. Dans ce dernier cas, la part de la vannerie dans le revenu annuel ne doit pas dépasser 10.000 F par famille.

Dans l'ensemble, la valeur de la production commercialisée annuellement se situe dans une fourchette de 5 à 6 millions CFA très inégalement répartis entre près de 500 familles.

La valeur des matières premières utilisées étant faible, on peut estimer à peut-être 5 millions la valeur ajoutée dans le secteur.

11 - LES POTIERS

Les rares potiers de la région sont surtout groupés en pays Gouro, et dans le nord du pays Bété.

La poterie utilise une main-d'oeuvre principalement féminine, dont les revenus annuels peuvent atteindre parfois 100.000 F. Au cours des recensements, on n'a rencontré que 12 femmes qui fassent de la poterie, leur activité principale; elles réalisent ensemble un chiffre d'affaires de 1.152.000 CFA.

Près de 300 familles produisent occasionnellement des poteries pour leur propre usage ou une commercialisation limitée.

Temps de Travaux consacrés à la poterie par l'ensemble de la population rurale :

	Hommes	Femmes	Enfants	TOTAL
En journées	18.200	45.750	3.000	66.950

Si l'on admet que le compte d'exploitation est à peu près le même que pour les vanniers, on peut estimer la valeur ajoutée par cette activité à environ 3,5 millions de CFA.

12 - LES PHOTOGRAPHES

Le recensement a porté sur 35 photographes exerçant dans la région ;

- 26 d'entre eux (les 3/4) sont installés dans les centres urbains et semi-urbains;
- 9 dans les villages de brousse (1/4 du total).

VENTILATION GEOGRAPHIQUE :

NORD	3	CENTRE	14	SUD	9
VAVOUA	1	DALOA	9	DIVO	4
		GAGNOA	3	SASSANDRA	3
		SINFRA	1	LAKOTA	2
ZUENOULA	1	OUME	1	TIASSALE	0
BOUAFLE	1	ISSIA	0	N'DOUCI	0

VENTILATION ETHNIQUE :

IVOIRIENS	6	ETRANGERS	29
Régionaux (surtout Bétés)	4	NIGERIENS	6)
		GHANEENS	20) 28
Autres Ivoiriens	2	LIBERIENS	2)
		EUROPEEN	1

. Les photographes sont inégalement répartis entre les villes les plus importantes :

- 9 à Daloa, 1 pour 2.800 habitants
- 4 à Divo, 1 pour 3.750 habitants
- 3 à Gagnoa, 1 pour 7.000 habitants

. 80 % des photographes sont originaires de pays d'expression anglaise (principalement le Ghana : 20 photographes).

. La présence d'un photographe européen (établi à Divo) est peu significative dans la mesure où il travaille seul avec un matériel vétuste.

EQUIPEMENT :

L'équipement du photographe, complexe et relativement coûteux, comprend :

. un ou deux appareils de prise de vue de format 24 · 36, valant chacun 20 à 25.000 F.

. parfois un appareil de format 6 × 6, valant 70.000 F.

. un agrandisseur d'une valeur de 45 à 65.000 F.

. divers accessoires nécessaires au développement et au tirage des photographies, d'une valeur globale de 8.500 F.

La valeur totale de l'équipement se situe dans une fourchette : 73.500 F - 143.500 F, soit une valeur moyenne égale à 103.500 F. En supposant un amortissement théorique réparti sur 5 ans, la charge d'amortissement est supérieure à 20.000 F par an.

INSTALLATION :

- Certains photographes sont simplement installés devant une boutique;
- D'autres disposent d'une boutique, d'un laboratoire et d'une maison d'habitation constitués de 3 bâtiments séparés. Dans ce cas, la valeur locative ou le loyer varie entre 1.000 et 4.000 F par mois.

L'enquête a montré qu'en moyenne, les photographes :

- sont âgés de 27 à 30 ans
- exercent leur profession depuis 2 à 17 ans (moyenne 6 ans)
- sont installés depuis plus d'un an au village enquêté.

MAIN D'OEUVRE :

. 1/3 des photographes travaillent seuls;
. 1/3 ont un aide;
. 1/3 ont plus d'un aide.

On peut estimer :

. à 4,7 le nombre de personnes employées par la profession, dont :

- aides familiaux : 27
- salariés : 20

. et à 1.440.000 F, la masse globale des salaires versés, à laquelle s'ajoute 470.000 F, contre-valeur de la rémunération en nature, soit un total de 1.910.000 F.

CHIFFRE D'AFFAIRES ET COUTS DE PRODUCTION :

Le chiffre d'affaires par artisan s'établit à un niveau élevé : 331.500 F par an, cela s'explique par le caractère de service de l'activité du photographe (valeur ajoutée élevée), et par une demande relativement importante (photos d'identité, photos de famille) qui s'adresse à un petit nombre d'artisans. Il est à noter que les appareils sont vendus dans les bazars plutôt que chez les photographes.

	Budget type		Valeur ajoutée du secteur	
	Dépenses	Recettes	Dépenses	Recettes
RECETTES		**331.500**		**11.602.500**
Fournitures (papier-pellicules)	40.000		1.400.000	
Salaires	54.570		1.909.950	
- en nature	33.428		469.980	
- en espèce	41.142		1.439.970	
Amortissements	25.000		875.000	
Impôts & taxes	12.150		425.250	
Dépenses du ménage	157.717		5.520.095	
TOTAUX	**289.437**	**331.500**	**10.130.295**	**11.602.500**
Solde	**42.063**	**472.205**	**+ 1.472.205**	

CONCLUSIONS :

Le caractère moderne de cette activité - bien qu'artisanale par le mode de développement et de tirage des photos - et l'évolution favorable de la demande permettent de penser que la profession est appelée à des développements importants tant de son chiffre d'affaires global que du nombre des photographes qui seront attirés par les revenus élevés.

Cependant, compte tenu du grand nombre d'étrangers, il est à craindre que la part des régionaux dans le nombre total des photographes, ne croisse que faiblement du fait qu'il est en principe exclu qu'un autochtone puisse faire son apprentissage chez un artisan étranger à la région.

L'ARTISANAT DE REPARATION

Cette rubrique regroupe les mécaniciens automobiles, les vulcanisateurs, les réparateurs de bicyclettes, les électriciens, et les horlogers.

- 53 mécaniciens
- 21 vulcanisateurs
- 50 cyclistes
- 19 électriciens
- 29 horlogers

auxquels il faut ajouter un artisan polyvalent établi à Gagnoa, qui s'est spécialisé dans les réparations de tourne-disques, balances et bascules, machines à coudre, etc... (et qui a été classé en « autres artisans »). Soit un effectif total de : 172 artisans.

1 - LES MECANICIENS

Il a été recensé 53 mécaniciens dont 8 artisans polyvalents qui par commodité ont été rangés parmi les mécaniciens.

VENTILATION GEOGRAPHIQUE :

NORD	7	CENTRE	29	SUD	9	TOTAL	53
BOUAFLE	4	DALOA	18	LAKOTA	5	Centres	
VAVOUA	2	GAGNOA	6	SASSANDRA	2	Urbains	45
ZUENOULA	1	SINFRA		DIVO	1		
		OUME		N'DOUCI	1		
		ISSIA		TIASSALE	0	Brousse	8
		SOUBRE					

1/3 des mécaniciens sont installés à Daloa : ce qui est compréhensible, compte tenu de l'importance de la ville. Notons qu'à Soubré - où les garages européens sont nombreux - il n'y a pas de mécaniciens africains. En règle générale, les centres importants sur le plan des transports ne comptent qu'un petit nombre de mécaniciens africains qui ne résistent pas à la concurrence des garages modernes.

VENTILATION ETHNIQUE :

REGIONAUX	23	AUTRES IVOIRIENS	9	ETRANGERS	13
BAOULES	12	MALINKES	4	MALIENS	8
BETES	4	SENOUFO	1	SENEGALAIS	2
GOUROS	2	DIOULA	1	VOLTAIQUES	2
Autres régionaux	5	Autres ivoiriens	3	DAHOMEEN	1
				AFRICAINS SAI	8

. les régionaux sont assez bien représentés : près de 45 de l'ensemble des mécaniciens; la moitié, si l'on ne considère que les 45 mécaniciens urbains : surtout des Baoulés (environ 1 sur 4).

. 2 mécaniciens sur 5 ne sont pas autochtones; surtout des Malinkés (15 % de l'ensemble).

MAIN-D'OEUVRE :

L'ensemble de la profession emploie une centaine d'aides familiaux et de salariés et 20 à 50 apprentis.

MARCHE ET CHIFFRE D'AFFAIRES :

Si l'on considère le parc régional, les mécaniciens professionnels peuvent avoir à réparer 975 mobylettes, 1.000 moto-décortiqueurs et près de 5.500 véhicules automobiles de toutes sortes; il est à noter cependant, que ces derniers sont, le plus souvent, réparés dans les garages européens ou chez les concessionnaires; la clientèle des artisans est constituée principalement par les propriétaires de « Taxis de brousse ».

Cependant, si l'on tient compte de l'accroissement du parc automobile de la région (voir tableau ci-dessous), il existe un marché de la réparation pour des professionnels bien formés, tels que les anciens élèves du Centre Technique de Gagnoa.

Années	1962	1963	1964
Parc régional	3.750	4.660	5.450
Augmentation		+ 25 %	+ 17 %

Globalement, les 53 mécaniciens africains réalisent un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 17 millions de F., soit en moyenne 320.000 F. par entreprise.

COMPTE D'EXPLOITATION-TYPE DES MECANICIENS :

	Budget-type		Valeur ajoutée du secteur	
	Dépenses	Recettes	Emplois	Ressources
RECETTES		320.000		16.960.000
Fournitures (1)	45.000		2.385.000	
Salaires	50.500		2.676.500	
- en espèces	(41.000)		(2.173.000)	
- en nature	(9.500)		(503.500)	
Patente	14.500		768.500	
Amortissements	10.000		530.000	
Dépenses du ménage	170.000		9.010.000	
TOTAUX	290.000	320.000	15.370.000	16.960.000
	+ 30.000		+ 1.590.000	

(1) Le chiffre comptabilisé ne représente qu'une partie des fournitures : le reste provient de récupérations sur épaves ou de pièces fournies par le client.

2 - LES VULCANISATEURS :

Le chiffre de 21 vulcanisateurs pour l'ensemble de la région semble faible, compte tenu de l'importance du marché qu'ils sont censés servir; mais en fait, la plupart des stations-service et des ateliers de mécanique réparent les pneumatiques; de plus, certains transporteurs se livrent eux-mêmes à cette opération qui ne présente pas de difficultés particulières.

Le terme de « réparateur de pneu » serait plus correct que celui de «vulcanisateur» dans la mesure où toutes les opérations sont effectuées à froid.

VENTILATION GEOGRAPHIQUE :

NORD	1	CENTRE	12	SUD	8	TOTAL	21
BOUAFLE	1	GAGNOA	5	SASSANDRA	13	Centres	
VAVOUA	0	DALOA	4	LAKOTA	3	Urbains :	21
ZUENOULA	0	SINFRA	2	DIVO	1		
		ISSIA	1	N'DOUCI	1	Brousse :	0
		SOUBRE	0	TIASSALE	0		
		OUME	0				

VENTILATION ETHNIQUE :

IVOIRIENS	18 %	ETRANGERS	82 %
WOBES	12 %	DAHOMEENS	53 %
DIOULAS	6 %	NIGERIENS	12 %
		AFRICAINS	
		S.A.I.	17 %

. les vulcanisateurs recensés sont exclusivement installés dans les centres urbains; notamment à Gagnoa et Daloa (plus de la moitié)

. la majorité (4 / 5) des vulcanisateurs sont d'origine étrangère; surtout du Dahomey (53 %).

MAIN-D'OEUVRE :

Les vulcanisateurs n'utilisent pas de main-d'oeuvre salariée, ni d'aides familiaux, mais seulement des apprentis, gamins de 5 à 12 ans qui, en fait, effectuent seuls tout le travail.

CHIFFRE D'AFFAIRES :

Le chiffre d'affaires global des 11 vulcanisateurs est de l'ordre de 2.835.000 F par an. Cependant, ce chiffre pourrait être plus élevé si l'on songe qu'il y a, dans la région :

. 23.500 bicyclettes;
. 975 mobylettes;
. 5.450 automobiles.

VALEUR AJOUTEE :

On a estimé que la valeur ajoutée était de l'ordre de :

20 millions de CFA.

3 - LES CYCLISTES

Les « cyclistes » sont les réparateurs de bicyclettes - les cyclomoteurs étant réparés par les mécaniciens - ils sont au nombre de 50 dans la région, dont 8 artisans polyvalents qui ont été rangés par commodité parmi les « cyclistes ».

VENTILATION GEOGRAPHIQUE :

NORD	10	CENTRE	21	SUD	11	TOTAL	50
BOUAFLE	4	DALOA	9	DIVO	5	Centres	
VAVOUA	3	GAGNOA	6	SASSANDRA	2	Urbains :	42
ZUENOULA	3	SINFRA	3	LAKOTA	2		
		ISSIA	1	TIASSALE	1	Brousse :	8
		SOUBRE	1	N'DOUCI	1		
		OUME	1				

VENTILATION ETHNIQUE :

IVOIRIENS	34 %	ETRANGERS	66 %
BETES	16 %	VOLTAIQUES	33 %
SENOUFOS	18 %	MALIENS	17 %
		GUINEENS	16 %

La ventilation géographique fait ressortir :

- l'importance numérique des cyclistes dans la zone nord (1 sur 5)
- leur concentration dans les 3 villes importantes, Daloa, Gagnoa et Divo groupent 40 % des cyclistes.
- l'importance des étrangers (2/3 au total), surtout Voltaïques.

CHIFFRE D'AFFAIRES ET MARCHE :

Le chiffre d'affaires global de la profession est de l'ordre de 7,5 millions de F par an. Les cyclistes sont partiellement concurrencés par les marchands de pièces de rechange pour bicyclettes qui effectuent parfois de petites réparations. Cependant l'importance du parc de bicyclettes (23.500 en 1964) permet d'être optimiste sur l'avenir de cette forme d'artisanat de service.

On a estimé la valeur ajoutée par cette activité à 6,5 millions.

4 - LES ELECTRICIENS

Le recensement a porté sur 19 électriciens installés dans la région.

VENTILATION URBAINE :

NORD	1	CENTRE	13	SUD	5
BOUAFLE	1	DALOA	5	DIVO	2
VAVOUA	0	GAGNOA	4	LAKOTA	2
ZUENOULA	0	ISSIA	2	N'DOUCI	2
		SOUBRE	1	TIASSALE	0
		SINFRA	1	SASSANDRA	0
		OUME	0		

On remarquera la forte concentration de la profession dans les villes à l'intérieur d'une zone comprise entre une ligne Daloa-Bouaflé d'une part, Soubré-Lakota-N'Douci, d'autre part.

VENTILATION ETHNIQUE :

IVOIRIENS	8 %	ETRANGERS	92 %
WOBES	8	GHANEENS	38
		MALIENS	8
		SENEGALAIS	8
		AFRICAINS S.A.I.	38

On notera que la majorité des réparateurs-électriciens sont étrangers.

MAIN-D'OEUVRE :

Les électriciens ont souvent un apprenti, plus rarement un aide, presque jamais de salariés.

CHIFFRE D'AFFAIRES ET MARCHE :

Leur activité principale est la répartition des récepteurs-radio à transistors, parfois des groupes électrogènes (mais le plus souvent ceux-ci sont réparés par les mécaniciens) et des installations électriques privées là où existe un réseau de distribution d'électricité.

Le marché de la réparation électrique est donc lié au marché des appareils électriques, on comptait en 1963-64 : 6.000 postes de radio à transistors et 2.000 tourne-disques dont 15 à 25 % sont à réparer chaque année.

Le chiffre d'affaires actuel de la profession peut être estimé à un maximum de 5 millions CFA par an et la valeur ajoutée à 4 millions.

5 - LES HORLOGERS

Les 29 horlogers recensés sont tous installés dans les centres urbains ou semi-urbains.

VENTILATION GEOGRAPHIQUE :

NORD	2	CENTRE	14	SUD	13
ZUENOULA	2	DALOA	7	DIVO	8
VAVOUA	0	GAGNOA	4	SASSANDRA	2
BOUAFLE	0	SINFRA	2	N'DOUCI	2
		ISSIA	1	LAKOTA	1
		SOUBRE	0	TIASSALE	0
		OUME	0		

VENTILATION ETHNIQUE :

IVOIRIENS	10	ETRANGERS	18
Régionaux	3	SENEGALAIS	8
MALINKES	5	NIGERIENS	5
Autres		MALIENS	3
Ivoiriens	2	VOLTAIQUES	1
		GHANEENS	1
		Africains	
		S.A.I.	1

. Les 3 villes importantes : Daloa-Gagnoa-Divo, regroupent les 2/3 des horlogers établis dans la région :

- 1 horloger sur 3 est originaire de la Côte d'Ivoire;
- 2 horlogers sur 5 sont des étrangers francophones (Sénégal)
- 1 horloger sur 5 est originaire de pays anglophones

MAIN-D'OEUVRE :

Moins de la moitié des horlogers ont un apprenti ou un aide familial; il n'y a pas de salariés.

EQUIPEMENT :

Il se compose :

. d'un petit outillage de réparation d'une valeur de 20.000 F
. d'un tablier couvert d'une valeur de . . . . . 5.000 F

La charge annuelle d'amortissement peut être estimée à 4/5000 CFA.

CHIFFRE D'AFFAIRES ET MARCHE :

Actuellement, il existe environ 10.000 montres-bracelets et 4.000 réveils dans la région; le marché potentiel de la réparation horlogère se situe donc à l'intérieur de ces maxima.

Les 8 horlogers interrogés ont déclaré des chiffres d'affaires compris entre 210 et 360.000 F par an; la moyenne étant comprise entre 200 et 225.000 F.

BUDGET-TYPE D'UN HORLOGER; ESSAI DE COMPTABILITE DE LA PROFESSION :

	Budget-type		Valeur ajoutée du secteur	
	Dépenses	Recettes	Emplois	Ressources
RECETTES		210.000		6.090.000
Approvisionnements (récupération sur vieilles montres)	p.m.		p.m.	
Salaires en nature	5.000		145.000	
Amortissements	5.000		145.000	
Impôts et taxes	10.000		290.000	
Loyer	18.000		522.000	
Dépenses des ménages	146.000		4.234.000	
TOTAUX	184.000	210.000	5.336.000	6.090.000
	+ 26.000		+ 754.000	

SECTION 3 - INFRASTRUCTURE ADMINISTRATIVE

Sur le plan administratif, la région de Gagnoa Daloa ne présente aucune unité puisqu'elle se rattache à trois départements, le département du sud, le département du centre et le département du centre-ouest dont le chef-lieu est Daloa et qui est entièrement compris dans la région.

Dans un avenir très proche sera créé un nouveau département ayant pour chef lieu Gagnoa.

Les problèmes posés par cette hétérogénéité ont été abordés dans la partie du rapport qui traite du peuplement; au chapitre des infrastructures ont été évoqués les travaux routiers et les grands travaux publics, on trouvera ici trois notes traitant :

- de l'équipement et du fonctionnement des administrations publiques en général.
- de l'enseignement
- de l'état sanitaire de la population et des moyens mis en oeuvre dans le domaine de la santé

A) EQUIPEMENT ET FONCTIONNEMENT DES ADMINISTRATIONS

Il n'entrait pas dans la définition des objectifs des études socio-économiques de porter un jugement sur le caractère plus ou moins adéquat du système administratif actuel eu égard à ses tâches.

Par contre un de ces objectifs a été de mesurer l'incidence économique de ce fonctionnement sur la vie de la région, en particulier sous forme de revenu distribué.

Cette incidence économique peut être mesurée par les dépenses publiques faites dans la région, et c'est le problème de l'évaluation de ces dépenses qui est examiné maintenant.

L'évaluation des dépenses publiques rencontre au moins trois difficultés, celle de l'évaluation de la masse totale de ces dépenses, celle de la répartition entre dépenses de personnel et dépenses de ma-

tériel, celle enfin de la nature de ces dépenses qui peuvent correspondre, soit à des dépenses de fonctionnement ordinaires, soit à des dépenses d'investissement.

L'évaluation des dépenses de personnel et dépenses de matériel peut être faite de deux façons différentes.

Les dépenses de personnel sont *en principe* du seul ressort de l'Administration centrale. La liquidation en est faite à Abidjan et les opérations matérielles sont effectuées par le service mécanographique de la Statistique qui peut facilement fournir un état de ces dépenses. Tout au plus l'évaluation des dépenses afférentes à une région particulière pose-t-elle le problème d'une sélection mécanographique des cartes de base.

Les dépenses de matériel sont déléguées aux ordonnateurs locaux, lorsque leur montant est inférieur à 500.000 F., au-dessus de cette valeur, elles sont du ressort de l'Administration centrale qui utilise alors la procédure des marchés. Dans ce cas les renseignements statistiques doivent donc provenir de deux sources différentes : les comptables locaux et les comptables centraux. En fait, ces comptables sont contrôlés, les premiers par les services de la Trésorerie générale, les seconds par les services du Contrôle Financier et il est plus expédient de s'adresser à ces organismes où tous les documents se trouvent rassemblés.

En réalité la situation est un peu plus compliquée du fait qu'une tolérance s'est peu à peu établie grâce à laquelle les dépenses déléguées aux ordonnateurs régionaux peuvent également comprendre des dépenses de personnel, en général par du personnel temporaire ou non titulaire. De sorte qu'une fois évalué le montant total des dépenses déléguées, il est encore nécessaire de procéder à une ventilation de ces dépenses entre matériel et personnel. De quelques sondages qui ont été faits ainsi que des analyses faites par l'équipe de Bouaké, il ressort que la proportion est respectivement de 60 % et 40 % pour ces deux types de dépenses.

En ce qui concerne enfin la répartition des dépenses publiques entre investissement et fonctionnement, on est obligé faute de recensement plus précis, de procéder à deux approximations. On considère d'abord que les dépenses de personnel (celles qui sont liquidées à Abidjan) sont essentiellement des dépenses de fonctionnement. On a supposé ensuite en ce qui concerne les dépenses de «matériel» délégués qu'il s'agit là principalement de fonctionnement (puisqu'il s'agit à la

fois de petit matériel et de personnel temporaire, cette hypothèse est plus réaliste que l'hypothèse inverse). Enfin en ce qui concerne les dépenses sur marché on a été amené à analyser individuellement chaque marché et à le ranger dans l'une ou l'autre catégorie.

On arrive ainsi aux différentes catégories de dépenses :

1 - Investissements sur marchés passés à Abidjan

a) Construction

Equipement sanitaire Lakota	9,4 millions
Palais de justice Daloa	2,5 »
Maternité Issia	5,7 »
Hôpital Sassandra	2,1 »
Sous-préfecture Daloa	1,6 »
Services des Mines - Daloa	0,8 »
Maternité Daloa	1 »
Logement médecin	3 »
3 écoles Vavoua	6,6 »
Institut de formation des maîtres à Daloa	6,5 »
Total Construction	**39,2** »

b) Hydraulique

Château d'eau Divo	6,1 millions
Adduction d'eau Divo	37 »
Points d'eau	40,5 »
Points d'eau	27,9 »
Distribution d'eau Divo	12,4 »
Total Hydraulique	**123,9** »

c) Energie electrique

Production	14,5
Bâtiments	-
Distribution	21,9
	36,4

2 - Investissements sur délégations de crédits

estimés sur la base de 60 % des dépenses déléguées. On a le tableau page suivante.

DEPENSES DELEGUEES POUR ACHAT DE MATERIEL (ESTIMEES A 60 % DU TOTAL) - EXERCICE 1963

Ministère / Postes comptables	Justice	Finances	Intérieur	Travail	Agriculture	T.P.	Education	Elévage	Santé	Forces armées	Construction et Urbanisme	Jeunesse et sports	Total
Tissalé	468.600		4.097.284,8		594.000				1.017.000	720	88.440	42.450	6.308.494,8
Zouenoula	308.037		2.223.261		150.000				1.284.600	5.280	181.845		4.153.023
Daloa	3.384.420	1.860.000	5.180.820		4.722.000	9.216.000	13.459.800	60.000	22.137.600	572.880	5.206.071	1.491.000	67.290.591
Issia	36.000		2.507.565						1.360.200	1.920	654.240	14.400	4.574.325
Bouaflé	1.020.000		2.987.700		981.000	3.360.000	4.652.715	60.000	1.278.000	6.000	1.763.898	105.870	16.215.183
Sinfra	881.700		2.810.121		2.460.000				1.336.200	8.400	448.176		7.944.597
Vavoua	36.000		2.198.778						973.200		409.422		3.617.400
Gagnoa	4.858.140		6.665.340	623.059,2	4.332.000	5.310.000	6.486.399,6	522.000	9.859.800	14.880	2.045.722,2	796.680	41.514.021,8
Oumé	36.000		3.463.080		120.000				906.000	4.320	1.073.190		5.602.590
Grand-Lahou	148.500		3.306.000		90.000	1.080.000	30.000		1.122.600	4.080	570.000		6.351.180
Divo	235.500		5.643.000		687.000	7.800.000	3.519.300	60.000	1.108.200	5.040	3.298.989	1.008.480	23.365.509
Lakota	163.974		2.813.059,8		168.000		30.000		1.270.800	2.160	810.000	19.500	5.277.493,8
Sassandra	1.214.640		3.892.200		1.735.000	8.460.000	12.753.210	60.000	2.278.800	4.560	2.298.424,8		32.596.834,8
Soubre	276.480		2.853.141		120.000				1.099.200	6.000	167.640	14.400	4.536.861
Total	13.067.991	1.860.000	50.641.350,6	623.059,2	16.059.000	35.226.000	40.931.424,6	762.000	47.032.200	636.240	19.016.359	3.492.780	229.349.103,4

3 . DEPENSES DE PERSONNEL

SALAIRES VERSES PAR LES ADMINISTRATIONS (ABIDJAN)

Ministères / Postes comptables	Justice	Finances	Intérieur	Fonct. publ.	Travail et Aff. soci.	Agriculture et Coopération	Travaux publics	Education nationale	Production animale	Santé et Population	Forces armées	Information	Construction et Urbanisme	Jeunesse	TPAOM	Radio Tele AIP	Total
Tiassale	567.010	705.843	575.515			856.875	42.694	2.420.029		652.887				93.378		50.464	5.364.695
Zouenoula	112.353	123.479	855.430			371.013		2.438.203		469.543		19.109					4.389.130
Daloa	1.967.342	2.128.988	3.852.612	56.000	188.813	3.573.817	2.020.033	11.539.624	153.585	7.398.769	20.808	19.609	1.209.431	266.863	565.012	14.437	34.975.743
Issia		147.164	877.377			368.271		1.931.702		822.708				97.476			4.244.698
Bouaflé	566.047	157.599	923.616			1.367.302	791.406	4.260.398	82.841	1.559.563	163.102		44.791	132.687		30.743	10.080.595
Sinfra	110.234	128.659	613.999			452.904		1.753.828		1.066.980	43.315			22.507			4.192.426
Vavoua		157.302	660.149			202.467		1.201.990		534.108				20.399			2.776.415
Gagnoa	1.038.920	677.285	3.505.961		404.107	1.831.209	682.930	8.747.330	316.069	3.828.107	101.222	50.609	109.728	327.887	161.769	74.480	21.857.613
Ouine	108.274	144.155	1.032.962			567.514		2.114.884		535.789			138.567				4.642.145
Grand Lahou	112.734	156.193	996.061			569.517		2.141.802		829.630							4.805.937
Dimbokro	722.288	94.830	1.847.302			1.131.508	1.237.059	4.527.299	56.464	984.002			32.257	319.625		50.246	11.002.880
Lakota	100.234	107.111	938.003			657.745		3.485.606		751.602				59.298			6.099.599
Sassandra	514.350	758.544	1.166.845			1.349.157	554.439	3.493.525	53.954	1.001.631				157.651			9.050.096
Soubre	392.770	143.733	724.333			586.575	29.866	1.458.721		465.415							3.801.413
Total	6.312.556	5.030.885	18.570.165	56.000	592.920	13.885.874	5.358.427	51.515.441	682.913	20.900.734	328.447	89.327	1.534.774	1.497.771	726.781	220.370	127.283.385

(1) comprenant : les dépenses faites par Abidjan + les dépenses déléguées (estimées à 40 du total).

DEPENSES DE PERSONNEL DELEGUEES (ESTIMEES A 40 % DES DELEGATIONS) - EXERCICE 1963

Ministères / Postes comptables	Justice	Finances	Intérieur	Travail	Agriculture	T.P.	Education	Elevage	Santé	Forces armées	Construction et Urbanisme	Jeunesse et sports	Total
Trassalée	312.400		2.731.523,2		396.000				678.000	480	58.960	28.300	4.205.663,2
Zuenoula	205.358		1.482.174		100.000				856.400	3.520	121.230		2.768.682
Daloa	2.256.280	1.240.000	3.453.880		3.148.000	6.144.000	8.973.200	40.000	14.758.400	381.920	3.470.714	994.000	44.860.394
Issia	24.000		1.671.710						906.800	1.280	436.160	9.600	3.049.550
Bouaflé	680.000		1.991.800		654.000	2.240.000	3.101.810	40.000	852.000	4.000	1.175.932	70.550	10.810.122
Sinfra	587.800		1.873.414		1.640.000				890.800	5.600	298.784		5.296.398
Vavoua	24.000		1.465.852						648.800		272.948		2.411.600
Gagnoa	3.238.760		4.443.560	415.372,8	2.888.000	3.540.000	4.324.266,4	348.000	6.573.200	9.920	1.363.814,8	531.120	27.676.014
Oumé	24.000		2.308.720		80.000				604.000	2.880	715.460		3.735.060
Grand-Lahou	99.000		2.294.000		60.000	720.000	20.000		748.400	2.720	380.000		4.234.120
Dimbokro	157.600		3.762.000		458.000	5.200.000	2.346.200	40.000	738.800	3.360	2.199.326	672.320	15.577.006
Daoukro	109.316		1.875.373,2		112.000		20.000		847.200	1.440	540.000	13.000	3.518.329
Sassandra	809.760		2.594.800		1.090.000	5.640.000	8.502.140	40.000	1.519.200	3.040	1.532.283,2		21.731.223,2
Soubré	184.320		1.992.094		80.000				732.800	4.000	111.760	9.600	3.024.574
Total	9.711.994	1.240.000	33.760.900,4	415.372,8	10.706.000	23.484.000	27.287.616,4	508.00	31.354.800	424.160	12.577.372	2.328.520	152.999.735,4

D'où encore les deux tableaux récapitulatifs ci-dessous, par sous-préfecture et par Ministère :

Dépenses de personnel des Administrations (1963) par Sous-Préfecture

(Dépenses déléguées + salaires versés à Abidjan).

Tiassalé	9.570.358	F. CFA
Zuenoula	7.157.812	»
Daloa	79.836.137	»
Issia	7.294.248	»
Bouaflé	20.890.717	»
Sinfra	9.488.824	»
Vavoua	5.188.015	»
Gagnoa	49.533.627	»
Oumé	8.377.205	»
Grand Lahou	9.040.057	»
Divo	26.579.886	»
Lakota	9.617.928	»
Sassandra	30.781.319	»
Soubré	6.825.987	»
Total	**280.182.120**	»

Dépenses de Personnel des Administrations par Ministère. (1963).

(Dépenses déléguées - salaires versés à Abidjan)

Justice	15.024.550
Finances	6.270.885
Intérieur	52.331.065
Fonction publique	56.000
Travail	1.008.262
Agriculture	24.591.874
T.P.	28.842.427
Education	48.803.057
Elevage	1.170.913
Santé	52.255.534
Forces Armées	752.607
Information	89.447
Construction	14.212.146
Jeunesse	3.826.291
TPAOM	726.781
Radio	220.370
Total	**280.182.120**

B) L'ENSEIGNEMENT

1 - Enseignement du premier degré

- Pendant l'année scolaire 1964-1965, les effectifs des élèves de l'enseignement primaire s'élevaient à 46.308, pour 13 sous-préfectures, (voir tableau 1). Pour l'ensemble de la région, (21 sous-préfectures) on peut estimer le nombre des élèves à environ 75.000.

- l'enseignement du 1er degré, pour les 13 sous-préfectures recensées dans le tableau 1, comptait 926 maîtres enseignants dans 240 écoles (935 classes), soit environ 1 enseignant pour 50 élèves. Si l'on applique cette proportion à l'ensemble de la région, pour 75.000 élèves, il y aurait, pour 21 sous-préfectures, 1.200 maîtres.

- Parmi les 13 sous-préfectures recensées, les effectifs (enseignants et élèves) les plus importants, se trouvaient dans les sous-préfectures de Daloa - Gregbeu (dans les statistiques, Gregbeu n'est pas distinguée de Daloa), de Divo, d'Issia et de Lakota. Les 5 sous-préfectures totalisaient 29.399 élèves (sur un total de 46308) et 604 maîtres (sur un total de 926).

- Comparaison des données régionales et nationales. (Sources, Ministère de l'Education Nationale).

Du point de vue scolaire, la région relève des 3 Inspections Académiques et compte 5 Inspections primaires :

Inspection Académique	d'Abidjan	: IP de Divo
»	» de Bouaké	: IP de Bouaflé
»	» de Daloa	: IP de Daloa
»	» de Gagnoa	: IP de Gagnoa
»	» de Sassandra	: IP de Sassandra

(IA de Daloa comprend en outre les IP de Man et Duékoué, hors de la région).

- En 1963-1964, le taux de scolarisation par Inspection Académique dans l'enseignement du premier degré était de : (voir page suivante)

Abidjan	Bouaké	Daloa	Ensemble
71,5 %	29,2 %	45,6 %	45,3 %

Nombre d'enfants scolarisés ou scolarisables par I.A. et pour 1.000 habitants en 1963-1964.

	Abidjan	Bouaké	Daloa	Ensemble
Scolarisés	143	58	91	93
Scolarisables	200	200	200	200

Qualification des enseignants par IA.

	Abidjan	Bouaké	Daloa	Ensemble
Instituteurs	6,7	6,4	4,3	6,1
Instituteurs Adjoints	28,6	27,1	21,4	26,8
Adjoints Moniteurs	16,3	10,5	9,2	12,9
Moniteurs Adjoints	48,4	56,0	65,1	54,1
Total	100	100	100	100

- Pour l'ensemble de la Côte d'Ivoire, le nombre d'élèves par enseignant était de 46 en 1963-1964. (50 dans la région en 1964-1965).

On peut constater le dynamisme de l'IA de Daloa (qui ne correspond qu'en partie à la région Gagnoa-Daloa) qui a un taux de scolarisation légèrement plus élevé que l'ensemble du territoire mais qui par contre, se situe en dessous de la moyenne du point de vue de la qualification des enseignants.

2 - Enseignement du second degré

Effectifs :

De 1957-1958, à 1966-1967, les effectifs du second degré ont très rapidement évolué, passant de 571 à 4172 (les chiffres de cette dernière année doivent être légèrement supérieurs, car les statistiques

ne mentionnent pas les effectifs d'un collège de Gagnoa) l'enseignement est regroupé dans 6 villes (en 1966-1967). La plus importante était Daloa, puis Gagnoa, Sassandra, Bouaflé, Divo et Oumé. (Tableau II et IV).

Equipement et personnel enseignant :

Le nombre d'établissements scolaires s'est accru parallèlement au développement de la scolarisation, le nombre d'établissement du second degré est passé de 5 en 1957-1958 à 16 en 1966-1967. En outre un collège est en cours de réalisation à Bouaflé. Ces 16 Etablissements comprennent en 1966-1967 : 7 collèges, 6 cours complémentaires, 1 cours secondaire et 2 cours normaux. Comme pour les effectifs scolaires, on trouve le plus grand nombre d'établissements à Daloa et Gagnoa (respectivement 6 et 5), Sassandra ayant 2 établissements, Bouaflé, Oumé et Divo, 1 établissement.

Si l'on rapproche le nombre d'élèves et le nombre d'établissements on peut constater que les effectifs par établissement varient en 1966-1967 de 118 à 490, la moyenne étant située aux alentours de 260 élèves par établissement. (tableau II et VI).

Personnel enseignant

Les statistiques obtenues ne portent que sur les années 1965-1966 et 1966-1967, pour les deux années, le nombre d'enseignants était respectivement de 141 (pour 14 établissements et 3621 élèves) et de 170 (pour 16 établissements et 4172 élèves). Si l'on rapproche les effectifs scolaires du nombre d'enseignants, on peut constater que le nombre d'élèves par enseignant variait de 21 à 31 en 1965-1966, et de 19 à 43 en 1966-1967, les moyennes étaient de 25 élèves en 1965-1966 comme en 1966-1967 (tableau III et V).

REMARQUE : Les statistiques font état d'un cours secondaire à Yokoboué, dont les effectifs seraient de 85 en 1960-1961, 86 en 1962-1963 et 62 en 1965-1966, le personnel se serait élevé à 7 enseignants en 1965-1966 (soit environ 9 élèves par enseignant) Il n'a pas été tenu compte de ce cours secondaire vu l'imprécision des statistiques quant aux effectifs (en 1963-1964, 1964-1965 et 1966-1967) et quant au personnel enseignant.

3 - Enseignement technique :

L'enseignement technique est représenté dans la région par le centre technique de Gagnoa, créé en 1960.

Le centre dispense un enseignement pratique dans trois sections: bois, bâtiments, mécanique, complété de relations commerciales. En 1964, on envisageait de créer 2 autres sections : électricité, plomberie et vannerie.

Le recrutement s'effectue dans chaque sous-préfecture au niveau des cantons, la durée des études étant de 18 mois, la plupart des élèves sont planteurs ou fils de planteurs.

Le recrutement porte sur chacune des 7 sous-préfectures, à tour de rôle :

- formation 1961, sous-préfecture de Gagnoa et Ethnie Bête
- formation 1962, sous-préfecture de Sinfra et Ethnie Gouro
- formation 1963, sous-préfecture de Lakota Ethnie Dido
- formation 1964, sous-préfecture de Oumé Ethnie Gouro-Gagnoa
- formation 1965, sous-préfecture de Divo Ethnie Divo

Depuis la création du centre technique, 94 élèves ont été formés. (soit 3 formations) dans les sections suivantes :
- Bois : 30 - Bâtiments : 38 - Mécanique : 26.

En 1965, 88 élèves étaient en cours de scolarité.

Résultats économiques :

Sur les 94 élèves formés (3 premières promotions) 76 étaient restés dans la région, 60 sont artisans, 5 travaillent pour l'administration, 5 pour les missions et 3 pour des entreprises industrielles.

Les revenus annuels sont variables (de 40.000 à 800.000 F.), les artisans établis font une recette moyenne de 275.000 F., les salariés perçoivent des revenus allant de 132.000 F. pour les salaires d'entreprises à 225.000 F pour les fonctionnaires.

Enseignement du 1er Degré (Année 1964-65), pour 13 sous-préfectures sur 21

Tableau 1.

Sous-Préfectures	Effectifs	Maîtres	Ecoles	Classes
Daloa	10.740	213	49	212
Gregbeu	Rattachée à Daloa	-	-	-
Issia	6.105	119	35	119
Vavoua	2.726	55	21	55
Divo	6.393	148	28	152
Fresco	304	4	3	5
Guitri	1.040	21	7	21
Grand-Lahou	2.943	59	16	61
Lakota	6.161	124	27	128
Tissalé	3.393	100	26	99
Sassandra	3.308	52	17	52
Soubré	3.195	31	11	31
Beyo	Rattachée à Daloa	-	-	-
Total	46.308	926	240	935

Tableau II

Effectifs et Personnel enseignant du second degré

ETABLISSEMENTS	1964-1965			1965-1966			1966-1967		
	Effectifs (1)	Personnel Enseignant(1)	(1)/(2)	Effectifs (1)	Personnel (2)	(1)/(2)	Effectifs (1)	Personnel (2)	(1)/(2)
DALOA									
Cours normal	103			121	4	30	119	6	19, 8
Collège	395			416	18	23	490	19	25, 7
Collège	131			181	7	26	202	9	22, 4
Cours normal	323	13	24, 8	320	14	22, 8	284	14	20, 2
Cours complémentaire	190	8	23, 7	253	10	25, 3	270	10	27
Collège	-			-			231	6	38, 5
GAGNOA									
Cours secondaire	109			115	4	28, 7	118	8	14, 7
Cours complémentaire	255	11	23, 1	313	11	28, 4	330	14	23, 5
Collège moderne	204			260	11	23, 6	321	8	40, 1
Collège	40			111	4	27, 7		8	
Collège	-			-			260	6	43, 3
BOUAFLE									
Cours complémentaire	375	14	26, 7	317	15	21, 1	364	14	26
OUME									
Cours complémentaire	184			168	7	24	182	8	22, 7
DIVO									
Cours complémentaire	263	10	26, 3	309	12	25, 7	318	14	22, 7
SASSANDRA									
Collège	381	13	29, 3	415	13	31, 9	379	14	27
Cours complémentaire	275	11	25	322	11	29, 2	304	12	25, 2

Tableau III *Effectifs du second degré dans la région Gagnoa-Daloa*

ETABLISSEMENTS	1957-58	1958-59	1959-60	1960-61	1961-62	1962-63	1963-64	1964-65	1965-66	1966-67	OBSERVATIONS
DALOA											
Cours normal	50	47	49	37	47	67	85	103	121	119	
Collège	297	357	357	363	338	334	320	395	416	490	
Collège			25	50	77	119	143	131	181	202	
Cours normal	176	181	190	187	245	282	315	323	320	284	Devenu école normale en 1965-66
Cours complémen.					83	131	133	190	253	270	
Collège										231	Ouverture en oct. 66
GAGNOA											
Cours secondaire	13	32	59	93	108	119	120	109	115	118	
Cours complé.	35	57	137	193	214	240	229	255	313	330	
Collège moderne						80	123	204	260	321	
Collège								40	111		
Collège										260	Ouvert. en octobre 66
BOUAFLE											
Cours compl.		69	131	194	233	310	380	375	317	364	
Collège		-	-	-	-	-	-	-	-	-	En cours de réalisation
OUME											
Cours compl.			25	53	62	81	147	184	168	182	
DIVO											
Cours compl.				80	150	191	228	263	309	318	
SASSANDRA											
Collège			145	174	206	349	348	381	415	379	
Cours compl.				101	180	207	235	275	322	304	

Effectifs du secondaire dans la région Daloa Gagnoa
(Total par ville et pour la région)

Tableau IV

	57-58	58-59	59-60	60-61	61-62	62-63	63-64	64-65	65-66	66-67
Daloa	523	585	621	637	790	933	996	1. 142	1. 291	1. 596
Gagnoa	48	89	196	286	322	439	472	608	799	1. 029
Bouaflé		69	131	194	233	310	380	375	317	364
Oumé			25	53	62	81	147	184	168	182
Divo				80	150	191	228	263	309	318
Sassandra			145	275	386	556	583	656	737	683
Total	571	743	118	1. 525	1. 943	2. 510	2. 806	3. 228	3. 621	4. 172

Personnel enseignant dans la région Gagnoa-Daloa. (Sedond degré).
(Total par ville et pour la région)

Tableau V

	1965-1966		1966-1967	
	Personnel enseignant	Nombre d'Etablissement	Personnel enseignant	Nombre d'Etablissement
Daloa	53	5	64	6
Gagnoa	30	4	44	5
Bouaflé	15	1	14	1
Oumé	7	1	8	1
Divo	12	1	14	1
Sassandra	24	2	26	2
Total	141	14	170	16

Nombre d'établissements du Second degré dans la région Gagnoa-Daloa

Tableau VI

	57-58	58-59	59-60	60-61	61-62	62-63	63-64	64-65	65-66	66-67
Daloa	3	3	4	4	5	5	5	5	5	6
Gagnoa	2	2	2	2	2	3	3	4	4	5
Bouaflé		1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ouné			1	1	1	1	1	1	1	1
Divo				1	1	1	1	1	1	1
Sassandra			1	2	2	2	2	2	2	2
Total	5	6	9	11	12	13	13	14	14	16

C) *LE SERVICE DE SANTE*

Sur le plan administratif les différents services de santé de la région dépendent de plusieurs directions départementales : En 1964, 3 directions départementales recouvraient l'ensemble des 6 départements (Sud et Est, Centre et Nord, Centre Ouest et Ouest), selon leur localisation, les services de Santé de la région Gagnoa-Daloa, dépendent de l'une des 3 directions départementales.

Du point de vue de l'équipement sanitaire, on peut distinguer d'une part, les établissements hospitaliers et centres de santé et d'autre part, les services des grandes académies.

1 - Centres médicaux

a) Services publics

La région Gagnoa-Daloa comprenait en 1965 :

- 1 Hôpital départemental (190 lits) à Daloa
- 14 Postes-médicaux (Hôpitaux) à : Gagnoa, Vavoua, Issia, Soubré-Oumé, Tissalé, Divo, Guitry, Lakota, Grand-Lahou, Sassandra, Bouaflé, Sinfra, Zuenoula (soit de 800 à 900 lits).
- Centres de Santé (dispensaires ruraux ou urbains) : le département centre-Ouest comportait 17 centres, le département du sud 64, le département du centre 52, le nombre de Centres de Santé de la région n'a pu être déterminé avec précision.

L'hôpital départemental de Daloa avait le personnel suivant : 5 médecins, 5 sages-femmes, 39 infirmiers.

Les postes médicaux sont dirigés par un médecin, et assurent des besoins hospitaliers simples : médecine générale, chirurgie, hospitalisation, maternité.

Les dispensaires urbains ou ruraux sont des formations polyvalentes tenues par un médecin ou un infirmier, donnent des consultations et des soins.

Les services de santé du département centre-ouest (Hôpital départemental, 5 postes médicaux, 17 dispensaires) employaient 117 personnes dont 12 médecins.

Le personnel de la Région Gagnoa-Daloa comportait outre le personnel du Département centre-ouest, celui des postes médicaux et dispensaires relevant des départements du sud et du centre.

Fonctionnement

Au cours de l'année 1965, les Hôpitaux, maternités et dispensaires publics ont amené les consultations et hospitalisations suivantes : (voir tableau page suivante).

Mouvements dans les Hôpitaux, Maternité et Dispensaires publics

	DISPENSAIRES		HOPITAUX ET MATERNITES	
	Consultants	Consultations	Hospitalisés	Données d'hospitalisation
Divo	51.100	194.180	613	6.132
G. Lahou	31.684	189.104	800	8.713
Lakota	41.090	122.378	1.642	13.429
Tissalé	42.638	247.098	2.345	27.951
Sassandra	47.513	369.583	2.213	28.060
Daloa	6.348	135.098	5.691	58.776
Gagnoa	169.393	483.495	6.201	65.071
Issia	58.875	144.986	1.781	22.816
Oumé	30.095	115.075	2.118	11.289
Soubré	26.631	72.268	787	12.692
Vavoua	29.364	104.123	848	7.264
Bouaflé	52.028	140.365	1.399	15.362
Sinfra	30.487	138.792	2.368	21.404
Zuenoula	23.319	125.167	2.038	10.281
Total	850.436	2.581.712	30.844	309.240

b) Services privés

En 1965, la région Gagnoa-Daloa comprenait certains services privés :

- 2 cliniques privées (Divo, Daloa)
- 3 dispensaires d'entreprise (Soubré)
- 7 dispensaires des missions = (Divo, Lakota, Soubré, Daloa, Oumé, Bouaflé).

(L'ensemble de la Côte d'Ivoire comptait : 13 cliniques privées, 29 dispensaires privés, 15 dispensaires d'entreprises).

2 - Services des Grandes Endémies :

Le services des Grandes Endémies, créé en 1959, est un organisme, de médecine mobile, curative et préventive à vocation essentiellement rurale et spécialisé dans la lutte contre les grandes endémies tropicales à retentissement social et démographique telles que : la lèpre, la Trypanosomiase (maladie du sommeil) les tréponématoses (pian et syphilis), l'ondrocercose, les Bilharzioses, la tuberculose, le Trachôme, la lèpre jaune et la rougeole.

Ces services comportent : un secteur des grandes enaémies au niveau départemental, subdivisé éventuellement en sous-secteur et en zone rurales de dépistage - traitement-propagande.

- le secteur départemental Centre Ouest est établi à Daloa. A ce secteur est rattaché le sous-secteur de Gagnoa.

  3 sous-secteurs étaient en cours de formation (en 1965), Divo, Sassandra (rattachés au secteur d'Abidjan) et Bouaflé (rattaché au secteur de Bouaké).

- Secteurs et sous-secteurs contrôlaient le fonctionnement d'équipes mobiles et des zones de dépistage, traitement, propagande.

  Les équipes mobiles ont des tâches de dépistage, de traitement, de contrôle ou de prophilaxie. Elles sont constituées d'infirmiers et travaillent en liaison avec le personnel des zones D T P.

  Les zones D.T.P. sont des subdivisions territoriales, fonctionnelles et administratives d'un secteur ou sous-secteur. Le personnel des zones comprend, au centre de la zone, 1 infirmier, 1 infirmier-adjoint et 1 manoeuvre. En 1965, la région Gagnoa-Daloa, comportait les centres de zones suivants : Divo, Bouaflé, Daloa, Issia, Sinfra, Vavoua, Zuénoula, Didia, Gagnoa, Guiberoua, Lakota, Niambezaria, Oumé, Sassandra, Soubré. (soit 15 centres).

Les services des grandes endémies comprenait 73 personnes dont 2 médecins qui assuraient les tâches énumérées ci-dessus et le fonctionnement d'une léproserie (240 lits à Daloa) et de 3 hypnoseries (41 lits à Vavoua, Daloa et Gagnoa).

ETAT SANITAIRE DE LA POPULATION :

NOTE :

Les statistiques concernant la région Gagnoa-Daloa ont été déterminées à partir des statistiques départementales du Ministère de la Santé. Celles-ci ont été établies d'après 8 postes médicaux sur 14 dans le sud, 9 postes médicaux sur 15 dans le centre et 5 postes médicaux sur 6 dans le Centre Ouest. On a considéré que la population de la région comprenant la totalité de la population du département du Centre-Ouest, 14,7 % de la population du Centre et 28,8 % de la population du Sud.

Les chiffres donnés dans les statistiques départementales ont donc été :

- Pour le sud, multipliés par 14/8 et 28,81 % (17,5 × 0,2881).
- Pour le centre- multipliés par 15/9 et 14,7 % (1,667 × 0,147)
- Pour le centre ouest, multipliés par 6/5 (1,2).

Maladies infectieuses et parasitaires :

1 - Tuberculose	591	11 - Varicelle	5.597
2 - Syphilis	8.437	12 - Oreillons	676
3 - Infection gono	16.599	13 - Trachôme	141
4 - Amibiase	3.985	14 - Typhus	92
5 - Autre dysenterie	10.526	15 - Paludisme	195.500
6 - Coqueluche	2.760	16 - Trypanosomiase	1
7 - Lèpre	146	17 - Bilharziose	1.103
8 - Tétanos	253	18 - Onchocercose	118
9 - Pian	10.153	19 - Ankylostomiase	26,900
10 - Rougeole	8.082	20 - Helminthiases	23.771

Autres maladies, accidents et traumatismes

Tumeurs	1.908	Mal. org. génitominaire	11.212
Mal. Allergiques	12.030	Comp. de grossesse	1.834
Mal. du Sang	3.829	Mal.de la peau et des os	65.716
Mal. Syst. nerveux	54.459	Mal.formation cong.	6.323
Mal. app. circulatoire	7.147	Etats mal définis	43.819
Mal. app. respiratoire	99.560	Accidents et traumatis.	53.902
Mal. app. digestif	73.033		

AFFECTIONS LES PLUS REPANDUES :

D'après le tableau précédent, on constate l'importance du paludisme, de l'ankylostomiase, de l'Helminthiase, des maladies vénériennes, parmi les maladies infectieuses et parasitaires. Parmi les autres affections, les maladies de l'appareil respiratoire, de l'appareil digestif et de l'appareil circulatoire, sont les plus répandues

Plus précisément on peut distinguer dans la région, l'intérieur du pays et la zone littorale.

A l'intérieur du pays, les maladies infantiles les plus nombreuses sont les affections pulmonaires, le paludisme, les affections parasitaires intestinales, les gastro-entérites, le rachitisme (l'association de ces maladies provoque une forte mortalité infantile entre 0 et 3 ans) enfin la rougeole (maladie endémique meurtrière)

Chez les adultes, les affections pulmonaires et digestives, les algies articulaires et musculaires, les affections vénériennes sont les plus répandues.

Dans la zone du littoral, l'état sanitaire est assez mauvais. les affections les plus répandues sont : la tuberculose, l'alcoolisme pathologique, les maladies vénériennes, le paludisme, plus le rachitisme chez les enfants.

Face à cet état de chose : il est nécessaire de développer la médecine préventive, notamment chez les jeunes et mettre au point des équipes de médecine mobiles.