RÉPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE

MINISTÈRE DU PLAN

●

Région du Sud-Est

Étude socio-économique

LE COMMERCE ET LES TRANSPORTS

SOCIÉTÉ D'ÉTUDES POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL - 67, RUE DE LILLE, PARIS-7

RÉPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE

MINISTÈRE DU PLAN

●

Région du Sud-Est

Étude socio-économique

LE COMMERCE ET LES TRANSPORTS

SOCIÉTÉ D'ÉTUDES POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL - 67, RUE DE LILLE, PARIS-7

Janvier 1967

Le présent rapport a été rédigé par M. Jean-Pierre CHATEAU, chargé d'études à la S.E.D.E.S.
qui a également dirigé la collecte des données sur le terrain

Sommaire

INTRODUCTION 7

PREMIERE PARTIE : LE COMMERCE 9

TITRE I : LES STRUCTURES COMMERCIALES 9

Chapitre I : La collecte des produits de l'agriculture industrielle et d'exportation 9

I.I. - LA TRAITE DU CAFE ET DU CACAO 9

I.I.1. - Generalites 9
I.I.2. - Evolution et mecanisme 9
I.I.3. - Les traitants 11
I.I.4. - La caisse de stabilisation 11

I.II. - LA TRAITE DE LA COLA 12

I.III. - LES REVENUS DES TRAITANTS 12

Chapitre II : La distribution des produits de l'agriculture vivrière, de l'élevage et de la pêche 15

II.I. - LES MARCHES 15

II.I.1. - Recensement, classification 15
II.I.2. - Base de sondage de l'enquete 18
II.I.3. - Zone d'attraction des marches 18
II.I.4. - Caracteristiques 20

II.II. - LES COMMERÇANTS SUR LES MARCHES 22

II.II.1. - Generalites 22
II.II.2. - Les vendeurs de produits d'origine vegetale 24
II.II.3. - Les vendeurs de produits d'origine animale 31

Chapitre III : La distribution des marchandises 40

III.I. - GENERALITES 40

III.I.1. - Historique 43
III.I.2. - Les principaux types de commerces 41

III.II. - RECENSEMENT ET CARACTERISTIQUES DES COMMERCES. 47

III.II.1. - LE COMMERCE EN ZONE RURALE 47

A. - *Le commerce dans les petits villages ruraux* 47

1. - *Le commerce fixe* 47

2. - *Le commerce itinérant* 71

B. - *Le commerce dans les gros bourgs ruraux* 75

III.II.2. - LE COMMERCE EN ZONE URBAINE 76

A. - *Le recensement des commerces dans les centres secondaires* .. 78

B. - *Le recensement des commerces dans les centres principaux* .. 78

III.III. - LES ZONES D'ATTRACTION DES CENTRES COMMERCIAUX. 79

TITRE II : LES FLUX ET LES CIRCUITS 89

Chapitre I : Le volume commercialisé et les circuits de commercialisation. 89

I.I. - LE VOLUME COMMERCIALISE 89

I.II. - LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION 101

Chapitre II : Les prix et les marges de commercialisation 105

II.I. - LES PRIX 105

II.I.1. - LES PRIX DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE INDUSTRIELLE ET D'EXPORTATION 105

II.I.2. - LES PRIX DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE VIVRIERE, DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHE 106

II.I.3. - LES PRIX DES MARCHANDISES 127

II.II. - LES MARGES 131

II.II.1. - LES DIFFICULTES POUR SAISIR LES MARGES 135

II.II.2. - LES MARGES DE DISTRIBUTION DES PRINCIPAUX PRODUITS ET MARCHANDISES 135

DEUXIEME PARTIE : LES TRANSPORTS 139

TITRE I : LES TRANSPORTS FERROVIAIRES 139

I.I. - GENERALITES 139

I.II. - LE TRAFIC FERROVIAIRE 139

I.III. - LES TARIFS FERROVIAIRES 143

TITRE II : LES TRANSPORTS ROUTIERS 148

II.I. - L'INFRASTRUCTURE ROUTIERE 148

II.I.1. - La structure du reseau routier 148
II.I.2. - L'inventaire et les caracteristiques du reseau routier. 152
II.I.3. - L'entretien et l'equipement du reseau routier 154
II.I.4. - L'interet economique du reseau routier 159

II.II. - L'UTILISATION DE L'INFRASTRUCTURE ROUTIERE 159

II.II.1. - L'effectif du parc automobile 159
II.II.2. - Les transports de produits et marchandises 161
II.II.3. - Les transports de voyageurs 166

II.III. - LES PROBLEMES POSES PAR LA PROFESSION DE TRANSPORTEUR ROUTIER 182

CONCLUSIONS GENERALES 185

ANNEXES

ANNEXE N° 1 - LES POSTES ET TELECOMMUNICATIONS 189

ANNEXE N° 2 - TABLEAUX DIVERS 193

Introduction

Dans le cadre du programme d'études régionales lancé par le Ministère du Plan du Gouvernement de la République de Côte d'Ivoire, la convention n° 2.192 du 30 août 1963 prévoyait une série d'enquêtes statistiques destinées à une étude détaillée de la Région du Sud-Est.

L'étude des circuits commerciaux, initialement prévue comme un complément indispensable de l'enquête « Budget », a été repensée, dès le lancement des enquêtes statistiques, en fonction des renseignements qu'elle serait susceptible d'apporter en elle-même (analyse des structures commerciales en particulier).

Des facteurs limitatifs (temps, moyens) interdisaient de procéder à des enquêtes statistiques lourdes dans les domaines essentiels de l'activité commerciale et des transports ; par ailleurs, il n'était pas prévu un dépouillement mécanographique des données recueillies.

Pour des raisons d'efficacité, il a donc été décidé de procéder de la façon suivante :

a) Enquête sur les « marchés ». Il a été utilisé un sondage léger avec des échantillons indépendants tirés au premier degré ;

b) Enquête sur les structures commerciales en zone rurale. Le plan de sondage des enquêtes « Agriculture » et « Budget » a été utilisé comme canevas.

Cette partie de l'étude repose donc sur des enquêtes « pseudo-statistiques ». Elle ne prétend pas donner les résultats de travaux menés avec toute la rigueur scientifique souhaitable. Compte tenu de la faiblesse des échantillons étudiés et des extrapolations faites au niveau de la Région sans aucun calcul de variances, il n'est pas possible d'attribuer une valeur sûre aux chiffres avancés. Néanmoins, ceux-ci représentent la seule approche qui ait été tentée dans ce domaine, et ne paraissent pas — à la lumière des observations qualitatives qui ont pu être faites — cerner la réalité de très loin.

c) Pour tous les autres points abordés dans ce rapport (les Transports, en particulier), il a été procédé à des observations à la fois quantitatives et qualitatives, menées avec le plus grand souci d'exactitude, mais dont les résultats ne sont donnés que comme des ordres de grandeurs, nécessitant une confrontation avec ceux des études similaires menées dans les autres régions de Côte-d'Ivoire, pour en tester le degré d'exactitude. Sur certains points, où même les extensions paraissaient hasardeuses, les résultats observés sont présentés isolément. Ils ne peuvent servir que de points de repère, et permettre une première approche quantitative de problèmes où souvent, jusqu'à maintenant, l'on était obligé de se borner à des appréciations fournies par l'observation qualitative.

La photographie des structures commerciales donnée par l'analyse qui en a été faite — bien que floue — permet cependant d'en situer les contours avec une netteté suffisante pour en déterminer les points forts et les points faibles, et en conséquence les adapter au programme de développement régional qui sera élaboré dans le Sud-Est.

PREMIÈRE PARTIE

LE COMMERCE

TITRE I

LES STRUCTURES COMMERCIALES

CHAPITRE I

LA COLLECTE DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE INDUSTRIELLE ET D'EXPORTATION

I.I. - LA TRAITE DU CAFE ET DU CACAO.

I.I.1. - Generalites.

La traite du café et du cacao est le phénomène essentiel de la vie économique de la Côte-d'Ivoire (63 % du total des exportations en 1963) et a fortiori de la Région du Sud-Est, entièrement comprise dans les zones productrices.

La commercialisation de ces deux produits a permis le développement d'un secteur monétaire important, et représente la ressource principale d'une région qui ne dispose encore d'aucune activité industrielle.

Mais si la traite a développé la consommation de biens secondaires importés, elle n'avait pas, jusqu'à une époque relativement récente, suscité le développement des échanges intérieurs.

I.I.2. - Evolution et mecanisme.

En effet, à l'origine, la traite était un simple échange produit-marchandise, nullement différent du troc. La liberté de l'échange n'était aucunement respectée, car le planteur était entièrement sous la dépendance du traitant.

Cette forme primitive n'existe plus. Une évolution importante s'est traduite par l'apparition d'une opération commerciale proprement dite.

Les grandes maisons de commerce représentent toujours le canal unique, car elles effectuent la plus grande partie du ramassage des produits, soit directement auprès des planteurs auxquels elles consentent des avances en cours de campagne, soit indirectement par l'intermédiaire de traitants bénéficiaires eux-mêmes d'un crédit. Mais ceci a eu pour effet de permettre au planteur de disposer d'argent liquide. De ce fait, il n'est plus orienté pour ses achats vers telle ou telle maison de commerce. Il reste libre du choix de la marchandise à acheter et du fournisseur qui peut la lui procurer.

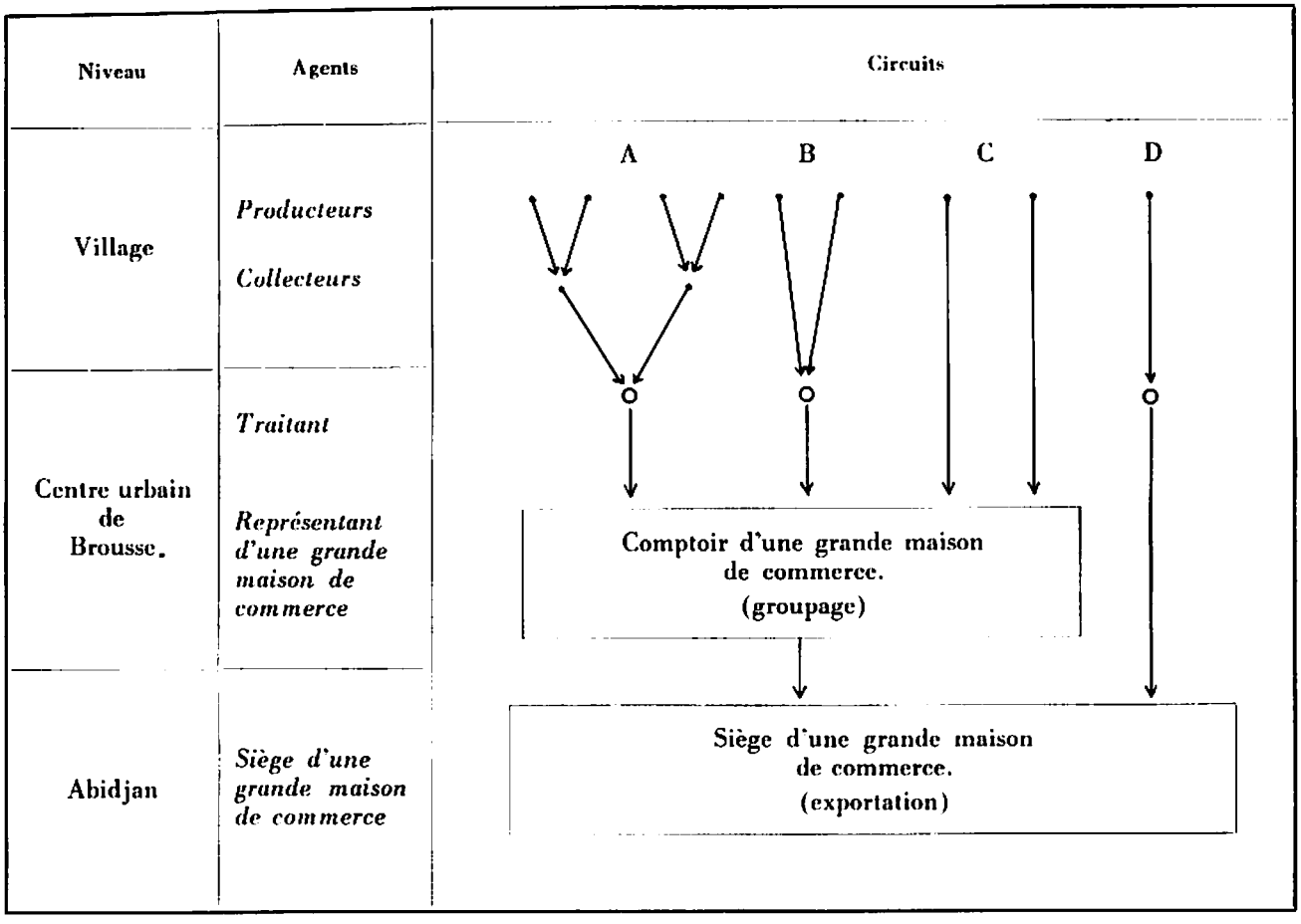
De plus le développement des moyens de communication et d'information permet au planteur de prendre connaissance des cours. Il ne vend qu'au cours officiel et à celui qui le lui propose en lui accordant le plus de facilités.

Il se crée ainsi à l'échelon local une concurrence entre les maisons de commerce, tant au stade de la distribution des marchandises qu'à celui de la collecte des produits.

La vieille règle de « l'aller et retour » est en voie de disparition et le phénomène le plus impor-

tant de l'évolution actuelle de la traite est celui de la dissociation entre les circuits de ramassage et les circuits de distribution.

Ce circuit de ramassage est plus ou moins complexe et peut se schématiser ainsi :



On voit par ce schéma que l'appellation de « traitant », donnée dans le langage courant à toute personne entrant à un moment quelconque dans le circuit de la traite, est impropre.

Aux différents stades de ce circuit, des agents effectuent des opérations déterminées, dans des conditions particulières. Le critère qui doit permettre la distinction de ces activités est celui du paiement de la récolte au producteur.

Dans cette hypothèse, les « collecteurs », dans tous les cas, ne peuvent être considérés comme traitants. Ils n'ont qu'une responsabilité financière très limitée et ne sont que des intermédiaires entre le producteur et le « traitant » véritable, des mains duquel ils reçoivent un salaire convenu à l'avance (commission).

Les « traitants » peuvent être classés en deux catégories : ceux qui effectuent les opérations de ramassage avec leurs propres fonds (circuit D, et quelquefois B) et ceux qui règlent les producteurs sur des fonds qui leur sont avancés par l'agent local d'une grande maison de commerce (circuit A et, le plus souvent, B). Dans ce cas, avant le début de la traite il est établi, entre les deux parties, un contrat aux termes duquel le traitant reçoit une avance du comptoir et s'engage en retour à lui livrer une certaine quantité de produit. Le montant de l'avance est calculé sur la quantité à livrer, au cours fixé au moment de l'engagement. A la remise des produits le traitant est rémunéré par une commission dont le taux est prévu au contrat et, le cas échéant, par la différence de cours, le prix définitif étant calculé au cours pratiqué au moment de la livraison.

Il est certain qu'à la limite, la distinction entre « collecteur » et « traitant » est difficilement discernable tant sont complexes les circuits de ramassage. Mais il est utile qu'elle soit maintenue, car il s'agit d'activités s'exerçant à des niveaux séparés, mettant en cause des moyens financiers d'inégale importance nécessitant une gestion différente.

Traitants indépendants, traitants liés par contrat à de grandes maisons de commerce, et représentants

de ces maisons de commerce, réunis sous la même appellation de « Traitants » sont le rouage indispensable de la vaste opération financière qu'est la traite.

I.I.3. - Les traitants.

A. - *Traitants européens.*

1. Les *traitants.* Les traitants européens travaillent pour leur propre compte. Ils sont en même temps transporteurs et assurent à la fois, avec leur camion, le ramassage des produits et leur évacuation jusqu'à Abidjan, au siège d'une grande maison de commerce. Ils ne sont actuellement que trois, dans l'ensemble de la Région à pratiquer cette forme de traite. Ce n'est d'ailleurs pour aucun d'entre eux leur seule activité, car en plus du transport (frêt au retour et pendant l'inter-traite), ils se livrent tous à des activités commerciales.

2. Les *agents des grandes maisons de commerce.* Ces agents ont leurs traitants attitrés, auxquels ils consentent des avances. Ils se contentent de surveiller le déroulement du ramassage, d'assurer le groupage des produits et leur expédition jusqu'au siège à Abidjan.

Cependant les producteurs importants viennent de plus en plus nombreux vendre directement leur produit au comptoir, attirés par les avances qui leur sont consenties en cours de campagne.

Trois des principales maisons de commerce d'Abidjan disposent actuellement de 12 agents dans les grands centres de production (Abengourou, Adzopé, Agnibilekrou et Daoukro).

B. - *Traitants libano-syriens.*

On se trouve là, le plus souvent, en face d'une organisation familiale, depuis les mises de fonds jusqu'à la répartition du travail : l'un est collecteur, l'autre transporteur, un troisième commerçant. Toutes ces activités sont étroitement imbriquées et permettent de prendre parfois des risques importants.

Certains travaillent pour le compte d'une grande maison de commerce. Le montant des avances qui leur sont consenties conditionne les quantités de produits qu'ils doivent livrer au comptoir local.

La plupart cependant travaillent directement pour le compte d'un important grossiste Libano-Syrien d'Abidjan, ou pour leur propre compte. Dans ce cas les produits sont évacués directement vers Abidjan sur leurs camions personnels. Il se trouve 55 traitants Libano-Syriens dans l'ensemble de la Zone Sud-Est.

C. - *Traitants africains.*

Si certains peuvent être qualifiés de « traitants », en ce sens qu'ils font effectuer le ramassage pour leur compte et qu'ils livrent directement les produits aux agents des grandes maisons de commerce, la plupart d'entre eux ne sont en réalité que des « collecteurs ».

Les recensements effectués ont permis d'en dénombrer 70 dans l'ensemble de la Région. Ce chiffre nécessite cependant quelques commentaires. Il comprend certainement tous les « traitants », mais aussi un nombre non déterminé de « collecteurs », car celui qui participe de quelque façon à la traite est considéré et se considère comme un « traitant ». Par ailleurs, le nombre réel de collecteurs utilisés dans la Région est pratiquement impossible à connaître, car ce n'est qu'une activité accessoire, très limitée dans le temps et qui se superpose toujours à une autre.

TABLEAU RECAPITULATIF DES « TRAITANTS » RECENSES DANS LA REGION SUD-EST

Tableau C I

Traitants / Zones	CAFE - CACAO				
	Européens		Libano-Syriens	Africains	Total
	Indépendants	Agents des gdes maisons			
Rurale	-	-	18	56	74
Semi-Urbaine	1	6	16	12	35
Urbaine	2	6	22	2	32
Totaux	3	12	56	70	141

I.I.4. - Caisse de stabilisation des cours du café et du cacao.

Le caractère essentiel de la commercialisation du café et du cacao réside dans la variation des cours, d'une année à l'autre.

Les cotes des Bourses Internationales commandent les cours suivant les conditions de production du Brésil pour le café, et du Ghana pour le cacao. La Côte-d'Ivoire, 3e producteur de café et 4e producteur de cacao, « subit » ces cours sans influer sur leur fixation.

Pour essayer de réduire les fluctuations et les possibilités de déséquilibre, il a été créé en 1956, la Caisse de Stabilisation des cours du café et du cacao (1).

---

(1) Cet organisme a été remplacé, par décrets n° 64.315 du 17-8-1964 et n° 65.150 du 12-5-1965, par la « Caisse de stabilisation et de soutien des produits agricoles ». Société d'Etat disposant d'attributions plus étendues.

Le but de cet organisme est d'assurer, grâce au stockage, une politique d'étalement des ventes facilitant la tenue des prix sur les marchés extérieurs. Sur le plan intérieur, il soutient les cours à l'achat, en fixant un prix de base de campagne dont la diffusion est assurée le plus largement possible.

En d'autres termes la Caisse de Stabilisation joue le rôle d'un système de compensation à courte échéance en uniformisant les prix d'une campagne, et à longue échéance en tentant d'équilibrer le déficit d'une mauvaise année par le bénéfice d'une bonne récolte.

I.II. - LA TRAITE DE LA COLA.

La traite du café et du cacao est un phénomène assez complexe. Celle de la cola est beaucoup plus simple, le traitant étant le maillon principal et souvent unique de la commercialisation de ce produit. Mais par contre, si le traitant de café et de cacao se borne à acheter les produits et à les évacuer sur les centres de groupage, le traitant de cola assure lui-même le stockage d'un produit qu'il doit conditionner avant de le commercialiser. Il a donc besoin d'investissements relativement importants (local pour le séchage et le stockage des noix) et il s'expose à des risques financiers plus grands (pertes).

Le traitant s'approvisionne en brousse par l'intermédiaire de collecteurs. Il leur remet une certaine somme d'argent contre laquelle ils doivent lui livrer une certaine quantité de cola. Le collecteur est rémunéré par sa commission, plus la marge qu'il peut prélever sur le vendeur.

Il livre au traitant la quantité prévue de noix lavées, en vrac.

Celui-ci procède à un premier conditionnement. Les noix sont mises en paniers, et sont gardées pour la fermentation deux à trois semaines en magasin. Elles sont ensuite triées, et mises une dernière fois en paniers. Elles sont alors prises en charge par le transporteur, mais le plus souvent c'est encore le traitant lui-même qui en assure le transport sur son camion personnel.

Tous les traitants de cola, sauf un Libanais à Agboville, sont africains et plus particulièrement Dioulas. Il en a été dénombré 145 dans l'ensemble de la Région, se répartissant de la façon suivante :

Zone rurale	76
Zone semi-urbaine	7
Zone urbaine	62
Ensemble	145

La plupart d'entre eux exercent leur activité dans les centres d'Agboville, Anyama, Adzopé, et Abengourou.

I.III. - LES REVENUS DES TRAITANTS.

I.III.1. - Les traitants de café et de cacao.

En ce qui concerne la collecte du café et du cacao, il n'a pas été possible d'établir des comptes d'exploitation de traitants, ni même des comptes-types par catégories de traitants.

Les revenus laissés dans la Région par cette activité ont donc été approchés d'une façon globale.

La commission laissée par les grandes maisons de commerce aux traitants (2) collectant les produits pour leur compte, peut être considérée comme la valeur moyenne de la marge brute laissée par la commercialisation, au stade intermédiaire, pour un kilo de café ou de cacao. Cette commission est fixée à 3,50 F CFA par kilo. Pour connaître le revenu du traitant, il faut évaluer ses frais d'exploitation. Cette évaluation est très malaisée. Un des postes les plus importants est vraisemblablement celui des coûts de transport, du lieu de collecte au centre de groupage. Les grandes maisons de commerce retenant la somme de 1 F CFA par kilo de produit à leurs collecteurs lorsque ces derniers ne prennent pas à leur charge le transport aux magasins de la société, ce chiffre a été considéré comme représentant la valeur moyenne des coûts de transport à la charge du traitant (3). Les autres frais d'exploitation n'ont pu être évalués. Seule une enquête particulière effectuée auprès des diverses catégories de traitants aurait permis de les isoler et d'en déterminer l'importance. C'est le cas, par exemple, des rémunérations, de forme et de valeur très variables, versées aux petits collecteurs, et dont l'importance, bien que non déterminée, ne doit pas être négligeable.

En tout état de cause, il a été retenu, comme valeur moyenne de la marge nette des traitants, la somme de 2.50 F CFA par kilo de produit (commission de 3,50 F — 1 F pour frais de transport).

Pendant la campagne 1963-1964, il a été commercialisé dans la région Sud-Est 118.500 tonnes de café et 53.000 tonnes de cacao, soit 171.500 tonnes de produit (4).

(2) Cette somme est imputée sur les frais généraux de l'exportateur. On verra (cf. 1re Partie - Titre II - Chapitre II - Les prix) que le « prix de soutien », publié en début de campagne par la Caisse de Stabilisation, comprend le prix fixe payé au producteur et le prix fixe des frais généraux de l'exportateur. C'est sur ce dernier que les grandes maisons exportatrices ristournent une commission à leurs traitants.

(3) Le coût du transport des centres de groupage au port d'embarquement est supporté par la Caisse de Stabilisation (cf. 1re Partie - Titre II - Chapitre II).

(4) Cf. 1re Partie - Titre II - Chapitre I. « Le volume commercialisé ».

La masse des marges nettes laissées aux traitants (en supposant que tous les produits commercialisés transitent par eux) s'éleverait donc à 430 millions de francs CFA, sur lesquels il resterait encore à prélever les rémunérations des collecteurs.

I.III.2. - Les traitants de cola.

La traite de la cola est exclusivement entre les mains des « dioulas ». Il s'agit d'une activité très spécialisée, aussi bien dans son objet que dans sa forme. De ce fait, il ne paraît pas y avoir, comme dans le cas du café et du cacao, des catégories de traitants très diversifiées. Tous ceux qui font la traite de la cola sont des commerçants importants, ne dédaignant pas, à l'occasion, s'immiscer dans la commercialisation du café et du cacao, et pratiquant presque tous le transport comme activité annexe, assurés du fret que constituent la cola à l'aller et le bétail ou le poisson importés au retour.

A. *Prix de revient d'un panier de cola destiné à l'exportation* (5).

a) Achat des noix : 55 F × 50		2.750 F
b) Commission des collecteurs		150 F
c) Conditionnement :		
Panier	40 F	
Feuilles	65 F	
Cordes	15 F	
=		120 F
d) Main-d'œuvre :		
Trieur	20 F	
Emballeur	25 F	
=		45 F
e) Transport		800 F
f) Douane		350 F
g) Pertes : $\frac{2.750 \times 10}{100}$ = ...		275 F
Total		4.490 F

B. *Prix de vente d'un panier de cola à l'exportation.*

Entre 5.000 et 6.000 F, soit en moyenne	5.500 F

C. *Marge nette*.....	1.010 F
arrondi à :	1.000 F

L'unité de vente de la cola pour l'exportation étant le panier de 50 kg net, il est donné ci-dessous un compte d'exploitation-type pour cette unité de vente.

Les éléments du compte ont été fournis par différents traitants interrogés à Abengourou, Agboville et Anyama.

Il faut souligner le caractère indicatif de ces chiffres car il s'agit d'un compte moyen établi dans des conditions normales de commercialisation. Il est certain qu'en début de traite où les prix d'achat de la cola au producteur sont très bas (jusqu'à 35 F/kilo et même moins), les marges réalisées par les

(5) *Notes sur le prix de revient d'un panier de cola.*

a) *Prix d'achat des noix :*

Le prix d'achat au producteur est extrêmement variable au cours de l'année. Il oscille entre 35 F et 40 F CFA le kilo entre les mois d'octobre et décembre, pour se fixer à 60 F environ en décembre-janvier, et monter jusqu'à 70-75 F en fin de période de production. Il a été retenu un prix moyen de 55 F/kilo payé par le traitant.

b) *Commission des collecteurs :*

Fixée à 3 F/kilo, soit 150 F par panier.

c) *Conditionnement :*

1) les paniers : ils sont fabriqués par des dioulas de brousse et achetés en gros par les traitants à un prix unitaire allant de 30 à 50 F (moyenne retenue 40 F) ;

2) les feuilles : les paniers sont tapissés de larges feuilles destinées à maintenir une certaine humidité. Si la cola en paniers est stockée trop longtemps (plus d'un mois), les feuilles doivent être changées. Celles-ci sont achetées entre 10 et 15 F le kilo. Il faut environ 5 kg de feuilles par panier, soit une dépense approximative de 65 F ;

3) les cordes : il faut entre 550 F et 650 F de corde pour attacher 40 paniers, soit une dépense moyenne par panier de 15 F environ.

d) *Main-d'œuvre :*

1) trieur : un trieur sélectionne environ 1 tonne de noix par jour, soit la valeur de 20 paniers. Son salaire journalier étant de 400 F, le coût du triage d'un panier se situe aux alentours de 20 F ;

2) emballeur : celui-ci assure la mise en panier des noix triées. Il est payé forfaitairement, à raison de 25 F par panier rempli.

e) *Transport :*

Le transport par camion revient entre 15 et 20 F le kilo pour le Mali (soit entre 750 et 1.000 F par panier) et entre 10 et 15 F le kilo pour la Haute-Volta (soit entre 500 et 750 F par panier). Le transport par chemin de fer à destination de la Haute-Volta peut être estimé à environ 425 F par panier (8,50 F le kilo).

f) *Douane :*

Les expéditions supportent des droits de douane se situant aux alentours de 25.000 F les 100 paniers, à leur entrée au Mali (soit 5 F le kilo environ) et de 40.000 F les 100 paniers à leur entrée en Haute-Volta (soit 8 F le kilo environ). Pour les exportations vers le Niger, les taxes sont plus importantes et atteignent 1.250 par panier (25 F le kilo). Il a été retenu le chiffre moyen de 7 F le kilo, soit 350 F par panier.

g) *Pertes :*

Les pertes supportées par le traitant de cola sont très variables. Elles sont généralement importantes et il a été retenu un coefficient de pertes de 10 % des quantités achetées.

traitants sont plus importantes. Par ailleurs, le conditionnement des noix dans de mauvaises conditions climatiques, le stockage prolongé pouvant résulter d'une mévente temporaire, entraînent quelquefois des pertes pouvant aller jusqu'à 30 %.

Néanmoins, on peut considérer comme des valeurs moyennes au kilo les chiffres ci-après, découlant du compte d'exploitation-type qui a été établi :

1. Prix moyen de vente par le producteur	55 F
2. Commission du collecteur	3 F
3. Prix moyen d'achat par le traitant ..	58 F
4. Frais d'exploitation du traitant	32 F
5. Prix de revient (6) du traitant	90 F
6. Prix de vente en gros par le traitant	110 F
7. Marge brute du traitant	55 F
8. Marge nette du traitant	20 F

Cette activité laisse des revenus importants dans la région, où les quantités de cola exportées ont été évaluées à 16.000 t (7).

Le chiffre d'affaires des traitants-transporteurs de cola se situerait donc aux alentours de 1.750.000.000 F CFA, laissant à l'ensemble de ces derniers une marge nette globale de 300.000.000 de F CFA environ, (18 %), s'ils suivaient sans interruption le produit, du lieu de production au lieu de vente. En fait, des regroupements et changements de main, sont fréquemment effectués à Bouaké, surtout lorsqu'il s'agit de cola expédiée par de petits traitants.

(6) Le « prix sortie région » se situe aux alentours de 65 F/kilo.

(7) cf. 1re Partie - Titre II - Chapitre I.

CHAPITRE II

LA DISTRIBUTION DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE VIVRIÈRE DE L'ÉLEVAGE ET DE LA PÊCHE

Tous ces produits et en particulier ceux de l'agriculture vivrière, sont distribués par le canal d'une foule de vendeurs et vendeuses étendant ses ramifications sur l'ensemble de la Région. En raison de la multiplicité et de la fluidité de ses agents, une partie de cette activité est pratiquement insaisissable. Cependant, la part de ce commerce échappant à toute investigation ne semble pas être très importante, car l'appareil commercial essentiel, assurant la distribution des produits de l'agriculture vivrière, de l'élevage et de la pêche, est constitué par les marchés.

Ceux-ci entraînant au niveau du village-marché et de sa zone d'attraction, le regroupement des vendeurs et vendeuses les plus stables, forment un réseau de distribution permanent et bien structuré.

II.I. - LES MARCHES.

II.I.1. - Recensement-classification.

Avant de procéder à ce recensement il fallait préciser la définition que l'on retiendrait du « Marché ». En zone de savane un marché est facilement discernable. Il se situe par rapport aux marchés voisins, dans un cycle régulier dans le temps et dans l'espace. En zone de forêt il en va différemment. Les marchés sont indépendants les uns des autres, aussi bien dans le temps que dans l'espace.

Dans les centres urbains et même dans les villages ruraux importants on a affaire à des marchés réguliers (quotidiens ou bi-hebdomadaires) et bien caractérisés (infrastructure). Par contre, dans les petites agglomérations de brousse, il est nécessaire de préciser à partir de quel seuil il existe un marché véritable plutôt qu'un ensemble d'infimes transactions très irrégulières non organisées et portant presque exclusivement sur des produits vivriers. De tels échanges se pratiquent couramment dans la plupart des villages de la Région. On ne pouvait les retenir tous. Aussi a-t-il semblé nécessaire, pour qu'il y ait véritablement « marché », que trois conditions soient remplies simultanément :

1° qu'il existe un lieu public (aménagé ou non), uniquement consacré à cela et appelé par extension « le marché » ;

2° qu'il s'y réunisse des marchands de produits vivriers et de produits manufacturés ;

3° que cette réunion se tienne d'une façon régulière, à des jours fixes.

Ceci étant précisé, deux procédés dont les résultats ont été recoupés, ont permis d'effectuer le recensement exhaustif des marchés de la Région :

1° Utilisant comme canevas le découpage en grappes résultant du plan de sondage réalisé pour les enquêtes « Agriculture » et « Budget », on a posé aux chefs et notables de tous les villages situés dans les grappes tirées, les deux questions suivantes :

— Existe-t-il un marché dans votre village ?

— Sur quels marchés des alentours les villageois ont-ils l'habitude de se rendre ?

En regroupant les renseignements recueillis, on a pu établir une carte des marchés, dans la zone d'attraction desquels entrent les villages des grappes-échantillons.

2° Une prise de contact directe avec tous les sous-préfets, chefs de circonscriptions administratives rattachées à la zone d'enquête, a permis de faire le point définitif par sous-préfecture, de tous les marchés.

Il en a ainsi été dénombré 96, qui ont été classés en 4 catégories, en prenant comme critères leur fréquence et leur fréquentation.

Tableau C 2

Catégories	Fréquence	Fréquentation	Nombre de marchés
Urbains	quotidiens	2.500 personnes environ	4
Semi-Urbains	quotidiens	de 500 à 1.000 personnes	6
Ruraux	bi-hebdomadaires	de 100 à 500 personnes	19
Brousse	hebdomadaires	100 personnes environ	67
Total			96

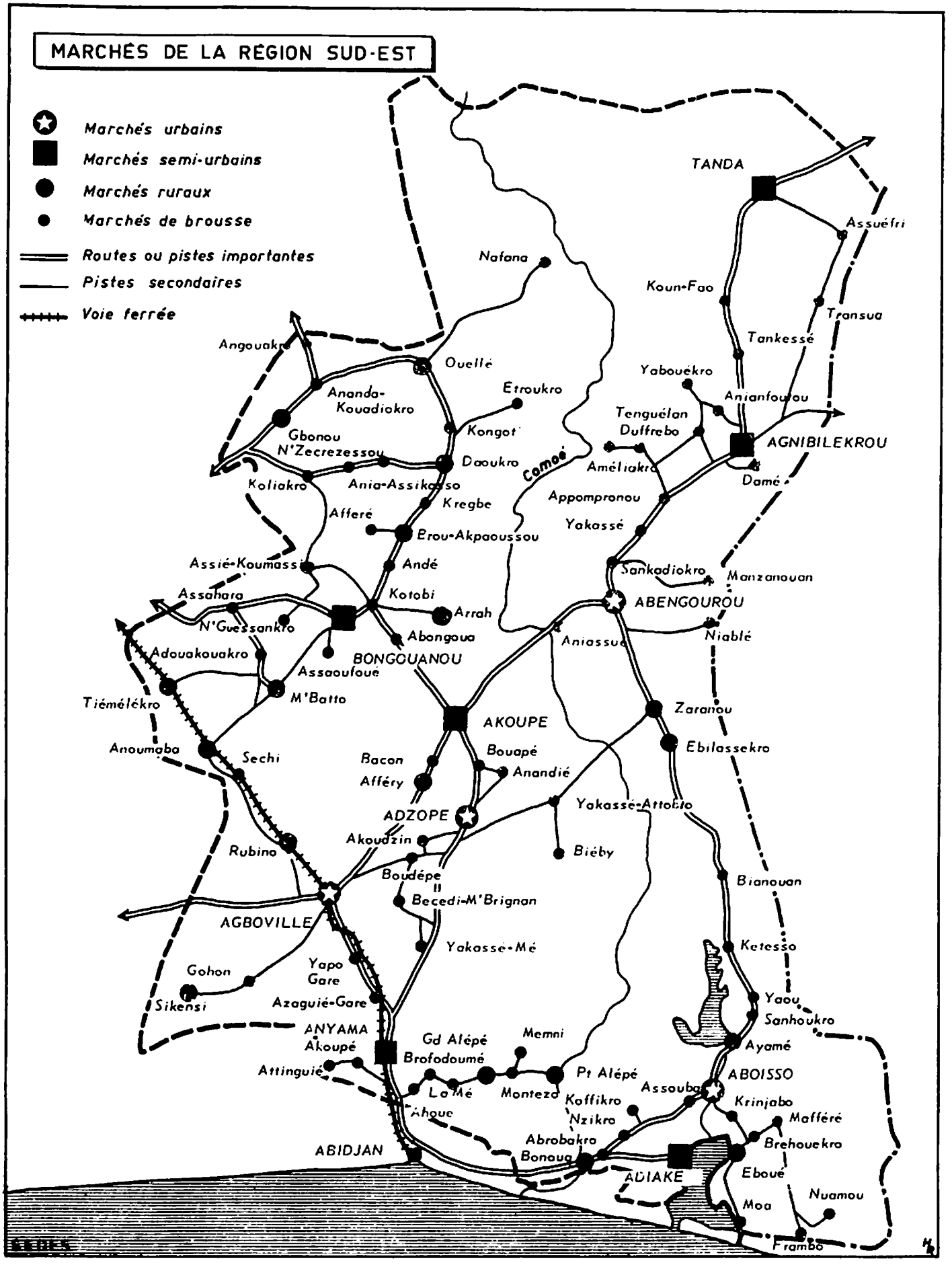
Le Tableau C 3 récapitule les marchés de la Région par sous-Préfectures et par catégories. La carte n° C 1 indique leur situation géographique.

TABLEAU RECAPITULATIF DES MARCHES DE LA REGION SUD-EST

Tableau C 3

Sous-Préfecture	Marchés urbains	Marchés semi-urbains	Marchés ruraux	Marchés de brousse	Total général
I - Abengourou	1 - Abengourou		1 - Ebilassékro 2 - Zaranou	1 - Aniassué 2 - Appropronou 3 - Niablé 4 - Sankadiokro 5 - Yakassé	8
II - Aboisso	1 - Aboisso		1 - Eboué	1 - Assouba 2 - Koffikro 3 - Krinjabo 4 - Mafféré 5 - N'zikro	7
III - Adiaké		1 - Adiaké		1 - Bréhoukro 2 - Frambo 3 - Moa 4 - Nouamou	5
IV - Adzopé	1 - Adzopé	1 - Akoupé	1 - Afféry	1 - Akoudzin 2 - Anandié 3 - Bacon 4 - Bécédi-MBrignan 5 - Biéby 6 - Bouapé 7 - Boudépé 8 - Yakassé-Attobro 9 - Yakassé-Mé	12
V - Agboville	1 - Agboville		1 - Rubino	1 - Azaguié-gare 2 - Séchi 3 - Yapo-gare	5
VI - Agnibilékrou		1 - Agnibilékrou	1 - Damé	1 - Agnianfoutou 2 - Ameliakro 3 - Duffrébo 4 - Manzanouan 5 - Tenguelan 6 - Yabouékro	8
VII - Alépé			1 - Petit-Alépé 2 - Grand-Alépé	1 - Memni 2 - Montézo	4
VIII - Anyama		1 - Anyama		1 - Ahoué 2 - Akoupé 3 - Attinguié 4 - Brofodoumé 5 - La-Mé (IRHO)	6
IX - Arrah			1 - Arrah	1 - Abongoua 2 - Kotobi 3 - Kregbé	4
X - Ayamé			1 - Ayamé	1 - Bianouan 2 - Ketesso 3 - Sanhoukro 4 - Yaou	5
XI - Bassam			1 - Bonoua	1 - Abrobakro	2
XII - Bocanda			1 - Gbonou	1 - Ananda-Kouadiokro 2 - Koliakro 3 - N'zécrézessou	4
XIII - Bongouanou		1 - Bongouanou	1 - Brou-Akpaoussou	1 - Afféré II 2 - Andé 3 - Assnoufoué 4 - Assié-Kumassi 5 - N'guessankro	7
XIV - Daoukro			1 - Daoukro 2 - Ouellé	1 - Ania-Assikasso 2 - Etroukro 3 - Kongoti	5
XV - M'Bahiakro				1 - Angouakro	1
XVI - M'Batto			1 - Anoumaba 2 - M'Batto 3 - Tiémélékro	1 - Adouakouakro 2 - Assahara	5
XVII - Prikro				1 - Nafana	1
XVIII - Sikensi			1 - Sikensi	1 - Gomon	2
XIX - Tanda		1 - Tanda		1 - Assuéfry 2 - Koun-Fao 3 - Tankessé 4 - Transua	5
Total	4	6	19	67	96

NOTA : Le marché urbain de Bocanda, étudié dans le cadre de l'enquête régionale de Bouaké, a été, avec l'accord de la Direction des Etudes de Développement, exclu de la zone d'enquête.


MARCHÉS DE LA RÉGION SUD-EST
Marchés urbains
Marchés semi-urbains
Marchés ruraux
Marchés de brousse
Routes ou pistes importantes
Pistes secondaires
Voie ferrée
TANDA
Assuéfri
Nafana
Koun-Fao
Transua
Tankessé
Angouakro
Ouellé
Yabouékro
Ananda-Kouadiokro
Etroukro
Anianfoutou
Tenguélan Dufrebo
Gbonou N'Zecrezessou
Kongot
AGNIBILEKROU
Daoukro
Comoé
Amélikro
Koliakro
Ania-Assikasso
Damé
Appompronou
Kregbe
Afferé
Yakassé
Erou-Akpaoussou
Assié-Koumassi
Andé
Sankadiokro
Manzanouan
Assahara
Kotobi
ABENGOUROU
Arrah
N'Guessankro
Abongoua
Aniassué
Niablé
Adouakouakro
BONGOUANOU
Assaoufoué
Tiémélékro
M'Batto
Zaranou
AKOUPE
Anoumaba
Sechi
Bacon
Bouapé
Ebilassekro
Afféry
Anandié
ADZOPE
Yakassé-Attobro
Akouazin
Rubino
Biéby
Boudépe
Bianouan
Becedi-M'Brignan
AGBOVILLE
Yakassé-Mé
Ketesso
Gohon
Yapo Gare
Yaou
Sikensi
Azaguié-Gare
Sanhoukro
ANYAMA
Akoupé
Gd Alépé
Memni
Ayamé
Brofodoumé
Attinguié
Pt Alépé
ABOISSO
Assouba
La Mé
Montezo
Koffikro
Krinjabo
Ahoue
Nzikro
Mafféré
Abrobakro
Brehouekro
ABIDJAN
Bonoua
ADIAKE
Eboué
Nuamou
Moa
Frambo
SERIES

II.I.2. - Base de sondage de l'enquête.

Le classement des marchés par catégories, en fonction de leur fréquentation effectué *a priori* pour les besoins du sondage — avec pour toute connaissance des marchés, celle qu'avait permis une première série de passages (hors enquête) pour les relevés des prix pendant la première période (octobre-janvier) a été confirmé par les résultats des observations ultérieures (cf. tableau C/8).

La validité de la base de sondage dépend en effet de celle du classement initial des marchés en catégories, à l'intérieur desquelles ont été choisis les marchés-échantillons, et non pas de la valeur du taux de fréquentation. La fraction de sondage est, pour une catégorie de marchés, le rapport entre le nombre total de personnes fréquentant tous les marchés de cette catégorie pendant toute la durée de l'enquête (6 mois) et le nombre de personnes enquêtées à l'occasion des passages effectués sur les marchés-échantillons de la même catégorie pendant la même période ; le taux de fréquentation des marchés se retrouve dans les deux termes du rapport, et sa modification n'entraîne pas une variation de la fraction de sondage ni du coefficient d'extrapolation par catégorie.

Les éléments de la base de sondage de l'enquête « marchés » sont réunis dans le tableau C/4, ci-après.

Tableau C 4 — BASE DE SONDAGE DE L'ENQUETE "MARCHES"

Catégories de Marchés	Critères de Classement (à priori) : Fréquence (1)	Critères de Classement (à priori) : Fréquentation	Nombre total de Marchés	Nombre total de personnes sur ces Marchés pendant la durée de l'enquête (6 mois ou 26 semaines)	Marchés-échantillons	Nombre de passages par Marchés-échantillons	Fréquence des Passages	Nombre de personnes enquêtées pendant 6 mois (ou 26 semaines)	Fraction de Sondage	Coefficient d'extrapolation
Urbains	Q	2.500	4	4 (2.500×7×26) = 1.820.000	4	8	1 toutes les 3 semaines.	4 (2.500×8) = 80.000	$\frac{80.000}{1.820.000} = \frac{1}{22,75}$	22,75
Semi-Urbains	Q	1.000	6	6 (1.000×7×26) = 1.092.000	6	4	1 toutes les 6 semaines.	6 (1.000×4) = 24.000	$\frac{24.000}{1.092.000} = \frac{1}{15,50}$	15,50
Ruraux	B.H.	500	19	19 (500×2×26) = 494.000	5	4	1 toutes les 6 semaines.	5 (500×4) = 10.000	$\frac{10.000}{194.000} = \frac{1}{19,40}$	19,40
Brousse	H	100	67	67 (100×26) = 174.200	14	6	1 tous les mois	14 (100×6) = 8.400	$\frac{8.400}{174.200} = \frac{1}{20,74}$	20,74
Ens.	-	-	96	3.580.200	29	-		122.400	$\frac{122.400}{3.580.200} = \frac{1}{29,25}$	29,25

(1) Q = quotidien B.H. = bi-hebdomadaire H = hebdomadaire

les 4 marchés urbains ont été enquêtés à raison de 8 passages par marché, à intervalle de 3 semaines.

Les 6 marchés semi-urbains ont été enquêtés à raison de 4 passages par marché à intervalle de 6 semaines. Sur chacun des marchés de ces deux catégories, un passage a été effectué un jour de « grand marché ».

Sur les 19 marchés ruraux, 5 marchés-échantillons ont été choisis. Chacun a été visité 4 fois à raison d'un passage toutes les 6 semaines.

Sur les 67 marchés de brousse, 14 marchés-échantillons ont été choisis, chacun ayant été visité 6 fois à raison d'un passage tous les mois (1).

II.I.3. - Zones d'attraction.

Dans les pays de savane, le marché reste encore le centre essentiel de la vie économique en milieu rural et son influence s'exerce sur une zone relativement grande : jusqu'à 50 km pour les produits agricoles, et jusqu'à 100 km pour les produits manufacturés dans le cas des marchés urbains (2).

En pays de forêt, où la collecte des produits de la traite est assurée à la plantation même, et où

(1) *Marchés-échantillons : Urbains :* Abengourou, Aboisso, Adzopé, Agboville — *Semi-Urbains :* Adiaké, Agnibilékrou, Akoupé-Nord, Anyama, Bongouanou, Tanda — *Ruraux :* Affery, Eboué, Ouellé, Rubino, Zaranou — *Brousse :* Adouakouakro, Akoupé-Sud, Ananda, Kouadiokro, Ania-Assikasso, Assaoufoué, Bacon, Biéby, Frambo, Koffikro, Memni, Niabley, Sechi, Tankessé, Tenguelan.

l'infrastructure commerciale permanente est très étendue, le marché est un lieu d'échanges ne dépassant guère le cadre du village lui-même ou des campements voisins.

A. - *Résidence des vendeurs.*

Un sondage effectué sur 24 des marchés échantillons (4 « urbains », 6 « semi-urbains », 5 « ruraux » et 9 « brousse »), pendant toute la durée de l'enquête, et ayant porté sur 3.931 vendeurs ou vendeuses de produits bruts d'origine végétale et aliments locaux (produits vivriers bruts ou transformés localement) contrôlés à l'occasion des relevés des prix de détail, a permis, en ce qui concerne leur lieu de résidence habituelle, d'obtenir les renseignements suivants :

RESIDENCE DES VENDEURS ET VENDEUSES DE PRODUITS BRUTS D'ORIGINE VEGETALE ET ALIMENTS LOCAUX

Tableau C 5

Vendeurs et vendeuses / Marchés	Résidant dans le village-marché		Résidant à - 10 km du village-marché		Résidant à + 10 km du village-marché		Ensemble	
	Nombre de vendeurs	%	Nombre de vendeurs	%	Nombre de vendeurs	%	Nombre de vendeurs	%
Urbains	1.283	90,8	96	6,8	34	2,4	1.413	100
Semi-Urbains	740	86,9	95	11,2	16	1,9	851	100
Ruraux	541	90,2	32	5,3	27	4,5	600	100
Brousse	961	90,1	79	7,4	27	2,5	1.067	100
Ensemble	3.525	89,7	302	7,7	104	2,6	3.931	100

Un autre sondage effectué sur les mêmes marchés pendant la même période, et ayant porté sur 1.695 vendeurs ou vendeuses de produits alimentaires d'origine animale (viande de boucherie, volailles, poissons, escargots, œufs) a donné les résultats suivants :

RESIDENCE DES VENDEURS ET VENDEUSES DE PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE

Tableau C 6

Vendeurs et vendeuses / Marchés	Résidant dans le village-marché		Résidant à - 10 km du village-marché		Résidant à + 10 km du village-marché		Ensemble	
	Nombre de vendeurs	%	Nombre de vendeurs	%	Nombre de vendeurs	%	Nombre de vendeurs	%
Urbains	700	97,3	4	0,6	15	2,1	719	100
Semi-Urbains	338	98,3	6	1,7	0	0	344	100
Ruraux	221	96,5	0	0	8	3,5	229	100
Brousse	368	91,3	17	4,2	18	4,5	403	100
Ensemble	1.627	96,0	27	1,6	41	2,4	1.695	100

En ce qui concerne la résidence des vendeurs de produits manufacturés il n'a pas été possible de recueillir des données précises en se basant sur les questions posées lors des relevés des prix de détail des marchandises. En effet, les tabliers ne vendent pas un seul article, mais en proposent une gamme très étendue et ainsi on risquait, sur les fiches, de trouver plusieurs fois le même vendeur à l'occasion du relevé des prix de différents produits.

Cependant une approche qualitative du problème permet de penser que pratiquement tous les vendeurs de produits manufacturés résident dans le village même où ils exercent leur activité sur le marché, sauf quelques colporteurs de passage proposant surtout des tissus ou des bijoux de pacotille.

B. - *Résidence des acheteurs.*

On n'a procédé à aucun sondage permettant de préciser la résidence des acheteurs fréquentant un

(2) Voir « Etude de la Région de Korhogo » SEDES.

marché donné. Il est cependant certain que la presque totalité d'entre eux est originaire du village même.

Mais dans un certain nombre de cas, acheteurs et vendeurs se confondent, et l'on peut valablement penser que pour la plupart, les vendeurs de produits vivriers ne résidant pas dans le village-marché sont en même temps des acheteurs. En effet pour ceux-ci, le fait de venir au marché ne correspond pas seulement à une intention de vendre leurs produits mais aussi d'acheter les marchandises qui leur font défaut dans leur propre village, ou qu'ils y trouveraient à un prix supérieur. La régularité de la fréquentation du marché par les vendeurs confirme ce fait. Ceux qui résident dans le village ont pratiquement tous répondu qu'ils s'y rendent tous les jours de marché. Ceux qui résident hors du village ont répondu qu'ils le fréquentent irrégulièrement et d'autant plus irrégulièrement qu'ils habitent dans un village plus éloigné.

Ainsi, il semble que ce soit le centre, constitué par l'ensemble de l'appareil commercial du village, plutôt que le marché lui-même, qui constitue le pôle d'attraction d'une zone donnée, l'importance de cette zone étant proportionnelle à celle du centre commercial qui en est le pôle. (cf. zones d'attraction des centres commerciaux).

En définitive :

1° les vendeurs de produits manufacturés résident en permanence dans le village-marché et y ont une activité fixe. Ils ne fréquentent pas les marchés voisins, mais leur installation en un point attire une clientèle étrangère, d'origine assez lointaine (30 à 40 km en moyenne selon l'importance du marché) mais dans tous les cas, peu nombreuse et irrégulière ;

2° les vendeurs de produits d'origine animale résident dans leur quasi-totalité dans le village-marché (96 % en moyenne). Ceux qui fréquentent des marchés voisins — et dans ce cas ce sont surtout des marchés de brousse — sont attirés par la recherche d'une clientèle dans un centre dépourvu de commerce de leur spécialité ;

3° les vendeurs de produits bruts d'origine végétale résident eux aussi, pour la plupart dans le village-marché (90 % en moyenne). Parmi ceux qui sont étrangers au village, les 3/4 sont originaires d'une zone ayant moins de 10 km de rayon. Il semble, dans ce cas, que le marché ne représente pas uniquement pour les villageois un point de vente de leurs produits, mais aussi le lieu d'achat de biens ou de services qu'ils ne peuvent satisfaire chez eux.

Le « marché » dans la région Sud-Est n'apparaît donc pas nettement comme le centre d'écoulement principal des produits vivriers d'une zone donnée. Il représente au contraire dans ce domaine une activité très localisée. Le « marché » apparaît plutôt comme un centre de distribution secondaire des produits manufacturés dans les villages avoisinants. A ce titre seulement on peut parler de zone d'attraction. Mais, si cette zone est géographiquement assez grande, il ne s'y produit qu'un mouvement très peu dense et très irrégulier.

II.I.4. - Caractéristiques.

A. - *Desserte.*

Si l'on examine sur la carte n° C/1 la disposition des 96 marchés de la Région Sud-Est en fonction des voies de communication, on remarque que :

1° La moitié, soit 48, parmi lesquels tous les marchés urbains et semi-urbains, est située sur les routes ou pistes principales. Tous les autres sont situés sur des pistes secondaires, praticables elles aussi toute l'année, avec cependant plus ou moins de difficultés en saison des pluies. Seul l'accès de trois marchés côtiers dans le Sud-Est de la Région (Moa, Frambo, Nuamou) est en cette saison très difficile pour les véhicules légers, et pratiquement interdit aux camions. La liaison reste cependant possible par la lagune, au départ d'Adiaké ou d'Eboué.

2° Huit marchés sont situés sur la voie ferrée. Tous sauf Sechi, dont la piste est impraticable même en saison sèche, sont également desservis par la route.

B. - *Densité.*

Pour une superficie de 46.100 km² et une population de 687.500 habitants, la région Sud-Est dispose d'un marché pour 480 km² et pour 7.160 habitants. Mais cette répartition n'est pas géographiquement homogène. La carte n° C/1 fait ressortir quatre zones denses, situées sensiblement au nord-est, à l'ouest, au centre sud-ouest et au sud-est. Entre elles apparaissent des zones pratiquement dépourvues de marchés, correspondant grossièrement, du nord au sud, à une bande s'étendant de part et d'autre du cours de la Comoé. Cette répartition des marchés correspond grosso-modo aux zones de production et de population les plus importantes.

C. - *Superficie.*

Les mesures effectuées sur les 29 marchés-échantillons ont permis de déterminer, par catégories, la superficie moyenne des marchés de la Région. Celle-ci est de l'ordre de :

8.560 m² pour les marchés urbains ;
6.580 m² pour les marchés semi-urbains ;
3.090 m² pour les marchés ruraux ;
1.380 m² pour les marchés de brousse.

La superficie de l'emplacement réservé au marché n'est pas toujours fonction de son importance et

souvent des marchés fréquentés, en moyenne, par le même nombre de personnes donc, *a priori*, d'importance à peu près égale ont des superficies très différentes. Le tableau C/7 indique, pour les marchés-échantillons, des variations de surface, à l'intérieur d'une même catégorie, qui vont de 1 à 2 pour les marchés urbains, de 1 à 4 pour les marchés semi-urbains, de 1 à 5 pour les marchés ruraux, et de 1 jusqu'à 20 pour les marchés de brousse.

Ce même tableau, en comparant la surface occupée et le nombre moyen de personnes fréquentant le marché, permet de mieux saisir la démesure qui existe souvent — surtout sur les marchés de brousse — entre l'importance réelle du marché et celle de la surface qu'il occupe.

Les densités extrêmes auxquelles on aboutit (de 0,02 à 0,38 personnes au m²) caractérisent bien les marchés de la Région, certains donnant une impression de tristesse et de lenteur (Tanda, Bacon, Tenguelan, par exemple) tandis que d'autres paraissent devoir éclater d'une activité grouillante et bruyante. Il semble que l'optimum doive se situer autour d'une densité de 0,15 à 0,20 personnes au m² (Agnibilekrou, Akoupé-Nord, Bongouanou, par exemple), les deux extrêmes étant en définitive, bien que pour des raisons opposées, néfastes à un bon « rendement » de l'activité commerciale du marché.

Tableau C 7

Marchés-Echantillons		Nombre moyen de personnes sur le marché	Surface en m2	Densité au m2
Catégories	Désignation			
Urbains	ABENGOUROU	2.949	12.240	0,24
	ADZOPE	2.366	8.430	0,28
	AGBOVILLE	2.205	7.180	0,30
	ABOISSO	2.158	6.380	0,33
Moyenne		2.420	8.560	0,28
Semi-Urbains	ADIAKE	1.088	2.840	0,38
	AGNIBILEKROU	1.496	9.990	0,14
	AKOUPE-NORD	1.083	6.200	0,17
	ANYAMA	1.120	3.150	0,35
	BONGOUANOU	1.153	6.720	0,17
	TANDA	479	10.600	0,04
Moyenne		1.070	6.580	0,16
Ruraux	AFFERY	570	4.800	0,11
	EBOUE	710	3.200	0,22
	OUELLE	620	2.890	0,21
	RUBINO	618	3.590	0,17
	ZARANOU	103	980	0,10
Moyenne		524	3.090	0,16
Brousse	ADOUAKOUAKRO	63	400	0,15
	AKOUPE-SUD	76	350	0,21
	ANANDA-KOUADIOKRO	454	3.180	0,14
	ANIA-ASSIKASSO	112	1.680	0,06
	ASSAOUFOUE	115	1.520	0,07
	BACON	131	4.440	0,02
	BIEBY	82	220	0,37
	FRAMBO	174	780	0,22
	KOFFIKRO	129	550	0,23
	MEMNI	95	420	0,22
	NIABLE	126	590	0,21
	SECHI	575	2.870	0,20
	TANKESSE	80	900	0,08
	TENGUELAN	93	1.440	0,06
Moyenne		164	1.380	0,11

D. - *Fréquentation.*

Dans le tableau ci-dessus on a fait figurer le nombre moyen de personnes présentes sur chacun des marchés-échantillons. Il est nécessaire avant d'analyser plus en détail la fréquentation des marchés de la Région, d'indiquer de quelle façon ces chiffres ont été obtenus.

A l'occasion de chaque passage sur un marché, il a été procédé — au moment de la plus grande affluence — au comptage de toutes les personnes présentes, en traçant (fictivement) un certain nombre de carrés de densité de trois mètres de côté, dans trois zones caractéristiques : dense, moyennement fréquentée et clairsemée, et on a compté les personnes présentes dans chacun de ces carrés de densité. L'extrapolation du nombre de personnes présentes

dans la superficie de la totalité des carrés de densité posés, par rapport à la superficie totale du marché, a permis de déterminer le nombre de personnes (vendeurs et acheteurs) fréquentant ce jour-là le marché. Le nombre moyen de personnes fréquentant un marché donné est la moyenne arithmétique des résultats obtenus à l'occasion de chacun des passages sur ce marché.

Par catégorie de marché, les chiffres moyens sont les suivants :

Tableau C 8

Catégories de Marchés	Surface moyenne occupée par Marché (en m²)	Nombre moyen de personnes fréquentant le Marché					Densité moyenne au m²
		Acheteurs		Vendeurs		Total	
		Nombre	%	Nombre	%		
Urbains	8.560	1.244	51,4	1.176	48,6	2.420	0,28
Semi-Urbains	6.580	485	45,3	585	54,7	1.070	0,16
Ruraux	3.090	168	32,1	356	67,9	524	0,16
Brousse	1.380	52	31,7	112	68,3	164	0,11

Il ressort de ce tableau que la superficie occupée, le nombre moyen de personnes présentes et par conséquent la densité au m², vont décroissant en allant des marchés urbains aux marchés de brousse. Mais par contre le pourcentage des vendeurs, par rapport à l'ensemble des personnes présentes varie inversement. Ainsi, sur les marchés urbains on trouve 48,6 % de vendeurs et 51,4 % d'acheteurs. Tandis que sur les marchés de brousse il y a 68,3 % de vendeurs et 31,7 % d'acheteurs.

II.II. - LES COMMERÇANTS SUR LES MARCHES.

II.II.1. - Generalites.

A. - *Répartition selon le genre de commerce.*

Le nombre moyen de commerçants exerçant leur activité sur les marchés a été déterminé en effectuant sur chaque marché-échantillon et à l'occasion de chaque passage, un comptage exhaustif de tous les stands de vente et de tous les vendeurs ou vendeuses tenant ces stands.

Selon la nature et l'origine des produits vendus ces commerçants ont été regroupés en cinq catégories :

1° vendeurs de produits bruts d'origine végétale et aliments locaux (tous produits vivriers, soit présentés à l'état brut, soit transformés localement pour être vendus à l'état de plats préparés ou semi-préparés : foutou, dokonou, bolo, attiéké, farines, etc.) ;

2° vendeurs d'aliments non agricoles et produits d'origine animale (sel, sucre, conserves, poissons, viande de boucherie, volailles, œufs, escargots, etc.) :

3° vendeurs de produits manufacturés (cigarettes, articles ménagers, produits d'entretien, textiles, vêtements) ;

4° artisans et produits artisanaux (cordonniers-réparateurs de bicyclette, poterie, vannerie, etc.) ;

5° autres (tabac brut, feuilles ou poudre, médicaments traditionnels, bijoux, fétiches, etc.).

Les chiffres moyens résultant des comptages effectués à l'occasion de chaque passage sur les marchés-échantillons, sont reportés sur le tableau C/10

Par catégorie de marchés, la répartition des vendeurs, en valeur relative, est la suivante :

REPARTITION DES VENDEURS SUR LES MARCHES PAR GENRES DE COMMERCE

Tableau C 9

(en pourcentage)

Catégories de Vendeurs / Catégories de Marchés	Produits bruts d'origine végétale	Aliments non agricoles et produits d'origine animale	Produits manufacturés	Artisans et produits artisanaux	Autres	Ensemble
Urbains	46	17	23	7	7	100
Semi-Urbains	47	21	20	6	6	100
Ruraux	55	19	14	4	8	100
Brousse	60	17	14	4	5	100

Tableau C 10

Marchés-Echantillons	Nombre moyen de person. sur les marchés-échantil.	Nombre moyen de Vendeurs et Vendeuses sur les Marchés-Echantillons															TOTAUX		
		Produits bruts d'origine végétale et aliments locaux			Aliments non agricoles et produits d'origine animale			Produits Manufacturés			Artisans et Prod. artisanaux			Autres					
		H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total
ABENGOUROU ..	2.949	56	649	705	113	107	220	266	84	350	104	48	152	28	46	74	567	934	1.501
ADZOPE	2.366	44	462	506	93	116	209	159	105	264	36	20	56	34	70	104	366	773	1.139
AGBOVILLE	2.205	28	536	564	47	131	178	125	66	191	15	32	47	15	64	79	230	829	1.059
ABOISSO	2.158	45	338	383	50	155	205	152	138	290	31	25	56	22	50	72	300	706	1.006
Moyenne Marchés Urbains	2.420	43	496	539	76	127	203	176	98	274	47	31	78	25	57	82	366	810	1.176
ADIAKE	1.088	14	259	273	42	250	292	52	51	103	15	12	27	3	14	17	126	586	712
AGNIBILEKROU	1.496	30	245	275	87	39	126	154	50	204	52	9	61	11	11	22	334	354	688
AKOUPE-Nord ..	1.083	24	259	283	42	23	65	55	30	85	26	12	38	7	41	48	154	365	519
ANYAMA	1.120	17	296	313	62	69	131	63	48	111	26	12	38	7	40	47	175	465	640
BONGOUANOU ..	1.153	19	317	336	63	35	98	118	20	138	23	14	37	18	31	49	241	417	658
TANDA	479	14	160	174	25	12	37	33	16	49	11	6	17	10	5	15	93	199	292
Moyenne Marchés Semi-Urbains	1.070	20	256	276	54	71	125	79	36	115	25	11	36	9	24	33	187	398	585
AFFERY	570	11	170	181	40	32	72	56	20	76	11	7	18	8	27	35	126	256	382
EBOUE	710	38	192	230	3	131	134	19	18	37	5	9	14	13	15	28	78	365	443
OUELLE	620	14	240	254	21	43	64	64	25	89	9	4	13	7	13	20	115	325	440
RUBINO	618	5	259	264	34	34	68	18	24	42	7	14	21	3	48	51	67	379	446
ZARANOU	103	4	44	48	3	6	9	7	1	8	1	-	1	1	-	1	16	51	67
Moyenne Marchés Ruraux	524	14	181	195	20	49	69	33	18	51	7	7	14	6	21	27	81	275	356
ADOUAKOUAKRO	63	1	20	21	3	4	7	4	1	5	1	3	4	1	4	5	10	32	42
AKOUPE-Sud	76	1	27	28	3	11	14	2	3	5	-	2	2	-	1	1	6	44	50
ANANDA-KOUADIOKRO	454	9	173	182	17	8	25	33	11	44	5	6	11	4	9	13	68	207	275
ANIA-ASSIKASSO	112	6	38	44	6	4	10	13	3	16	-	-	-	1	2	3	26	47	73
ASSAOUFOUE	115	-	58	58	6	8	14	5	-	5	1	2	3	1	6	7	13	74	87
BACON	131	2	26	28	10	6	16	5	7	12	3	1	4	2	2	4	22	42	64
BIEBY	82	3	33	36	5	9	14	4	1	5	1	-	1	2	1	3	15	44	59
FRAMBO	174	5	85	90	1	25	26	2	2	4	1	4	5	-	7	7	9	123	132
KOFFIKRO	129	8	53	61	4	15	19	4	1	5	3	2	5	2	6	8	21	77	98
MEMNI	95	2	25	27	1	13	14	3	33	36	1	-	1	-	1	1	7	72	79
NIABLE	126	3	55	58	20	8	28	1	1	2	1	2	3	1	3	4	26	69	95
SECHI	575	11	198	209	11	50	61	46	28	74	9	7	16	16	13	29	93	296	389
TANKESSE	80	2	43	45	6	2	8	3	1	4	1	1	2	-	1	1	12	48	60
TENGUELAN	93	3	47	50	4	2	6	6	-	6	1	-	1	-	1	1	14	50	64
Moyenne Marchés de Brousse	164	4	63	67	7	12	19	9	7	16	2	2	4	2	4	6	24	88	112

Le tableau C/9 laisse apparaître deux faits caractéristiques.

— En allant des marchés urbains aux marchés de brousse, le pourcentage des vendeurs de produits d'origine végétale va croissant (de 46 % à 60 %), tandis que celui des vendeurs de produits manufacturés va décroissant (de 23 % à 14 %).

— Le pourcentage des vendeurs d'aliments non agricoles et produits d'origine animale est sensiblement constant et se situe aux alentours de 19 %.

B. - *Répartition selon le sexe.*

Partant du tableau n° C/10, la répartition entre vendeurs et vendeuses, selon le genre de commerce et la catégorie des marchés, s'établit de la façon suivante.

REPARTITION DES VENDEURS SUR LES MARCHES PAR SEXE

Tableau C 11 (en pourcentage)

Catégories de Commerce / Catégories de Marchés	Produits bruts d'origine végétale		Aliments non agricoles et produits d'origine animale		Produits manufacturés		Artisans et produits artisanaux		Autres		Ensemble	
	H	F	H	F	H	F	H	F	H	F	H	F
Urbains	8	92	37	63	64	36	60	40	30	70	31	69
Semi-Urbains	7	93	43	57	69	31	69	31	27	73	32	68
Ruraux	7	93	29	71	65	35	50	50	22	78	23	77
Brousse	6	94	37	63	56	44	50	50	33	67	21	79
Ensemble	8	92	38	62	65	35	61	39	28	72	30	70

L'examen des résultats d'ensemble de ce tableau montre que les commerçants sur les marchés se répartissent, en moyenne, entre 30 % d'hommes et 70 % de femmes. Le pourcentage de femmes atteint jusqu'à 77-79 % sur les marchés ruraux et de brousse, tandis que les marchés urbains et semi-urbains se rapprochent de la moyenne avec respectivement 69 et 68 %.

Si l'on examine les résultats par genre de commerce, il apparaît que la vente des produits vivriers est pratiquement du ressort exclusif des femmes, avec un pourcentage constant, dans toutes les catégories de marchés, se situant aux alentours de 93 %. Par contre, la participation des hommes est plus importante en ce qui concerne la vente des aliments non agricoles et produits d'origine animale (de 29 % et 43% selon les catégories de marchés). Elle devient prédominante dans la vente des produits manufacturés (de 56 à 69 %).

Dans les deux derniers paragraphes de ce chapitre ne seront étudiés que les vendeurs de produits d'origine végétale et d'origine animale. Les vendeurs de produits manufacturés seront examinés au chapitre III, traitant de la distribution des marchandises.

II.II.2. - Les vendeurs de produits d'origine vegetale.

A. - *Répartition selon la nature des ventes.*

Faute de moyens matériels, il n'a pas été possible de savoir comment se répartissent les vendeurs de produits agricoles, selon la nature des produits vendus.

Des sondages effectués sur les marchés n'auraient vraisemblablement pas donné des résultats exploitables. En effet, dans ce domaine, aucun commerçant n'est spécialisé et il est impossible de lui appliquer une étiquette définitive : il n'y a pas de « vendeur de bananes », de « vendeur de tomates » etc., car selon les périodes de l'année, une même personne deviendra « vendeur d'igname », « vendeur de gombo » etc. De plus, bien que dans la majorité des cas, les commerçants viennent vendre dans le même village tous les jours de marché, certains ne fréquentent un marché qu'épisodiquement, selon que leurs occupations le leur permettent, et selon les quantités de produits qu'ils ont à vendre.

Ces deux inconnues — la polyvalence des vendeurs, et leur assiduité à fréquenter un marché donné — font qu'il n'a pas semblé possible de fixer dans un cadre rigide, des catégories essentiellement mouvantes.

Les comptages effectués sur les marchés-échantillons (cf. tableau n° 10) ainsi que les relevés auxquels on a procédé pour déterminer les quantités de banane plantain, d'igname et de riz, commercialisés sur les marchés (cf. 1re partie, titre II, chapitre I) permettent seulement de donner le nombre moyen de vendeurs de produits d'origine végétale présents chaque jour de marché.

Tableau C 12

Catégories de Marchés	Nombre moyen journalier de vendeurs de produits vivriers	Dont			
		Banane Plantain	Igname	Riz	Divers
Urbains	539	74	31	32	402
Semi-Urbains	276	35	22	24	195
Ruraux	195	35	27	16	117
Brousse	67	10	9	6	42

B. - *Répartition selon l'ethnie.*

Il a paru intéressant par contre, de chercher à connaître la répartition ethnique des vendeurs.

Pour cela, les 29 marchés-échantillons ont été répartis à l'intérieur des 6 zones ethniques que comprend la Région Sud-Est. Par zone, on a ensuite relevé l'ethnie des vendeurs de produits d'origine végétale contrôlés lors de chaque passage sur les marchés, à l'occasion des relevés des prix de détail Ce relevé a été fait, d'une part en distinguant : Agnis, Attiés, Abbeys, Lagunaires, Abron-Koulangos, et Baoulés, ethnies ressortant de la Région, et d'autre part, en regroupant toutes les autres ethnies en « Autres ivroiriens » et « Autres non ivoiriens ». Pour les Agnis, Attiés et Abbeys il n'y avait pas de difficultés, puisque leur domaine est entièrement compris dans la zone d'enquête. Pour les trois dernières ethnies, par contre, dont une partie seulement du domaine est comprise dans la Région Sud-Est, une distinction était à faire.

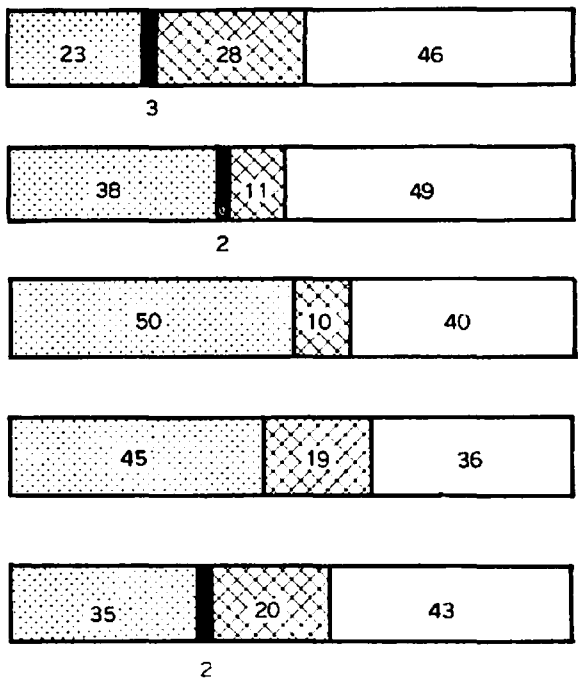
Ainsi pour les Lagunaires et Abron-Koulangos il était impossible, aussi bien dans la partie de leur domaine comprise dans la Région, que dans toute autre partie de la zone d'enquête, de savoir si on avait affaire à des autochtones ou à des allochtones. La distinction de ces deux ethnies, a donc été main-

REPARTITION ETHNIQUE DES VENDEURS DE PRODUITS D'ORIGINE VEGETALE

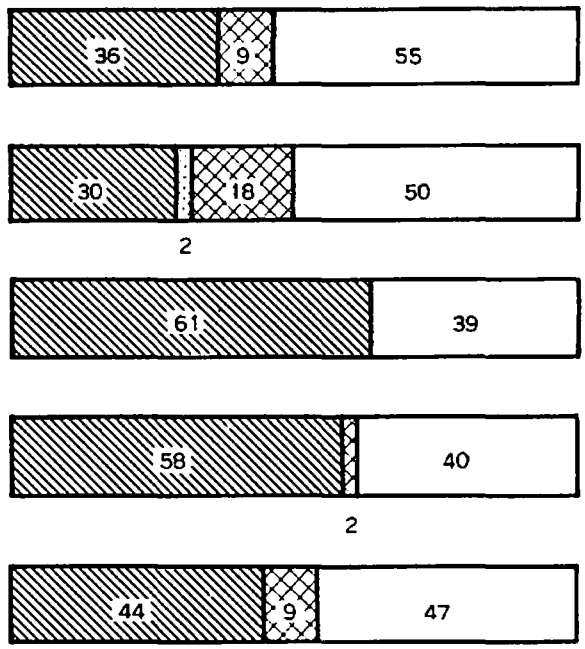
Tableau C 13 (en pourcentage)

Zone Ethnique	Marchés-Echantillons		Ethnies								
	Désignation	Cat.	Agni	Attie	Abbey	Baoulés	Abron-koulangos	Lagunaires	Autres		Total
									Ivoiriens	Non Ivoiriens	
Agni	1-ABENGOUROU..	U	22,9	-	-	-	3,5	0,2	26,6	46,8	100
	2-ABOISSO	U	22,6	-	-	-	2,1	-	30,4	44,9	100
	3-AGNIBILEKROU	S.U.	31,7	-	-	-	4,9	-	5,6	57,8	100
	4-BONGOUANOU..	S.U.	43,6	-	-	-	-	-	14,7	41,7	100
	5-EBOUE	R	43,4	-	-	-	-	-	10,4	46,2	100
	6-ZARANOU	R	60,9	-	-	-	-	-	8,6	30,5	100
	7-NIABLE	B	37,5	-	-	-	2,2	-	16,2	44,1	100
	8-ADOUAKOUAKRO	B	85,9	-	-	-	-	-	3,1	11,0	100
	9-ASSAFOUE	B	76,0	-	-	-	-	-	-	24,0	100
	10-KOFFIKRO	B	10,2	-	-	-	-	-	47,6	42,2	100
	11-TENGUELAN .	B	57,8	-	-	-	-	-	3,3	38,9	100
Attie	12-ADZOPE	U	-	36,2	-	-	-	-	9,2	54,6	100
	13-AKOUPE-NORD	S.U.	2,5	46,0	-	-	-	-	9,9	41,6	100
	14-ANYAMA	S.U.	1,2	14,2	-	-	-	-	26,0	58,6	100
	15-AFFERY	R	-	60,8	-	-	-	-	-	39,2	100
	16-MEMNI	B	-	56,0	-	-	-	-	-	44,0	100
	17-BACON	B	-	72,2	-	-	-	-	7,6	20,2	100
	18-BIEBY	B	-	63,5	-	-	-	-	-	36,5	100
	19-AKOUPE-SUD ..	B	-	44,6	-	-	-	-	1,8	53,6	100
Abbey	20-AGBOVILLE	U	0,6	-	21,5	-	-	-	24,2	53,7	100
	21-RUBINO	R	-	-	14,6	-	-	-	33,5	51,9	100
	22-SECHI	B	3,5	-	8,5	-	-	-	39,0	49,0	100
Baoule	23-OUELLE	R	-	-	-	65,9	-	-	5,0	29,1	100
	24-ANANDA-KOUADIOKRO ..	B	-	-	-	63,9	-	-	3,2	32,9	100
	25-ANIA-ASSIKASSO	B	-	-	-	85,6	-	-	0,7	13,7	100
Abron-koulangos	26-TANDA	S.U.	3,7	-	-	-	48,1	-	10,2	38,0	100
	27-TANKESSE	B	56,2	-	-	-	23,6	-	4,4	15,8	100
Lagunaires	28-ADIAKE	S.U.	23,1	-	-	-	-	6,5	32,4	38,0	100
	29-FRAMBO	B	13,6	-	-	-	-	37,5	20,5	28,4	100

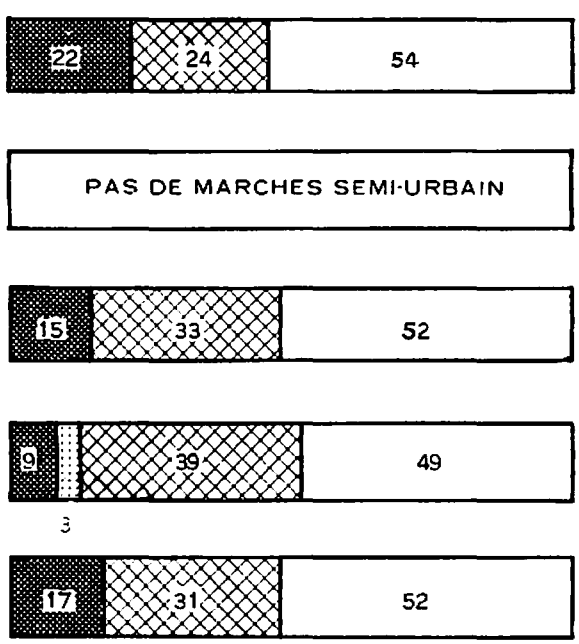
I_ZONE AGNI



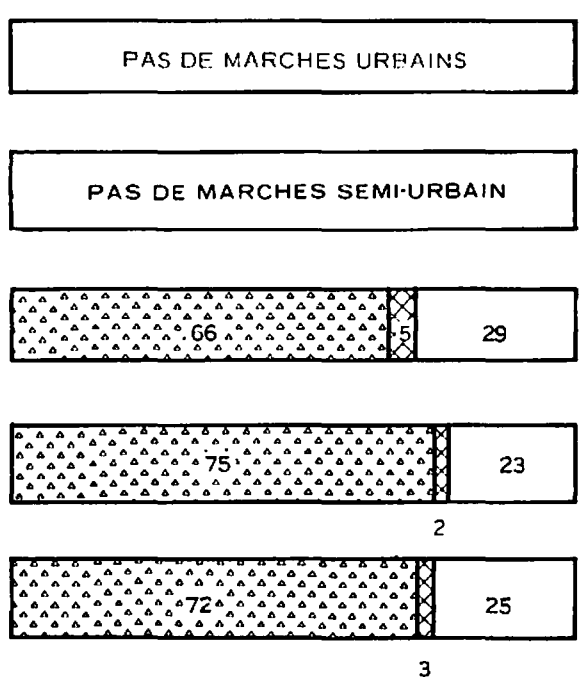
II_ZONE ATTIE



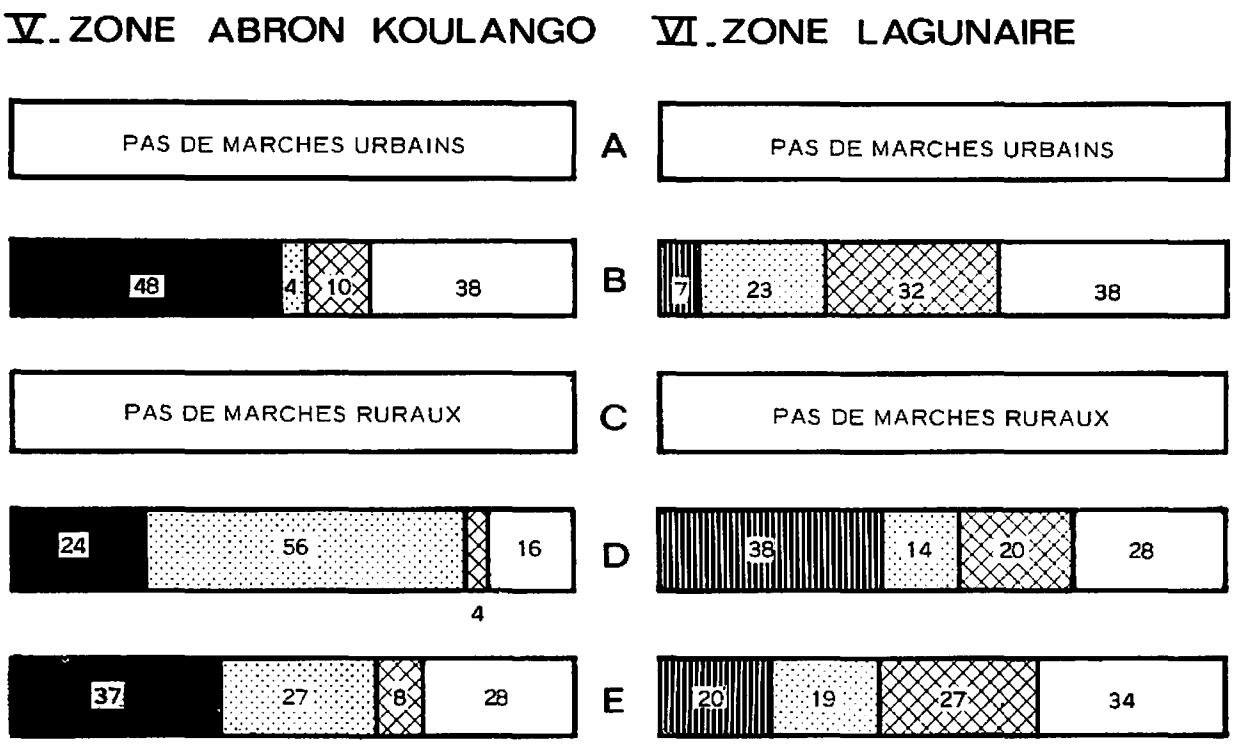
III_ZONE ABBEY



IV_ZONE BAOULE



S.E.D.E.S.



RÉPARTITION ETHNIQUE DES VENDEURS DE PRODUITS BRUTS D'ORIGINE VÉGÉTALE

LEGENDE

- AGNIS
- ABRONS KOULANGOS
- AUTRES IVOIRIENS
- AUTRES NON IVOIRIENS
- ATTIES
- ABBEYS
- BAOULES
- AGUNAIRES

- A MARCHES URBAINS
- B MARCHES SEMI-URBAINS
- C MARCHES RURAUX
- D MARCHES DE BROUSSE
- E ENSEMBLE

CHIFFRES EN POURCENTAGE

S.E.D.E.S.

tenue sans qu'il soit certain que parmi leurs représentants il ne se trouve pas des allochtones à la Région, qui, normalement devaient figurer dans « Autres ivoiriens ». En ce qui concerne les Baoulés, par contre, s'il était impossible de distinguer autochtones et allochtones à l'intérieur de la zone « Baoulé » comprise dans la Région, il était à peu près certain que les Baoulés qui se trouvaient dans les autres parties de la Région étaient les allochtones, venant des régions de savane, plus pauvres. Les Baoulés autochtones ont en effet, peu de raisons d'émigrer de leur terroir riche en café et cacao. Sauf dans la zone baoulé, incluse dans la Région Sud-Est, les « Baoulés » ont donc été regroupés avec les « Autres Ivoiriens ».

Ceci étant précisé, le sondage auquel il a été procédé, a été effectué sur la totalité des marchés-échantillons (29), pendant toute la durée de l'enquête et a porté sur 4.374 vendeurs ou vendeuses de produits bruts d'origine végétale.

Il a permis de dresser le tableau n° C/13. Ce tableau est illustré par la planche C/1 qui, selon les zones ethniques, regroupe les résultats par catégories de marchés.

Deux faits notables ressortent de l'examen de ce graphique :

1° *Le commerce de détail des produits d'origine végétale, est, à l'intérieur de leur propre zone, plus pratiqué par certaines ethnies que par d'autres.*

Les Baoulés viennent en tête avec 72 %, suivis par les Attiés avec 44 %. Viennent ensuite les Abrons-Koulangos (37 %), puis les Agnis (35 %), et enfin les Lagunaires (20 %) et les Abbeys (17 %).

Il ne semble pas que cela résulte de caractères propres à certaines ethnies qui laisseraient à d'autres le soin d'assurer le commerce de détail des produits vivriers. Il ne s'agit pas, en effet d'un commerce effectué par des « professionnels ». On a vu qu'il est assuré par des femmes, dans une proportion supérieure à 90 %. Quelle que soit la zone considérée, il s'agit donc d'une nécessité pour ses habitants d'écouler leur surplus de produits vivriers et de retirer de cette vente des ressources d'appoint.

Cette disparité entre les zones paraît plutôt correspondre aux régions de faible ou forte immigration. Si par exemple, on considère en zone « agni » (tableau C/13), le cas du marché de Koffikro dans une région à forte implantation baoulé, on y relève seulement 10,2 % de vendeurs agnis, contre 89,8 % d'allochtones, répartis à peu près également entre ivoiriens (47,6 %, dont 37,5 % de baoulés étrangers à la Région) et non ivoiriens (42,2 %, dans leur totalité d'origine mandé).

Cette disparité semble aussi être liée à la proximité des marchés de la limite de deux zones ethniques différentes. Ainsi, le marché de Tankessé, en zone Abron-Koulango, aux confins du pays agni, ne compte que 23,6 % de vendeurs Abron-Koulangos, contre 56,2 % de vendeurs agnis et 20,2 % d'étrangers, ivoiriens ou non. Il en est de même pour le marché d'Adiaké en zone lagunaire.

Cette disparité s'accentue aussi avec la proximité d'Abidjan. Cela est très net sur le marché d'Anyama où l'on remarque 14,2 % de vendeurs attiés, contre 84,6 % de vendeurs « étrangers », dont 58,6 % de « non ivoiriens ».

Enfin, la zone abbey, traversée par la voie ferrée est devenue, du fait de la construction d'abord, puis de l'exploitation de la ligne ensuite, une zone de transit où s'est effectué un important brassage de populations. Ce fait est très sensible sur les marchés du pays abbey qui tous, sont situés le long de la voie.

2° *Le commerce de détail des produits d'origine végétale est, à l'intérieur d'une zone ethnique donnée, plus ou moins pratiqué par les représentants de cette ethnie, selon les catégories de marchés.*

En zone « agni », des marchés urbains aux marchés ruraux, la proportion des vendeurs agnis est en progression constante (23 %, 38 %, 50 %). Ce fait semble normal si l'on considère d'une part, l'importance croissante de la population allochtone en fonction du degré d'urbanisation du milieu, et d'autre part, la faible zone d'attraction des marchés de la Région. Par contre, sur l'ensemble des marchés de brousse de la zone « agni », le pourcentage des vendeurs allochtones retombe à 45 %. Là, cependant, il convient de remarquer que sur les cinq marchés-échantillons, trois (Tenguelan, Assaoufoué, Adouakouakro) comptent respectivement 57,8 %, 76 % et 85,9 % de vendeurs agnis, ce qui confirme la première observation, tandis que les deux autres marchés-échantillons, situés dans les zones d'immigration importante ramènent cette proportion à 45 %. Le marché de Niablé, ne compte que 37,5 %

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL MOYEN DES VENDEURS DE BANANE-PLANTAIN IGNAME ET RIZ

Tableau C 14

Marchés - Echantillons		Nombre de vendeurs par jour de marchés (Moyenne des observations)				Chiffre d'affaires annuel moyen réalisé par l'ensemble de ces vendeurs (a) (Francs CFA)					Chiffre d'affaires annuel moyen réalisé par chacun de ces vendeurs (Francs CFA)			
Catégorie	Désignation des marchés	Banane plantain	Igname précoce	Igname tardive	Riz	Banane plantain	Igname précoce	Igname tardive	Riz	Ensemble	Banane plantain	Igname précoce	Igname tardive	Riz
Urbains	ABENGOUROU	97	28	10	16									
	ADZOPE	65	12	9	33									
	ABOISSO	45	12	12	16									
	AGBOVILLE	90	25	16	30									
	Totaux Urbains	297	77	47	125	24.173.750	39.560.500	15.352.162	37.188.697	116.275.109	81.393	513.772	326.641	297.509
Semi-Urbains	AGNI BILEKROU	41	13	38	20									
	ADIAKE	64	6	12	4									
	AKOUPE-NORD	38	6	9	39									
	ANYAMA	33	9	5	33									
	BONGOUANOU	26	8	11	12									
	TANDA	7	21	19	«									
	Totaux semi-urbains	209	63	64	138	21.851.946	31.027.915	15.828.940	30.989.980	99.698.781	104.554	492.506	247.327	224.565
Ruraux	AFFERY	27	11	11	9									
	EBOUE	97	«	2	3									
	OUELLE	16	36	51	25									
	RUBINO	26	5	9	42									
	ZARANOU	11	1	6	2									
	Totaux Ruraux	177	53	79	81	18.777.290	12.939.034	17.631.692	11.239.183	90.587.199	275.577	244.132	223.185	138.755
Brousse	ADOUA-KOUAKRO	2	«	«	3									
	AKOUPE-SUD	5	«	«	5									
	ANANDA-KOUADIOKRO	11	12	36	10									
	ANIA ASSIKASSO	11	3	9	5									
	ASSAOUFOUE	14	2	5	8									
	BACON	7	2	3	3									
	BIEBY	4	1	1	2									
	FRAMBO	27	«	8	«									
	KOFFIKRO	7	«	3	4									
	MEMNI	8	1	1	1									
	NIABLE	9	«	3	6									
	SECHI	24	7	19	23									
	TANKESSE	9	«	«	2									
	TANGUELAN	4	«	3	8									
	Totaux Brousse	142	28	92	80	7.992.942	3.180.093	11.154.970	11.695.849	34.023.854	56.288	113.574	121.249	146.198

(a) Après extrapolation - cf 1ère partie - Titre II - Chapitre I - (Tableaux n° C 105 à C 108)

de vendeurs agnis, contre 60,3 % d'allochtones, dont 44,1 % de non ivoiriens, pour la plupart d'origine voltaïque (30,9 %). Sur le marché de Koffikro, l'écart est encore plus grand, mais avec une forte proportion de Baoulés qui, eux, sont propriétaires de plantations.

En zone « attié » la courbe est sensiblement parallèle, et pour les mêmes raisons. Il est à remarquer toutefois une régression sur les marchés semi-urbains, due semble-t-il au fait que parmi l'échantillon de ces derniers figure Anyama.

La zone « baoulé » comprise dans la Région Sud-Est ne comporte pas de marchés urbains et semi-urbains. Pour les deux autres catégories, la progression est nette. Des marchés ruraux aux marchés de brousse, le taux de fréquentation par les autochtones passe de 66 % à 75 %.

Quant aux zones « Abbey », « Abron-Koulango » et « Lagunaire », les variations sont plus irrégulières, avec toutefois, sauf pour la zone « Lagunaire », une tendance à la régression en allant vers les marchés de brousse.

En définitive, la participation des autochtones à la commercialisation des produits vivriers sur les marchés de la Région Sud-Est, soit au niveau des zones ethniques, soit au niveau des catégories de marchés à l'intérieur de ces mêmes zones, paraît-être fonction :

— d'un phénomène d'urbanisation croissante entraînant une augmentation de la population allochtone et par conséquent une diminution de la proportion des vendeurs autochtones ;

— d'un phénomène d'immigration plus ou moins accentué dans certaines zones de brousse (implantation définitive de planteurs étrangers, ou implantation saisonnière de manœuvres étrangers).

Ces faits sont d'ailleurs confirmés par les résultats de l'enquête démographique.

C. - *Le chiffre d'affaires des vendeurs de produits agricoles.*

Les observations faites précédemment, concernant la polyvalence des vendeurs et l'irrégularité de leur activité ne permettent pas de déterminer d'une façon précise les chiffres d'affaires réalisés par les vendeurs de telle ou telle catégorie de produits vivriers.

Tout au plus, a-t-il été possible de calculer des moyennes à l'intérieur de chacune des catégories de marchés, pour les vendeurs de quatre principaux produits vivriers dont les quantités commercialisées ont été observées pendant la durée de l'enquête (banane plantain, igname précoce, igname tardive et riz décortiqué).

On connaît en effet, pour chacun des marchés-échantillons, le nombre moyen journalier des vendeurs de ces différents produits. Par ailleurs, on a calculé (3), pour la totalité des marchés, les chiffres d'affaires annuels globaux réalisés par l'ensemble des vendeurs de chacun de ces produits.

NOMBRE MOYEN DE VENDEURS D'ALIMENTS NON AGRICOLES ET PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE SUR LES MARCHES - ECHANTILLONS

Tableau C 15

Marchés-Echantillons	Ensemble			DONT											
				Bouchers			Marchands de poissons			Marchands de volailles			Autres (1)		
	H	F	T	H	F	T	H	F	T	H	F	T	H	F	T
ABENGOUROU	113	107	220	39	-	39	68	57	125	6	-	6	-	50	50
ADZOPE	93	116	209	14	-	14	70	49	119	5	-	5	4	67	71
AGBOVILLE	47	131	178	23	-	23	14	94	108	6	-	6	4	37	41
ABOISSO	50	155	205	14	-	14	14	90	104	3	-	3	19	65	84
Moyenne Marchés urbains	76	127	203	23	-	23	41	73	114	5	-	5	7	54	61
AGNIBILEKROU	87	39	126	12	-	12	40	20	60	26	-	26	9	19	28
ADIAKE	42	250	292	2	-	2	40	229	269	-	-	-	-	21	21
AKOUPE N.	42	23	65	8	-	8	30	7	37	3	-	3	1	16	17
ANYAMA	62	69	131	10	-	10	36	31	67	2	-	2	14	38	52
BONGOUANOU	63	35	98	6	-	6	39	7	46	5	-	5	13	28	41
TANDA	25	12	37	5	-	5	16	3	19	4	1	5	-	8	8
Moyenne Marchés semi-urbains	54	71	125	7	-	7	33	50	83	7	ε	7	7	21	28
AFFERY	40	32	72	7	-	7	31	13	44	1	-	1	1	19	20
EBOUE	3	131	134	-	-	-	3	118	121	-	-	-	-	13	13
OUELLE	21	43	64	2	-	2	15	8	23	3	-	3	1	35	36
RUBINO	34	34	68	4	-	4	25	10	35	3	-	3	2	24	26
ZARANOU	3	6	9	-	-	-	2	5	7	-	-	-	1	1	2
Moyenne marchés ruraux	20	49	69	3	-	3	15	31	46	1	-	1	1	18	19
ADOUAKOUAKRO	3	4	7	-	-	-	3	2	5	-	-	-	-	2	2
AKOUPE S.	3	11	14	2	-	2	ε	8	8	-	-	-	1	3	4
ANANDAKOUADIOKRO	17	8	25	3	-	3	14	ε	14	-	-	-	-	8	8
ANIA-ASSIKASSO	6	4	10	1	-	1	4	1	5	-	-	-	1	3	4
ASSAOUFOUE	6	8	14	1	-	1	3	4	7	-	-	-	2	4	6
BACON	10	6	16	2	-	2	5	4	9	-	-	-	3	2	5
BIEBY	5	9	14	1	-	1	3	9	12	ε	-	ε	1	-	1
FRAMBO	1	25	26	1	-	1	-	22	22	-	-	-	-	3	3
KOFFIKRO	4	15	19	2	-	2	2	13	15	-	-	-	-	2	2
MEMNI	1	13	14	1	-	1	-	12	12	-	-	-	-	1	1
NIABLE	20	8	28	3	-	3	17	3	20	-	-	-	-	5	5
SECHI	11	50	61	2	-	2	7	12	19	2	-	2	-	38	38
TANKESSE	6	2	8	3	-	3	2	2	4	ε	-	ε	1	-	1
TENGUELAN	4	2	6	1	-	1	2	2	4	-	-	-	1	-	1
Moyenne marchés brousse	7	12	19	2	-	2	4	7	11	ε	-	ε	1	5	6

(1) Marchands de sel-sucre-conserves-œufs-escargots (frais et fumés).

On peut en déduire, sur le tableau C/14, le chiffre d'affaires annuel moyen réalisé par un vendeur de chacun de ces produits sur une catégorie de marchés donnée.

Il ne s'agit là évidemment que de valeurs moyennes valables au niveau de l'ensemble des vendeurs de ces quatre produits vivriers sur la totalité des marchés d'une catégorie déterminée.

Quant aux revenus purement « commerciaux » des vendeurs et revendeurs de produits agricoles, ils n'ont pu être approchés que dans le cadre de la « Comptabilité économique » (Marges théoriques globales) et, surtout dans celui de l'« Etude des Budgets » (soldes positifs des achats pour reventes de produits agricoles (4).

II.II.3. - Les vendeurs de produits d'origine animale.

A. - *Répartition selon la nature des ventes.*

Le tableau n° C/10 donne le nombre moyen de « vendeurs d'aliments non agricoles et produits d'origine animale » sur les marchés-échantillons. Cette rubrique, sous la désignation de « vendeurs d'aliments non agricoles » comprenait les marchands de « produits alimentaires manufacturés » (sel, sucre, conserves) qu'il n'était pas possible de faire figurer dans les vendeurs de « produits manufacturés » ces produits étant essentiellement des articles d'entretien et d'équipement ménager.

Le tableau C/15 reprend donc ces chiffres en donnant la répartition des vendeurs de cette catégorie entre : « bouchers », « marchands de poissons », « marchands de volailles » et « autres », ces derniers comprenant principalement les vendeurs de sel, sucre, conserves de toutes sortes (lait, viande, poisson), œufs et escargots (frais et fumés).

B. - *Les bouchers.*

En ce qui concerne les bouchers, il est nécessaire de préciser que les chiffres donnés par le tableau précédent correspondent au nombre moyen de « vendeurs » de viande de boucherie sur les marchés. La vente de la viande étant presque toujours assurée, on le verra, par les « commis » du boucher, il a été nécessaire de procéder à un recensement particulier sur les marchés-échantillons pour connaître le nombre de « patrons-bouchers ».

Le tableau ci-après indique, pour chacun de ces marchés, le nombre de « patrons-bouchers » et le nombre moyen de « détaillants de viande de boucherie ».

RECENSEMENT DES PATRONS-BOUCHERS SUR LES MARCHES - ECHANTILLONS

Tableau C 16

Marchés - Echantillons	Patrons-bouchers	Nombre moyen de détaillants de viande
A) URBAINS		
- ABENGOUROU	24	39
- ADZOPE	17	14
- AGBOVILLE	18	23
- ABOISSO	11	14
Total Urbains	70	
B) SEMI-URBAINS		
- ADIAKE	2	2
- AGNIBILEKROU	10	12
- AKOUPE-NORD	2	8
- ANYAMA	3	10
- BONGOUANOU	4	6
- TANDA	2	5
Total Semi-Urbains	23	
C) RURAUX		
- AFFERY	2	7
- EBOUE	-	-
- OUELLE	1	2
- RUBINO	1	4
- ZARANOU	-	-
Total Ruraux	4	
D) BROUSSE		
- ADOUAKOUAKRO	-	-
- AKOUPE-SUD	1	2
- ANANDA-KOUADIOKRO	1	3
- ANIA-ASSIKASSO	1	1
- ASSAOUFOUE	1	1
- BACON	1	2
- BIEBY	1	1
- FRAMBO	1	1
- KOFFIKRO	1	2
- MEMNI	1	1
- NIABLE	1	3
- SECHI	1	2
- TANKESSE	1	3
- TENGUELAN	1	1
Total Brousse	13	

Les marchés-échantillons représentant la totalité des marchés urbains et semi-urbains, et, respectivement, les 5/19 et les 14/67 de l'ensemble des marchés ruraux et de brousse, on peut estimer que le nombre de patrons-bouchers exerçant leur activité sur les marchés de la Région se situe aux alentours de 170. Ce chiffre est également valable pour l'ensemble de la Région, puisque tous les centres dont l'importance justifie l'activité d'un boucher sont le siège d'un marché organisé.

Il est à noter que presque tous les bouchers sont étrangers à la Côte-d'Ivoire (Peuls du Mali, Mossis

(3) Cf. 1re Partie - Titre II - Chapitre I.

(4) Cf. Rapports « Comptabilité Economique Régionale » et « Budgets ».

de Haute-Volta, ou Mauritaniens, principalement) et que *tous* sont musulmans.

Ils pratiquent l'abattage rituel, et se refuseront toujours à transformer et à commercialiser le porc. Ceci est une entrave importante à la distribution de la viande porcine, dans une Région où, en raison du faible degré d'islamisation, il existe un marché potentiel important.

1) *La Commercialisation de la viande* (5).

a) *L'achat des animaux.* C'est là le rôle essentiel du « patron-boucher ». Lui seul en effet se charge de l'achat des animaux de boucherie, soit directement auprès des éleveurs, soit auprès de marchands spécialisés dans l'achat et le transport du bétail.

La plus grande partie du bétail abattu dans la Région est en effet importée des pays sahéliens. Les meilleurs rendements en viande de boucherie sont fournis par les bœufs de Mauritanie, mais ceux-ci étant moins résistants que ceux du Mali ou de Haute-Volta, et le transport étant plus long et plus onéreux, ce sont les animaux importés de ces deux derniers pays qui fournissent la majeure partie de la viande de boucherie consommée dans la Région. Ces bêtes, après abattage, donnent un poids de carcasse de l'ordre de 150 à 200 kg.

Une quantité non négligeable de bétail abattu est toutefois originaire de Côte d'Ivoire (pays Sénoufo, Lobi, Bouaké, Man). Ces bêtes, plus petites, donc d'un rendement moins bon, ont cependant la faveur des bouchers, car elles sont résistantes et subissent des pertes de poids moins importantes lors des déplacements des troupeaux. Ces bêtes fournissent entre 60 et 75 kilos de viande marchande pour la « race des lagunes » et entre 90 et 120 kilos pour la « race baoulée ».

Les troupeaux, quelle que soit leur origine, sont convoyés sur les lieux de consommation par des bergers Peuls, Mossis ou Mauritaniens.

Le bétail descend généralement par camions jusqu'aux marchés importants de la région, ou par le train jusqu'à Bouaké, Dimbokro ou Abidjan, et ensuite à pied. Quelquefois même, il fait la totalité du trajet à pied, ce qui entraîne des pertes de poids sensibles, que le séjour dans le parc des bouchers ne peut en aucun cas permettre de rattraper.

Les bouchers importants disposent dans leurs parcs (6) d'un stock d'animaux, troupeau « tampon », leur permettant de faire face à leurs besoins et aux besoins des bouchers de moindre importance qui viennent leur acheter des bêtes à l'unité.

Le rôle essentiel du « patron-boucher » est en effet l'achat des animaux, et lui seul s'en charge.

b) *L'abattage des animaux et la commercialisation de la viande.*

Par contre, l'abattage est effectué par les « commis », sous le contrôle du boucher. La bête abattue est divisée en quartiers. Chaque quartier est pesé et confié aux « commis » qui sont chargés de la vente au détail. Celle-ci se fait simultanément de deux manières différentes : soit au poids, soit au tas. Dans le premier cas, ce sont les morceaux nobles qui sont pesés et vendus à un prix fixé au kilo. Il est généralement donné un morceau d'abats en « cadeau ». Dans le second cas, tout le reste de la carcasse (viande avec os, viande et abats, ou abats seuls) est débité en tas de 25, 50 ou 100 F.

La vente terminée, les commis remettent au boucher une somme d'argent correspondant au poids du quartier qui leur a été confié, et à un prix au kilo préalablement fixé.

Le procédé de vente élimine toute perte. Aucune partie de la bête n'est perdue, à part les cornes, puisque, dans certains cas, même la peau est vendue pour la consommation. Séchée, elle fait d'ailleurs l'objet d'un commerce relativement important, avec le Ghana surtout (7). Le seul risque, pris en charge par le commis, et non par le boucher, est celui de la mévente. Aucune installation frigorifique n'existant dans la région, une bête doit être débitée entièrement en une journée ou, au maximum, en deux jours. Cependant, pour pallier ce risque, la viande, non vendue dans ces délais, est souvent fumée sommairement pour permettre sa conservation pendant un temps suffisant à la vente. Enfin, la plupart des détaillants vendent de la viande cuite sous forme de brochettes.

2) *Les revenus laissés par la commercialisation de la viande.*

Dans la pratique, on ne considère que la vente au détail et on ne distingue pas la vente en gros. Cependant, on l'a vu en étudiant le mécanisme de la commercialisation, ces deux activités sont séparées.

Le « patron-boucher » est en principe un grossiste puisqu'il achète les animaux et les revend à ses « commis », après en avoir contrôlé l'abattage. Il apparaît comme un intermédiaire assurant le financement de l'opération et cédant la viande à des tiers qui en effectueront la vente au détail à leurs risques et périls.

---

(5) Cf. « Les ressources animales de la Côte d'Ivoire » par Tye et Lacrouts 1961.

(6) Il existe généralement un parc par centre d'abattage utilisé en commun par tous les patrons-bouchers de la localité.

(7) Du 1/7/63 au 30/6/1964, il a été exporté au GHANA, par le seul poste de Douanes d'AGNIBILEKROU 82,5 Tonnes de peaux de bœufs séchées.

Cette distinction très nette entre les activités du « boucher » et celles du « commis » est la plus fréquente: elle est générale sur les marchés les plus importants, qui groupent la majorité des bouchers de la Région. Toutefois elle n'est pas absolue : sur certains petits marchés de brousse, le boucher, parfois, exerce seul son activité et pratique lui-même la vente au détail.

Il parait cependant utile de maintenir cette distinction pour tenter une évaluation des revenus que peut laisser au patron-boucher, d'une part, au commis, d'autre part, la commercialisation de la viande.

a) *Les revenus des patrons-bouchers.*

Pour permettre de saisir l'importance des revenus des patrons-bouchers, il a été établi un compte économique-type de la commercialisation d'un bœuf de Haute-Volta sur le marché d'un centre urbain (Abengourou) en considérant que la bête est achetée par le patron-boucher et abattue, dépouillée et vendue par ses commis.

Les postes de ce compte sont les suivants :

Dépenses :

1° *Achat de la bête.* Il convient ici d'ouvrir une parenthèse sur les prix du bétail sur pieds, pratiqués dans la région Sud-Est. Tels qu'ils ressortent des observations faites sur les principaux marchés, ces prix se situent en 1963-1964 entre les valeurs extrêmes ci-après :

Bovins : entre 22.500 et 26.000 F.

Ovins : entre 3.000 et 3.500 F pour les moutons courants et entre 3.000 et 6.000 F pour les moutons de grande taille, originaires du Mali.

Caprins : entre 1.500 et 3.000 F.

Les variations de prix à l'intérieur de ces limites sont fonction à la fois du lieu d'origine de la bête et du lieu où elle est vendue. Ainsi les bœufs de Haute-Volta se vendent 23.000 F à Agnibilékrou et 26.000 F à Aboisso ; de la même façon, un mouton vendu 3.000 F à Tanda pourra atteindre 4.000 F à Abengourou et 6.000 F à Aboisso.

On peut donc admettre, pour l'ensemble de la région, des prix moyens de l'ordre de :

24.000 F pour les bovins,
4.000 F pour les ovins,
2.000 F pour les caprins.

C'est le chiffre moyen de 24.000 F qui a été retenu dans le tableau ci-après.

2° *Frais avant l'abattage.* Ces frais concernent essentiellement le gardiennage du bétail dans le parc, ainsi que l'amortissement et l'entretien de ce parc. Le salaire, en espèces et en nature, de deux bergers employés à la garde du troupeau, revient annuellement à 150.000 F environ. L'ensemble des 24 bouchers d'Abengourou assurant pendant un an le transit d'environ 5.000 bêtes (3.500 abattues par leurs soins (8) et 1.500 revendues à des bouchers des centres ruraux voisins), les frais de gardiennage représentent, par tête de bétail, une somme de 30 F. Une somme équivalente a été comptée au titre de l'amortissement et de l'entretien du parc.

3° *Taxe d'abattage.* A Abengourou, la taxe d'abattage et d'inspection vétérinaire est fixée à 200 F par bovin. Il n'a pas été compté de frais d'abattage, car le salaire de l'équipe d'abattage n'est pas à la charge du patron-boucher. Il est en réalité confondu avec les marges bénéficiaires des commis-bouchers qui constituent également l'équipe d'abattage.

4° *Patente.* L'ensemble des bouchers d'Abengourou abat annuellement 3.500 têtes de bétail environ, soit, en moyenne, 145 bêtes par boucher et par an. Quelques bouchers paient la patente de 3e classe A, qui est fixée à 65.600 F. La majorité paie cependant une patente moins élevée. On a retenu 25.000 F en moyenne par an ou 175 F environ par bête abattue.

Recettes.

Le boucher cède à ses commis la carcasse et les abats nobles (cervelle, cœur, foie), à un prix généralement fixé à 175 F le kilo. De plus, les commis reçoivent gracieusement, à titre de rémunération les autres abats, les pieds et la peau.

Ces éléments de compte d'exploitation sont repris dans le tableau suivant :

COMPTE ECONOMIQUE DE LA COMMERCIALISATION EN GROS D'UN BŒUF DE HAUTE-VOLTA, PAR UN PATRON-BOUCHER EXERÇANT SON ACTIVITE DANS UN CENTRE URBAIN (ABENGOUROU).

Tableau C/17 (F./CFA)

Dépenses :	
Achat de la bête	24.000
Frais avant l'abattage	60
Taxe d'abattage	200
Patente	175
	24.435
Recettes :	
Vente de la carcasse (145 kg) et des abats nobles (6 kg) aux commis (151 kg × 175 F)	26.425
Solde :	1.990 ≠ 2.000

(8) Cf. 2e Partie - Chapitre I.

b) *Les revenus des commis-bouchers.*

Les commis ne sont que très rarement payés en espèces. Les modes de rémunération sont très divers : ils consistent soit en viande, soit en abats. Mais le commis vend couramment aux alentours de 200 F le kilo, la carcasse qui lui a été confiée par le boucher à la condition de lui remettre après la vente une somme généralement basée sur le prix de 175 F le kilo. Le boucher « ignore » ces pratiques, qui sont, en fait, la principale source de profits des commis.

Ceux-ci reçoivent donc du patron-boucher, et pour un certain prix, la carcasse et les abats nobles. Ils reçoivent en plus, à titre de rémunération officielle, le reste des abats, la peau et les pieds dont ils peuvent disposer librement.

Pour un bœuf de Haute-Volta, donnant un poids moyen de carcasse de 145 kg, plus 20 % d'abats environ, la répartition de la viande marchande, par catégorie, est la suivante :

— Poids de la carcasse : 145 kg environ.

dont : 20 % d'os	29 kg	
13 % de déchets..	19 kg	
67 % de viande..	97 kg	
	145 kg	

— Poids des abats : 30 kg environ,

dont : abats nobles	6 kg	
autres abats	24 kg	
	30 kg	
soit au total		175 kg

Au stade de la commercialisation au détail ceci se répartit ainsi :

— Pouvant être vendu au kg :		
viande désossée	18 kg	
abats nobles	6 kg	
		24 kg
— Pouvant être vendu au tas (mélange) :		
os	29 kg	
déchets	19 kg	
viande	79 kg	
autres abats	24 kg	
		151 kg
		175 kg

Si cette répartition pour la vente au détail est respectée dans la plupart des cas, et si des prix différents sont pratiqués selon les modes de vente et le choix de la viande vendue, il n'a pu être retenu pour l'ensemble de la viande commercialisée, que deux prix moyens, soit à Abengourou 200 F le kg pour la vente au tas et 225 F le kg pour la vente au poids. En effet, il n'a pas été possible d'effectuer des relevés de prix systématiques pour toutes les qualités de viande vendues, et de plus le « cadeau » fait à la ménagère (morceau d'abats ajouté à la quantité achetée) peut difficilement être pris en compte dans l'établissement du prix réel.

COMPTE ECONOMIQUE DE LA COMMERCIALISATION AU DETAIL DE LA VIANDE D'UN BŒUF DE HAUTE-VOLTA PAR DES COMMIS-BOUCHERS EXERÇANT LEUR ACTIVITE DANS UN CENTRE URBAIN (ABENGOUROU).

Tableau C/18 (F./CFA)

Dépenses :	
Achat de la carcasse et des abats nobles 151 kg × 175 F	26.425
Frais de transport de l'abattoir au marché (9)	120
Taxes et droits de marché (10)	125
Divers (matériel et fournitures)	150
	26.820
Recettes :	
Vente au poids ou au tas de la viande avec os et déchets mélangés : 151 kg × 200 F	30.200
Vente au poids de la viande désossée et des abats nobles : 24 kg × 225 F	5.400
Peau et pieds	400
	36.000
A déduire : Pertes « ou cadeaux » (estimés à 10 %)	3.600
	32.400
Solde :	5.580 (11)

Ainsi la commercialisation d'un bœuf laisse approximativement dans les centres urbains, un revenu de 2.000 F au patron-boucher et de 5.600 F à ses commis. La marge du boucher se situe aux alentours de 7,5 % de son chiffre d'affaires et celle des commis aux alentours de 17 % du leur.

(9) Il n'existe pas à Abengourou de services de transport municipal (comme à Dimbokro, par exemple). Les commis-bouchers ont recours aux commissionnaires qui transportent les carcasses pour la somme de 120 F environ.

(10) La taxe municipale de marché est fixée à Abengourou à 1.500 F par mois pour une stalle de boucher, soit environ 125 F par bœuf détaillé.

(11) Comme on l'a déjà indiqué, ce solde positif correspond à la fois à des salaires et à un bénéfice commercial. Il est partagé entre 3 et 5 commis qui assurent successivement la transformation du bétail en viande et la vente de la viande au détail.

Le compte d'exploitation d'un bœuf depuis son achat sur pieds jusqu'à sa commercialisation au stade terminal s'établit ainsi, en reprenant les éléments des deux tableaux précédents :

COMPTE ECONOMIQUE DE LA COMMERCIALISATION D'UN BŒUF DE HAUTE-VOLTA, DANS UN CENTRE URBAIN (ABENGOUROU).

Tableau C/19 (F./CFA)

Dépenses :		
1) Achat du bœuf		24.000
2) Frais d'exploitation :		
a) du patron-boucher	435	
b) des commis-bouchers ..	395	
	—	830
		24.830
Recettes :		
Prix de vente total au détail ..		32.400
Solde : ..		7.570

Le solde qui correspond sensiblement à une marge nette atteint donc approximativement 23 % du chiffre d'affaires. La marge brute serait de l'ordre de 26 %.

Dans les centres ruraux, les patrons-bouchers travaillent plus fréquemment seuls, se chargeant à la fois de l'achat de la bête (en général, auprès d'un boucher important du centre urbain voisin au fur et à mesure de leurs besoins) et — avec un commis *salarié* — de son abattage, et de la vente au détail de la viande. En fait, bien qu'il n'y ait pas d'intermédiaire entre le boucher et le consommateur, les marges sont identiques ; le bénéfice du boucher est plus important puisque ses frais d'exploitation sont plus réduits, mais ses ventes sont moins nombreuses.

En définitive, l'organisation actuelle de la profession de boucher, en associant — bien que sur deux plans différents — le commerce de gros et de détail, apparaît comme avantageuse aux consommateurs. Il s'agit pratiquement d'une association familiale dans le cadre de laquelle les frais d'exploitation sont limités au maximum (12).

Enfin, le mode de vente évitant toute perte et correspondant aux goûts et aux habitudes du consommateur (13), permet lui aussi de débiter la viande de boucherie à des prix raisonnables. Si la clientèle désirait des morceaux nobles désossés, parés et que les déchets et issues soient perdus, les prix au détail seraient plus élevés.

C. - *Les marchands de volailles.*

La plus grande partie des volailles commercialisées, provient de l'extérieur de la zone, soit des autres régions de la Côte-d'Ivoire (Bondoukou, Bouna, Korhogo) soit de Haute-Volta ou du Mali.

Les volailles sont collectées dans les zones d'élevage, par des « expéditeurs » qui en assurent le groupage et le transport jusqu'aux lieux de commercialisation. Ces grossistes sont généralement d'importants commerçants qui ne se spécialisent pas dans cette activité, mais participent également dans leur pays d'origine à la traite du riz, du mil, de l'arachide ou du maïs. Cela leur permet de bénéficier d'un large réseau d'informations. C'est peut-être une des raisons pour laquelle le commerce de gros des volailles semble bien organisé. Il est de plus très actif, porte sur des quantités importantes de produits et utilise toutes les facilités modernes de transmission et de transport. Les volailles sont acheminées soit par le train, au départ de Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Ouangolodougou et Ferkessedougou, soit par camions ou par 1.000 kg « rapides ».

Les grossistes vendent généralement eux-mêmes sans intermédiaire, leurs volailles aux détaillants locaux. Les prix pratiqués à ce stade se situent, selon les marchés, entre 200/250 F pièce pour les volailles courantes (coqs, poules, poulets, pintades). De cette façon, les frais de transport du lieu d'élevage aux centres de consommation sont pratiquement toujours supportés par le grossiste et inclus dans son prix de vente. Rares sont les détaillants qui s'approvisionnent eux-mêmes sur les lieux de production, sauf s'il s'agit de produits de l'élevage régional.

Au stade du détail, les marchands de volailles sont tous étrangers à la Côte-d'Ivoire, et se partagent à peu près également entre Maliens et Voltaïques. Il est à noter qu'ils exercent leur activité, uniquement sur les marchés les plus importants de la Région, Dans la catégorie des marchés de brousse, seul Sechi compte en permanence deux vendeurs. Les volailles consommées par les habitants des petits villages ruraux semblent donc provenir de l'élevage familial, ou d'achats effectués localement à d'autres villageois.

Le tableau n° C/15 donne le nombre moyen de vendeurs de volailles recensés sur les marchés-échantillons. Ces derniers représentant la totalité des

(12) Effectivement, les commis font souvent partie de la famille du boucher et s'il existe des détaillants indépendants, ceux-ci n'ont jamais avec leur fournisseur, comme en Europe, des rapports soumis aux règles strictes qui doivent être respectées entre commerçants exerçant une même activité à des stades différents.

(13) La cuisine africaine-exception faite des brochettes - ne connait pas la viande rôtie. Dans tous les plats, la viande est cuite avec les autres aliments, si bien qu'os et déchets sont parfaitement acceptés. Il faut ajouter que, par goût, les abats et les tripes sont très demandés.

Tableau C 20

Marchand et Lieu de Résidence	PASSAGES	ACHATS			EFFECTIF ACHETE ET VALEUR													VENTES					
		Origine des Volailles	Lieu de Transaction	Date	COQS			POULES			POULETS			PINTADES			Valeur Totale	COQS		POULES		POULETS	
					EFF	PAU	Valeur	EFF	PAU	Valeur	EFF	PAU	Valeur	EFF	PAU	Valeur		P.Vente Unitaire	Valeur	P.Vente Unitaire	Valeur	P.Vente Unitaire	Valeur
N° 1 ABENGOUROU	1er	Bouna	Abeng.	19.2.64	21	225	4.725	4	200	800	-	-	-	-	-	-	5.525	300	6.300	200	1.120	-	-
	2e	Dropo	Abeng.	10.3.64	40	200	8.000	20	200	4.000	-	-	-	10	200	2.000	14.000	250	10.000	260	5.200	-	-
	3e	Bolai-Dioulasso	"	29.3.64	25	220	5.500	15	200	3.000	15	150	2.250	-	-	-	10.750	260	6.500	275	4.125	175	2.625
	4e	" "	"	22.4.64	25	225	5.625	25	200	5.000	-	-	-	40	200	8.000	18.625	275	6.875	280	7.000	-	-
	5e	" "	"	18.5.64	7	225	1.575	4	200	800	6	150	900	-	-	-	3.275	260	1.820	275	1.100	200	1.200
	Moy.				118		25.425	68		13.600	21		3.150	50		10.000	52.175		31.995		18.545		3.825
N° 2 ABENGOUROU	1er	Bouna	Abeng.	24.2.64	40	220	8.800	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8.800	260	10.400	-	-	-	-
	2e	?	"	22.3.64	12	225	2.700	20	200	4.000	-	-	-	25	200	5.000	11.700	250	3.000	275	5.500	-	-
	3e	?	"	15.5.64	25	225	5.625	25	200	5.000	-	-	-	20	200	5.600	16.225	260	6.500	275	6.875	-	-
	4e	Dropo	"	3.6.64	39	225	8.775	53	200	10.600	-	-	-	-	-	-	19.375	280	10.140	275	14.575	-	-
	5e	Dropo	"	12.7.64	32	225	11.700	-	-	-	52	200	10.400	20	200	4.000	26.100	250	13.000	-	-	250	13.000
	Moy.				168		37.600	98		19.600	52		10.400	73		14.600	82.200		43.040		26.950		13.000
N° 3 AGBOVILLE	1er	Acheté gare (?)	Agbo.	27.2.64	4	200	800	-	-	-	-	-	-	20	200	4.000	4.800	250	1.000	-	-	-	-
	2e	" "	"	30.3.64	35	225	7.875	-	-	-	25	210	5.250	40	225	9.000	22.125	275	9.625	-	-	275	6.875
	3e	" "	"	6.4.64	-	-	-	-	-	-	70	225	15.750	-	-	-	15.750	-	-	-	-	275	19.250
	4e	" "	"	19.4.64	60	200	12.000	21	230	4.830	-	-	-	-	-	-	16.830	260	15.600	300	6.300	-	-
	5e	Korbogo	"	28.5.64	40	225	9.000	-	-	-	-	-	-	10	275	2.750	11.750	260	10.400	-	-	-	-
	6e	Acheté gare	"	12.6.64	15	225	3.375	5	225	1.125	-	-	-	15	275	4.125	8.625	250	3.750	300	1.500	-	-
	7e	Bolai-Dioulasso	"	2.7.64	45	225	10.125	40	225	9.000	10	225	2.250	45	250	11.250	32.625	275	12.375	300	12.000	300	3.000
	Moy.				199		43.175	66		14.955	105		23.250	130		31.125	112.505		52.750		19.800		29.125
N° 4 AGNIBILEKROU	1er	?	Agnibil.	9.5.64	100	210	21.000	80	200	16.000	-	-	-	50	200	10.000	47.000	275	27.500	275	22.000	-	-
	2e	?	"	30.5.64	250	200	50.000	250	200	50.000	-	-	-	150	200	30.000	130.000	250	62.500	275	66.750	-	-
	Moy.				350		71.000	330		66.000	-	-	-	200		40.000	177.000		90.000		90.750		-
N° 5 RUBINO	1er	Région Rubino	Rubino	29.2.64	15	200	3.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.000	250	3.750	-	-	-	-
	2e	Odienne	"	21.4.64	2	210	420	5	200	1.000	-	-	-	-	-	-	1.420	270	540	250	1.250	-	-
	3e	Région Rubino	"	11.6.64	2	200	400	3	200	600	-	-	-	10	200	2.000	3.000	250	500	250	750	-	-
	Moy.				19		3.820	8		1.600	-	-	-	10		2.000	7.420		4.790		2.000		
N° 6 RUBINO	1er	Région Rubino	Rubino	13.6.64	12	200	2.400	18	200	3.600	-	-	-	6	225	1.350	7.350	260	3.120	275	4.950	-	-
	2e	" "	"	13.8.64	12	200	2.400	15	200	3.000	26	150	3.900	28	250	7.000	16.300	260	3.120	300	4.500	225	3.850
	Moy.				24		4.800	33		6.600	26	-	3.900	34		8.350	23.650		6.240		9.450		5.850
N° 7 ANYAMA	1er	Haute Volta	Anyama	15.3.64	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	250	2.500	2.500	-	-	-	-	-	-
	2e	?	Abidjan	6.4.64	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	250	2.500	2.500	-	-	-	-	-	-
	3e	Anyama	Anyama	9.6.64	9	200	1.800	8	200	1.600	-	-	-	4	250	1.000	4.400	300	2.700	300	2.400	-	-
	Moy.				9		1.800	8		1.600	-	-	-	24		6.000	9.400		2.700		2.400		-

marchés urbains et semi-urbains, et respectivement les 5/19 et les 14/67 de l'ensemble des marchés ruraux et de brousse, on peut estimer le nombre des marchands de volailles exerçant leur activité sur les marchés de la Région, à une centaine environ.

Pour évaluer l'importance des transactions réalisées, au stade du détail par ces marchands de volailles, il a été établi un questionnaire à l'occasion des observations effectuées sur chacun des marchés-échantillons. Ce questionnaire devait indiquer :

— l'origine et l'importance initiale du cheptel en cours de vente ;

— la date de son achat :

— les ventes réalisées depuis son achat ;

— les ventes effectuées le jour d'observation ;

— les quantités restantes à la fin de cette journée :

— les frais divers entraînés par la commercialisation de ce cheptel.

MARCHANDS DE VOLAILLES. ELEMENTS DES COMPTES D'EXPLOITATION

Tableau C 21

(en pourcentage)

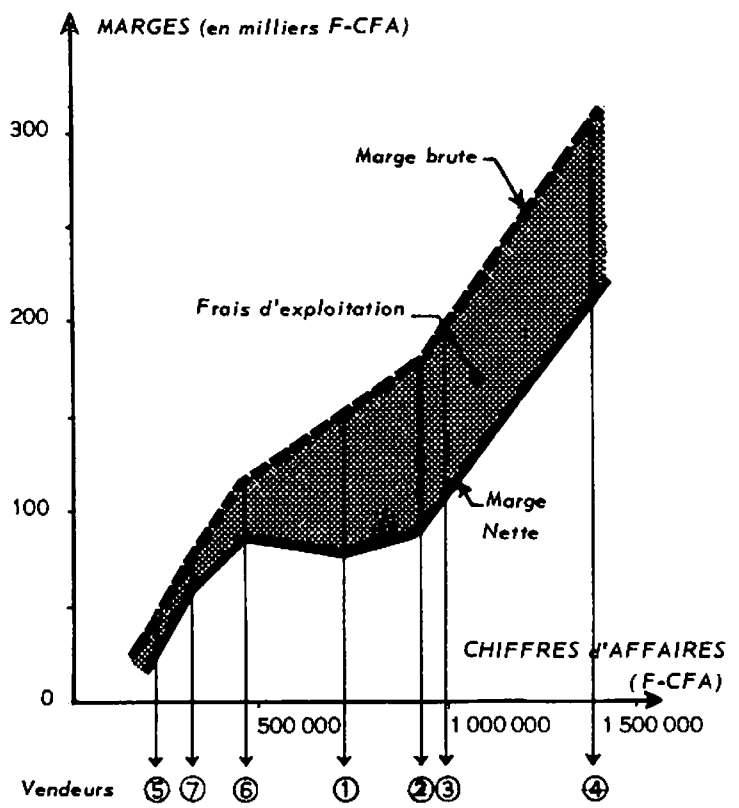
Eléments du compte d'exploitation	Vendeur n° 1	Vendeur n° 2	Vendeur n° 3	Vendeur n° 4	Vendeur n° 5	Vendeur n° 6	Vendeur n° 7
1 - Prix d'achat des produits.....	78,6	80,6	80,0	76,7	79,9	74,9	76,4
2 - Charges d'exploitation...	10,6	10,1	9,0	7,8	8,5	6,3	6,5
3 - Marge nette (sur C.A.).....	10,8	9,3	11,0	15,5	11,6	18,8	17,1
4 - Marge brute (sur C.A.) (2 + 3)	21,4	19,4	20,0	23,3	20,1	25,1	23,6
5 - Chiffre d'affaires (1+4) ou (1+2+3)	100	100	100	100	100	100	100
6 - Marge brute (sur valeur des achats).....	27,2	24,1	25,1	30,4	25,2	33,6	30,8

SEPT VENDEURS DE VOLAILLES

(en valeurs absolues)

PINTADES		Valeur Totale	Temps moyen d'écoulement de l'effectif acheté (R = nombre annuel de rotations)	Chiffre d'affaire (Moyenne Annuelle)	Valeur Moyenne Annuelle des achats	Marge Brute (Moyenne Annuelle)	FRAIS						Marge Nette (Annuelle Moyenne)	Quantités Moyennes Vendues dans l'Année
N° Vente initiaire	Valeur						Transport	Loyer manœuvres gardiens	Nourriture	Pertes et Divers	Droit de Place Patente (Annuel)	Total Annuel Moyen		
-	-	7.420	4 jours				-							coqs = 1.298
250	2.500	17.700	6 jours				-	manœuvres 1.500F/mois	moyenne 45F/jour (1K/Mil)	3 %	patente : 12.000 droit de place : 50F/jour			poules = 748
-	-	13.250	5 jours				-							poulets = 231
250	10.000	23.875	11 jours				-							pintades = 550
-	-	4.120	2 jours				-							
	12.500	66.365	28 j. = 11 R	730.015	573.925	156.090F.	-	18.000	13.500	18.500	27.000	77.000 F.	79.090 F.	Total = 2.827
-	-	10.400	5 jours				-							coqs = 1.512
260	6.500	15.000	7 jours				-	manœuvres 2.000F/mois	moyenne 60F/jour =2kg/Mil	3 %	patente : 12.000 droit de place : 50 F/jour			poules 882
260	7.280	20.655	5 jours				-							poulets = 468
-	-	24.715	6 jours				-							pintades = 657
260	5.200	31.200	10 jours				-							
	18.980	101.970	33 j. = 9 R	917.730	739.800	177.930F.	-	24.000	18.000	23.400	27.000	92.400 F.	85.530 F.	Total = 3.519
300	6.000	7.000	2 jours				-							
300	12.000	28.500	10 jours				-							coqs = 1.393
-	-	19.250	3 jours				-	manœuvres 1.500F/mois	moyenne 60F/jour =2kg/Mil	3 %	patente : 10.500 droit de place : 50 F/jour			poules = 462
-	-	21.900	7 jours				-							poulets = 735
300	3.000	13.400	4 jours				-							pintades = 910
300	4.500	9.750	3 jours				-							
300	13.500	40.875	12 jours				-							
	39.000	140.675	41 j. = 7 R	984.725	787.535	197.190F.		18.000	18.000	27.000	25.500	88.500 F.	108.690 F.	Total = 3.500
250	12.500	62.000	12 jours				-		moyenne 120F/jour =1kg/Mil	3 %	patente : 7.000 droit de place : 50 F/jour			coqs = 2.100
250	37.500	168.750	35 jours				-	gardien 50F/jour						poules = 1.980
							-							poulets = -
							-							pintades = 1.200
	30.000	230.750	47 j. = 6 R	1.384.500	1.062.000	322.500F.		15.000	36.000	34.800	22.000	107.800 F.	214.700 F.	Total = 5.280
-	-	3.750	5 jours				-							coqs = 475
-	-	1.790	2 jours				-	-	moyenne 20F/jour	3 %	patente : 7.000			poules = 200
250	2.500	3.750	5 jours				-	-						poulets = -
							-							pintades = 250
	2.500	9.290	12 j. = 25 R	232.250	185.500	46.750F.			6.000	6.800	7.000	19.800 F.	26.950 F.	Total = 925
275	1.650	9.720	8 jours				-	-	moyenne 10F/jour	3 %	patente : 7.000			coqs = 360
300	8.400	21.870	12 jours				-	-						poules = 495
														poulets = 390
														pintades = 510
	10.050	31.590	20 j. = 15 R	473.850	354.750	119.100F.		-	12.000	10.900	7.000	29.900 F.	89.200 F.	Total = 1.755
300	3.000	3.000	3 jours				125 125 x27	-	moyenne 20F/jour	2 %	pas de patente droit de place : 25 F/jour			coqs = 243
300	3.000	3.000	3 jours					-						poules = 216
300	1.200	6.300	5 jours					-						poulets = -
														pintades = 648
	7.200	12.300	11 j. = 27 R	332.100	253.800	78.300F.	3.000		6.000	5.000	7.500	21.500 F.	56.800 F.	Total = 1.107

EVOLUTION DES FRAIS D'EXPLOITATION DES MARCHANDS DE VOLAILLES EN FONCTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



Le dépouillement des renseignements recueillis a permis d'établir les comptes d'exploitation de sept vendeurs de volailles. Ces comptes sont reportés sur le tableau C/20. Ce tableau indique également le nombre moyen de volailles vendues annuellement par chacun des marchands, par extension des quantités vendues pendant les périodes d'observation. Compte tenu de la faiblesse de l'échantillon, ces chiffres n'ont, bien entendu, qu'une valeur indicative.

L'examen des comptes de ces sept vendeurs permet toutefois de noter que les marges nettes réalisées sont très variables, allant de 9,3 à 18,8 % du chiffre d'affaires.

Sur le tableau C/21, ci-dessus, on remarque également que les charges d'exploitation représentent entre 6,3 et 10,6 % du chiffre d'affaires. Toutefois, sur le graphique ci-contre donnant l'évolution des charges d'exploitation en fonction de l'importance du chiffre d'affaires, on observe que les charges augmentent rapidement à partir d'un chiffre d'affaires annuel de 500.000 F, environ, puis diminuent progressivement en valeur relative pour rester à peu près constantes, dès que le chiffre d'affaires atteint 900.000 F.

D. - *Les marchands de poissons.*

Le poisson tient un rôle important dans l'alimentation des habitants de la zone forestière, pour lesquels il constitue l'apport principal en protéines.

Sa commercialisation donne donc lieu à une activité intense, assurant des revenus susbtantiels à une multitude de commerçants.

L'importance de ces commerçants et la permanence de leur activité sont très variables, car l'on passe de la paysanne pratiquant épisodiquement la vente de petites quantités de poissons (14) au grossiste « dioula » des marchés urbains, fournissant une foule de détaillants alimentant eux-mêmes les petits tabliers et colporteurs de brousse.

Pour ces raisons, l'estimation du nombre des vendeurs de poissons est malaisée.

Les seules observations valables qui ont pu être faites portent sur les commerçants exerçant leur activité sur les marchés de la région. Le tableau C/15 donne les chiffres moyens, par catégories de marchés. Ces chiffres sont repris ci-dessous en indiquant leur importance relative, par rapport à l'ensemble des vendeurs, d'une part, et aux vendeurs de produits d'origine animale, d'autre part.

IMPORTANCE RELATIVE
DES VENDEURS DE POISSON SUR LES
DIFFERENTES CATEGORIES DE MARCHES

Tableau C 22

Catégories de marchés	Nombre moyen de vendeurs de poissons par marché	% par rapport à l'ensemble des vendeurs	% par rapport à l'ensemble des vendeurs des produits d'origine animale
Urbains	114	9,7	56,2
Semi-urbains.....	83	14,2	66,4
Ruraux	46	12,9	66,7
Brousse	11	9,8	57,9

Contrairement à ce qui se passe pour la viande de boucherie et les volailles, la commercialisation du poisson — au stade de détail — est assurée en majorité par des femmes.

REPARTITION PAR SEXE
DES VENDEURS DE POISSON, SUR LES
DIFFERENTES CA EGORIES DE MARCHES

Tableau C 23 (en pourcentage)

Catégories de marchés	Hommes	Femmes	Total
Urbains	36	64	100
Semi-urbains.....	40	60	100
Ruraux	33	67	100
Brousse	36	64	100

Les revenus des revendeurs de poisson n'ont pu être approchés de façon systématique. Il n'est donné ci-après — à titre indicatif — que deux comptes d'exploitation concernant respectivement un commerçant exerçant son activité sur un marché de brousse (Tankessé) et un commerçant exerçant son activité sur le marché d'un centre urbain secondaire (Bongouanou). Les renseignements relatifs au premier ont été obtenus par interrogatoire ; ceux relatifs au second proviennent de l'enquête « Budget ». Tous les deux vendent uniquement du poisson importé (Mopti).

1) *Compte d'exploitation d'un commerçant de brousse.*

Dépenses :	
1) *Achat du poisson chez un grossiste d'Agnibilékrou :*	
a) Quantités achetées annuellement :	
1 panier de 50 kg tous les 10 jours pendant la traite (4 mois) soit : $\frac{1 \times 30 \times 4}{10} = 12$ paniers	
1 panier de 50 kg tous les 20 jours pendant le reste de l'année (8 mois) soit : $\frac{1 \times 30 \times 8}{20} = 12$ paniers	
Total annuel : 24 paniers de 50 kg, soit 1.200 kg.	
b) Valeur annuelle des achats : 1.200 kg à raison de 250 F/kg en moyenne	300.000
2) *Frais de transport :* (approvisionnement effectué par taxi)	
a) Nombre de voyages/an = 24	
b) Coût par voyage :	
1) pour lui-même (aller-retour) ..... 300 F	
2) pour le panier de poisson ..... 200 F	
500 F	
c) coût annuel du transport : 500 × 24	12.000
3) *Patente ou taxe de marché*	néant
	312.000
Recettes :	
Prix de vente moyen au kilo : 355 F	
Recettes totales annuelles : 355 × 1.200 kg	426.000
Marge nette	114.000

(14) L'enquête « Budget » a révélé que des paysannes effectuent quelquefois sur le marché des centres ruraux ou urbains, des achats relativement importants de poissons (de l'ordre de 3 à 5 kg), dont une partie seulement est destinée à la consommation familiale et l'autre - indéterminée - est destinée à être revendue dans le village.

Soit une marge nette de 26,7 % du chiffre d'affaires, pour une marge brute de 29,6 % (les frais d'exploitation ne représentant que 2,9 % de la valeur des ventes).

2) *Compte d'exploitation d'un commerçant en ville.*

A l'occasion de l'enquête « Budget » en milieu urbain, l'activité d'un vendeur de poisson a été observée pendant 1 mois (septembre-octobre 1964) à Bongouanou. On a pu ainsi déterminer les valeurs suivantes :

1° valeur du stock initial : 11.400 F (au prix d'achat),

2° valeur des achats pendant le mois : 45.640 F (au prix d'achat),

3° valeur du stock en fin d'observation 16.300 F (au prix d'achat),

4° valeur des ventes pendant le mois : 50.605 F (au prix de vente).

Si, à la valeur des achats, on ajoute celle du stock initial, et on retranche celle du stock en fin d'observation, on obtient la valeur des ventes au prix d'achat, soit 40.740 F.

La marge brute de ce commerçant s'élève donc pendant la période considérée à 50.605 — 40.740 = 9.865 F.

La période d'observation se situant pendant l'intertraite, on peut considérer que les éléments du compte d'exploitation doivent être affectés du coefficient 16, pour être étendus à l'année entière (15).

On obtient ainsi :

(en F./CFA)

	Dépenses	Recettes
Valeur des ventes (au prix d'achat)	651.840	
Chiffre d'affaires		809.680
Marge brute	—	157.840
Charges d'exploitation (16) (taxe de marché 1.500 F/mois)	18.000	
Marge nette	—	139.840

Soit une marge nette de 17,3 % seulement, du chiffre d'affaires pour une marge brute de 19,5 %.

(15) a) « Inter-traite » : chiffre de vente observé, pendant 8 mois, soit : coeff. 8.

b) « Traite » : chiffre réel des ventes égal à 2 fois le chiffre observé, pendant 4 mois, soit : coefficient 8.

c) Année entière : coefficient 16.

(16) L'approvisionnement s'effectuant auprès d'un grossiste à Bongouanou même, il n'y a pratiquement pas, au stade du détail, de frais de transport à la charge du commerçant ; il n'y a pas, non plus, de frais de personnel ; de ce fait les charges d'exploitation sont minimes (2,2 % de la valeur des ventes).

CHAPITRE III

LA DISTRIBUTION DES MARCHANDISES

III.I. - GENERALITES.

III.I.1. - Historique.

Bien avant l'introduction des premières marchandises importées d'Europe, il existait des courants commerciaux traditionnels entre les zones forestières et les zones soudanaises. Du Ghana aux rives du Niger, la route de l'or et de l'ivoire, échangés contre le sel et les tissus de coton passe par Bondoukou. Ce centre fait déjà figure d'important relais commercial dès la fin du XVe siècle ; cette importance ne fait que croître avec l'installation des premiers européens sur la « Côte de l'Or » (El Mina en 1481). Mais ces courants passent au nord de la région Sud-Est et ne la touchent pratiquement pas. Ce n'est qu'au XVIIIe siècle, après les grandes migrations Akan, venues du Ghana, et avec l'installation du premier comptoir français à Assinie, attirant plus au Sud les colporteurs malinkés de la région de Kong, que des courants commerciaux importants se développent entre la côte et la savane ivoiriennes.

Au Sud, les « tribus de la plage » trafiquent intensément avec les marins et commerçants européens. Les produits troqués (bimbeloterie, alcool, armes à feu contre, poudre d'or, ivoire, esclaves) sont livrés sur les marchés de l'intérieur, avec lesquels les européens n'ont pas de contacts, à des cours extrêmement élevés. Le profit devait être grand, et M. Rougerie estime que la mauvaise grâce mise par les tribus littorales aux premières tentatives d'exploration dans l'intérieur est significative à cet égard celles-ci désirant conserver le rôle d'intermédiaires entre les factoreries et les tribus plus éloignées.

Au Nord, la région de Kong, où est installé un peuplement malinké, est le centre d'un négoce entre les zones soudanaises et celles de la forêt. De là partent des colporteurs dioulas, dont un certain nombre à ce moment là quittent, après Bondoukou, la voie traditionnelle et se hasardent vers le Sud par Zaranou, Bianouan et Krinjabo, en traversant les royaumes Abron et Agni — royaumes organisés, donc plus sûrs. Dans les débuts, sur cet itinéraire, circulent du fer, des outils, des esclaves dans un sens, de la poudre d'or, des colas dans l'autre. Indirectement, cette voie commerciale est cause de profits pour les chefs riverains qui perçoivent des droits de péage au passage des cours d'eau, et elle entretient une activité dans les nombreux gîtes d'étape qui se sont créés et où les dioulas trouvent à se loger et à se nourrir.

Ces deux courants, l'un partant du Sud, l'autre du Nord se rejoignent et s'interpénètrent peu à peu. Ils ouvrent la Région aux contacts avec l'extérieur, et en font, grâce à la « piste des caravanes » ainsi tracée, une importante voie de communication et d'échange entre la basse-côte et la savane.

L'importance de cette voie s'accroît à la fin du XIXe siècle, lorsque apparaît le commerce du caoutchouc. Avec lui se manifestent les caractères types de la « traite ». Les villageois entreprennent la cueillette du latex dans la forêt, tandis que les maisons de commerce européennes s'installent à Aboisso pour en effectuer la collecte, en échange de produits manufacturés. Toutefois, en raison des difficultés et des coûts de transport, les maisons de commerce ne disposent pas de comptoirs en brousse. Ce sont les colporteurs qui « montent » les marchandises et organisent la « descente » de la gomme par porteurs, jusqu'à Aboisso. En 1911, l'Administrateur Cheruy (1) confirme ce fait et note l'importance du cercle de l'Indénié comme voie de passage.

Il estime à environ 14.000 passages annuels l'activité des colporteurs traversant l'Indénié, 5 % de ces colporteurs exerçant leur activité dans le cercle même, et 95 % y transitant pour se rendre dans :

— Région de Bondoukou (61 %).
— Région du Moronou (16 %).
— Pays Baoulé (10 %).
— Pays Anno (8 %).

Il évalue d'autre part l'activité des porteurs de caoutchouc descendant vers le Sud, à environ 2 700 passages/an.

Il est intéressant de noter, par ailleurs, qu'à la même époque les marchandises vendues par les colporteurs dans le cercle de l'Indénié se répartissent de la façon suivante :

— Gin : 52 %
— Sel : 25 %
— Pagnes : 8 %
— Tabac : 6,25 %
— Divers : 8,75 %.

(1) Monographie du Cercle de l'Indénié - 1911, par l'Administrateur CHERUY - rapport inédit - (archives de la Préfecture d'Abengourou).

dont : — matchettes 2 %
— savon 1,50 %
— sucre 1,50 %
— huile 0,25 %
— fil 0,50 %
— plomb en barres 2 %
— fer en barres 1 %

Ainsi se confirment les caractéristiques de l'économie de traite, à son stade primitif. D'une part, le paysan bénéficie de revenus dont il ne pouvait pas supposer l'existence dans le cadre de la culture familiale traditionnelle : en 1911, le kilo de caoutchouc est acheté 6 F (à titre de comparaison signalons qu'à la même époque le riz est vendu 0,15 F le kilo, le poisson fumé 2,50 F le kilo et que le salaire journalier d'un porteur est de 1 F). D'autre part, il est proposé au paysan, en échange des produits de sa cueillette, des marchandises qui correspondent moins à une réelle nécessité qu'à la gamme des articles dont dispose le commerçant, mais créent des besoins.

C'est avec ce premier contact avec le commerce de traite que se situe, ainsi que le note M. Rougerie, le tournant majeur de l'évolution du genre de vie dans la Région. A ce moment là le paysan se détache des formes de vie traditionnelles, et lorsque surviendra la crise du caoutchouc il ne pourra retourner à la culture vivrière familiale, moins rémunératrice, donc moins susceptible de satisfaire les besoins qu'il s'est créé. Il se laissera alors tenter par celle du café et du cacao, qui fera de lui le type du « planteur » que l'on connait actuellement.

Mais si cette économie de traite a brisé les formes traditionnelles, elle a permis, en contre-partie, de développer dans la Région un important réseau de distribution des produits manufacturés. Avec l'extension prise par la culture du café et du cacao, les paysans ont vu leurs revenus et leurs besoins augmenter parallèlement, tandis que les grandes maisons de commerce, de plus en plus nombreuses, à la recherche d'un profit plus grand, ont développé le ramassage des produits et par conséquent la distribution des marchandises.

Tous ces facteurs sont en effet étroitement liés dans une économie de traite.

III.1.2. - Types de commerce.

A. - *Les grandes maisons de commerce.*

A l'origine, les grandes maisons de commerce sont des entreprises de vente au détail, qui grâce à leurs bureaux d'achat hors de Côte-d'Ivoire, détiennent la totalité du commerce d'importation. A ce moment là, le marché est relativement étroit, mais les grandes sociétés sont peu nombreuses et elles constituent des points de passage obligé dans l'écoulement des produits comme des marchandises. Ce dernier s'effectue en effet sans trop de difficultés par échange contre des produits locaux. Cet échange est d'abord limité aux zones littorales, puis il progresse peu à peu vers l'intérieur, à la recherche des produits. Il se crée alors dans les agglomérations importantes de brousse, des établissements secondaires, à la fois centres de ramassage et centres de distribution.

Cependant, la nécessité de s'approcher toujours plus près du planteur pour avoir sa récolte amène peu à peu les grandes maisons de commerce à faire appel à des intermédiaires plus nombreux, qui tout naturellement étendent eux-mêmes leur activité à la distribution des marchandises.

A l'heure actuelle les grandes maisons de commerce ont pratiquement achevé un mouvement de conversion, dont les principales orientations sont les suivantes :

— politique de gros, et concentration des points d'éclatement, entraînant un repli général de la presque totalité des magasins de détail polyvalents, type factoreries ;

— création de réseaux succursalistes autonomes de petits magasins à gérance libre ;

— création de sociétés de commerce autonomes, disposant de succursales gérées par des employés salariés ;

— création de filiales ou de sociétés-sœurs exerçant leur activité dans une autre branche (sociétés de transit, de transports intérieurs, etc.) :

— développement d'activités nécessitant des investissements importants, ou des services après-vente : représentation de grandes sociétés étrangères dans le domaine de l'industrie, des hydrocarbures, de l'automobile, etc.

Attirées par la recherche du profit pouvant résulter pour elles de la traite des produits, les grandes maisons de commerce ne sont pas, à l'origine, intervenues d'une façon directement positive dans l'économie du pays. Elles ont, cependant, su s'adapter à son évolution, et elles participent maintenant, à des degrés divers à son développement économique. Elles sont, en particulier, à la base de tout le commerce des marchandises, car les fonctions de la distribution sont pratiquement assurées par elles ou pour elles (importation, transport stockage, fractionnement, assortiment).

B. - *Le commerce indépendant traditionnel.*

Ce type de commerce représente la plus grande partie du commerce de détail ou de demi-gros. Il est effectué par quelques rares commerçants européens indépendants, et dans une proportion plus importante par les Libano-Syriens. Mais dans sa grande majorité il englobe tous les petits détaillants individuels africains, qui, du boutiquier au tablier et au colporteur, assurent la distribution des marchandises au stade terminal.

Les conditions dans lesquelles s'exerce l'activité de la plupart de ces commerçants sont archaïques. Trop nombreux, beaucoup ne peuvent vivre de leur métier, faute d'une organisation rationnelle de la distribution à tous les échelons du circuit. Enfermés dans la routine, et sans notions commerciales, la plupart ne peuvent, dans les conditions actuelles, devenir des « professionnels » efficaces.

C. - *Le commerce de type moderne.*

1° *Société à Succursales multiples.*

Dans le but d'adapter aux structures modernes le commerce de détail traditionnel, une grande maison de commerce (SCOA) a pris l'initiative de créer un réseau de succursales (Chaîne-Avion), constitué par des unités de vente au détail, gérées par des employés salariés.

La « Chaîne-Avion » dispose actuellement de 159 succursales réparties sur l'ensemble du territoire de la Côte d'Ivoire (2). Ces succursales se répartissent en 148 magasins de type « classique », 3 « libre-services » et 8 camions-magasins.

Le tableau et la carte ci-après, donnent la répartition et l'implantation des 31 succursales dans la Région Sud-Est.

Ces succursales constituées par 28 magasins de type « classique », et 3 « camions-magasins » basés à Agboville, Agnibilékrou et Ouellé, sont situées dans 26 agglomérations de grande ou moyenne importance (+ 2.000 habitants) (3).

REPARTITION ET IMPLANTATION DES SUCCURSALES DE LA CHAINE-AVION DANS LA REGION SUD-EST.

Tableau C 24

LOCALITE	Magasin "classique"	Camion-Magasin	TOTAL
ABENGOUROU	2	-	2
ABOISSO	1	-	1
ADIAKE	1	-	1
ADZOPE	2	-	2
AFFERY	1	-	1
AGBOVILLE	2	1	3
AGNIBILEKROU	1	1	2
AKOUPE	1	-	1
ANYAMA	1	-	1
ARRAH	1	-	1
ASSUEFRI	1	-	1
AYAME	1	-	1
AZAGUIE	1	-	1
BOCANDA	1	-	1
BONGO	1	-	1
BONGOUANOU	1	-	1
BONOUA	1	-	1
DAOUKRO	1	-	1
GOUMERE	1	-	1
M'BATTO	1	-	1
NIABLE	1	-	1
ONO	1	-	1
OUELLE	-	1	1
SIKENSI	1	-	1
TANDA	1	-	1
TIEMELEKRO	1	-	1
Total	28	3	31

L'originalité de ce système succursaliste apparaît dans :

1) *l'aménagement des magasins de vente*, qui est uniforme, net, simple et propre ;

2) *l'approvisionnement* qui est assuré à partir d'un seul entrepôt de gros, situé à Abidjan, à l'occasion de tournées hebdomadaires, selon le détail demandé par le gérant ;

3) *la gamme des marchandises offertes* par la Chaîne-Avion, qui représente 700 articles couvrant l'essentiel des besoins courants de la consommation (alimentation, habillement, ménage, entretien) et de l'équipement domestique ;

4) *l'uniformité des prix de vente* dans tout le pays. Plus de 90 % des marchandises sont en effet, après péréquation des coûts de transport, vendues partout au même prix qu'à Abidjan. Seules quelques marchandises lourdes et de faible valeur supportent une majoration égale au coût réel du transport.

Cette expérience est une réussite économique, en ce sens que, malgré des difficultés psychologiques et géographiques, une formule courante dans les pays européens a pu être introduite avec succès en Côte-d'Ivoire. Elle apporte ainsi une contribution importante :

— à la stabilité des prix ;

— à la diffusion permanente d'une gamme de base commune à toute la population ;

— à la distribution des produits locaux (en valeur, les achats de la Chaîne-Avion se répartissent également entre l'industrie locale et les importations).

Cette expérience est aussi une tentative intéressante sur le plan de la formation de cadres africains dans le secteur commercial. De 1956, date de sa création, à 1965, la Chaîne-Avion a formé dans sa succursale-école d'Abidjan, 500 gérants brevetés, sur les 800 élèves qui sont passés par ce centre de formation.

2° *Groupement d'achat ou chaîne volontaire.*

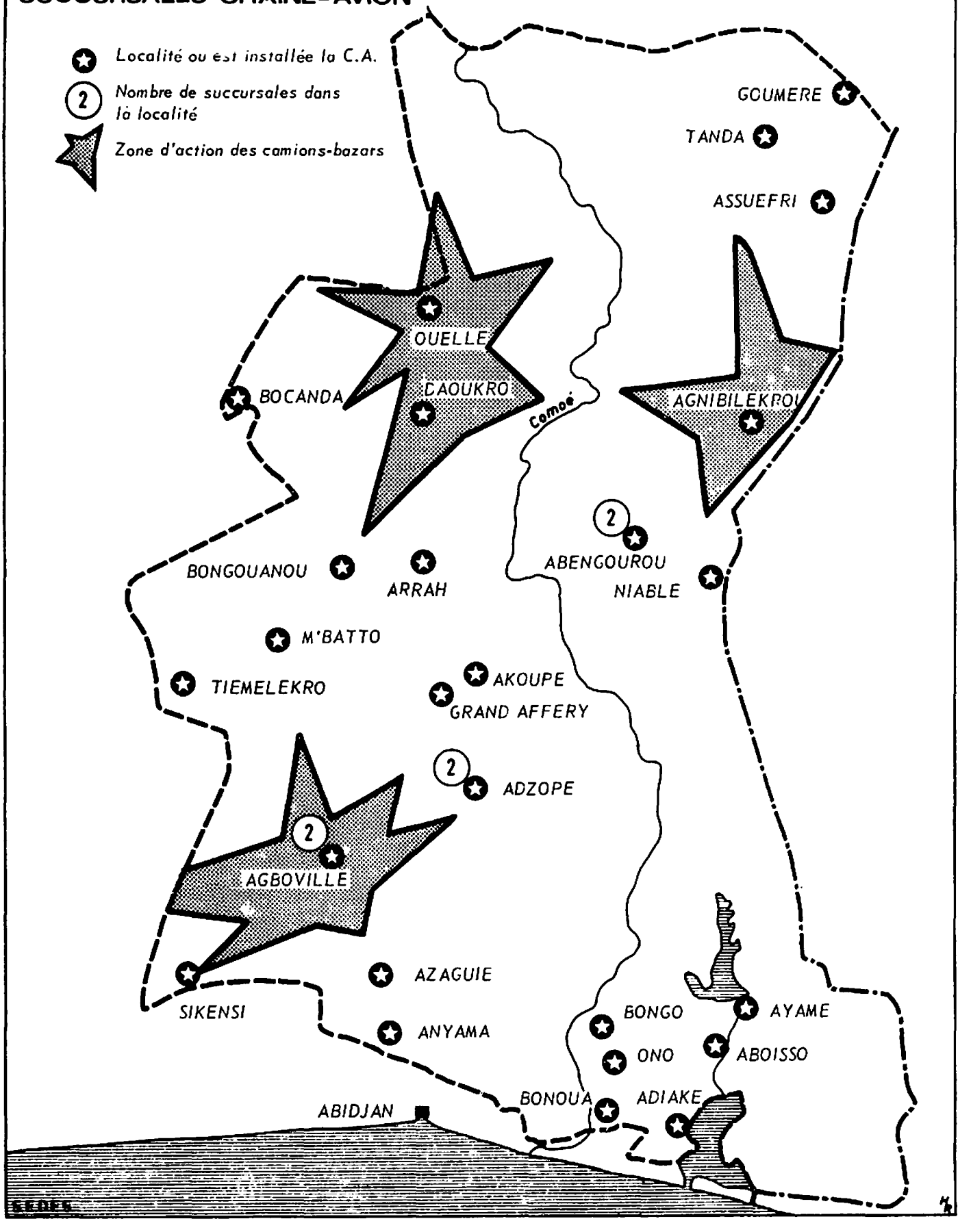
Ce système de vente adopte en fait les méthodes des sociétés à succursales, mais a l'avantage de conserver aux détaillants leur indépendance.

Dans le cas du groupement d'achat, l'initiative vient des détaillants qui créent un organe commun d'achat en gros. Dans le cas de la chaîne volontaire,

(2) L'agglomération abidjanaise à elle seule, compte 33 succursales dont : Treichville : 13 (dont 2 libre-services) — Adjamé : 14 (dont 1 libre-service) — Cocody : 1 — Blokhauss : 1 — Marcory : 2 — Koumassi : 2.

(3) L'installation de succursales à Bongo et à Ono s'est trouvée justifiée par la présence des plantations d'hévéas de la SAPH et de la conserverie d'ananas de la SALCI.

SUCCURSALES CHAINE-AVION



l'initiative vient d'un grossiste qui crée un réseau de vente avec tout ou partie de sa clientèle de détaillants.

Le groupement ou la chaine une fois constitués, l'économie du système fonctionne de façon identique dans les deux cas. Elle est basée sur un accord entre un organe de gros et des détaillants. Le premier obtient l'exclusivité de la fourniture des marchandises aux magasins de détail adhérents, tandis que ceux-ci, en contre-partie de l'abandon de leur liberté d'approvisionnement, obtiennent des prix privilégiés et une aide technique. Le grossiste fournit donc au détaillant le moyen de vendre davantage en échange d'un engagement d'achat à ses entrepôts.

La « Société d'Achat et de Vente Economique » (SAVE).

C'est une chaîne volontaire, organisée par la C.F.A.O. Elle groupait, fin 1964, 89 adhérents, dont 23 étaient situés dans la Région Sud-Est.

IMPLANTATION DES ADHERENTS « SAVE » DANS LA REGION SUD-EST.

Tableau C/25

Localité	Nombre
Abengourou	2
Aboisso	1
Adiaké	1
Adzopé	1
Afféry	1
Agboville	1
Akoupé	1
Alèpe-Monga	2
Ande	1
Anyama	1
Arrah	1
Azaguié	1
Bocanda	1
Bongouanou	1
Brofodoume	1
Daoukro	1
Kotobi	1
Memni	1
Niable	1
Ouelle	1
Sikensi	1
Total	23

Cependant, depuis cette date, 41 adhérents ont été exclus de la chaine volontaire, dont 8 dans la Région Sud-Est (1 à Abengourou, 2 à Alepé-Monga, ainsi que ceux d'Anyama, Azaguié, Bocanda, Memni et Niablé).

Il semble que la raison de ce demi-échec réside dans une sélection hâtive et un manque de formation des adhérents.

La « Société Ivoirienne de Distribution Economique » (SIDECO).

C'est un organisme, associant les deux formules précédentes : la société à succursales multiples et la chaine volontaire.

La SIDECO est constituée d'une part, par un réseau de succursales gérées par des employés salariés. D'autre part, elle groupe des détaillants indépendants bénéficiant pour trois ans de l'assistance technique d'une centrale d'achat. Cette centrale s'approvisionne par l'intermédiaire d'une grande maison de commerce d'Abidjan (SCOA) qui assure la responsabilité de l'assistance technique.

IMPLANTATION DES SUCCURSALES SIDECO ET DES ADHERENTS VOLONTAIRES A LA CHAINE SIDECO, DANS LA REGION SUD-EST

Tableau C 26

Localité	Succursales	Adhérents volontaires
Aboisso	1	3
Adiaké	-	1
Adzopé	1	-
Agboville	1	6
Agnibilékrou	-	1
Alepé	-	6
Anyama	1	2
Bonoua	-	2
Daoukro	1	2
Ingrakon	-	1
Memni	-	1
Monga	-	1
Ouellé	-	1
Rubino	-	1
Totaux	5	28

Ce tableau et la carte C/4 montrent que la SIDECO dispose, dans la Région Sud-Est, d'un réseau commercial constitué par 5 succursales et 28 dépôts affiliés à la chaine volontaire (4).

Qu'il s'agisse de la SAVE ou de la SIDECO, l'avantage du système réside, comme pour les sociétés à succursales multiples, dans :

— un effort d'aménagement des boutiques ;

— des prix identiques dans tout le pays, alignés d'ailleurs sur ceux pratiqués par la Chaine-Avion ;

— un essai de formation de commerçants africains « professionnels ».

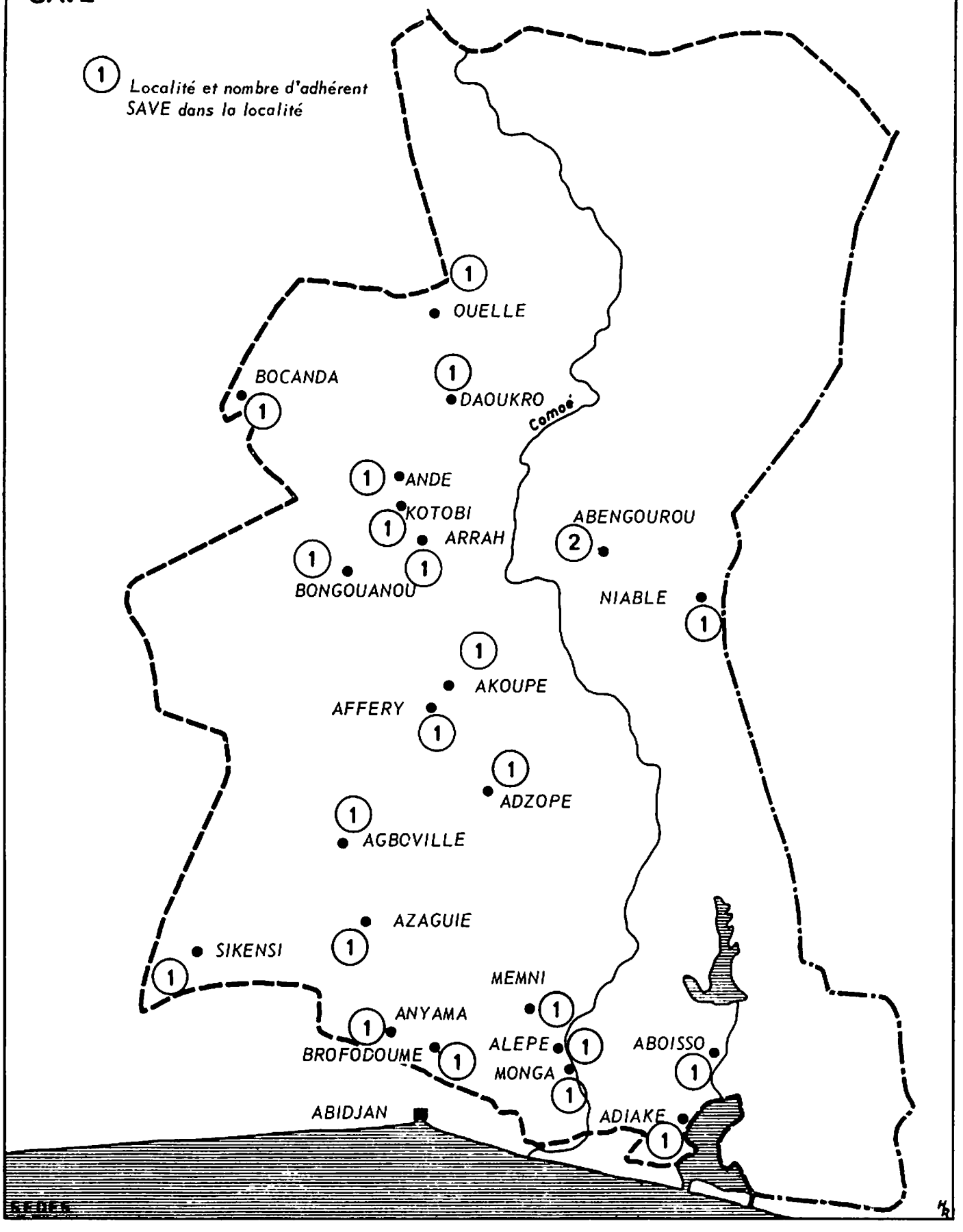
(4) Sur l'ensemble du territoire ivoirien, la SIDECO groupe :

1°) 15 succursales ;

2°) 99 dépôts affiliés à la chaine volontaire.

En outre, quelques 200 adhérents SIDECO - titulaires d'un carnet d'achat donnant droit à des ristournes trimestrielles - sont assistés et suivis par SIDECO.

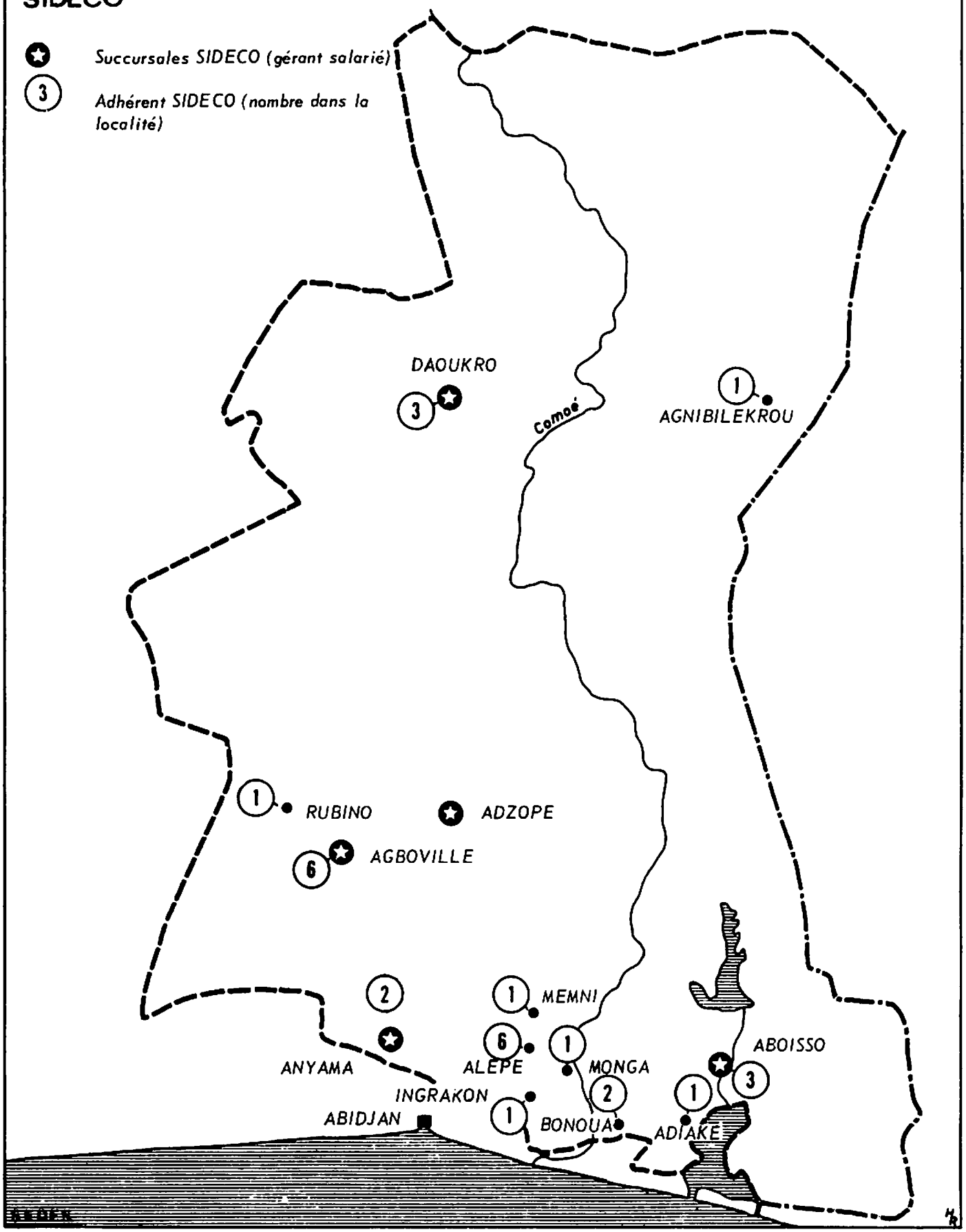
SAVE


1 Localité et nombre d'adhérent SAVE dans la localité
OUELLE
BOCANDA
DAOUKRO
Comoé
ANDE
KOTOBI
ARRAH
BONGOUANOU
ABENGOURou
NIABLE
AKOUPE
AFFERY
ADZOPE
AGBOVILLE
AZAGUIE
SIKENSI
MEMNI
ANYAMA
BROFODOUME
ALEPE
MONGA
ABOISSO
ABIDJAN
ADIAKE

SIDECO

Succursales SIDECO (gérant salarié)

3 Adhérent SIDECO (nombre dans la localité)



III.II. - RECENSEMENT DES COMMERCES ET CARACTERISTIQUES.

Après avoir défini les caractères généraux des différents types de commerce s'exerçant dans le Sud-Est, il faut maintenant poursuivre l'analyse et étudier les points de vente selon la nature de leur activité, en fonction, d'une part de leur position aux différents stades de la distribution, et d'autre part de leur situation dans les deux zones de la Région. Pour les recensements il a été conservé la division de la Région en zones, correspondant au découpage en strates utilisé dans le plan de sondage des enquêtes « Agriculture » et « Budget ».

Zones		Strates	Composition des strates
I	Rurale I (villages et petits bourgs)	I - II - III - IV	Zone rurale (moins les gros bourgs).
	Rurale II (gros bourgs ruraux).	V	Affery - Rubino - Memni - Arrah . Grand - Alépé - Anyama - Tanda - Akoupe-Nord - Ayamé - Adiaké - Bonoua.
II	Urbaine (centres secondaires)..	VI	Bongouanou - Agnibilekrou - Aboisso - Daoukro.
	Urbaine (centres principaux) ..	VII	Abengourou - Agboville - Adzopé.

III.II.1. - Le commerce en zone rurale.

A. - *Le commerce dans les petits villages ruraux.*

Strates I à IV (zone rurale I).

Dans cette zone, la distribution des marchandises ne s'effectue qu'au stade de détail. Elle est assurée par trois catégories de commerçants : les « boutiquiers », les « tabliers » et les « colporteurs ». Les deux premières constituent le « commerce fixe », la dernière le « commerce itinérant ».

1) *Commerce fixe.*

a) *Recensement.*

Le plan de sondage établi pour les enquêtes « Agriculture » et « Budget », n'est peut être pas absolument valable pour une enquête sur le commerce. Cependant, à défaut de plan de sondage particulier il a paru être un schéma commode permettant d'approcher le nombre de points de vente fixes(boutiquiers et tabliers) existant dans cette zone. L'évaluation qui en a résulté n'est peut-être pas rigoureusement scientifique mais elle a permis une approximation qui semble bonne, bien supérieure, en définitive, aux résultats que l'on aurait pu obtenir, en partant du rôle des patentes par exemple. En effet, 25 % des boutiquiers de brousse ne paient pas cet impôt, et moins de 10 % des tabliers y sont assujettis.

Il a donc été procédé au recensement exhaustif des points de vente de tous les villages des grappes tirées, dans les strates I à IV. Seules deux catégories de commerce ont pu être distinguées : les bazars où il se vend de tout, en des proportions diverses, certes, mais parmi lesquels il n'était pas possible d'isoler des activités spécialisées, et les restaurants.

Les résultats de ce recensement sont reportés dans le tableau n° C/27 ci-après, où figurent, également par grappe et par strate le nombre de villages, le nombre d'U.B. et le chiffre de population tel qu'il résulte de l'enquête démographique.

Les résultats obtenus affectés du coefficient d'extrapolation particulier à chacune des strates, ont permis d'évaluer les commerces fixes de cette zone à 3.675, dont 60 restaurants, et 3.615 bazars se répartissant entre 2.332 boutiquiers et 1.283 tabliers.

b) *Aménagement et caractéristiques des locaux de vente.*

Les tables. Ce sont les points de vente fixes nécessitant l'aménagement le plus sommaire qui soit. Elles sont en effet essentiellement constituées par un éventaire en planches, ayant la forme d'une table (d'où le nom qui leur est donné). 8 % d'entre elles sont en plein air, et 92 % sont protégées de la pluie et du soleil par un abri rudimentaire : 13 % de ces abris étant constitués par des tôles, et 79 % par des « papos », reposant sur des montants de bois.

Les tables peuvent être situées, soit directement devant la case d'habitation du commerçant, soit à un carrefour de rues à l'intérieur du village, soit, éventuellement, sur le marché.

RECENSEMENT DES COMMERCES DANS LES GRAPPES-ECHANTILLONS.

Tableau C 27

Strates	Grappes	Nombre de Villages	Nombre d' U.B.	Population (Enquête. Démo.)	Commerces Recensés			
					Bazars		Restaurants	Total
					Boutiquiers	Tabliers		
I.	1	14	968	5.025	18	13	2	33
	2	7	312	1.797	2	-	-	2
	3	6	518	2.603	6	1	-	7
	4	4	725	4.310	15	22	-	37
	5	5	500	3.010	2	3	-	5
	6	1	251	1.512	4	-	-	4
Total Strate I.		37	3.274	18.257	47	39	2	88
II.	1	6	475	2.675	9	24	2	35
	2	6	782	4.982	28	13	-	41
	3	2	422	2.452	5	2	-	7
	4	4	459	2.421	8	5	-	13
	5	7	485	2.523	9	5	-	14
Total Strate II.		25	2.623	15.053	59	49	2	110
III.	1	4	866	5.685	16	3	-	19
	2	1	283	2.233	5	4	1	10
	3	3	336	2.032	9	-	-	9
Total Strate III.		8	1.485	9.950	30	7	1	38
IV.	1	3	248	1.601	8	3	-	11
	2	9	1.018	5.748	23	13	-	36
	3	2	452	2.685	8	2	-	10
	4	2	869	4.622	32	2	-	34
Total Strate IV.		16	2.587	14.656	71	20	-	91
Ensemble		86	9.969	57.916	207	115	5	327

Tableau C 28

Strate	Nombre de Commerces Recensés dans les Grappes Tirées				Coefficient d'Extrapolation	Nombre de Commerces dans la Zone Rurale I			
	Bazars		Restaurants	Ensemble		Bazars		Restaurants	Ensemble
	Boutiques	Tables				Boutiques	Tables		
I.	47	39	2	88	10,66	501	416	21	938
II.	59	49	2	110	11,60	684	568	23	1.275
III.	30	7	1	38	16,33	490	114	16	620
IV.	71	20	-	91	9,25	657	185	6	842
Total	207	115	5	327	-	2.332	1.283	60	3.675

Toute la réserve de marchandises du commerçant est exposée sur la table. Cette réserve est rentrée chaque soir dans sa case et en est ressortie chaque matin.

L'importance du stock détermine pratiquement les dimensions des tables. Elles se répartissent de la façon suivante :

Dimensions de la table	- 4 m²	de 4 m² à 6 m²	de 7 m² à 10 m²	+ 10 m²	Ensemble
Nombre de Tables..... (en %)	62	17	12	9	100

Les dimensions sont donc relativement réduites puisque 62 % des « tables » ont une surface inférieure à 4 m².

Les tabliers ne possèdent jamais de balances, les ventes étant toujours pratiquées soit à l'unité, soit à la « mesure ».

Ainsi, l'aménagement de la « table » ne nécessite pratiquement aucun investissement (pas de local, pas de matériel d'exploitation). Le commerçant n'engage dans son activité que la valeur de son stock, souvent très faible au départ.

A partir d'un certain moment il aura la possibilité soit de louer, soit de construire une « case » dans laquelle il exercera son activité. Le « Tablier » aura alors franchi un échelon supérieur dans la hiérarchie des commerçants : il sera « boutiquier ». En effet, si tous les boutiquiers n'ont pas été antérieurement tabliers, il est certain que tous les tabliers qui persistent dans l'activité commerciale aspirent à devenir boutiquiers, et qu'à ce titre la « table » n'est qu'un stade intermédiaire entre les points de vente itinérants (colportage) et les points de vente fixes et permanents constitués par les « boutiques ».

Les Boutiques.

42 % seulement des boutiquiers sont propriétaires de leur local de vente, et 58 % en sont locataires. Une fois installés, les boutiquiers effectuent rarement des investissements importants pour l'aménagement de leur échoppe.

En effet, le local de vente est toujours constitué par une seule pièce, soit isolée, soit incluse dans la case d'habitation du boutiquier. Selon le tableau ci-après, 48 % des boutiques ont une superficie utile n'excédant pas 10 m². Très peu (9 %) ont une superficie supérieure à 20 m² qui, dans quelques cas très rares, peut atteindre 40 m².

Surface de la Boutique	- 5 m²	de 5 m² à 10 m²	de 11 m² à 15 m²	de 16 m² à 20 m²	+ 20 m²	Ensemble
Nombre de Boutiques (en %)	3	45	21	22	9	100

Le local de vente est, la plupart du temps, construit en banco, recouvert de papos ou de tôles. Rares sont les boutiques construites en briques de ciment. Le sol est presque toujours de terre battue (quelquefois cimenté), et les murs, souvent peints à la chaux ne sont généralement percés que d'une porte donnant sur la rue. L'intérieur de la boutique est dans la plupart des cas sombre et mal aéré. Il donne une impression de fouillis et de désordre, car les aménagements internes pour la présentation des marchandises sont très rudimentaires. Ces aménagements consistent en une série de rayonnages en planches, ceinturant la pièce. Toutes les marchandises y sont entassées sans ordre logique. Rares étant les commerçants qui disposent de réserves importantes, seulement 13 % des boutiques possèdent un entrepôt, et encore s'agit-il dans la majorité des cas d'un local servant à entreposer le café et le cacao, lorsque le commerçant est en même temps collecteur de produits.

Outre les rayonnages, représentant un investissement dont la valeur est pratiquement nulle, les matériels d'exploitation trouvés dans les boutiques rurales, consistent essentiellement en : réfrigérateurs, balances, (roberval et romaines) et bascules.

Il convient de signaler toutefois que, par boutique, il n'existe jamais plus d'un exemplaire du matériel d'exploitation considéré. Cependant il est à noter que toutes les boutiques observées, possédant un réfrigérateur, ont, en même temps, une balance roberval. La possession de ces deux appareils est déjà l'amorce d'une « modernisation » de l'activité commerciale et semble correspondre de la part des boutiquiers à une bonne compréhension d'un certain aspect du problème de la promotion des ventes : le tableau ci-après montre, par exemple que 1 boutiquier sur 7 possède un réfrigérateur. Ce commerçant agit comme s'il avait saisi la rentabilité à long terme d'un tel investissement, cet appareil lui permettant d'augmenter son volume de vente de boissons, et d'augmenter en même temps ses prix de vente, sans heurter le client qui trouve parfaitement naturel de payer la « fraîcheur » de sa boisson.

En ce qui concerne les balances romaines et les bascules, elles n'ont pratiquement jamais de rapport direct avec l'activité du commerçant, dans le domaine de la distribution des marchandises. Elles sont en effet possédées simultanément, et seulement,

MATERIEL D'EXPLOITATION DES BOUTIQUIERS DE LA ZONE RURALE I

Tableau C 29

Matériel d'Exploitation / Strates	NOMBRE MOYEN PAR BOUTIQUE				NOMBRE DE BOUTIQUES AYANT			
	Réfrigérateur	Balance Roberval	Balance Romaine	Bascule	Réfrigérateur	Balance Roberval	Balance Romaine	Bascule
I.	0,063	0,126	-	0,021	1 sur 16	1 sur 8	-	1 sur 47
II.	0,140	0,300	0,084	0,035	1 " 7	1 " 3	1 sur 12	1 " 29
III.	0,100	0,366	0,033	0,066	1 " 10	1 " 3	1 " 30	1 " 15
IV.	0,197	0,380	0,028	0,042	1 " 5	1 " 3	1 " 35	1 " 24
Ensemble Zone rurale I	0,135	0,294	0,038	0,038	1 " 7	1 " 3	1 " 26	1 " 26

par le petit nombre de boutiquiers ajoutant à leur activité purement commerciale, celle de la collecte des produits de la traite.

c) *Main-d'œuvre employée.*

La main-d'œuvre employée par le commerce dans cette zone est peu nombreuse (en moyenne 0.86 employé par commerce) et elle est dans sa presque totalité (98.8 %), de la main-d'œuvre familiale.

Les revenus des commerces font donc vivre, presque uniquement, les commerçants eux-mêmes et leur famille.

MAIN-D'ŒUVRE EMPLOYEE PAR LES COMMERCES DE LA ZONE RURALE I

Tableau C 30

Main-d'œuvre employée / Catégories de commerces	TOTAL (nombre moyen d'employés par commerce)		DONT			
			Salariée		Familiale	
Boutiques	0,85	100%	0,02	2,4%	0,83	97,6%
Tables	0,88	100%	-	-	0,88	100%
Ensemble	0,86	100%	0,01	1,2%	0,85	98,8%

d) *Densité des commerces de détail en zone rurale I.*

Partant du tableau n° C/27, dans lequel figure la population des villages-échantillons (telle qu'elle ressort de l'enquête démographique) et le nombre de commerces recensés dans ces villages, le tableau suivant a été établi :

DENSITE DES COMMERCES DE DETAIL EN ZONE RURALE I.

Tableau C 31

Commerces / Strates	BOUTIQUES			TABLES			ENSEMBLE COMMERCES		
	Nombre moyen de Boutiques par village	Nombre moyen d'UB pour 1 Boutique	Nombre moyen d'Habitants pour 1 Boutique	Nombre moyen de Tables par village	Nombre moyen d'UB pour 1 Table	Nombre moyen d'Habitants pour 1 Table	Nombre moyen de Commerces par village	Nombre moyen d'UB pour 1 Commerce	Nombre moyen d'Habitants pour 1 Commerce
I	1,3	69,6	388,4	1,1	83,9	468,1	2,3	38,1	212,3
II	2,3	44,4	255,1	2	53,5	307,2	4,3	24,3	139,4
III	3,7	49,5	331,6	0,9	212,1	1.421,4	4,6	40,1	268,9
IV	4,4	36,4	206,4	1,2	129,3	732,8	5,7	28,4	161,1
Ensemble Zone rurale I	2,4	48,1	279,8	1,3	86,7	503,6	3,7	30,9	179,8

Il ressort de ce tableau, que l'ensemble des strates I à IV dispose en moyenne, par village, de 2,4 boutiques, et 1,3 table, soit dans l'ensemble, 3,7 commerces de détail. Cette proportion peut varier géographiquement du simple au double, puisque la strate I ne compte que 2.3 commerces par village, alors qu'il y en a 5.7 dans la strate IV.

Dans l'ensemble de la zone rurale I il y a 1 commerce pour 179.8 habitants. Là encore se retrouve une différence sensible entre le nord et le sud de la Région, puisque la strate IV dispose d'un commerce pour 161,1 habitants, alors qu'il n'y en a que 1 pour 212,3 habitants dans la strate I. Mais il apparaît ici un fait notable, dû, semble-t-il au plus fort peuplement des villages Attiés de la strate III par rapport aux autres villages de la Région. En effet, dans la strate III, si le nombre moyen de commerces par village se situe au-dessus de la moyenne avec 4.6, le nombre d'habitants pour 1 commerce atteint 268,9. C'est le taux le plus faible de cette zone.

e) *Implantation des commerces en fonction de l'importance des localités.*

Il a paru intéressant de chercher à connaître à l'intérieur de l'échantillon, le nombre de localités où sont implantés des commerces, en fonction de l'importance de leur population.

IMPLANTATION DES POINTS DE VENTES EN ZONE RURALE I EN FONCTION DE L'IMPORTANCE DES LOCALITES

Tableau C 32

A - BOUTIQUES

Importance des Localités	Nombre de Localités	Nombre de Localités possédant 1 point de Vente	%	Nombre de Commerces Recensés
- Plus de 2.000 h.	3	3	100	31
- de 1.500 à 2.000 h.	7	7	100	56
- de 1.000 à 1.500 h.	4	4	100	15
- de 500 à 1.000 h.	30	24	80	71
- de 100 à 500 h.	39	18	46	32
- moins de 100 h.	3	1	33	2
	86			207

B - TABLES

- Plus de 2.000 h.	3	2	67	6
- de 1.500 à 2.000 h.	7	5	71	21
- de 1.000 à 1.500 h.	4	4	100	12
- de 500 à 1.000 h.	30	19	63	58
- de 100 à 500 h.	39	9	23	18
- moins de 100 h.	3	0	0	0
	86			115

C - ENSEMBLE

- Plus de 2.000 h.	3	3	100	37
- de 1.500 à 2.000 h.	7	7	100	77
- de 1.000 à 1.500 h.	4	4	100	27
- de 500 à 1.000 h.	30	27	90	129
- de 100 à 500 h.	39	21	54	50
- moins de 100 h.	3	1	33	2
	86			322

Tableau établi sur la base des villages-échantillons (86).

Il ressort du tableau ci-dessus, que tous les villages de plus de 1.000 habitants, possèdent au moins un point de vente.

Enfin, 270 commerces, sur les 322 recensés, soit 83,8 %, se trouvent concentrés dans 44 villages sur les 86 que compte l'échantillon, soit 51 %. Ainsi, près de 85 % des points de vente sont répartis dans la moitié des villages de la zone, qui tous comptent plus de 500 habitants. La totalité des petits villages de 500 habitants et moins se partagent seulement 15 % des points de vente.

f) *Chiffre d'affaires et éléments des comptes d'exploitation des commerces de détail en zone rurale I.*

Afin de pouvoir procéder à une analyse de la gestion de ces commerces, il faut déterminer leur chiffre d'affaires, leurs coûts et leurs marges.

1) *Méthode utilisée :*

Il convient auparavant de préciser la méthode adoptée pour établir le chiffre d'affaires des commerçants de cette zone.

A. - *Choix des commerçants-échantillons au 2e degré.*

Partant des résultats du recensement des commerçants effectué dans les grappes-échantillons (5) (cf. tableau n° C/27), il a été procédé, au 2e degré, à un tirage au 1/10, qui a permis de retenir dans l'ensemble de la zone, 20 boutiques et 11 tables. Les commerçants-échantillons ont été choisis nominativement, par tirage au sort parmi l'ensemble des commerçants recensés dans les villages-échantillons. Ils se répartissent selon le tableau C/33 (page 52).

B. - *Détermination du chiffre d'affaires des commerçants.*

Aucun commerçant ne tient une « comptabilité », même sommaire, de son entreprise. Il fallait donc reconstituer entièrement celle des commerçants-échantillons.

Faute de temps il n'a pas été possible de suivre leur activité commerciale sur une période d'un an, ainsi qu'il eut été nécessaire pour tenir compte des variations saisonnières des ventes, phénomène très important dans une économie de traite.

Une solution à ce problème a été recherchée en procédant de la façon suivante :

1°) détermination, pour chaque commerçant-échantillon du chiffre d'affaires réalisé pendant une

(5) Résultant elles-mêmes d'un tirage au 1er degré au niveau de l'ensemble des grappes de la zone rurale. (Cf. plan de sondage des enquêtes « Agriculture » et « Budget »).

TIRAGE DES COMMERCANTS-ECHANTILLONS.

Tableau C 33

Strates	Grappes	BOUTIQUES		TABLES	
		Recensées dans l'Echantillon	Tirées au 2° degré	Recensées dans l'Echantillon	Tirées au 2° degré
I.	1	18	2	13	1
	2	2	-	-	-
	3	6	1	1	-
	4	15	1	22	2
	5	2	-	3	1
	6	4	1	-	-
Total Strate I.		47	5	39	4
II.	1	9	1	24	2
	2	28	3	13	1
	3	5	-	2	-
	4	8	1	5	1
	5	9	1	5	1
Total Strate II.		59	6	49	5
III. (I)	1	16	2	3	1
	2	5	-	4	-
	3	9	-	-	-
Total Strate III.		30	2	7	1
IV. (I)	1	8	1	3	-
	2	23	2	13	1
	3	8	1	2	-
	4	32	3	2	-
Total Strate IV.		71	7	20	1
Ensemble		207	20 (II)	115	11

(I) La faiblesse de la fraction de sondage dans les strates III et IV s'explique par le fait que deux villages importants (Affery et Rubino) ont été, en cours d'enquête, retirés de ces strates et incorporés à la strate V (Zone rurale II - gros bourgs ruraux).

(II) dont 1 (Strate IV. grappe IV.) qui n'a pu être enquêté (stock en cours de liquidation définitive).

période d'observation ayant porté sur un mois. Cette période s'est située en juin 1964 pour les boutiquiers et en août 1964 pour les tabliers.

Pour cela, chaque commerçant-échantillon a été visité à l'occasion d'un premier passage au cours duquel a été établi l'inventaire complet de son stock en notant :

— la désignation des marchandises ;
— l'unité courante de vente :
— le nombre d'unités en stock pour chaque article :
— le prix d'achat de l'unité (non compris le coût du transport) ;
— la valeur du stock au prix d'achat :
— le prix de vente de l'unité.

Exactement un mois après, un second passage chez les mêmes commerçants a permis d'établir un nouvel inventaire, dans la même forme que le premier. A cette occasion, le commerçant a également fourni la liste de ses achats au cours du mois écoulé. Si, éventuellement le prix d'achat d'un article différait de celui du même article trouvé, en stock au cours du premier passage, il a été calculé pour lui un prix d'achat moyen, étant impossible de distinguer parmi les exemplaires vendus combien avaient été achetés à tel ou tel prix. Ce problème ne s'est pas posé pour les prix de vente, qui, à un mois d'intervalle n'avaient pas variés. En effet la partie du stock achetée pendant le mois à un cours plus élevé, correspond, la plupart du temps à un approvisionnement de dépannage, acheté au plus près. Cette partie est toujours minime par rapport à l'ensemble du stock, et elle n'entraîne pas, de la part du commerçant, une augmentation du prix de vente de l'article considéré. Quant à la partie du stock achetée à un cours plus bas, elle n'entraîne pas, bien entendu, une diminution du prix de vente de l'article.

La comparaison des stocks à un mois d'intervalle, compte tenu des achats intervenus, a permis de déterminer, pour le mois considéré, le prix d'achat des marchandises vendues, la marge brute et le chiffre d'affaires réalisés par chaque commerçant-échantillon.

Des tableaux du modèle ci-joint ont été utilisés pour ces calculs. Ils schématisent le processus suivi. A titre d'exemple, on trouvera en annexes, les tableaux concernant six commerçants-échantillons (tableaux n° AC/1 à AC/6).

2°) connaissant le chiffre d'affaires réalisé par chacun des commerçants-échantillons, pendant un mois déterminé, il était possible d'en déduire leur

MODELE DE TABLEAU UTILISE POUR DETERMINER LE CHIFFRE D'AFFAIRES DES COMMERÇANTS-ECHANTILLONS

Village : Nom du { *Boutiquier :* / *Tablier :*

Strate : *Grappe :*

Période du : *au :*

Désignation de la marchandise	Unité de vente	Premier passage			Achats au cours du mois			Prix d'achat unitaire moyen	Second passage			Marge brute unitaire		Montant Ventes P.A.		Marge brute totale mensuelle	Chiffre d'affaires mensuel
		Stock	Prix d'achat unitaire	Valeur du stock (au P.A.)	Quantité	Prix d'achat unitaire	Valeur (au prix d'achat)		Stock	Valeur du stock au P.A. moyen	Prix de vente unitaire	Valeur	%	Quantité	Valeur		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18

Col. 5 = 3 × 4 Col. 8 = 6 × 7 Col. 9 = $\frac{(3\times4)+(6\times7)}{3+6}$ Col. 11 = 10 × 9 Col. 13 = 12 − 9 — Col. 15 = 3 + 6 − 10 Col. 16 = 15 × 9 Col. 17 = 13 × 15 Col. 18 = 15 × 12.

chiffre d'affaires annuel. Pour tenir compte des variations saisonnières des ventes, les résultats obtenus ont été affectés d'un certain coefficient, établi d'une façon empirique par interrogatoire des commerçants. Cela a permis de déterminer, partant de la base 1, correspondant au mois d'observation, à quel taux s'établissait leur activité au cours des autres mois de l'année.

II. - *Variations saisonnières des ventes.*

Boutiquiers et tabliers de la même région ont le même rythme annuel de vente, puisque proposant les mêmes articles. Les coefficients de variations ont donc été établis en procédant uniquement à l'interrogatoire des boutiquiers.

Pour les calculs ultérieurs, relatifs aux tabliers, ces coefficients ont été convertis pour tenir compte du décalage de la période d'observation, l'indice 1 correspondant au mois de juin pour les boutiquiers et au mois d'août pour les tabliers.

Pour l'ensemble des commerçants, les coefficients moyens au niveau de chacune des strates, d'une part, et au niveau de la zone d'autre part, s'établissent comme suit :

COEFFICIENTS DE VARIATION SAISONNIERE DES VENTES EN ZONE RURALE I

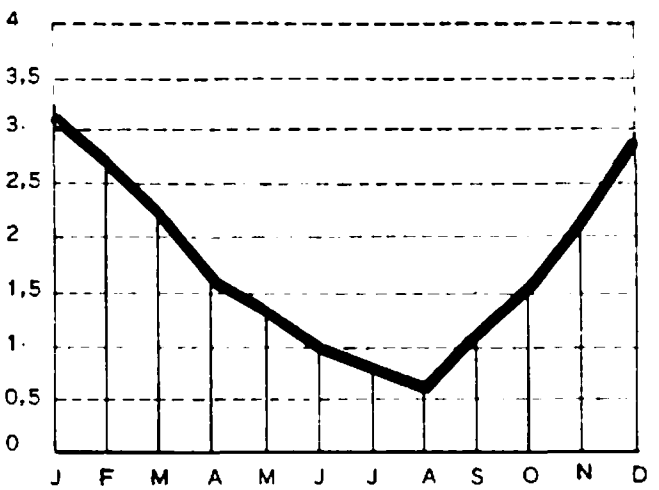
Tableau C 34 BOUTIQUIERS (base = juin = 1)

Strates	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Ensemble Année
I.....	3,2	3,0	2,6	2,0	1,4	1	0,9	0,5	0,7	0,9	2,0	2,6	20,8
II.....	2,3	2,0	1,7	1,0	1,0	1	0,5	0,5	0,9	1,2	1,8	2,3	16,2
III.....	4,0	3,5	3,0	2,5	1,5	1	1,0	0,7	1,0	2,0	3,0	3,5	26,7
IV.....	2,8	2,3	1,7	1,1	1,3	1	0,8	0,7	1,6	2,0	2,1	3,0	20,4
Moyenne....	3,1	2,7	2,2	1,6	1,3	1	0,8	0,6	1,1	1,5	2,2	2,9	21,0

TABLIERS (base = août = 1)

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
I.	6,4	6,0	5,2	4,0	2,8	2,0	1,8	1	1,4	1,8	4,0	5,2	41,6
II.	4,7	4,0	3,3	2,0	2,0	2,0	1,0	1	1,8	2,3	3,7	4,7	32,5
III.	6,0	5,5	4,5	4,0	2,5	1,5	1,5	1	1,5	3,0	4,5	5,5	41,0
IV.	4,7	3,7	2,6	1,7	2,0	1,6	1,1	1	2,4	3,1	3,3	4,6	31,8
Moyenne	5,4	4,8	3,9	2,9	2,3	1,8	1,3	1	1,8	2,6	3,9	5,0	36,7

La représentation graphique des variations saisonnières des ventes dans la zone est la suivante :



Les points hauts se situent en novembre-décembre-janvier-février, correspondant à la période de commercialisation des produits de la traite, donc de disponibilités monétaires relativement importantes. Une diminution s'amorce entre ces mois extrêmes pour atteindre son point le plus bas en août.

III. - *Analyse des éléments des comptes d'exploitation des commerces de la zone rurale I.*

A. - *Chiffre d'affaires et marges brutes annuels des commerces-échantillons.*

Le chiffre d'affaires et la marge brute réalisés pendant le mois d'observation, affectés du coefficient de variation saisonnière des ventes correspondant, ont permis d'obtenir la valeur des chiffres d'affaires et des marges brutes réalisés pendant l'année 1964. Ces chiffres sont reportés dans les tableaux ci-après. Sur ces tableaux figure également la valeur du stock

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL DES BOUTIQUIERS-ECHANTILLONS

Tableau C 35 (unité F/CFA) --

Strates	Boutiques Echantillons	Mois d'Observation		Coefficient de Variation Saisonnière des Ventes	Année 1964		Valeur du Stock
		Chiffre d'Affaires	Marge Brute		Chiffre d'Affaires	Marge Brute	
I	I. 1	116.868	23.421	25,5	2.980.134	597.235	273.587
	I. 2	4.765	1.586	25	119.125	39.650	8.000
	I. 3	44.836	10.293	20	896.720	205.860	111.915
	I. 4	49.117	7.549	17	834.989	128.333	112.192
	I. 5	47.770	10.251	16,5	788.205	169.141	139.393
II	II. 1	92.980	22.795	19	1.766.620	433.105	204.275
	II. 2	26.092	5.491	17	443.564	93.347	38.859
	II. 3	27.560	6.298	16	440.960	100.768	50.005
	II. 4	36.130	5.923	15,5	560.015	91.805	64.134
	II. 5	54.025	11.044	15	810.375	165.660	74.580
	II. 6	22.640	4.695	15	339.600	70.425	46.539
III	III. 1	36.020	8.760	25	900.500	219.000	78.013
	III. 2	20.882	4.793	28,5	595.137	136.600	35.870
VI	IV. 1	26.220	5.060	18,5	485.070	93.610	36.351
	IV. 2	63.815	12.640	18	1.148.670	227.520	145.807
	IV. 3	35.260	6.892	23	810.980	158.516	82.343
	IV. 4	4.220	870	21	88.620	18.270	6.669
	IV. 5	24.940	5.296	23	573.620	121.808	68.776
	IV. 6	11.090	1.765	19	210.710	33.535	14.394

de chaque commerçant, étant précisé, toutefois que cette valeur a été établie d'après le stock inventorié pendant le mois d'observation, car il n'a pas été possible d'en suivre les variations au cours de l'année.

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL DES TABLIERS-ECHANTILLONS

Tableau C 36 (Unité F / CFA)

Strates	Boutiques Echantillons	Mois d'Observation		Coefficient de Variation Saisonnière des Ventes	Année 1964		Valeur du Stock
		Chiffre d'Affaires	Marge Brute		Chiffre d'Affaires	Marge Brute	
I.	I. 1	39.852	7.860	41,6	1.657.843	326.976	75.070
	I. 2	1.887	434	41,6	78.499	18.054	4.699
	I. 3	21.335	5.027	41,6	887.536	209.123	76.381
	I. 4	10.560	3.193	41,6	439.296	132.828	31.893
II.	II. 1	3.310	746	32,5	107.575	24.245	5.645
	II. 2	5.850	1.236	32,5	190.125	40.170	8.175
	II. 3	19.705	4.460	32,5	640.412	144.950	37.855
	II. 4	3.155	722	32,5	102.537	23.465	7.831
	II. 5	26.120	4.870	32,5	848.900	158.275	46.269
III.	III. 1	11.100	2.689	41	455.100	110.249	9.793
IV.	IV. 1	14.475	2.188	31,8	460.305	69.578	35.000

Répartition des commerces par tranches de chiffre d'affaires.

REPARTITION DES BOUTIQUES SELON LA VALEUR DU CHIFFRE D'AFFAIRES REALISE

Tableau C 37 (en pourcentage)

< 100.000 F	100.000 F à - 250.000 F	250.000 F à - 500.000 F	500.000 F à - 750.000 F	750.000 F à - 1.000.000 F	1.000.000 F à - 2.000.000 F	2.000.000 F et +	Ensemble
5,3	10,5	21,0	15,8	31,6	10,5	5,3	100

REPARTITION DES TABLES SELON LA VALEUR DU CHIFFRE D'AFFAIRES REALISE

Tableau C 38 (en pourcentage)

< 100.000 F	100.000 F à - 250.000 F	250.000 F à - 500.000 F	500.000 F à - 750.000 F	750.000 F à - 1.000.000 F	1.000.000 F et +	Ensemble
9,1	27,2	27,3	9,1	18,2	9,1	100

Les boutiquiers se répartissent assez inégalement, puisque 21 % d'entre eux réalisent entre 250.000 F et 500.000 F de chiffre d'affaires, et 31,6 % entre 750.000 et 1.000.000 F. La répartition est plus homogène chez les tabliers, mais se situe à un niveau plus bas, 63,6 % réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 500.000 F.

B. - *Analyse de l'exploitation des commerces.*

Avant de tenter une analyse des éléments des comptes d'exploitation des commerces, il paraît nécessaire de rappeler quelques définitions (6). Le chiffre d'affaires est le montant total des recettes réalisées par le commerçant. Pour cela, il achète des marchandises et les revend, sans transformation. Le coût d'achat des marchandises vendues est le plus important des coûts supportés par le commerçant. Pour remplir sa fonction, ce dernier doit faire face à un certain nombre d'autres coûts : loyer, main-d'œuvre, impôts, etc. et sa rémunération personnelle ou bénéfice. La marge brute est la différence entre le chiffre

(6) Cf. G. TRIOLAIRE : « Coût de la distribution et formation des prix », page 13 - (éditions SIREY - 1965).

d'affaires et le prix d'achat des marchandises vendues. Si on retranche de la marge brute les divers autres frais supportés par le commerçant, et qu'on appellera charges d'exploitation, on obtient la marge nette, ou bénéfice.

Si la distinction du prix d'achat des marchandises et de la marge brute des commerçants-échantillons a été relativement aisée, il a été difficile de décomposer cette marge brute entre les différentes charges d'exploitation, et la marge nette.

Certains coûts constituant les charges d'exploitation peuvent être isolés et contrôlés d'une manière précise. C'est le cas des salaires versés, des loyers et des impôts et taxes (patente). Les autres éléments de ces charges sont beaucoup plus fluides et leur approche est très délicate. Il s'agit en particulier du coût de transport des marchandises achetées. L'approvisionnement des commerçants est très irrégulier aussi bien dans le temps que dans l'espace. Ils se font très rarement livrer la marchandise et vont eux-mêmes la chercher, soit directement, en taxi ou avec un véhicule personnel, soit indirectement, profitant de l'occasion d'un parent ou d'un ami qui se rend à la ville. Quelquefois les tabliers s'approvisionnent auprès des boutiquiers du même village. Plus rarement, ils achètent des marchandises aux colporteurs de passage. Devant une telle multiplicité des modes d'approvisionnement, et considérant leur irrégularité, il est extrêmement difficile de connaître la part du coût des transports dans le prix de revient des marchandises achetées. Sur la base des renseignements recueillis auprès de divers commerçants, ce coût a été estimé aux alentours de 4 % de la valeur du chiffre d'affaires. Cette moyenne paraît-être satisfaisante au niveau de l'ensemble des commerçants de la zone.

En ce qui concerne le montant des amortissements le problème était tout aussi délicat. La notion de fonds de commerce (indépendamment du stock) est inexistante, ou tout au moins très floue, dans l'esprit des commerçants. Pour eux, un fonds de commerce avec tous ses éléments (local, matériel d'exploitation, situation, clientèle) n'a pas de valeur en soi : on installe sa marchandise dans une case, cela devient une boutique ; on la retire, cela redevient une case. La seule valeur qui pourrait s'y rattacher, est celle de la construction, lorsque le commerçant est propriétaire des murs. Mais dans ce cas la boutique est toujours assimilée au logement.

Il n'a donc pas été possible de retenir des charges d'amortissement relatives aux fonds de commerce. Par contre, une estimation de l'amortissement du matériel d'exploitation a été tentée. Elle concerne essentiellement les réfrigérateurs. Toutes les fois que cet appareil a été rencontré — acheté depuis moins de 5 ans — le 1/5 de sa valeur d'achat a été imputé aux charges d'exploitation.

Ceci étant précisé, la gestion des commerces a été étudiée, en faisant figurer dans les tableaux n° C/41 et n° C/42 ci-après, les différents éléments de leurs comptes d'exploitation.

La première partie de l'analyse correspond à la partie gauche de ces tableaux, dans laquelle est étudiée la gestion au niveau des commerces-échantillons.

CALCUL DU COEFFICIENT D'EXTRAPOLATION APPLICABLE AUX BOUTIQUIERS

Tableau C 39

Strates	Nombre de Boutiques-Echantillons (Tirage au 2° degré)	Nombre de Boutiques-Echantillons (Tirage au 1° degré)	Nombre total de Boutiques (après Extrapolation)	Fraction de Sondage	Coefficient d'Extrapolation
I.	5	47	501	5/501	100,20
II.	6	59	684	6/684	114,00
III.	2	30	490	2/490	245,00
IV.	6	71	657	6/657	109,50

CALCUL DU COEFFICIENT D'EXTRAPOLATION APPLICABLE AUX TABLIERS

Tableau C 40

Strates	Nombre de Tables-Echantillons (Tirage au 2° degré)	Nombre de Tables-Echantillons (Tirage au 1° degré)	Nombre total de Tables (après Extrapolation)	Fraction de Sondage	Coefficient d'Extrapolation
I.	4	39	416	4/416	104,00
II.	5	49	568	5/568	113,60
III.	1	7	114	1/114	114,00
IV.	1	20	185	1/185	185,00

Dans la partie droite des tableaux, les résultats des observations effectuées sur les échantillons ont été extrapolés par strates pour en tirer des valeurs absolues et des moyennes, valables au niveau de l'ensemble des commerces de la zone.

Avant de présenter ces tableaux analytiques il convient d'ouvrir une parenthèse pour indiquer de quelle façon ont été calculés les coefficients d'extrapolation, par strate et par catégorie de commerce.

La fraction de sondage, par strate, correspond au nombre d'échantillons au 2e degré (cf. tableau n° C/33) par rapport au nombre total de commerces de la strate, tel qu'il résulte lui-même de l'extrapolation des commerces recensés dans l'échantillon au 1er degré (cf. tableau n° C/28).

L'examen des tableaux C/41 et C/42 ci-après permet de faire ressortir quelques éléments caractéristiques de la gestion des commerces de détail en zone rurale I.

1. *Répartition des éléments des comptes d'exploitation de ces commerces.*

a) Boutiques. La répartition moyenne au niveau de l'ensemble de la zone s'établit de la façon suivante :

I. Prix d'achat des marchandises vendues		78,7 %
II. Marge brute		21,3 %
a) charges d'exploitation	6,5 %	
1) salaires	0,2 %	
2) loyers	1,1 %	
3) coût de transport des marchandises	4,0 %	
4) impôts et taxes	1,0 %	
5) amortissement	0,2 %	
	6,5 %	
b) marge nette (bénéfice)	14,8 %	
	21,3 %	
Chiffre d'affaires		100 %

b) Tables. La répartition moyenne pour les tables, s'établit ainsi :

I. Prix d'achat des marchandises vendues		78,9 %
II. Marge brute		21,1 %
a) charges d'exploitation	4,2 %	
1) salaires	—	
2) loyers	—	
3) coût de transport des marchandises	4,0 %	
4) impôts et taxes	0,2 %	
5) amortissement	—	
	4,2 %	
b) marge nette (bénéfice)	16,9 %	
	21,1 %	
Chiffre d'affaires		100 %

La marge brute réalisée par ces deux catégories de commerce est sensiblement identique, et de l'ordre de 21 % du chiffre d'affaires. La marge nette des boutiquiers est, par contre, plus faible que celle des tabliers (14,8 % contre 16,9 %), du fait que les charges d'exploitation supportées par les tabliers sont extrêmement réduites : pas de loyer, pas de salaires, pas d'amortissement de matériel. Les seules charges des tabliers sont les coûts de transport des marchandises vendues, et les impôts et taxes. Encore faut-il préciser qu'un seul tablier dans l'échantillon est soumis à l'impôt des patentes, soit environ 9 %, tandis que 74 % des boutiquiers y sont assujettis.

2) *Rotation des stocks.*

Le rapport du chiffre d'affaires annuel sur la valeur du stock indique une rotation moyenne de 9,6 fois pour les boutiquiers et de 17,1 fois pour les tabliers. Cette rotation est donc presque deux fois plus rapide pour ces derniers.

Cela s'explique par le fait que dans la plupart des cas, les réserves monétaires des tabliers sont pratiquement inexistantes et leurs marges nettes juste suffisantes pour permettre le renouvellement de leur stock, et non son accroissement. Il s'ensuit une rotation relativement rapide de ce stock qui seule permet de faire subsister une activité commerciale laissant, malgré une marge bénéficiaire très honnête, des revenus extrêmement réduits (en moyenne 7.350 F par mois).

3) *Résultats globaux pour l'année* 1964.

Les tableaux précédents montrent qu'au cours de l'année 1964, la valeur globale du chiffre d'affaires réalisé par les commerçants de la zone rurale I se situe aux alentours de :

— Boutiquiers	1.790.000.000 F
— Tabliers	670.250.000 F
— Ensemble	2.460.250.000 F

La marge nette de l'ensemble de ces commerçants s'élève à :

— Boutiquiers	264.400.000 F
— Tabliers	113.200.000 F
— Ensemble	377.600.000 F

Le revenu global annuel laisse en moyenne à chaque commerçant (U.B.), la somme de :

264.400.000 : 2.332 = 113.400 F environ pour les boutiquiers ;

113.200.000 : 1.283 = 88.200 F environ pour les tabliers.

Ces sommes sont inférieures au revenu monétaire moyen de la zone rurale, tel qu'il ressort de l'enquête « Budget ». En effet, celui-ci, est de l'ordre de

Tableau C 41

STRATES	BOUTIQUES-ECHANTILLON	ELEMENTS D'EXPLOITATION DES BOUTIQUES-ECHANTILLON											
		Décomposition du chiffre d'affaires annuel			Décomposition de la marge brute annuelle								
					Charges d'Exploitation								
						Frais Généraux							
		Chiffre d'Affaires	Prix d'achat bret des marchandises	Marge brute	Salaires	Loyer	Coût transport des marchandises	Total Frais Généraux	Impôts et Taxes	Amortissement	Total charges d'exploitation	Marge nette (Bénéfice)	Valeur du Stock
I	I - 1	2.980.134	2.382.899	597.235	-	-	119.205	119.205	16.575	6.400	142.180	455.055	273.567
	I - 2	119.125	79.475	39.650	-	-	4.765	4.765	-	-	4.765	34.885	8.000
	I - 3	896.720	690.860	205.860	-	12.000	35.868	47.868	12.332	-	60.200	145.660	111.915
	I - 4	834.989	706.656	128.333	-	18.000	33.399	51.399	-	-	51.399	76.934	112.192
	I - 5	788.205	619.064	169.141	-	-	31.528	31.528	10.500	-	50.028	119.113	139.393
Total Strate I		5.619.173	4.478.954	1.140.219	-	30.000	224.765	254.765	47.407	6.400	308.572	831.647	645.087
Moyenne Strate I		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
% Strate I		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II	II - 1	1.766.620	1.333.515	433.105	36.000	-	70.665	70.665	9.616	7.200	123.481	309.624	204.275
	II - 2	443.564	350.217	93.347	-	12.000	17.743	29.743	6.900	-	36.643	56.704	38.859
	II - 3	440.960	340.192	100.768	-	-	17.638	17.638	9.616	-	27.254	73.514	50.005
	II - 4	560.015	468.210	91.805	-	12.000	22.100	34.100	9.616	-	41.016	47.789	64.131
	II - 5	810.375	644.715	165.660	-	12.000	32.115	41.115	9.616	7.200	61.211	101.129	74.560
	II - 6	339.600	269.175	70.425	-	12.000	13.584	25.584	9.616	-	35.200	35.225	46.539
Total Strate II		4.361.134	3.406.024	955.110	36.000	48.000	174.445	222.445	54.960	14.400	327.825	627.285	478.392
Moyenne Strate II		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
% Strate II		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III	III - 1	900.500	681.500	219.000	-	15.000	36.020	51.020	9.616	-	60.636	158.364	78.013
	III - 2	595.137	458.537	136.600	-	-	23.805	23.805	-	-	23.805	112.795	35.870
Total Strate III		1.495.637	1.140.037	355.600	-	15.000	59.825	74.825	9.616	-	84.441	271.159	113.883
Moyenne Strate III		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
% Strate III		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IV	IV - 1	485.070	391.460	93.610	-	-	19.403	19.403	9.616	-	29.019	64.591	36.351
	IV - 2	1.148.670	921.150	227.520	-	12.000	45.917	57.917	9.616	8.000	75.563	151.957	145.807
	IV - 3	810.980	652.464	158.516	-	-	32.139	32.139	16.216	-	48.655	109.861	82.313
	IV - 4	88.620	70.350	18.270	-	-	3.545	3.545	12.332	-	15.877	2.393	6.669
	IV - 5	573.620	451.812	121.808	-	40.000	22.945	70.945	-	5.000	75.945	45.863	68.776
	IV - 6	210.710	177.175	33.535	-	6.000	8.428	14.428	-	-	14.428	19.107	14.394
Total Strate IV		3.317.670	2.664.411	653.259	-	66.000	132.707	198.707	47.780	13.000	259.487	393.772	354.340
Moyenne Strate IV		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
% Strate IV		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ensemble Zone Rurale I		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Moyenne Zone Rurale I		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
% Zone Rurale I		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(Unité : F C.F.A.)

EXTRAPOLATION DES ELEMENTS D'EXPLOITATION AU NIVEAU DE L'ENSEMBLE DES BOUTIQUES

Coefficient d'extrapolation	Décomposition du chiffre d'affaires annuel global			Décomposition de la marge brute annuelle globale								Stock		Nombre total de Boutiques
				Charges d'exploitation										
					Frais Généraux									
	Chiffre d'affaires	Prix d'achat brut des marchandises	Marge brute	Salaires	Loyers	Coût transport des marchandises	Total Frais Généraux	Impôts et Taxes	Amortissement	Total charges d'exploitation	Marge nette (Bénéfice)	Valeur	Rotations annuelles	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100,20	563.041.135	448.791.191	114.249.944	-	3.006.000	22.521.453	25.527.453	4.750.181	641.260	30.918.914	83.331.030	61.637.717	-	501
-	1.123.835	895.791	228.044	-	6.000	44.953	50.953	9.481	1.280	61.714	166.330	129.017	8,7	-
-	100	79,7	20,3	-	0,5	4,0	4,5	0,9	0,1	5,5	14,8	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
114,00	497.169.276	388.286.736	108.882.540	4.104.000	5.472.000	19.886.730	25.358.730	6.267.720	1.641.600	37.372.050	71.510.490	54.536.686	-	681
-	726.856	567.671	159.185	6.000	8.000	29.074	37.074	9.163	2.400	54.637	104.548	79.732	9,1	-
-	100	78,1	21,9	0,8	1,1	4,0	5,1	1,3	0,3	7,5	14,4	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
215,00	366.431.065	279.309.065	87.122.000	-	3.675.000	14.657.125	18.332.125	2.355.920	-	20.688.045	66.433.955	27.901.335	-	490
-	747.818	570.018	177.800	-	7.500	29.912	37.412	4.808	-	42.220	135.580	56.941	13,1	-
-	100	76,2	23,8	-	1,0	4,0	5,0	0,6	-	5,6	18,2	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
109,50	363.284.865	291.753.005	71.531.860	-	7.227.000	14.531.417	21.758.417	5.231.910	1.423.500	28.413.827	43.118.033	38.800.230	-	657
-	552.945	444.068	108.877	-	11.000	22.118	33.118	7.963	2.167	43.248	65.629	59.057	9,1	-
-	100	80,3	19,7	-	2,0	4,0	6,0	1,4	0,4	7,8	11,9	-	-	-
-	1.789.926.341	1.403.139.997	381.786.344	4.104.000	19.380.000	71.596.725	90.976.725	18.603.731	3.706.380	117.392.836	264.393.508	185.873.970	-	2.332
-	767.550	603.834	163.716	1.760	8.310	30.702	39.012	7.978	1.590	50.340	113.376	79.707	9,6	-
-	100	78,7	21,3	0,2	1,1	4,0	5,1	1,0	0,2	6,5	14,8	-	-	-

Tableau C 32

Strates	TABLES ECHANTILLON	ELEMENTS D'EXPLOITATION DES TABLES ECHANTILLON											
		Décomposition du chiffre d'affaires annuel			Décomposition de la marge brute annuelle								
					Charges d'exploitation								
						Frais Généraux							
		Chiffre d'affaires	Prix d'achat brut des marchandises	Marge brute	Salaires	Loyers	Coût de transport marchandises	Total Frais Généraux	Impôts et Taxes	Amortissement	Total charges d'exploitation	Marge nette (Bénéfice)	Valeur du Stock
I	I - 1	1.657.843	1.330.867	326.976			66.314	66.314	12.500	-	78.814	248.162	75.070
	I - 2	78.499	60.445	18.054	-	-	3.140	3.140	-	-	3.140	14.914	1.699
	I - 3	887.536	678.413	209.123			35.501	35.501		-	35.501	173.622	76.381
	I - 4	439.296	306.468	132.828			17.572	17.572		-	17.572	115.256	11.893
Total Strate I		3.063.174	2.376.193	686.981	-	-	122.527	122.527	12.500	-	135.027	551.954	188.043
Moyenne Strate I		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Strate I		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II	II - 1	102.575	81.330	21.245	-	-	4.303	4.303	-	-	4.303	19.942	5.645
	II - 2	190.125	139.955	10.170	-	-	7.605	7.605		-	7.605	42.565	8.175
	II - 3	640.412	495.462	144.950	-	-	25.616	25.616	-	-	25.616	119.334	37.855
	II - 4	102.537	79.072	23.465	-	-	4.101	4.101	-	-	4.101	19.364	7.831
	II - 5	848.900	690.625	158.275			33.956	33.956		-	33.956	124.319	46.269
Total Strate II		1.889.549	1.498.444	391.105	-	-	75.581	75.581	-	-	75.581	315.524	105.775
Moyenne Strate II		-	-	-						-			
- Strate II		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III	III - 1	455.100	344.851	110.249	-	-	18.204	18.204	-	-	18.204	92.045	9.793
Total Strate III		455.100	344.851	110.249	-	-	18.204	18.204	-	-	18.204	92.045	9.793
Moyenne Strate III		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Strate III		-	-	-						-			
IV	IV - 1	460.805	390.727	69.578	-	-	18.412	18.412		-	18.412	51.166	15.000
Total Strate IV		460.805	390.727	69.578	-	-	18.412	18.412		-	18.412	51.166	15.000
Moyenne Strate IV													
- Strate IV		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ensemble Zone Rurale I		-	-	-									
Moyenne Zone Rurale I												-	-
% Zone Rurale I		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

30.000 F (7) par tête et par an. Une U.B. de commerçant rural étant, en moyenne, constituée par 6 (8) personnes le revenu moyen annuel de cette U.B. — *pratiquant le commerce à titre d'activité unique* — devrait, pour être dans les normes de la région, se situer aux alentours de 180.000 F.

La marge nette moyenne d'un boutiquier étant approximativement de 14,8 % du chiffre d'affaires, il lui faut, pour obtenir un revenu annuel de 180.000 F réaliser un chiffre d'affaires de l'ordre de :

$$\frac{180.000 \times 100}{14,8} = 1.216.200 \text{ F.}$$

Pour qu'un tablier obtienne le même bénéfice annuel il lui faut réaliser un chiffre d'affaires de l'ordre de : $\frac{180.000 \times 100}{16,9} = 1.065.100$ F.

(7) Cf. enquête « Budget ».
(8) Cf. enquête « Démographie ».

(Unité : F C.F.A.)

EXTRAPOLATION DES ELEMENTS D'EXPLOITATION AU NIVEAU DE L'ENSEMBLE DES TABLES

Coefficient d'extrapolation	Décomposition du chiffre d'affaires annuel global			Décomposition de la marge brute annuelle globale								Stock		Nombre total de Tables
				Charges d'exploitation										
					Frais Généraux									
	Chiffre d'affaires	Prix d'achat brut des marchandises	Marge brute	Salaires	Loyers	Coût de transport marchandises	Total Frais Généraux	Impôts et Taxes	Amortissement	Total charges d'exploitation	Marge nette (Bénéfice)	Valeur	Rotations annuelles	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
104,00	318.570.096	247.124.072	71.446.024	-	-	12.742.808	12.742.808	1.300.000	-	14.042.808	57.403.216	19.556.472	-	416
-	765.793	594.048	171.745	-	-	30.632	30.632	3.125	-	33.757	137.988	47.011	16,3	-
-	100	77,6	22,4	-	-	4,0	4,0	0,4	-	4,4	18,0	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
113,60	214.652.766	170.223.238	44.429.528	-	-	8.586.002	8.586.002	-	-	8.586.002	35.843.526	12.016.040	-	568
-	377.910	299.689	78.221	-	-	15.116	15.116	-	-	15.116	63.105	21.155	17,9	-
-	100	79,3	20,7	-	-	4,0	4,0	-	-	4,0	16,7	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
114,00	51.881.400	39.313.014	12.568.386	-	-	2.075.256	2.075.256	-	-	2.075.256	10.493.130	1.116.402	-	114
-	455.100	344.851	110.249	-	-	18.204	18.204	-	-	18.204	92.045	9.793	16,5	-
-	100	75,8	24,2	-	-	4,0	4,0	-	-	4,0	20,2	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
185,00	85.156.425	72.284.495	12.871.930	-	-	3.406.220	3.406.220	-	-	3.406.220	9.465.710	6.475.000	-	185
-	460.305	390.727	69.578	-	-	18.412	18.412	-	-	18.412	51.166	35.000	13,2	-
-	100	84,9	15,1	-	-	4,0	4,0	-	-	4,0	11,1	-	-	-
-	670.260.687	528.944.819	141.315.868	-	-	26.810.286	26.810.286	1.300.000	-	28.110.286	113.205.582	39.163.911	-	1.283
-	522.417	412.272	110.145	-	-	20.897	20.897	1.013	-	21.910	88.235	30.525	17,1	-
-	100	78,9	21,1	-	-	4,0	4,0	0,2	-	4,2	16,9	-	-	-

On a vu (tableaux n° C/37 et C/38) que seulement 15,8 % des boutiquiers et 9,1 % des tabliers réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 1.000.000 F. Or, 56,6 % des boutiquiers et 40,5 % des tabliers exercent le commerce à titre d'activité unique (9). On peut donc en conclure que très peu de commerçants tirent de cette activité un revenu au moins égal au revenu monétaire moyen de la région. Ceci explique, en partie, qu'un nombre important de commerçants (43,4 % des boutiquiers et 59,5 % des tabliers) exercent, parallèlement une seconde activité.

Il faut toutefois noter qu'il ne s'agit pas là d'une activité complémentaire. Au contraire, cette seconde activité est, dans la plupart des cas, et surtout chez les boutiquiers, l'activité principale (agricole, en général), le commerce ne servant qu'à procurer des revenus d'appoint.

(9) Cf. tableau n° C/57.

IV. - *Répartition du chiffre d'affaires des boutiques de la zone rurale I, par catégories de produits vendus.*

A partir des résultats obtenus par observation directe pendant un mois (juin 1964), il a été procédé à une répartition des chiffres d'affaires de boutiquiers pendant cette période, par catégories de marchandises vendues.

Les tableaux n° C/43 à C/47 ci-après donnent cette répartition, en valeur absolue et en pourcentage, pour chacune des quatre strates et pour l'ensemble de la zone rurale I.

REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES BOUTIQUIERS PENDANT LE MOIS DE JUIN 1964

Tableau C 43 — Strate I. — (en Francs CFA)

Catégories	Commerçant 1	Commerçant 2	Commerçant 3	Commerçant 4	Commerçant 5	Total Echantillon	Taux d'Extrapolation	Total Strate I.	%
Céréales	6.930	-	-	2.640	-	9.570	100,20	958.914	3,6
Produits alimentaires manufacturés	30.103	730	5.356	14.672	10.775	61.636	"	6.175.927	23,4
Boissons	17.750	2.350	-	1.250	-	21.350	"	2.139.270	8,1
Cigarettes	7.658	600	9.440	4.680	850	23.228	"	2.327.446	8,8
Textiles - Habillement - Chaussures	17.545	-	11.200	5.525	19.500	53.770	"	5.387.754	20,4
Produits d'entretien ménager	30.362	935	14.715	18.880	10.205	75.097	"	7.524.719	28,5
Equipement ménager	4.250	-	1.375	710	1.440	7.775	"	779.055	3,0
Pièces détachées bicyclettes	450	-	-	-	150	600	"	60.120	0,2
Construction - Habitat	-	-	-	375	100	475	"	47.595	0,2
Matériel d'exploitation	-	-	2.750	-	4.600	7.350	"	736.470	2,8
Divers	1.820	150	-	385	150	2.505	"	251.001	1,0
Totaux	116.868	4.765	44.836	49.117	47.770	263.356	"	26.388.271	100

Tableau C 44 — Strate II. — (en Francs CFA)

Catégories	Commerçant 1	Commerçant 2	Commerçant 3	Commerçant 4	Commerçant 5	Commerçant 6	Total Echantillon.	Taux d'Extrap.	Total Strate II.	%
Céréales	14.425	2.000	-	-	-	360	16.785	114,0	1.913.490	6,5
Produits alimentaires manufacturés	30.690	8.977	10.650	5.375	550	1.695	57.937	"	6.604.818	22,3
Boissons	1.600	250	-	-	23.305	100	25.255	"	2.879.070	9,7
Cigarettes	10.820	3.800	1.610	9.810	7.500	5.100	38.640	"	4.404.960	14,9
Textiles - Habillement- Chaussures	1.300	-	5.150	9.475	3.150	350	19.425	"	2.214.450	7,5
Produits d'entretien ménager	21.755	8.710	8.400	8.420	17.450	12.760	77.495	"	8.834.430	29,9
Equipement ménager	9.075	1.075	1.750	800	1.150	1.825	15.675	"	1.786.950	6,0
Pièces détachées bicyclettes	-	580	-	1.750	700	-	3.030	"	345.420	1,2
Construction - Habitat	1.200	-	-	-	-	-	1.200	"	136.800	0,5
Matériel d'exploitation	300	700	-	500	-	-	1.500	"	171.000	0,6
Divers	1.815	-	-	-	220	450	2.485	"	283.290	0,9
Totaux	92.980	26.092	27.560	36.130	54.025	22.640	259.427	"	29.574.678	100

Tableau C 45 — Strate III. — (en Francs CFA)

Catégories	Commerçant 1	Commerçant 2	Total Echantillon	Taux d'Extrapolation	Total Strate III.	%
Céréales	-	-	-	245,0	-	-
Produits alimentaires manufacturés	3.070	3.915	6.985	"	1.711.325	12,3
Boissons	-	400	400	"	98.000	0,7
Cigarettes	1.750	3.315	5.065	"	1.240.925	8,9
Textiles - Habillement - Chaussures	15.250	1.085	16.335	"	4.002.075	28,7
Produits d'entretien ménager	7.015	10.250	17.265	"	4.229.925	30,3
Equipement ménager	4.265	1.452	5.717	"	1.400.665	10,0
Pièces détachées bicyclettes	600	-	600	"	147.000	1,1
Construction - Habitat	500	-	500	"	122.500	0,9
Matériel d'exploitation	2.250	-	2.250	"	551.250	4,0
Divers	1.320	465	1.785	"	437.325	3,1
Totaux	36.020	20.882	56.902	"	13.940.990	100

Tableau C 46 — Strate IV. — (en Francs CFA)

Catégories	Commerçant 1	Commerçant 2	Commerçant 3	Commerçant 4	Commerçant 5	Commerçant 6	Total Echantillon.	Taux d'Extrap.	Total Strate IV.	%
Céréales	-	22.100	-	-	-	-	22.100	109,5	2.419.950	13,3
Produits alimentaires manufacturés	5.450	8.200	16.040	195	7.085	1.830	38.800	"	4.248.600	23,4
Boissons	9.300	695	7.865	-	2.220	1.510	21.590	"	2.364.105	13,1
Cigarettes	1.840	2.540	6.275	1.050	6.680	4.365	22.750	"	2.491.125	13,8
Textiles - Habillement - Chaussures	-	16.675	-	-	1.150	1.600	19.425	"	2.127.037	11,7
Produits d'entretien ménager	9.630	7.225	2.690	2.915	6.715	1.335	30.510	"	3.340.845	18,4
Equipement ménager	-	4.500	2.040	60	225	75	6.900	"	755.550	4,2
Pièces détachées bicyclettes	-	-	-	-	-	-	-	"	-	-
Construction - Habitat	-	-	-	-	-	-	-	"	-	-
Matériel d'exploitation	-	-	350	-	-	-	350	"	38.325	0,2
Divers	-	1.880	-	-	865	375	3.120	"	341.640	1,9
Totaux	26.220	63.815	35.260	4.220	24.940	11.090	165.545	"	18.127.177	100

REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES BOUTIQUIERS PENDANT LE MOIS DE JUIN 1964.

Tableau C 47 — Ensemble Zone Rurale I — (en Francs CFA)

Catégories	Strate I.	Strate II.	Strate III.	Strate IV.	Ensemble Zone Rurale I	%
Céréales	958.914	1.913.490	-	2.419.950	5.292.354	6,0
Produits alimentaires manufacturés	6.175.927	6.604.818	1.711.325	4.248.600	18.740.670	21,3
Boissons	2.139.270	2.879.070	98.000	2.364.105	7.480.445	8,5
Cigarettes	2.327.446	4.404.960	1.240.925	2.491.125	10.464.456	11,9
Textiles - Habillement - Chaussures	5.387.754	2.214.450	4.002.075	2.127.037	13.731.316	15,6
Produits d'entretien ménager	7.524.719	8.834.430	4.229.925	3.340.845	23.929.919	27,2
Equipement ménager	779.055	1.786.950	1.400.665	755.550	4.722.220	5,4
Pièces détachées pour bicyclettes	60.120	345.420	147.000	-	552.540	0,6
Construction - Habitat	47.595	136.800	122.500	-	306.895	0,3
Matériel d'exploitation	736.470	171.000	551.250	38.325	1.497.045	1,7
Divers	251.001	283.290	437.325	341.640	1.313.256	1,5
Totaux	26.388.271	29.574.678	13.940.990	18.127.177	88.031.116	100.-

Au niveau de l'ensemble de la zone, cette répartition moyenne fait apparaître deux postes importants : les « produits d'entretien ménager » et les « produits alimentaires manufacturés », représentant respectivement 27,2 % et 21,3 % du chiffre d'affaires global des boutiquiers. Viennent ensuite les « textiles, habillement, chaussures » avec 15,6 % et les « cigarettes » avec 11,9 %. Les boissons ne représentent que 8,5 %.

La majeure partie des ventes concerne des produits de consommation courante. Les biens durables ou semi-durables (« textiles, habillement, chaussures » - « équipement ménager » - « construction-habitat » - « pièces détachées pour bicyclettes ») ne représentent que 23,5 % environ du montant global des ventes.

Il est vrai que ces observations ont été faites pendant une période où l'activité commerciale est sensiblement ralentie. Il ne semble pas cependant que les pourcentages au niveau de l'année fassent apparaître une structure des ventes très différente.

Il est certain que des achats plus importants de biens durables ou semi-durables sont effectués pendant la période de traite, au moment des fortes rentrées monétaires. Mais il est moins sûr qu'ils soient effectués dans leur totalité auprès des boutiquiers ruraux. Les observations qui ont été faites permettent au contraire de penser que ces achats sont effectués pour la plupart auprès des commerçants des centres urbains ou semi-urbains (tôles et ciment surtout).

Si, au moment de la traite, il y a malgré tout une plus forte vente de biens durables ou semi-durables, il y a, parallèlement une progression des ventes des produits de consommation courante, cette progression étant, semble-t-il plus importante.

En définitive, on peut affirmer que l'activité des commerces ruraux, situés au stade terminal de la distribution des marchandises, porte, dans une proportion voisine des 3/4 sur des produits de consommation courante.

C. - *Les Commerçants.*

Après avoir analysé les caractéristiques des « commerces », il a été procédé à une étude des « commerçants ». Cette étude a porté sur 191 boutiquiers (10) et 114 tabliers (10) de l'échantillon, et a permis de constater que ces commerçants se répartissent de la façon suivante :

a) Répartition selon le statut juridique de l'entreprise.

Les boutiquiers peuvent être, soit seuls propriétaires de leur fonds, soit associés avec une autre personne (toujours un « frère » — parent au sens habituel du terme ou originaire de la même ethnie — jamais un « étranger »). Certains sont gérants — libres ou salariés — soit d'une société d'Abidjan, soit d'un important commerçant Libano-Syrien ou Européen local.

STATUT JURIDIQUE DES BOUTIQUIERS

Tableau C 48 (en pourcentage)

Strates	Propriétaires de leur fonds	Associés	Gérants Salariés	Gérants Libres	Total
I.....	96	4	-	-	100
II.	90	7	3	-	100
III.....	80	17	-	3	100
IV.....	92	7	-	1	100
Ens. Zone rurale I	90	8	1	1	100

En fait, dans leur grande majorité (90 %) ils sont seuls propriétaires de leurs fonds.

En ce qui concerne les tabliers recensés, pratiquement tous travaillent pour leur propre compte, quelques-uns seulement pour le compte d'une autre personne, cette dernière étant la plupart du temps le mari ou un parent qui exerce lui-même une autre activité (boutiquier, planteur ou chauffeur).

STATUT JURIDIQUE DES TABLIERS

Tableau C 49 (en pourcentage)

Strates	Travaillent pour leur propre compte	Travaillent pour le compte de quelqu'un	Total
I.....	97	3	100
II.	100	-	100
III.....	90	10	100
IV.....	90	10	100
Ensemble Zone rurale I	98	2	100

(10) Certains renseignements n'ayant pas été recueillis pour 16 boutiquiers et 1 tablier de l'échantillon, ceux-ci n'ont pas été pris en compte dans les calculs ultérieurs.

b) Répartition selon le sexe.

Dans ces 4 strates, très peu de femmes exercent un commerce. Il apparaît en effet que 99,3 % des boutiquiers sont des hommes, et si chez les tabliers la proportion de femmes atteint 4,8 %, ce pourcentage reste faible et est en partie constitué par les femmes qui travaillent pour le compte de leur mari.

REPARTITION DES COMMERÇANTS SELON LEUR SEXE

Tableau C 50 (en pourcentage)

Strates	Boutiquiers		Tabliers		Ensemble	
	H	F	H	F	H	F
I.	100	-	94,9	5,1	97,7	2,3
II.	100	-	97,9	2,1	99,1	0,9
III.....	96,7	3,3	100	-	97,3	2,7
IV.	100	-	85,0	15,0	96,7	3,3
Ens. Zone rurale I	99,3	0,7	95,2	4,8	97,9	2,1

c) Répartition par tranches d'âge.

La répartition par tranches d'âge est à peu près semblable chez les boutiquiers et chez les tabliers.

(en pourcentage)

Commerçants	- 20 ans	de 21 à 30 ans	de 31 à 40 ans	41 ans et +	Ensemble
Boutiquiers ..	5	30	50	15	100
Tabliers ..	3	39	48	10	100

Il apparaît que presque la moitié des commerçants de cette zone ont entre 31 et 40 ans. Dans l'ensemble, les tabliers sont légèrement plus jeunes que les boutiquiers (42 % des tabliers, tandis que seulement 35 % des boutiquiers, ont moins de 30 ans).

d) Répartition selon l'ethnie.

La répartition ethnique des boutiquiers et tabliers a été établie par strate et pour l'ensemble de la zone rurale I.

REPARTITION ETHNIQUE DES BOUTIQUIERS DE LA ZONE RURALE I

Tableau C 51 (en pourcentage)

Strates	IVOIRIENS							NON IVOIRIENS						Ensemble
	Ethnies de la Région Sud-Est					Autres Ivoiriens (3)	Total Ivoiriens	Voltaïques (4)	Yorubas (5)	Mandes (6)	Libanais	Autres Nationalités (7)	Total non Ivoiriens	
	Agni	Akans du Nord-Est (1)	Attie	Abbey	Baoules et Apparentés (2)									
I.	5	8	2	-	18	-	33	32	16	3	3	13	67	100
II.	38	-	-	-	-	2	40	29	7	9	-	15	60	100
III.	-	-	21	10	-	-	31	7	55	-	-	7	69	100
IV.	6	-	19	-	-	6	31	11	45	9	1	3	69	100
Ens. Zone rurale I	14	2	11	2	3	2	34	20	30	6	1	9	66	100

REPARTITION ETHNIQUE DES TABLIERS DE LA ZONE RURALE I

Tableau C 52

I.	-	-	-	-	-	5	5	72	8	13	-	2	95	100
II.	-	-	-	-	-	4	4	69	4	19	-	4	96	100
III.	-	-	-	-	-	-	-	43	57	-	-	-	100	100
IV.	-	-	-	-	-	5	5	35	35	25	-	-	95	100
Ens. Zone rurale I	-	-	-	-	-	4	4	62	15	16	-	3	96	100

(1) Bonas - Abron - Koulango - Bini
(2) Baoulés - Anons
(3) Guerzés - Yacouba - Appolos - Abourés - Senoufos
(4) Mossis - Dafing - Gourounssi - Samogo
(5) Yorubas - Anangos
(6) Maliens - Malinkes - "Dioulas"
(7) Dahoméens - Ghanéens (Ashantis) - Zermans - Nigériens - Sénégalais - Mauritaniens - Peulhs.

Les boutiquiers comprennent, dans l'ensemble, 34 % d'ivoiriens, dont 30 % appartiennent aux ethnies originaires de la région Sud-Est, et 4 % seulement aux autres ethnies de Côte-d'Ivoire. Mais 66 % des boutiquiers sont étrangers, parmi lesquels les voltaïques et les yorubas représentent la majorité, avec respectivement 20 % et 30 %.

Parmi les tabliers il n'y a pratiquement aucun ivoirien — 4 % seulement — qui appartiennent tous à des ethnies étrangères à la région. La presque totalité des tabliers (96 %) est étrangère à la Côte-d'Ivoire. Les voltaïques viennent en tête avec 62 %, mandés et yorubas représentent respectivement 16 % et 15 %.

Cette répartition ethnique a été ensuite reprise en fonction des tranches d'âge dans lesquelles se situent les commerçants.

En ce qui concerne les boutiquiers, un fait paraît important à signaler. Ceux de moins de 20 ans, représentant 5 % de l'ensemble, se répartissent en : ivoiriens : 67 % (tous appartenant à des ethnies originaires de la région Sud-Est) et non ivoiriens : 33 %. Par contre les boutiquiers de 31 à 40 ans, qui représentent 50 % de l'ensemble, se répartissent en ivoiriens : 33 % et non ivoiriens : 67 %. Malgré l'importance très inégale de l'effectif de ces deux tranches d'âge, le renversement des rapports ethniques est à noter, car il semble indiquer que les jeunes ivoiriens commencent à considérer la profession commerciale avec plus d'intérêt, et à reprendre à leur compte une activité, laissée actuellement entre les mains d'étrangers, dans la proportion des 2/3.

Si on considère maintenant les tabliers, parmi lesquels les non ivoiriens représentent la quasi-totalité, il a déjà été noté que, dans l'ensemble, les voltaïques avec 62 % sont plus nombreux que les yorubas (15 %). Par contre les chiffres des deux premières classes d'âge montrent que dans chacune d'elles les rapports ethniques sont inversés. Parmi les tabliers de moins de 20 ans il y a 25 % de voltaïques et 50 % de yorubas. Parmi ceux de 21 à 30 ans il y a 68 % de voltaïques et 11 % de yorubas. Cela paraît correspondre au fait que les yorubas, essentiellement commerçants, viennent en Côte-d'Ivoire très jeunes et uniquement dans le but d'exercer une activité commerciale, tandis que les voltaïques viennent surtout dans le pays pour s'y engager comme manœuvres agricoles, certains d'entre-eux ne s'orientant que plus tard vers le commerce, considéré alors comme une activité secondaire, et pour un petit nombre seulement comme une activité principale.

REPARTITION ETHNIQUE DES BOUTIQUIERS DE LA ZONE RURALE 1 EN FONCTION DES TRANCHES D'AGE

Tableau C 53 (en pourcentage)

Tranches d'Age	% de Boutiquiers	IVOIRIENS							NON IVOIRIENS						Ensemble
		Agni	Akans du Nord-Est	Attié	Abbey	Baoulés et Apparentés	Autres Ivoiriens	Total Ivoiriens	Voltaïques	Yorubas	Mandés	Libanais	Autres Nationalités	Total non Ivoiriens	
- 20 ans.....	5	11	22	34	-	-	-	67	11	11	-	11	-	33	100
21 à 30 ans ..	30	11	-	7	2	5	-	25	19	40	5	-	11	75	100
31 à 40 ans ..	50	14	1	12	1	3	2	33	22	26	7	1	11	67	100
41 ans et + ..	15	24	-	7	3	3	11	48	17	28	7	-	-	52	100
Ensemble Zone rurale 1	100	14	2	11	2	3	2	34	20	30	6	1	9	66	100

REPARTITION ETHNIQUE DES TABLIERS DE LA ZONE RURALE 1 EN FONCTION DES TRANCHES D'AGE

Tableau C 54 (en pourcentage)

- 20 ans.....	3	-	-	-	-	-	-	-	25	50	25	-	-	100	100
21 à 30 ans ..	39	-	-	-	-	-	7	7	68	11	9	-	5	93	100
31 à 40 ans ..	48	-	-	-	-	-	2	2	63	13	20	-	2	98	100
41 ans et + ..	10	-	-	-	-	-	9	9	46	18	27	-	-	91	100
Ensemble Zone rurale 1	100	-	-	-	-	-	4	4	62	15	16	-	3	96	100

e) Répartition en fonction du temps d'établissement en qualité de commerçant.

Le croisement des données : âge des commerçants et temps d'établissement en qualité de commerçant, a permis d'établir les tableaux suivants :

BOUTIQUIERS
TEMPS D'ETABLISSEMENT EN QUALITE DE COMMERÇANT
(au 31/12/63)

Tableau C 55 (en pourcentage)

Temps d'établis. / Tran. d'Age	- de 1 an	de 1 à 5 ans	de 5 à 10 ans	10 ans et +	Total
- 20 ans	33	67	-	-	100
21 à 30 ans	28	60	12	-	100
31 à 40 ans	21	63	11	5	100
41 ans et +	17	48	35	-	100
Ensemble ..	23	60	15	2	100

TABLIERS
TEMPS D'ETABLISSEMENT EN QUALITE DE COMMERÇANT
(au 31/12/63)

Tableau C 56 (en pourcentage)

Temps d'établis. / Tran. d'Age	- de 1 an	de 1 à 5 ans	de 5 à 10 ans	10 ans et +	Total
- 20 ans	25	75	-	-	100
21 à 30 ans	34	62	2	2	100
31 à 40 ans	22	65	11	2	100
41 ans et +	18	73	9	-	100
Ensemble ..	26	65	7	2	100

Dans l'ensemble, 83 % des boutiquiers et 91 % des tabliers exercent cette profession depuis moins de 5 ans. 98 % des commerçants des deux catégories, soit pratiquement la totalité l'exercent depuis moins de 10 ans. Seulement 15 % des boutiquiers et 7 % des tabliers ont entre 5 et 10 ans de pratique commerciale. Ce fait pourrait s'expliquer par une forte proportion de jeunes commerçants. En fait il n'en est rien, puisque les moins de 20 ans ne représentent pas plus de 5 % de l'ensemble des commerçants (11).

D'ailleurs, si on considère la répartition en fonction des tranches d'âge, il est intéressant de noter que la grande majorité des commerçants appartenant aux classes d'âge supérieures est, elle aussi, d'installation relativement récente : 95 % des boutiquiers et 98 % des tabliers de 31 à 40 ans, et la totalité des boutiquiers et tabliers de plus de 41 ans exercent cette activité depuis moins de 10 ans.

Ces chiffres montreraient donc que la profession commerciale n'est pas une activité permanente et stable.

Il est certain que la rentabilité des commerces au stade terminal, reste faible en l'état actuel d'organisation des circuits. Cela peut engendrer un certain « amateurisme » et expliquer le « roulement » assez important des commerçants. Mais s'il est vrai que beaucoup abandonnent rapidement une activité peu lucrative, il ne semble pas que ce soit la raison primordiale du phénomène observé. Il faut plutôt en rechercher l'explication dans le développement rapide des points de vente fixes en brousse depuis quelques années. C'est en effet une des raisons pour lesquelles la plupart des commerçants sont « jeunes » dans la profession.

(11) Cf. Supra.

REPARTITION DES COMMERCANTS EN FONCTION DE LA NATURE DE L'ACTIVITE SECONDAIRE EXERCEE

Tableau C 57 (en pourcentage)

Strates	BOUTIQUIERS						TABLIERS						ENSEMBLE COMMERCANTS					
	Activités commerciales seulement	Activité commerciale + Activité agricole			Activité commerciale + autre	Total Boutiquiers	Activités commerciales seulement	Activité commerciale + Activité agricole			Activité commerciale + autre	Total Tabliers	Activités commerciales seulement	Activité commerciale + Activité agricole			Activité commerciale + autre	Total Ensemble commerçants
		Planteur	Manœuvre Agricole	Total				Planteur	Manœuvre Agricole	Total				Planteur	Manœuvre Agricole	Total		
I.	50,0	34,2	10,5	44,7	5,3	100	35,9	25,6	38,5	64,1	-	100	42,8	29,9	24,7	54,6	2,6	100
II.	47,3	38,2	12,7	50,9	1,8	100	37,5	4,2	54,2	58,4	4,1	100	42,7	22,4	32,0	54,4	2,9	100
III....	69,0	24,1	3,5	27,6	3,4	100	57,1	-	42,9	42,9	-	100	66,7	19,4	11,1	30,5	2,8	100
IV. ..	60,9	24,6	4,3	28,9	10,2	100	50,0	-	45,0	45,0	5,0	100	58,4	19,1	13,5	32,6	9,0	100
Ens. Zone rur. 1	56,6	30,3	7,8	38,1	5,3	100	40,5	10,2	46,8	57,0	2,5	100	50,6	22,9	22,2	45,1	4,3	100

De plus, parmi les commerçants de moins de vingt ans, le pourcentage d'autochtones est relativement important (67 %). Bien que ces jeunes ne représentent encore qu'une faible partie de l'ensemble des commerçants, il semble qu'une évolution s'amorce. Dans ce domaine il y a pour les jeunes ivoiriens, à leur sortie de l'école, une possibilité intéressante de débouchés. C'est un indice favorable à une « spécialisation » de la fonction commerciale, et, en conséquence, à sa modernisation.

Cela demandera a être vérifié d'ici quelques années, mais la tendance paraît dessinée.

f) Répartition selon l'activité secondaire exercée.

A peu près la moitié seulement des commerçants est actuellement spécialisée dans cette activité, la seconde moitié l'exerce parallèlement à une autre, non commerciale.

Le tableau n° C/57 ci-dessus, montre que dans la zone 50,6 % de l'ensemble des commerçants se livrent exclusivement à des activités commerciales (12), tandis que 49,4 % exercent une activité secondaire, non commerciale.

Ce rapport varie toutefois selon les catégories de commerçants, le pourcentage des boutiquiers spécialisés dans le commerce étant plus élevé que celui des tabliers (56,6 % contre 40,5 %).

Ceux qui exercent une activité secondaire non commerciale, sont pour la plupart agriculteurs. Mais on les rencontre plus fréquemment chez les tabliers (57 %) que chez les boutiquiers (38,1 %). Il est à noter que parmi ceux-ci, 30,3 % sont planteurs (ce terme étant pris ici au sens de propriétaire d'un champ) et 7,8 % « manœuvres agricoles », tandis que parmi les tabliers exerçant une activité agricole 10,2 % sont « planteurs » alors que 46,8 % sont « manœuvres ». Cette observation se trouve confirmée par le fait que l'activité commerciale, de la totalité des boutiquiers est permanente, tandis que 85 % des tabliers exercent leur activité pendant toute l'année et 15 % ne l'exercent que pendant quelques mois seulement, correspondant à la morte saison des travaux agricoles.

Ceux dont l'activité secondaire non commerciale est autre qu'agricole, sont pour la plupart transporteurs chauffeurs ou restaurateurs. Ils représentent seulement 4,3 % de l'ensemble des commerçants, répartis très inégalement chez les boutiquiers (5,3 %) et chez les tabliers (2,5 %).

g) Répartition selon l'activité antérieure.

Une répartition de l'ensemble des commerçants, a été établie par tranches d'âge, et en fonction de l'activité qu'ils exerçaient avant de s'établir en qualité de boutiquiers ou tabliers.

Ils ont été regroupés, en fonction de cela, à l'intérieur de quatre catégories : « Commerce », « Agriculture », « Artisanat », « Autres professions ». Dans la catégorie « Commerce » on été retenus ceux qui, auparavant, exerçaient une activité commerciale différente de celle qu'ils pratiquent actuellement : Colporteurs, tabliers, employés, collecteurs de produits, convoyeurs de bétail, etc. Dans la catégorie « Autres professions » ont été inclus, outre les transporteurs, chauffeurs, infirmiers, etc., ceux qui auparavant n'avaient jamais exercé d'activité rémunérée (les « élèves » par exemple). Cependant ces derniers représentent un chiffre pratiquement négligeable puisque 2 seulement figurent dans l'échantillon des boutiquiers (sur 191) et aucun dans l'échantillon des tabliers (sur 114).

REPARTITION DES BOUTIQUIERS EN FONCTION DE LEUR ACTIVITE ANTERIEURE

Tableau C 58 (en pourcentage)

Activité Antérieure / Tranches d'âge	Commerce	Agriculture	Artisanat	Autres Professions	Total
- 20 ans.....	22	67	-	11	100
de 21 à 30 ans	42	37	10	11	100
de 31 à 40 ans	36	52	3	9	100
41 ans et + ..	24	48	11	17	100
Ensemble ...	35	48	6	11	100

REPARTITION DES TABLIERS EN FONCTION DE LEUR ACTIVITE ANTERIEURE

Tableau C 59 (en pourcentage)

Activité Antérieure / Tranches d'âge	Commerce	Agriculture	Artisanat	Autres Professions	Total
- 20 ans.....	50	25	-	25	100
de 21 à 30 ans	9	82	-	9	100
de 31 à 40 ans	13	78	5	4	100
41 ans et + ..	27	64	9	-	100
Ensemble ...	14	76	4	6	100

(12) Il se peut qu'un commerçant exerce simultanément plusieurs activités commerciales. Ainsi dans l'échantillon existe-t-il des boutiquiers qui sont en même temps colporteur, ou collecteur de produits, ou boucher, etc... Ils sont classés sous la rubrique « Activités Commerciales Seulement ».

Il a paru intéressant de poursuivre l'analyse en cherchant à savoir, par tranches d'âge, et pour l'ensemble des commerçants (en fonction de l'activité exercée antérieurement), combien ont abandonné cette activité au moment de leur installation en qualité de commerçant, combien la continuent depuis, et combien exercent maintenant une activité secondaire différente de leur activité antérieure.

Les tableaux n° C/60 à C/62 ci-après donnent les résultats pour les boutiquiers, les tabliers, et pour l'ensemble des commerçants de la zone rurale I.

De l'examen de ces tableaux, il ressort que 35 % des boutiquiers et 14 % des tabliers ont toujours été commerçants, tandis que 48 % des boutiquiers et 76 % des tabliers viennent de l'agriculture.

Après leur installation 51 % de l'ensemble des commerçants abandonnent leur activité antérieure (dont 5 % pour reprendre une activité annexe nouvelle), et 49 % la continuent à titre d'activité secondaire.

Relativement, ce sont ceux qui viennent du commerce qui abandonnent le plus facilement leur activité première (93 %). Cela est tout à fait normal, puisque la plupart exerçaient auparavant des activités commerciales souvent précaires, de nature très différente et incompatibles avec l'état de marchand sédentaire (par exemple : commis-bouchers, employés de commerce - salariés ou non -, colporteurs, etc...). Ceux qui viennent de l'« agriculture » continuent cette activité dans la proportion de 75 % environ. 75 % de ceux qui viennent de l'« artisanat », et 64 % de ceux qui viennent des « autres professions » (chauffeurs et transporteurs surtout) abandonnent leur activité initiale, 50 % des « artisans » et 53 % des « autres » pour ne se consacrer qu'au commerce, 25 % des « artisans » et 11 % des « autres » pour exercer parallèlement à leur commerce, une activité secondaire différente de leur activité première.

REPARTITION DES BOUTIQUIERS EN FONCTION DE LEUR SITUATION ACTUELLE PAR RAPPORT A LEUR ACTIVITE ANTERIEURE

Tableau C 60 (en pourcentage)

Tranches d'âge	Activité Antérieure	%	L'ont abandonné depuis leur Installation		La continuent depuis leur Installation	Total
			Pour ne se consacrer qu'à leur Commerce	Pour exercer une activité secondaire différente de cette Activité Antérieure		
- 20 ans	Commerce	22	100	-	-	100
	Agriculture	67	33	-	67	100
	Artisanat	-	-	-	-	-
	Autre	11	100	-	-	100
	Ensemble	100	56	-	44	100
21 à 30 ans	Commerce	42	92	-	8	100
	Agriculture	37	38	-	62	100
	Artisanat	10	50	17	33	100
	Autre	11	66	17	17	100
	Ensemble	100	65	3	32	100
31 à 40 ans	Commerce	36	88	9	3	100
	Agriculture	52	22	2	76	100
	Artisanat	3	67	-	33	100
	Autre	9	45	11	44	100
	Ensemble	100	49	5	46	100
41 ans et +	Commerce	24	72	14	14	100
	Agriculture	48	14	-	86	100
	Artisanat	11	67	33	-	100
	Autre	17	20	20	60	100
	Ensemble	100	35	10	55	100
Ensemble Boutiquiers	Commerce	35	88	6	6	100
	Agriculture	48	25	1	74	100
	Artisanat	6	58	17	25	100
	Autre	11	48	14	38	100
	Ensemble	100	52	5	43	100

REPARTITION DES TABLIERS EN FONCTION DE LEUR SITUATION ACTUELLE PAR RAPPORT A LEUR ACTIVITE ANTERIEURE

Tableau C 61 (en pourcentage)

Tranches d'âge	Activité Antérieure	%	L'ont abandonnée depuis leur Installation		La continuent depuis leur Installation	Total
			Pour ne se consacrer qu'à leur Commerce	Pour exercer une activité secondaire différente de cette Activité Antérieure		
- 20 ans	Commerce	50	100	-	-	100
	Agriculture	25	100	-	-	100
	Artisanat	-	-	-	-	-
	Autre	25	100	-	-	100
	Ensemble	100	100	-	-	100
21 à 30 ans	Commerce	9	100	-	-	100
	Agriculture	82	31	-	69	100
	Artisanat	-	-	-	-	-
	Autre	9	75	-	25	100
	Ensemble	100	41	-	59	100
31 à 40 ans	Commerce	13	100	-	-	100
	Agriculture	78	21	2	77	100
	Artisanat	5	33	33	34	100
	Autre	4	50	-	50	100
	Ensemble	100	33	3	64	100
41 ans et +	Commerce	27	67	-	33	100
	Agriculture	64	14	14	72	100
	Artisanat	9	-	100	-	100
	Autre	-	-	-	-	-
	Ensemble	100	27	18	55	100
Ensemble Tabliers	Commerce	14	94	-	6	100
	Agriculture	76	25	2	73	100
	Artisanat	4	25	50	25	100
	Autre	6	71	-	29	100
	Ensemble	100	38	3	59	100

REPARTITION DE L'ENSEMBLE DES COMMERÇANTS EN FONCTION DE LEUR SITUATION ACTUELLE PAR RAPPORT A LEUR ACTIVITE ANTERIEURE

Tableau C 62 (en pourcentage)

Activité Antérieure	%	L'ont abandonnée depuis leur installation		La continuent depuis leur installation	Total
		Pour ne se consacrer qu'à leur commerce	Pour exercer une activité secondaire différente de cette activité antérieure		
Commerce ..	27	88	5	7	100
Agriculture..	59	25	2	73	100
Artisanat	5	50	25	25	100
Autres	9	53	11	36	100
Ensemble	100	46	5	49	100

h) En résumé, les caractéristiques principales des commerçants de détail de la zone rurale 1 sont les suivantes :

1° pratiquement tous les commerçants sont des hommes (97.8 %) ;

2° les ivoiriens ne représentent que 34 % des boutiquiers, et seulement 4 % des tabliers. Compte tenu de l'importance relative des boutiquiers et des tabliers, dans la zone, les ivoiriens représentent donc un peu plus de 23 % de l'ensemble des commerçants ;

3° la presque totalité des commerçants est âgée de moins de 40 ans (85 % des boutiquiers, 90 % des tabliers) ;

4° 83 % des boutiquiers et 91 % des tabliers exercent une activité commerciale depuis moins de 5 ans ;

5° 50.2 % des commerçants sont spécialisés dans l'activité commerciale, 49.8 % exercent, parallèlement, une activité secondaire non commerciale (45.2 % étant agriculteurs) ;

6° 27 % des commerçants ont toujours exercé une activité commerciale, 73 % sont venus au commerce après avoir exercé une profession différente (59 % étaient agriculteurs, 5 % étaient artisans, et 9 % pratiquaient des professions diverses).

2) *Le Commerce Itinérant.*

a) *Recensement.* Faute de pouvoir effectuer des observations *permanentes* dans tous les villages-échantillons des Grappes tirées, l'enquête a dû se borner à rechercher des ordres de grandeur. Pour ce faire un enquêteur a été chargé de noter tous les passages de colporteurs pendant une journée dans chacun des villages-échantillons et cela *au moins* deux fois au cours de l'enquête, le nombre d'observations étant inversement proportionnel au nombre de villages constituant une grappe. De plus, par interrogatoire des notables et des habitants et par ses observations directes, l'enquêteur (13) devait s'efforcer de retrouver le nombre de colporteurs ayant passé dans le village lors de chacun des jours de la semaine écoulée, se terminant le jour d'observation directe. Il devait de plus, remplir pour chacun des colporteurs présents ce jour là dans le village, un questionnaire fournissant les renseignements relatifs à leur parcours actuel :

1° *Durée de la tournée :* date de départ de son domicile — date prévue de retour — date prévue du début de la prochaine tournée ;

2° *Itinéraire suivi :* villages visités (dates de départ et d'arrivée) villages restant à visiter ;

3° *Ventes réalisées* dans les villages visités (détail) :

4° *Stock* au jour de l'enquête.

Les résultats des observations effectuées ne permettent pas de donner des précisions, en ce qui concerne le nombre réel de colporteurs visitant chacune des grappes, ainsi que la durée de leur séjour dans les villages. Il est évident, en effet, que le même colporteur visite plusieurs villages de la grappe au cours d'une tournée (14), et qu'il visite aussi, à cette occasion, des villages des grappes voisines. De plus au cours de ses tournées successives, il peut soit visiter toujours les mêmes villages, soit changer son itinéraire.

Ainsi, compte tenu d'une part des lacunes importantes dans les relevés effectués sur certaines grappes (dues en général à la méfiance et à la mauvaise volonté des colporteurs) et d'autre part de la fragilité des renseignements recueillis (une, ou, au maximum deux observations d'une semaine par village-échantillon, dans les résultats desquelles les données rétrospectives comptent pour 6/7) on ne peut considérer les résultats partiels obtenus que comme des ordres de grandeur donnés avec les plus extrêmes réserves.

Bien qu'incomplets les résultats, extrapolés par grappe, sont donnés à titre d'information dans le tableau suivant :

Tableau C 63

Strate	Grappe	COLPORTEURS		Nombre de villages dans la Grappe	Nombre moyen de journées de présence de colporteurs dans la Grappe pendant une semaine	Nombre moyen de journées de présence de colporteurs dans un village pendant une semaine	Nombre moyen de villages visités par un colporteur pendant une semaine	Durée moyenne du passage d'un colporteur dans un village
		Dénombrés	Interrogés					
I	1	×	×	14	× (1)	×	×	×
	2	×	×	7	×	×	×	×
	3	×	×	6	×	×	×	×
	4	32	8	4	27,00	6,75	1,53	1,44
	5	42	5	5	58,10	11,62	1,76	2,10
	6	9	2	1	8,00	8,00	2,04	2,25
II	1	×	×	6	×	×	×	×
	2	×	4	6	×	×	×	×
	3	36	2	2	35,00	17,50	1,40	0,44
	4	6	2	4	8,47	2,11	2,04	0,57
	5	×	×	7	×	×	×	×
III	1	81	14	4	85,00	21,25	1,87	0,77
	3	×	×	1	×	×	×	×
	5	×	×	3	×	×	×	×
IV	1	18	3	3	39,00	13,00	0,35	0,80
	2	48	10	9	67,75	7,52	2,00	1,45
	4	29	4	2	48,00	24,00	0,55	0,88
	5	21	2	2	38,00	19,00	0,98	2,12

(1) les colonnes affectées du signe × correspondent à des observations incomplètes ou erronées, dont les résultats n'ont pu être extrapolés.

Il convient de signaler toutefois que ces chiffres ne s'appliquent qu'à la période de « traite », et correspondent à l'activité maximum des colporteurs. Ils ne sauraient être étendus à l'année entière.

Les renseignements recueillis à l'occasion de l'interrogatoire de 56 colporteurs, répartis sur l'ensemble de la zone et sur une période de 6 mois, permettent par contre de faire les observations suivantes, en ce qui concerne les caractéristiques

(13) S'agissant d'un enquêteur « agricole » il résidait en permanence dans l'un des villages de la grappe.

(14) Dans certains cas, il visite deux fois le même village au cours de la même tournée (à l'aller et au retour).

principales de la profession de colporteur, et les chiffres d'affaires réalisés.

b) *Caractéristiques.*

1) *Répartition des colporteurs par tranches d'âge.*

Tableau C/64

Jusqu'à 20 ans	de 21 à 30 ans	de 31 à 40 ans	41 ans et plus	Ensemble
4	48	37	11	100

Plus de la moitié des colporteurs sont âgés de moins de 30 ans, et près de 90 % ont moins de 40 ans. Parmi ces derniers 2 % seulement ont 50 ans et plus.

2) *Répartition des colporteurs selon l'ethnie.*

Seulement 5 % des colporteurs sont ivoiriens ; les représentants des ethnies propres à la Région Sud-Est figurent pour 3 % de l'ensemble parmi lesquels se trouvent uniquement des Attiés et des Abrons. La quasi-totalité de colporteurs est d'origine étrangère (95 %) : il s'agit des cultivateurs des régions de Savane (Niger, Mali, Haute-Volta), qui, pendant la morte saison des travaux agricoles, descendent commercer dans les régions de forêt, au moment où précisément la commercialisation des produits de la traite provoque d'importantes rentrées d'argent.

REPARTITION DES COLPORTEURS SELON L'ETHNIE

Tableau C 65

Ivoiriens			Non Ivoiriens						Ensemble
Ethn. Région Sud-Est	Autres Ivoiriens	Total	Voltaïques	Yorou-bas	Mandés	Nigé-riens	Autres Nationalités	Total	
3	2	5	2	2	14	50 (15)	27	95	100

3) *Répartition des colporteurs en fonction du temps depuis lequel ils exercent le colportage.*

Tableau C/66

1 an	de 1 à 5 ans	de 5 à 10 ans	de 10 ans plus	Total
1,8	58,9	26,8	12,5	100

Plus de la moitié exercent cette activité depuis moins de 5 ans, et 39,3 % l'exercent depuis plus de 5 ans, dont 12,5 % depuis plus de 10 ans. Le colportage, pratiquement entre les mains d'étrangers à la Côte-d'Ivoire (particulièrement des Nigériens (Niger-Nigéria) paraît donc être une activité relativement plus stable que la profession de tabliers ou même de boutiquiers, puisque parmi ces derniers, seulement 2 % pratiquent le commerce depuis plus de 10 ans (cf. tableaux n° C/55 et C/56).

4) *Répartition des colporteurs en fonction de leu activité secondaire.*

Cette caractéristique est plus importante pour les colporteurs que pour les commerçants fixes. Si en effet le colportage paraît être une activité plus stable, il n'est pas, contrairement aux autres activités commerciales, exercé par tous d'une façon permanente. 36 % des colporteurs ne pratiquent le commerce que pendant la période de « traite » au sens large, soit généralement de la mi-novembre à la mi-mai. Ceux-là exercent donc nécessairement une autre activité. Par ailleurs un certain nombre de colporteurs permanents exercent, parallèlement, une activité secondaire.

Cette non permanence, découlant dans la plupart des cas de l'association d'activités agricoles saisonnières avec une activité commerciale d'appoint est la raison principale de la stabilité de la profession de colporteur dans le temps, ainsi que cela a été constaté au paragraphe précédent.

REPARTITION DES COLPORTEURS EN FONCTION DE L'ACTIVITE SECONDAIRE EXERCEE.

Tableau C/67

Colportage seulement	Colportage + Autre Activité				Ensemble
	Agricole	Artisanale	Autre	Total	
55,4	35,7	7,1	1,8	44,6	100

(15) Les « Nigériens » comprennent des ethnies originaires du Niger francophone et de la Nigéria anglophone (Djermas et Haoussas en particulier).

Ainsi, 44,6 % des colporteurs exercent une double activité. Or, comme 36 % ne pratiquent le colportage que pendant une partie de l'année, et ont, de ce fait, nécessairement une autre activité, on peut dire que parmi les colporteurs « permanents », représentant 64 % de l'ensemble, 8,6 % exercent parallèlement une activité secondaire. Il s'agit dans la majorité des cas, d'une activité agricole.

5) *Répartition des colporteurs en fonction de leur activité antérieure.*

L'ensemble des colporteurs a été réparti par tranches d'âge, en fonction de l'activité qu'ils exerçaient avant de pratiquer le colportage.

Tableau C 68 (en pourcentage)

Activité Antér. / Tranches d'Age	%	Commerce	Agriculture	Artisanat	Total
jusqu'à 20 ans	4	50	50	-	100
de 21 à 30 ans	48	8	85	7	100
de 31 à 40 ans	37	14	62	24	100
plus de 41 ans	11	33	50	17	100
Ensemble	100	14	72	14	100

Cette analyse a été poursuivie en cherchant à savoir, en fonction de l'activité exercée antérieurement, combien ont abandonné cette activité depuis qu'ils pratiquent le colportage, combien le continuent depuis, et combien exercent maintenant une activité secondaire différente de leur activité antérieure.

Tableau C 69 (en pourcentage)

Activité Antérieure		La continuent depuis qu'ils pratiquent le colportage	L'ont abandonnée		Total
			Pour exercer une autre activité secondaire	Pour ne pratiquer que le colportage	
Commerce	14	-	-	100,0 (1)	100
Agriculture	72	52,5	2,5	45,0	100
Artisanat	14	37,5	-	62,5	100
Ensemble	100	42,8	1,8	55,4	100

(1) En fait tous les colporteurs de cette catégorie ont abandonné une activité commerciale sédentaire incompatible avec le commerce itinérant, mais n'ont pas changé de branche d'activité.

6) *Répartition des colporteurs en fonction de la nature de leur stock.*

En raison d'une implantation relativement importante des commerces sédentaires en zone rurale (en moyenne 3,7 commerces par village et 1 commerce pour 179,8 habitants) (16), la plupart des marchandises courantes, sont presque partout à la portée des consommateurs. De ce fait, le rôle du colporteur, n'a pas dans le Sud-Est, l'importance qu'il conserve dans certaines régions (le Nord par exemple) où les structures commerciales fixes restent très peu étoffées.

Aussi, afin de garder une clientèle, le colporteur cherche t-il à adapter les marchandises qu'il propose aux besoins que les consommateurs ne peuvent facilement satisfaire à proximité de leur domicile. L'activité des colporteurs porte donc principalement sur les textiles et l'habillement, articles relativement peu disponibles dans les boutiques de brousse. Les commerçants sédentaires en effet ne réalisent que 15,6 % de leur chiffre d'affaires grâce à la vente de cette catégorie de produits, alors qu'environ 76,5 % de leurs ventes concernent des produits de consommation courante (alimentation-entretien ménager, etc.) (17).

Ce fait est confirmé par les observations qui ont été faites, et dont le tableau ci-après reproduit les résultats.

REPARTITION DES COLPORTEURS EN FONCTION DE LA NATURE DE LEUR STOCK.

Tableau C/70

Textile Habill.	Chaussures	Articl. ménagers	Cigarettes	Poissons (fumés séchés)	Divers	Total
73	5	9	2	2	9	100

(16) Cf. tableau n° C/31.

(17) Cf. tableau n° C/47.

Cet aspect qualitatif du stock des colporteurs, amène à étudier quantitativement la nature de leurs ventes, les chiffres d'affaires qu'ils réalisent et les marges qu'ils prélèvent.

c) *Chiffres d'affaires et marges.*

Pour déterminer le chiffre d'affaires annuel de chacun des colporteurs observés, on dispose des éléments suivants :

1° *Renseignements relatifs à la tournée en cours :*

— le nombre de villages visités *avant* le contrôle, et le nombre de villages *restant à visiter* avant l'achèvement de la tournée actuelle ;

— le chiffre d'affaires réalisé dans les villages visités ainsi que la marge brute prélevée sur les articles vendus.

2° *Renseignements généraux sur l'activité du colporteur :*

— la période de l'année pendant laquelle il exerce le colportage ;

— la durée du séjour à son lieu de résidence (temps mort), entre la date d'achèvement de la tournée actuelle et la date probable de départ pour la prochaine tournée. Ces deux derniers éléments ont permis de déterminer le nombre moyen de tournées effectuées au cours d'une année.

Ces renseignements laissent cependant subsister deux incertitudes, lorsqu'il s'agit d'étendre à l'année les chiffres d'affaires observés, correspondant à ceux réalisés dans les villages visités par le colporteur à l'occasion de la tournée au cours de laquelle il a été contrôlé.

1) Incertitude en ce qui concerne l'identité relative entre les ventes réalisées dans les villages visités, et celles qui seront réalisées dans les villages restant à visiter avant l'achèvement de la tournée actuelle. Cette identité a été admise et le chiffre d'affaires de la totalité de la tournée en cours, a été calculé en multipliant le chiffre d'affaires réalisé au moment du contrôle par le rapport :

$$\frac{\text{nombre de villages visités au cours de la tournée complète}}{\text{nombre de villages visités au moment du contrôle}} = \frac{V}{v}$$

soit : $cat = ca \times \frac{V}{v}$ (18)

2) Incertitude en ce qui concerne le coefficient à adopter pour — partant du chiffre d'affaires réalisé pendant la tournée actuelle — aboutir au chiffre d'affaires annuel du colporteur considéré, en tenant compte du fait que les observations ont été faites entre le 15 mars et le 15 mai. Deux cas sont à considérer pour résoudre ce problème.

a) Cas des colporteurs exerçant leur activité toute l'année. On a repris, comme paraissant les plus valables pour les colporteurs, les coefficients de variation saisonnière des ventes s'appliquant aux tabliers. Pour cela (19), avait été retenu l'indice de base 1, correspondant au mois d'août. Ce mois est, en effet, pour la région Sud-Est, la période de la plus faible activité commerciale. Les résultats étaient les suivants :

J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
5,4	4,8	3,9	2,9	2,3	1,8	1,3	1,0	1,8	2,6	3,9	5,0

La moyenne mensuelle de l'année se situe donc à 3,05, or, la moyenne mensuelle de la période d'observation (mars à mai) s'établit à 3,03 soit sensiblement au même taux.

Il a donc été admis que pour cette catégorie de colporteurs le chiffre d'affaires annuel pouvait être déterminé de la façon suivante :

$$CA = cat \times NT \times \frac{3{,}05}{3{,}03} \qquad (20)$$

b) Cas des colporteurs exerçant leur activité pendant une partie de l'année. Cette activité se situe ainsi que cela a déjà été précisé, pendant la « traite », au sens large, c'est-à-dire pendant une période s'étendant généralement de la mi-novembre à la mi-mai :

le coefficient moyen mensuel s'établit pour cette période à 4,05. Or, la moyenne mensuelle de la

(18) cat = chiffre d'affaires réalisé pendant la totalité de la tournée sur laquelle a porté l'observation ;
ca = chiffre d'affaires réalisé dans les villages déjà visités au moment du contrôle ;
V = nombre de villages visités pendant la totalité de la tournée en cours ;
v = nombre de villages visités au moment du contrôle.

(19) Cf. tableau n° C/34.

(20) CA = chiffre d'affaires annuel du colporteur considéré ;
cat = chiffre d'affaires réalisé pendant la totalité de la tournée sur laquelle a porté l'observation ;
NT = nombre moyen de tournées effectuées par le colporteur pendant l'année.

période d'observation était de 3,03, le chiffre d'affaires réalisé par les colporteurs de cette catégorie pendant une période de colportage peut être déterminé comme suit :

$$CA = cat \times NT \times \frac{4.05}{3,03} \qquad (20)$$

C'est ainsi qu'a été calculé le chiffre d'affaires réalisé annuellement par 20 colporteurs-échantillons. Ces chiffres sont reportés dans le tableau ci-après ou figurent également les marges commerciales (en valeur et pourcentage du chiffre d'affaires) ainsi que la valeur du stock, étant précisé toutefois que cette valeur a été établie d'après le stock inventorié au départ de la tournée sur laquelle a porté l'observation.

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL DES COLPORTEURS-ECHANTILLONS

Tableau C 71

Colp. échantil.	Chiffre d'affaires annuel	Marge brute		Valeur du stock
		en valeur	en %	
1	212.625	78.670	37	11.000
2	80.530	32.210	40	5.400
3	1.150.540	368.170	32	40.300
4	112.280	52.770	47	2.625
5	970.110	455.950	47	38.000
6	205.510	67.820	33	12.875
7	320.600	121.830	38	32.400
8	417.070	150.145	36	17.025
9	441.375	141.240	32	34.235
10	79.720	25.510	32	11.250
11	27.780	11.110	40	1.260
12	115.510	42.740	37	3.575
13	118.905	45.185	38	9.250
14	61.905	20.430	33	8.595
15	38.500	17.710	46	2.420
16	175.900	63.325	36	6.065
17	145.360	49.420	34	5.615
18	358.600	125.510	35	19.400
19	158.790	57.165	36	51.975
20	158.540	63.415	40	88.830

Ces résultats permettent d'établir le tableau C/72 donnant la répartition des colporteurs en fonction de la valeur du chiffre d'affaires réalisé. Ce tableau donne également par tranches de chiffre d'affaires, la valeur moyenne du stock, la marge brute et la vitesse de rotation du stock.

Ce tableau montre que le colportage n'est pas une activité rentable, dans une région où l'infrastructure commerciale est relativement développée. En effet, plus de 70 % des colporteurs ne réalisent qu'un chiffre d'affaires inférieur à 250.000 francs, avec des marges se situant aux alentours de 40 %.

Seules ces marges importantes, et un stock minimum, tournant très rapidement, permettent aux colporteurs de persévérer sans s'exposer à aucun risque financier, dans une activité qui, très rapidement risquera de ne correspondre, dans la Région Sud-Est, à aucun besoin réel.

B. - *Le commerce dans les gros bourgs ruraux - Strate V (zone rurale II).*

1) *Recensement.*

Dans cette zone ainsi que dans la zone urbaine, il a été procédé au recensement exhaustif de tous les points de vente.

Ce recensement a été effectué par ratissage systématique de chacune des agglomérations comprises dans ces zones. Ne disposant d'aucun plan des villes ou villages, il a été nécessaire d'en établir un, lors d'un premier passage. Il n'était pas possible — faute de moyens — de dresser un plan orienté respectant une échelle donnée. Malgré cela, un canevas utile a pu être réalisé en prenant soin, après avoir fixé les points de repère principaux, de n'omettre aucune rue. Ce travail préparatoire a été relativement long, mais il a permis ensuite d'effectuer assez facilement

COLPORTEURS EN ZONE RURALE I
CLASSEMENT DES CHIFFRES D'AFFAIRES PAR TRANCHES
VALEUR DES STOCKS ET MARGES BRUTES

Tableau C 72 (Valeur-Francs CFA (1) - Prix 1964)

Désignation (calculs de moyennes) / Tranches de chiffres d'affaires	TRANCHES DE CHIFFRES D'AFFAIRES							Total ou moyenne générale par colporteur
	- 50.000	50.000 à 100.000	100.000 à 150.000	150.000 à 250.000	250.000 à 500.000	500.000 à 1.000.000	+ 1.000.000	
Pourcentage des colporteurs.....	10	15	20	25	20	5	5	100
Valeur du stock par colporteur (2)	1.800	8.400	5.300	18.100	25.800	38.000	40.300	16.100
Chiffre d'affaires annuel par colporteur	33.100	74.100	123.000	182.300	384.400	970.100	1.150.500	267.500
Marge brute annuelle par colporteur.....	14.400	26.000	47.500	66.100	134.700	455.900	368.200	99.500
Pourcentage le la marge brute	43,5	35,1	38,6	36,2	35,0	46,9	32,0	37,2
Rapport. $\frac{CA}{ST}$ ..... (rotation du stock)	18,4	8,8	23,2	10,1	14,9	25,5	28,5	16,6

(1) Chiffres arrondis à la centaine de francs
(2) Valeur du stock établie pendant la tournée sur laquelle a porté l'observation.

le recensement des points de vente. Pour cela chaque agglomération a été partagée en quartiers, entre un certain nombre d'enquêteurs. Ceux-ci, en se guidant sur leur plan, ont effectué un ratissage rue par rue, en notant tous les commerces rencontrés et en précisant leur information par un interrogatoire des commerçants eux-mêmes et des riverains (21).

Les points de vente, ont été classés d'une part en fonction des commerçants (succursales des Grandes Maisons de Commerce, Européens, Libano-Syriens, Africains) en distinguant les stades de commercialisation auxquels se situe leur activité, et d'autre part en fonction des genres de commerce.

En effet, à partir de la zone rurale II, les activités commerciales commencent à se diversifier et à se spécialiser, alors qu'en zone rurale I on ne trouve que des « bazars », où l'on vend pratiquement de tout.

Pour les onze agglomérations de la zone rurale II, les résultats des recensements sont reportés en Annexes dans les tableaux n^{os} AC/7 à AC/18. Ces tableaux récapitulatifs n^{o} C/73 et C/74, sont présentés ci-après.

2) *Chiffre d'affaires et marges.*

Les ventes et les revenus des diverses activités commerciales de la zone rurale II (Strate V) n'ont pu être observés systématiquement (22).

Pour le « commerce général », activité la plus représentée, sur les 167 boutiquiers et 207 tabliers recensés exhaustivement dans cette zone, 10 comptes d'exploitation ont été établis (5 pour les boutiquiers et 5 pour les tabliers), soit près du 40e de l'ensemble, et dans trois centres ruraux sur onze.

Ils n'ont donc rien de significatif, et le tableau C/75 ne les reproduit que comme une indication des revenus que peut laisser le « commerce général » dans la zone rurale II.

III - II - 2. Le Commerce en zone urbaine.

L'étude approfondie des activités commerciales dans la zone urbaine nécessitait, en elle-même, une enquête particulière.

Lorsqu'il a été décidé de créer deux strates urbaines, il a seulement été possible de procéder au recensement exhaustif des activités commerciales de cette zone. Le temps nécessaire manquait pour effectuer, par sondage, une étude de la gestion des différentes catégories d'activités commerciales recensées.

---

(21) En ce qui concerne les tabliers exerçant leur activité sur les marchés, il a été retenu, en raison de leur instabilité, le chiffre moyen résultant des observations effectuées pendant toute la durée de l'enquête (cf. 1re Partie - Titre I - Chapitre II).

(22) L'étude, à l'origine avait été entreprise seulement dans 4 strates, excluant les centres urbains et les quelques villages ruraux importants. En cours d'enquête, il apparut nécessaire d'isoler les gros bourgs ruraux pour constituer la strate V, et de former les strates VI et VII avec les centres urbains ; les commerces étudiés ici proviennent uniquement de trois villages inclus précédemment dans la strate III et reversés à ce moment là dans la strate V.

TABLEAU RECAPITULATIF DES POINTS DE VENTE
ZONE RURALE II

Tableau C 73

Catégories de Commerçants / Stades de Comm. / Gros bourgs Ruraux	Grandes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux Boutiques					Tabliers		
	GDG	D	Total	GDG	D	Total	GDG	D	Total	GDG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libano-Syrien	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1 - ADIAKE	-	4	4	-	-	-	2	3	5	13	67	80	4	-	5	80	89	36	318	354
2 - AFFERY	-	-	-	-	1	1	8	5	13	-	32	32	-	1	13	32	46	4	85	89
3 - AKOUPE	-	7	7	2	2	4	2	4	6	10	72	82	7	4	6	82	99	21	123	144
4 - Gde ALEPE	-	-	-	-	-	-	2	1	3	-	8	8	-	-	3	8	11	4	38	42
5 - ANYAMA	-	5	5	1	1	2	2	6	8	143	116	259	5	2	8	259	274	22	157	179
6 - ARRAH	-	3	3	-	-	-	4	3	7	6	44	50	3	-	7	50	60	63	75	138
7 - ANYAME	-	2	2	-	-	-	3	-	3	4	31	35	2	-	3	35	40	1	16	17
8 - BONOUA	-	3	3	-	-	-	-	1	1	4	62	66	3	-	1	66	70	-	84	84
9 - MEMNI	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	23	23	1	-	-	23	24	2	15	17
10 - RUBINO.....	-	-	-	-	-	-	1	1	2	6	47	53	-	-	2	53	55	21	91	112
11 - TANDA	-	3	3	-	-	-	3	7	10	6	71	77	3	-	10	77	90	16	63	79
Ensemble Zone Rurale II	-	28	28	3	4	7	27	31	58	192	573	765	28	7	58	765	858	190	1.065	1.255

Total points de vente : 2.113 dont 858 boutiques et 1.255 tabliers.

Tableau C 74

Genres de Comm. / Gros Bourgs Ruraux	Commerce (général)	COMMERCE SPECIALISE									ALIMENTATION - BOISSONS						HOTELS RESTAURANTS			ENTREPOTS						
		Textile - Habillement	Chaussures	Electro-ménager	Quincaill. Pièces	Bois d'œuvre	Stations-Essences	Librairies	Pharmacies	Autres	Boissons	Alimentat. Générale	Poissons (F.S.F.)	Volailles	Boucheries	Boulanger. Patisser.	Autres	Hôtels-Restaurant-Bar	Restaurants-Bar	Débits de boisson	Riz-Igname Vil	Maïs	Dignons	Beurre de karité	Cola	Café-Cacao	Poissons (F.S.)	Bois de chauffe
ADIAKE	32	17	1	-	1	1	3	1	-	2	1	1	269	-	2	1	21	-	7	18	1	-	-	-	1	5	1	1
AFFERY	37	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	41	1	2	2	20	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AKOUPE	55	14	7	-	-	-	4	-	2	-	-	-	37	3	2	-	17	-	17	11	2	-	1	-	2	1	1	-
GD ALEPE	10	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	30	-	1	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	1	-	-
ANYAMA	59	7	4	1	-	1	1	-	-	-	-	3	67	2	3	1	32	-	5	15	1	2	-	-	68	-	-	-
ARRAH	60	18	5	-	1	-	1	-	1	-	1	-	21	1	1	-	-	-	1	12	1	-	-	-	2	3	-	-
AYAME	11	2	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	10	-	1	-	-	-	2	7	-	-	1	-	-	-	-	-
BONOUA	21	28	-	-	-	-	2	-	1	-	-	9	40	-	1	-	-	-	5	8	-	-	-	-	-	2	-	-
MEMNI	18	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	12	-	1	-	1	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-
RUBINO	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35	3	1	8	26	-	3	5	-	-	-	-	2	-	-	-
TANDA	31	5	1	1	2	1	2	-	1	-	-	2	19	5	2	-	8	-	11	7	-	-	-	-	1	3	1	-
Ens. Zone Rurale II	374	97	22	2	4	3	18	1	6	2	2	16	581	15	17	12	115	-	54	86	5	2	3	-	76	15	3	1

ZONE RURALE II - CHIFFRES D'AFFAIRES ANNUELS DES COMMERCANTS-ECHANTILLONS
(Africains et Libanais)

Tableau C 75

(en Francs CFA)

	Comm. n°	Chif. d'affaires pendt le mois d'observation	Marge brute pendt le mois d'observation	Taux de conversion	Chif. d'affaires annuel	Marge brute annuelle		Montant des stocks (au mois d'observation)
						Valeur	% du CA	
Boutiquiers	1	138.640	19.772	26,7	3.701.688	527.912	14,26	215.600
	2	241.085	30.552	26,7	6.436.970	815.738	12,67	618.188
	3	68.320	15.304	20,4	1.393.728	312.201	22,40	113.713
	4	252.398	36.401	26,7	6.739.026	971.906	14,42	542.582
	5	377.315	53.559	26,7	10.074.310	1.430.025	14,19	499.111
Tabliers	1	5.145	822	41,0	210.945	33.702	15,97	6.577
	2	30.705	5.004	41,0	1.258.905	205.164	16,29	78.661
	3	10.515	2.143	31,8	334.377	68.147	20,38	26.406
	4	59.442	9.694	41,0	2.437.122	397.454	16,30	92.464
	5	15.775	2.737	41,0	646.775	112.217	17,35	25.427

L'étude des « Budgets » dans les centres urbains d'Abengourou et de Bongouanou pouvait, semblait-il, pallier en partie ce manque d'information. Cependant, bien qu'un certain nombre d'unités budgétaires « commerçants » ait été touchées par l'enquête dans ces deux villes, le dépouillement des questionnaires n'a permis d'aboutir à aucun résultat valable sur le plan de l'activité professionnelle. Les dépenses et recettes résultant du commerce sont toujours incorporées aux dépenses et recettes personnelles et, dans la plupart des cas, il est impossible d'en faire la distinction.

Aussi n'est-il présenté pour la zone urbaine qu'un recensement exhaustif des activités commerciales.

A. - *Le recensement des commerces dans les centres urbains secondaires (Strate VI).*

Les résultats du recensement des points de vente des quatre centres urbains secondaires de la région figurent en Annexes dans les tableaux n°s AC/19 à AC/23. Les tableaux récapitulatifs n°s C/76 et C/77, sont présentés ci-après.

B. - *Le recensement des commerces dans les centres urbains principaux (Strate VII).*

Le recensement exhaustif des points de vente des centres urbains principaux a permis d'établir les tableaux n°s AC/24 à AC/27, publiés en Annexes. Les tableaux récapitulatifs n°s C/78 et C/79, sont présentés ci-après.

(Boutiques plus tables)

ACTIVITES DE TRANSFORMATION							SERVICES DE REPARATIONS								ARTISANS										AUTRES			
Charbon de bois	Autres	Décortiq. Riz	Décortiq. Maïs	Décortiq. Café	Scieries	Concession Auto	Garage	Réparations Cycles	Réparations Cycles	Réparations Radio-Elect	Autres réparations	Cordonniers	Photograph.	Coiffeurs	Tailleurs	Forgerons	Tisserands	Bijoutiers	Horlogers	Menuisiers	Blanchisseurs	Maçons	Plombiers	Peintres en bâtim.	Elec.-gérant.	Autres	Cinémas	Traiteurs	Divers	Totaux
-	-	-	-	7	-	-	2	-	2	-	-	2	1	1	15	1	1	3	1	8	1	?	?	?	?	2	1	6	-	113
6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	3	1	-	-	-	6	-	7	-	-	-	-	1	6	-	115
-	1	-	1	1	2	-	6	2	-	1	-	3	-	1	19	-	-	1	9	10	1	?	?	?	?	-	1	1	-	233
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	53
2	1	-	3	-	1	-	1	1	2	-	-	8	1	1	35	1	1	2	3	5	6	?	?	?	?	8	1	69	-	151
	1	-	2	16	-	-	1	-	5	-	-	3	-	2	26	3	-	1	1	2	2	?	?	?	?	2	-	2	-	198
	-	-	-	2	-	-	-	-	-	1	-	-	1	1	7	-	1	-	-	2	-	?	?	?	?	-	-	3	-	57
-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	4	2	1	12	-	-	3	1	1	-	3	-	-	-	-	1	2	-	154
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	2	-	2	-	-	-	1	-	-	-	41
-	-	-	-	-	-	-	1	-	2	-	-	2	-	-	18	6	-	1	2	3	1	2	-	-	-	-	1	1	-	167
-	-	-	-	1	-	-	1	2	1	1	-	5	-	1	28	2	-	1	3	3	2	?	?	?	?	-	-	1	-	169
2	1	-	6	27	3	-	18	5	15	3	1	28	5	10	164	14	3	12	20	18	17	14	-	-	-	11	6	101	-	2.111

III - III - ZONES D'ATTRACTION DES CENTRES COMMERCIAUX

L'étude de la distribution des marchandises dans la région du Sud-Est a montré que les entreprises commerciales y sont relativement nombreuses.

Elles se caractérisent par un regroupement et par une spécialisation de plus en plus grands, dans la mesure où elles s'exercent dans des centres plus urbanisés. Du fait de ce regroupement et de cette spécialisation, les commerces urbains se situent à l'intérieur d'un marché potentiel débordant les limites du centre lui-même. Ils sont donc appelés à jouer un rôle important dans l'échange de biens qui s'effectue à l'échelle intrarégionale.

A ce sujet, il est intéressant d'examiner séparément quelques-uns des éléments de la « vie de relation » (23) que constituent les différentes activités du secteur tertiaire.

L'organisation de chacun de ces éléments obéit, en effet, à une logique propre ; ils varient de l'un à l'autre et s'influencent mutuellement par leur présence. La recherche a été faite pour les activités commerciales et permet de déterminer les zones d'influences des centres commerciaux de la Région sur les villages avoisinants.

A cet effet un questionnaire a été diffusé, mais ne l'a été que dans les villages-échantillons, auprès du chef et des notables, qui ont indiqué le comportement moyen des habitants de leur village. Cette diffusion comporte donc quelques lacunes dans le tissu régional. Le dépouillement de ces questionnaires permet cependant de tracer les limites des zones d'attraction des différents centres auxquels sont rattachés les villages-échantillons. On peut ainsi ébaucher une esquisse du découpage régional.

Les biens qui faisaient l'objet du questionnaire peuvent être classés en trois catégories :

1° *biens d'usage et d'acquisition fréquents* (alimentation, boissons, cigarettes, produits d'entretien ménager) :

2° *biens d'usage fréquent mais d'acquisition espacée dans le temps* (équipement ménager, outillage, textiles, habillement, chaussures) :

3° *biens d'usage et d'acquisition peu fréquents, voire rares, ou biens durables :* (boissons de luxe (rhum, gin), bicyclettes, mobylettes, radio).

Les réponses devaient indiquer dans quel lieu les gens du village achètent chacun de ces produits — le plus souvent, ou quelquefois seulement —.

(23) La « vie de relation » est l'ensemble des échanges de biens et de services qui s'effectuent à différentes échelles spatiales : internationale, inter-régionale et intrarégionale. En particulier, l'ensemble des échanges de biens et de services entre une ville et les villages qui l'entourent constitue les relations qui permettent de délimiter une région dite « polarisée » et de reconnaître son centre urbain.

REPARTITION DES COMMERCES PAR GENRES

Tableau C. 77

Genres de Comm. / Centres urbains Second.	Commerce Général	COMMERCE SPECIALISE									ALIMENTATION - BOISSONS							HOTELS RESTAURANTS			ENTREPOTS							
		Textile-Habillement	Chaussures	Electro-ménager	Quincaill. Pièces	Bois d'œuvre	Stations-Essence	Librairies	Pharmacies	Autres	Boissons	Alimentat. Générale	Poissons (F.S.P.)	Volailles	Bouchéries	Boulanger. Patisser.	Autres	Hôtels-Restaurants-Bar	Restaurants Bar	Débits de boisson	Riz-Igname Mil	Maïs	Oignons	Beurre de karité	Cola	Café-Cacao	Poissons (F.S.)	Bois de chauffe
ABOISSO	89	19	8	1	3	2	7	1	1	-	-	2	104	3	11	2	84	-	12	16	7	1	1	-	-	-	-	1
AGNIBILEKROU	124	22	6	-	1	-	6	-	1	1	-	-	60	26	10	5	28	1	18	15	-	-	5	1	2	-	1	-
BONGOUANOU	80	28	9	-	3	-	5	1	1	2	-	3	16	5	4	2	11	-	1	9	1	-	-	-	3	-	1	1
DAOUKRO	132	53	13	-	6	-	8	-	1	25	2	1	18	1	8	2	-	-	20	16	3	2	-	1	2	-	-	3
Ens. Centres urb. Second.	425	122	36	1	16	2	26	2	4	31	2	6	228	38	33	11	153	1	51	56	14	3	6	2	7	-	2	5

REPARTITION DES COMMERCES PAR GENRE

Tableau C. 79

Genres de Comm. / Centres urbains Principaux	Commerce General	COMMERCE SPECIALISE									ALIMENTATION - BOISSONS							HOTELS RESTAURANTS			ENTREPOTS							
		Textile-Habillement	Chaussures	Electro-ménager	Quincaill. Pièces	Bois d'œuvre	Stations-Essence	Librairies	Pharmacies	Autres	Boissons	Alimentat. Générale	Poissons (F.S.P.)	Volailles	Bouchéries	Boulanger. Patisser.	Autres	Hôtels-Restaurants-Bar	Restaurants Bar	Débits de boisson	Riz-Igname Mil	Maïs	Oignons	Beurre de karité	Cola	Café-Cacao	Poissons (F.S.)	Bois de chauffe
ABENGOUROU	148	66	19	1	6	1	8	2	1	17	2	5	125	6	24	2	50	1	37	48	8	-	-	1	11	7	2	4
ADZOPE	176	26	9	-	5	1	5	-	1	-	-	5	119	5	17	5	71	1	20	14	1	2	1	-	32	1	-	2
AGBOVILLE	103	24	20	-	7	-	7	1	2	-	1	4	108	6	18	1	41	1	27	29	2	1	-	-	16	-	1	3
Ens. Centres urb. Principaux	427	116	48	1	18	2	20	3	4	17	3	14	352	17	59	8	162	3	84	91	11	6	1	1	62	8	3	9

Les cartes suivantes montrent, pour chacun des villages-échantillons, les lieux d'achat — habituels et occasionnels — de quatre principales catégories d'articles manufacturés : Produits alimentaires et boissons - Entretien ménager - Textiles, habillement, chaussures - Equipement ménager.

Ces cartes montrent que le comportement des villageois est très différent, d'une catégorie de biens à l'autre.

1° *Comportement vis-à-vis des biens d'usage et d'acquisition fréquents* (Cartes C/5 et C/6).

Les villages de la Région possèdent, généralement, sur place, l'équipement commercial qui suffit à les approvisionner : on a vu que chaque village possède pratiquement sa ou ses boutiques.

Toutefois, les habitants de quelques villages s'approvisionnent uniquement dans le village voisin : il s'agit de minuscules localités, dépourvues de commerces et qui peuvent être assimilées à des campements, tels Akrebi qui s'approvisionne à Bettié et Yapokro à Nzikro. De même, le petit village de Diatokro s'approvisionne dans le village de Babakro, situé sur la route Abidjan-Aboisso, et les villageois d'Aneykro et Borobo vont jusqu'à Abengourou — distant de 70 km environ — pour effectuer leurs achats de produits alimentaires manufacturés, alors que Diambarakro, Akiekrou et Ebilassekro, beaucoup plus proches, possèdent des commerces qui pourraient les leur fournir.

Enfin, les habitants de certains villages proches d'une ville importante vont s'approvisionner plus souvent dans cette ville que chez le boutiquier de leur propre village. Les prix pratiqués y étant généralement inférieurs, les villageois profitent des occasions fréquentes qu'ils ont de se rendre à la ville pour vendre leurs produits agricoles au marché, la plupart du temps, mais aussi pour bénéficier de certains services : P.T.T., dispensaire, etc...

Ainsi, les habitants de Bokassi et Assaoufoué s'approvisionnent principalement à Bongouanou, et

D'ACTIVITE ZONE URBAINE (CENTRES PRINCIPAUX)

(Boutiques plus Tables)

		ACTIVITES DE TRANSFORMATION				SERVICES DE REPARATIONS						ARTISANS														AUTRES			Totaux
Charbon de bois	Autres	Décortiq. Riz	Décortiq. Maïs	Décortiq. Café	Scieries	Concession Auto	Garage	Réparations Pneus	Réparations Cycles	Réparations Radio-Elect	Autres réparations	Cordonniers	Photograph.	Coiffeurs	Tailleurs	Forgerons	Tisserands	Bijoutiers	Horlogers	Menuisiers	Blanchisseurs	Maçons	Plombiers	Peintres en bâtim.	Elect.généric.	Autres	Cinémas	Traitants	Divers	
-	1	-	1	-	-	2	5	1	-	-	-	4	3	4	40	1	-	4	2	6	1	?	?	?	?	1	1	3	1	458
1	-	-	4	2	1	-	7	3	5	3	1	10	1	14	61	4	2	2	6	12	10	?	?	?	?	12	1	8	-	509
2	-	-	-	3	-	-	5	2	3	1	-	6	-	2	30	-	-	5	3	2	1	?	?	?	?	-	1	11	4	333
-	2	3	1	4	-	-	7	3	5	2	-	12	1	5	100	5	1	2	4	10	11	?	?	?	?	5	1	20	-	524
3	3	3	6	9	1	2	24	9	13	6	1	32	5	25	231	10	3	15	15	30	23	?	?	?	?	18	4	42	5	1.824

D'ACTIVITES ZONE URBAINE (CENTRES SECONDAIRES)

(Boutiques plus Tables)

		ACTIVITES DE TRANSFORMATION				SERVICES DE REPARATIONS						ARTISANS														AUTRES			Totaux
Charbon de bois	Autres	Décortiq. Riz	Décortiq. Maïs	Décortiq. Café	Scieries	Concession Auto	Garage	Réparations Pneus	Réparations Cycles	Réparations Radio-Elect	Autres réparations	Cordonniers	Photograph.	Coiffeurs	Tailleurs	Forgerons	Tisserands	Bijoutiers	Horlogers	Menuisiers	Blanchisseurs	Maçons	Plombiers	Peintres en bâtim.	Elect.généric.	Autres	Cinémas	Traitants	Divers	
2	-	1	3	7	1	3	10	5	2	3	3	15	11	4	61	8	-	16	2	21	5	18	1	7	2	11	1	30	-	858
2	-	1	1	7	-	2	6	1	7	1	-	11	5	5	56	2	-	10	4	19	6	?	?	?	?	9	1	41	-	722
4	1	-	2	-	1	1	5	3	3	3	1	3	8	7	65	-	1	2-	5	14	9	?	?	?	?	-	2	20	12	598
8	1	2	6	14	2	6	21	9	12	7	4	29	24	16	182	10	1	28	11	54	20	48	9	7	2	20	4	94	12-	2.178

ceux des villages de la grappe 2 de la Strate IV effectuent le plus souvent leurs achats à Adiaké, et quelquefois à Aboisso.

A l'inverse, le village de Gbonou (sous-préfecture de Bocanda) joue, grâce à son marché très fréquenté, le rôle d'un village-centre pour les localités voisines. Ce phénomène est, toutefois, unique dans l'échantillon étudié.

2° *Comportement vis-à-vis des biens d'usage fréquent mais d'acquisition espacée dans le temps* (Cartes C/7 et C/8).

Ces biens sont le plus souvent fournis par le chef-lieu de sous-préfecture le plus proche.

Pourtant, certains villages, possédant un équipement plus important, fournissent partie ou totalité de ces biens à leurs habitants et quelquefois aux habitants des villages voisins. On distingue cependant deux catégories de villages de ce genre :

a) des villages, qui ne fournissent qu'une partie de ces biens, mais qui la fournissent non seulement à leurs habitants, mais à ceux des villages voisins moins importants. Il s'agit là d'une ébauche incomplète du *rôle de village-centre*. C'est le cas de Gbonou, de Nafana, et de Brou-Akpaoussou.

b) des villages qui fournissent la totalité de ces biens, mais à leurs seuls habitants. C'est le cas des villages d'Affery, Akoudzin, Rubino, Memni, Akoupé Sud. Ces villages font partie des gros centres ruraux des pays attié et abbey, dont le seul volume propre de population explique la présence d'un équipement commercial mieux fourni que dans les autres villages de la Région. Cela ne signifie pas, toutefois, que ces villages jouent le rôle d'un village-centre par rapport aux localités voisines. Celles-ci bénéficient souvent d'un équipement aussi important que le leur, sauf peut-être Denguira qui, pour les textiles et l'habillement, s'approvisionne à Memni.

TABLEAU RECAPITULATIF DES POINTS DE VENTE
ZONE URBAINE (CENTRES PRINCIPAUX)

Tableau C 76

Catégories de Commerçants / Stades de Comm. / Centres Urbains Secondaires	Grandes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux Boutiques					Tabliers		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libano-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1 - ABOISSO	-	12	12	-	4	4	3	18	21	11	158	169	12	4	21	169	206	9	243	252
2 - AGNIBILEKROU	8	10	18	-	3	3	3	6	9	13	104	117	18	3	9	117	147	98	264	362
3 - BONGOUANOU	-	8	8	-	2	2	2	6	8	21	82	103	8	2	8	103	121	5	207	212
4 - DAOUKRO	1	11	12	3	5	8	11	10	21	23	85	108	12	8	21	108	149	159	216	375
Ensemble Centres secondaires	9	41	50	3	14	17	19	40	59	68	429	497	50	17	59	497	623	271	930	1.201

Total Points de Vente = 1.824 dont 623 boutiques et 1.201 tables.

TABLEAU RECAPITULATIF DES POINTS DE VENTE
ZONE URBAINE (CENTRES SECONDAIRES)

Tableau C 78

Catégories de Commerçants / Stades de Comm. / Centres Urbains Principaux	Grandes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux Boutiques					Tabliers		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libano-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1 - ABENGOUROU	8	19	27	2	9	11	15	22	37	50	234	284	27	11	37	284	359	116	383	499
2 - ADZOPE	3	11	14	2	12	14	8	19	27	77	145	222	14	14	27	222	277	74	371	445
3 - AGBOVILLE	1	17	18	2	10	12	9	23	32	47	200	247	18	12	32	247	309	63	226	289
Ens. Centres Urbains princi.	12	47	59	6	31	37	32	64	96	174	579	753	59	37	96	753	945	253	980	1.233

Total des points de vente = 2.178 dont 945 boutiques et 1.233 tables

TABLEAU RECAPITULATIF DES ACTIVITES COMMERCIALES DE LA REGION SUD-EST

Tableau C 80 (1963 - 1964)

Nomenclature des activités commerciales / Zones	COMMERCES FIXES					TABLIERS				
	Zone Urbaine		Zone Rurale		Ensemble Région S.E.	Zone Urbaine		Zone Rurale		Ensemble Région S.E.
	(I) Centres princip. (strate VII)	(I) Centres second. (strate VI)	(I) Gros bourgs ruraux (strate V)	(II) Zone rurale (strates I. II. III. IV)		(I) Centres princip. (strate VII)	(I) Centres second. (strate VI)	(I) Gros bourgs ruraux (strate V)	(II) Zone rurale (strates I. II. III. IV)	
I. Commerce général										
11 - commerce général	165	165	167	2.332	2.829	262	260	207	1.283	2.012
II. Commerce spécialisé										
21 - textiles-habillement ..	40	19	4	-	63	76	103	93	-	272
22 - chaussures	14	-	1	-	15	34	36	21	-	91
23 - électro-ménager	1	1	1	-	3	-	-	1	-	1
24 - quincaillerie-pièces ..	9	7	1	-	17	9	9	3	-	21
25 - bois d'oeuvre	2	2	3	-	7	-	-	-	-	-
26 - stations d'essence ..	20	26	18	(III)17	81	-	-	-	-	-
27 - librairies	3	2	1	-	6	-	-	-	-	-
28 - pharmacies	4	4	6	-	14	-	-	-	-	-
29 - autres	2	1	1	-	4	15	30	1	-	46
III. Alimentation-boissons										
31 - boissons	3	2	2	-	7	-	-	-	-	-
32 - alimentation générale	11	6	14	-	31	3	-	2	-	5
33 - poissons (frais, sec, fumé)	-	-	1	-	1	352	228	583	730	1.893
34 - volailles	-	-	-	-	-	17	38	15	10	80
35 - boucheries	59	33	17	61	170	-	-	-	-	-
36 - boulangeries-patisser.	8	11	12	-	31	-	-	-	-	-
37 - autres	-	-	-	-	-	162	153	145	405	865
IV. Hôtels-restaurants-bars										
41 - hôtels-restaur.-bars ..	3	1	-	-	4	-	-	-	-	-
42 - restaurants-bars	69	48	49	60	226	15	6	5	-	26
43 - débits de boissons ..	62	28	56	+	146	29	28	30	+	87
V. Entrepôts										
51 - riz-igname-mil	11	14	5	-	30	-	-	-	-	-
52 - maïs	6	3	2	-	11	-	-	-	-	-
53 - oignons	4	6	5	-	15	-	-	-	-	-
54 - bananes	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-
55 - beurre de karité	1	2	-	-	3	-	-	-	-	-
56 - cola	62	7	76	-	145	-	-	-	-	-
57 - café-cacao	8	-	15	-	23	-	-	-	-	-
58 - poissons (fumés, séchés)	3	2	3	-	8	-	-	-	-	-
59 - bois de chauffe	9	5	1	-	15	-	-	-	-	-
590 - charbon de bois	8	3	2	-	13	-	-	-	-	-
591 - autres	1	3	2	-	6	-	-	-	-	-
VI. Activités de transform.										
61 - décortiqueur de riz ..	2	3	-	-	5	-	-	-	-	-
62 - décortiqueur de maïs	6	6	6	-	18	-	-	-	-	-
63 - décortiqueur de café ..	14	9	27	-	50	-	-	-	-	-
64 - scieries	2	1	3	(III) 6	12	-	-	-	-	-
VII. Réparations										
71 - concessionnaire auto	6	2	-	-	8	-	-	-	-	-
72 - garage	21	24	18	(III) 2	65	-	-	-	-	-
73 - réparation pneus	7	8	4	-	19	2	1	1	-	4
74 - réparation cycles	5	1	5	-	11	7	12	10	-	29
75 - répar. radio-élect.	7	5	2	-	14	-	1	1	-	2
76 - autres réparations	1	1	1	-	3	3	-	-	-	3
VIII. Artisans										
81 - cordonniers	2	6	8	-	16	27	26	20	9	82
82 - photographes	18	3	5	-	26	6	2	-	-	8
83 - coiffeur	12	11	15	-	38	4	14	3	-	21
84 - tailleur	38	56	97	150	341	144	175	67	130	516
85 - forgeron	-	2	5	-	7	10	8	9	12	39
86 - tisserand	1	-	2	9	12	-	3	1	25	29
87 - bijoutiers	21	13	12	4	50	7	2	-	8	17
88 - horloger	7	5	11	-	23	4	10	9	-	23
89 - menuisier	49	13	34	40	136	5	17	14	30	66
890 - blanchisseurs	9	2	11	-	22	11	21	6	-	38
891 - maçons	18	+	14	97	129	-	-	-	-	-
892 - plombiers	1	+	-	-	1	-	-	-	-	-
893 - peintres en bâtiment ..	7	+	-	-	7	-	-	-	-	-
894 - électricité générale ..	2	+	-	-	2	-	-	-	-	-
895 - autres	3	1	5	-	9	17	17	8	-	42
IX. Autres										
91 - professions libérales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
92 - cinémas	4	4	6	-	14	-	-	-	-	-
93 - traitants	94	42	101	49	286	-	-	-	-	-
94 - divers	-	4	-	-	4	12	1	-	-	13
Totaux	945	623	858	2.827	5.253	1.233	1.201	1.255	2.642	6.331

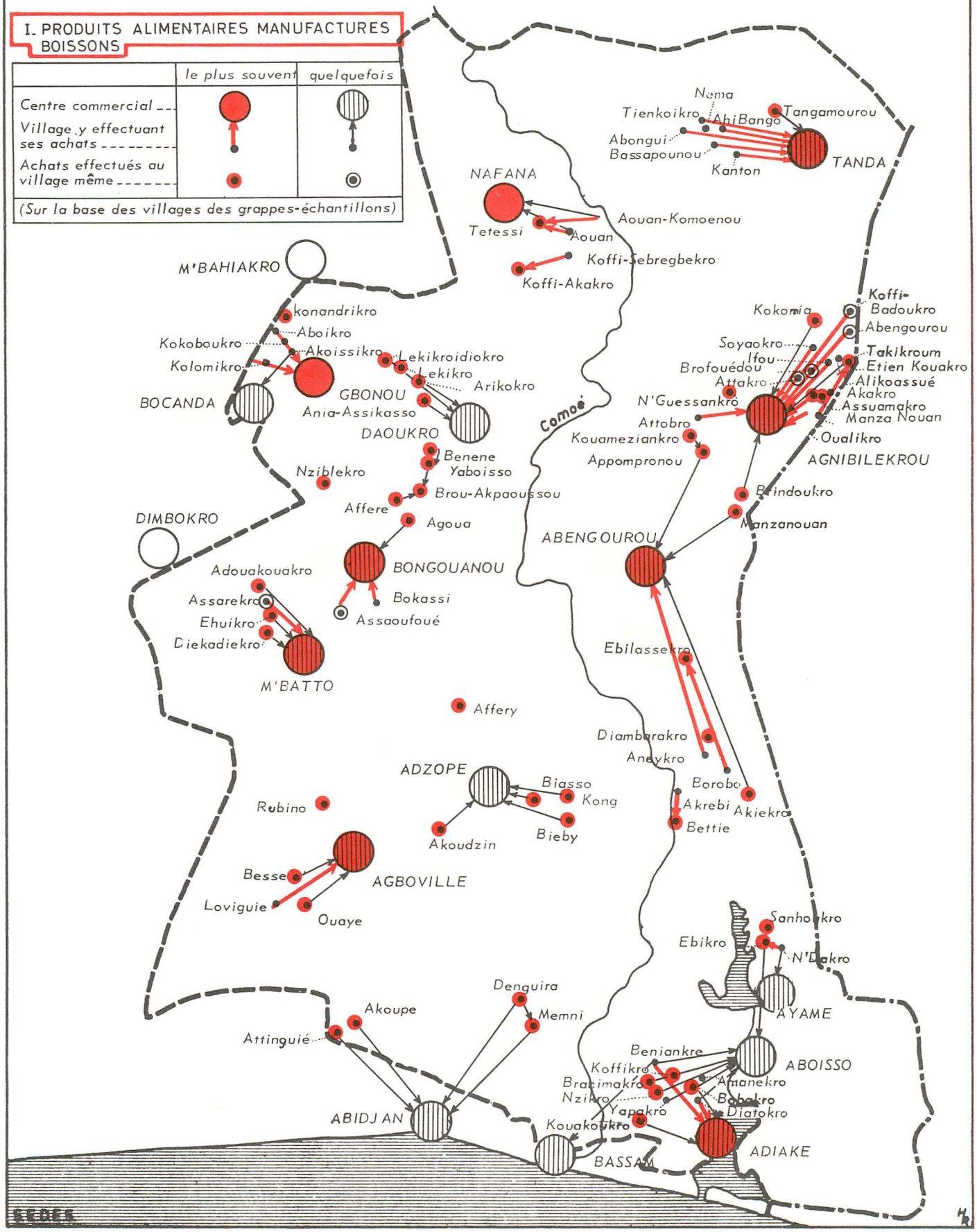
(I) Recensement exhaustif.
(II) Après extrapolation du recensement effectué dans les grappes-échantillons.
(III) Ont été recensés exhaustivement, aucuns ne se trouvant dans les grappes-échantillons.

ZONES D'INFLUENCE DES CENTRES COMMERCIAUX

I. PRODUITS ALIMENTAIRES MANUFACTURES BOISSONS

	le plus souvent	quelquefois
Centre commercial		
Village y effectuant ses achats		
Achats effectués au village même		

(Sur la base des villages des grappes-échantillons)

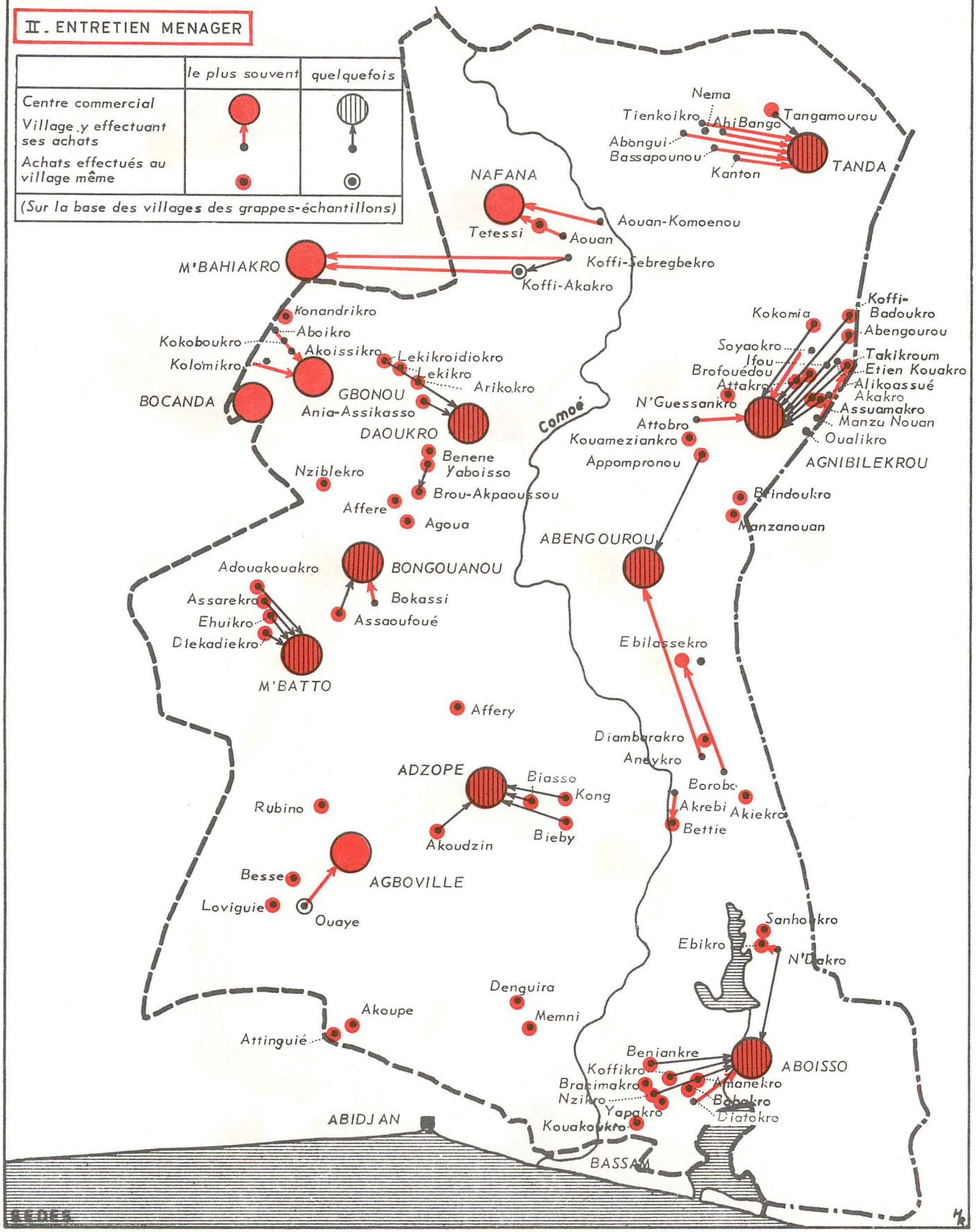


ZONES D'INFLUENCE DES CENTRES COMMERCIAUX

II. ENTRETIEN MENAGER

	le plus souvent	quelquefois
Centre commercial Village y effectuant ses achats Achats effectués au village même		

(Sur la base des villages des grappes-échantillons)

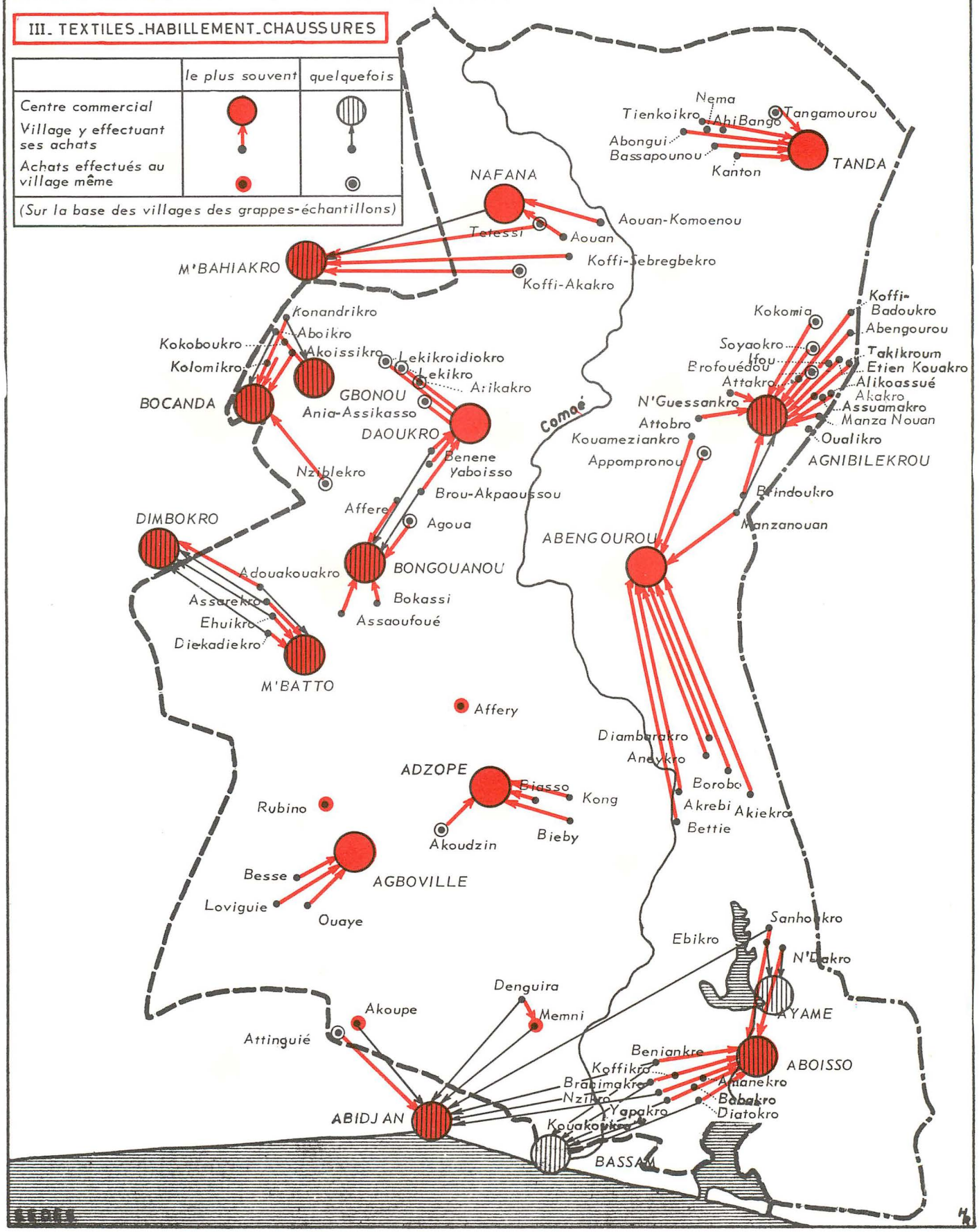


ZONES D'INFLUENCE DES CENTRES COMMERCIAUX

III. TEXTILES_HABILLEMENT_CHAUSSURES

	le plus souvent	quelquefois
Centre commercial		
Village y effectuant ses achats		
Achats effectués au village même		

(Sur la base des villages des grappes-échantillons)

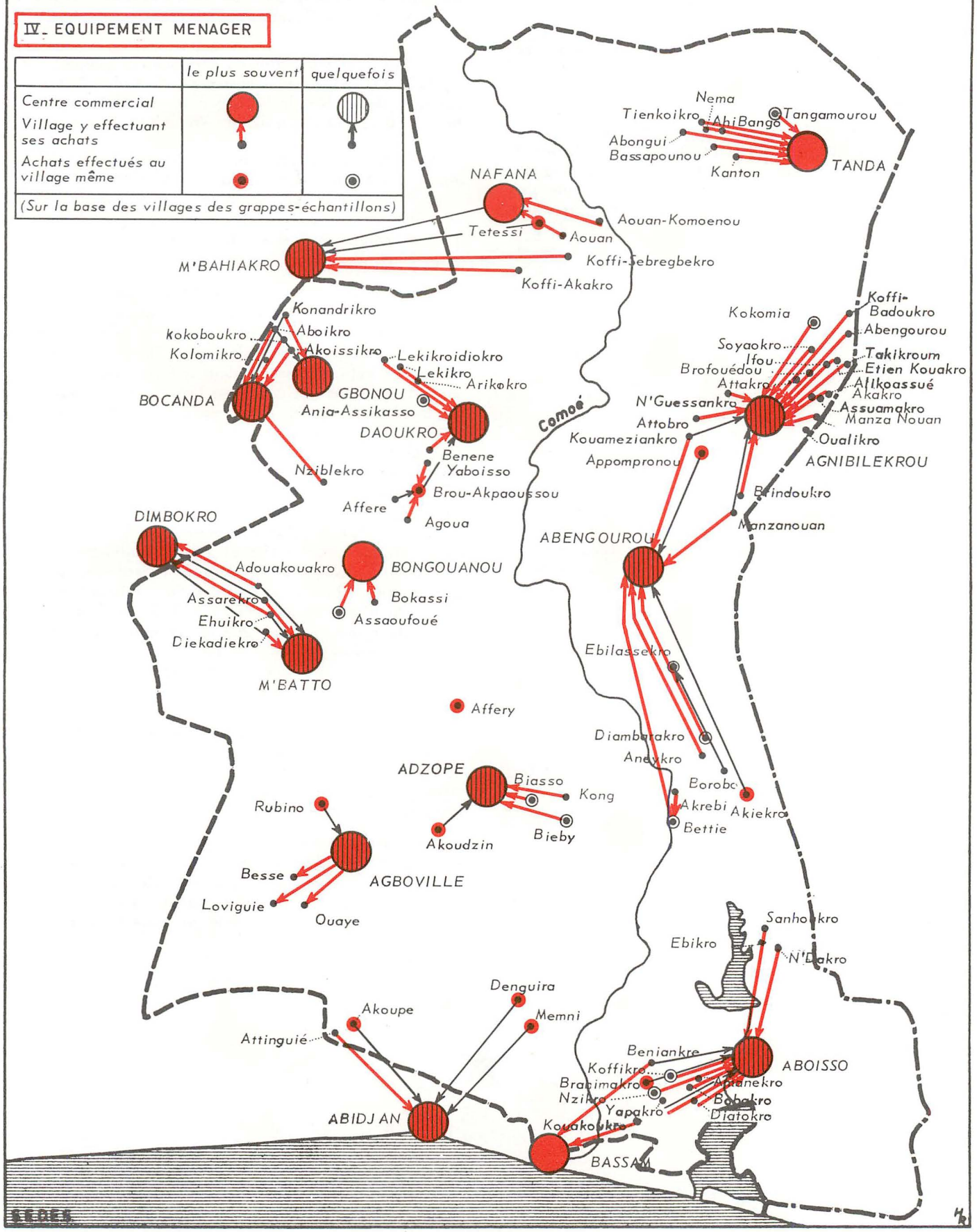


ZONES D'INFLUENCE DES CENTRES COMMERCIAUX

IV. EQUIPEMENT MENAGER

	le plus souvent	quelquefois
Centre commercial		
Village y effectuant ses achats		
Achats effectués au village même		

(Sur la base des villages des grappes-échantillons)



3° *Comportement vis-à-vis des biens d'usage et d'acquisition peu fréquents, voire rares, ou de biens durables.*

Ces biens sont généralement fournis par un chef-lieu de sous-préfecture, qui n'est pas toujours le plus proche du village.

En effet, si la plupart des chefs-lieux de sous-préfecture offrent toute la gamme des marchandises qui sont demandées par les habitants de la région, certains sont relativement moins équipés que des centres voisins plus importants et se font ravir par ces derniers le rôle de distribution au sein de leur propre circonscription. Ainsi Prikro est-il court-circuité par M'Bahiakro, M'Batto par Dimbokro, Ayamé par Aboisso, Alépé et Anyama par Abidjan, et probablement Tanda par Bondoukou.

En revanche, une localité comme Akoupé-Nord, qui n'est pas le chef-lieu d'une circonscription administrative, possède toutes les marchandises normalement consommées dans la Région et les distribue aux habitants du gros canton Kette.

On peut remarquer, enfin, que les biens particulièrement coûteux, dont l'achat, en fréquence et en nombre, est rare, et, de ce fait, ne touchent qu'une clientèle à niveau de vie élevé, ne se trouvent, sur tout le territoire ivoirien, qu'en quelques centres très importants. Ainsi certains tissus et vêtements de qualité, la plupart des machines-outils, les véhicules automobiles, certains biens à caractère culturel, par exemple, ne se trouvent qu'à Abidjan, et quelquefois à Bouaké.

On voit ainsi que l'équipement commercial de la Région, et le réseau de distribution qu'il assure, s'insèrent dans l'espace, à l'intérieur des différentes catégories de centres, en fonction de leur degré d'urbanisation.

La hiérarchie de ce réseau de distribution est très simple, et comprend deux niveaux principaux :

a) *Les centres urbains locaux*, qui fournissent la plupart des biens demandés par la grande majorité de la population, que ces biens soient d'acquisition et d'usage plus ou moins fréquents. Certains centres remplissent cette fonction complètement : Abengourou, Agboville, Adzopé, Aboisso, Agnibilekrou, Bongouanou, Bocanda, Akoupé-Nord. Pour d'autres cette fonction reste incomplète et disputée : M'Batto, Alépé, Anyama, Ayamé, Tanda.

b) *Une masse de villages*, inégalement peuplés et équipés, mais qui, tous, possèdent au moins l'équipement susceptible de fournir à leurs habitants les biens d'usage et d'acquisition fréquents.

A l'intérieur de cette hiérarchie, les limites des zones d'influence des centres commerciaux sont variables, en fonction, d'une part de la nature des marchandises distribuées, et, d'autre part, de l'équipement commercial des centres eux-mêmes, et des villages avoisinants.

Néanmoins, les zones d'influence des centres urbains — même des plus importants — restent limitées. Il n'existe pas, en effet, de « capitale » de la Région du Sud-Est, dont le rôle puisse être comparé à celui de Bouaké dans le Centre, et à celui de Korhogo dans le Nord, aussi bien dans le domaine de la distribution des marchandises que dans celui de la fourniture des différents services (administratifs, postaux, sanitaires, etc.). Ainsi, une région de Côte-d'Ivoire, au niveau de vie comptant parmi les plus élevés, ne possède pas de capitale propre, à l'inverse de régions dont le niveau de vie est plus modeste. C'est, semble-t-il, parce que la situation géographique a profondément modifié l'influence que le facteur « niveau de vie » aurait exercé seul dans l'élaboration du réseau urbain de Côte-d'Ivoire. Ainsi, la distance par rapport à Abidjan, la disposition du réseau routier, une vie économique relativement « fermée » ont favorisé la promotion des relais indispensables que sont les capitales régionales des zones les plus éloignées d'Abidjan. Par contre, le facteur géographique a accentué la concentration de la vie régionale sur la capitale nationale, dans les régions les plus proches de cette dernière, mais aussi les plus prospères, grâce à une économie de traite axée sur des cultures d'exportation nécessitant une ouverture maritime sur l'extérieur.

Ainsi, la riche Région du Sud-Est ne constitue pas une région organisée sur un centre urbain principal qui lui soit propre : c'est la ville d'Abidjan qui, de l'extérieur, joue ce rôle coordinateur. Toute l'organisation commerciale régionale en porte la marque.

★

TITRE I.

LES FLUX ET LES CIRCUITS

CHAPITRE I

LE VOLUME COMMERCIALISÉ ET LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

I.I. - LE VOLUME COMMERCIALISE.

I.I.I. - Les produits de l'agriculture industrielle et d'exportation.

A) *Le café et le cacao.* La commercialisation de ces deux produits étant assurée sous le contrôle de la Caisse de Stabilisation, on dispose, grâce à cet organisme, de statistiques permettant de déterminer, par centres de collecte, les quantités de produit évacuées sur Abidjan.

1° *Evacuation du café.*

a) évacuation par la route :

— axe routier « Nord-Sud ».

Immédiatement au sud de Bondoukou, donc à l'entrée de la Région, la route d'Abidjan est un axe important pour l'évacuation du café. Lors de la campagne 1963-1964, 3.250 tonnes arrivent ainsi à Tanda. Au départ de cette ville, le courant atteint 7.550 tonnes, pour passer à 13.500 tonnes après Agnibilekrou. A Abengourou 17.950 tonnes viennent s'ajouter à ce trafic, et ce sont 31.450 tonnes de café qui arrivent à Akoupé. L'importance de ce carrefour routier est essentielle : c'est à Akoupé, qu'aux flux venant du Nord-Est de la région, se joignent ceux venant du Nord-Ouest (« Boucle du cacao »). De là, 30.150 tonnes arrivent à Kotobi, dont 23.250 tonnes par la route M'Bahiakro - Daoukro, au nord, et 6.900 tonnes par l'axe Dimbokro-Bongouanou, à l'ouest. Avec les 7.300 tonnes qui sont chargées à Kotobi, ce sont 37.450 tonnes de café qui arrivent à Akoupé par le réseau routier du Nord-Ouest.

C'est donc un total de 68.900 tonnes de café qui passent par le carrefour d'Akoupé. Au delà de cette ville, le courant caféier descend directement sur Abidjan, où il atteint 85.800 tonnes (dont 7.800 tonnes arrivent, par le carrefour d'Azaguié, de la région d'Agboville).

— Axe routier « Est-Ouest ».

Depuis Bianouan, 4.000 tonnes de café sont acheminées sur Aboisso. A la sortie de cette ville, le courant atteint 16.800 tonnes, grossi de 2.100 tonnes venant du Sud-Est (Mafféré-Frambo), et de 10.700 tonnes originaires de la région même d'Aboisso. Au carrefour d'Abrobakro, 1.600 tonnes provenant d'Adiaké, portent le flux à 18.400 tonnes. Il atteint 21.600 tonnes à la sortie de Bonoua. En définitive, ce sont donc au total, 22.700 tonnes de café (compte tenu de 1.100 tonnes venant de la zone d'Alépé), qui arrivent à Abidjan, par le réseau routier du Sud-Est de la Région.

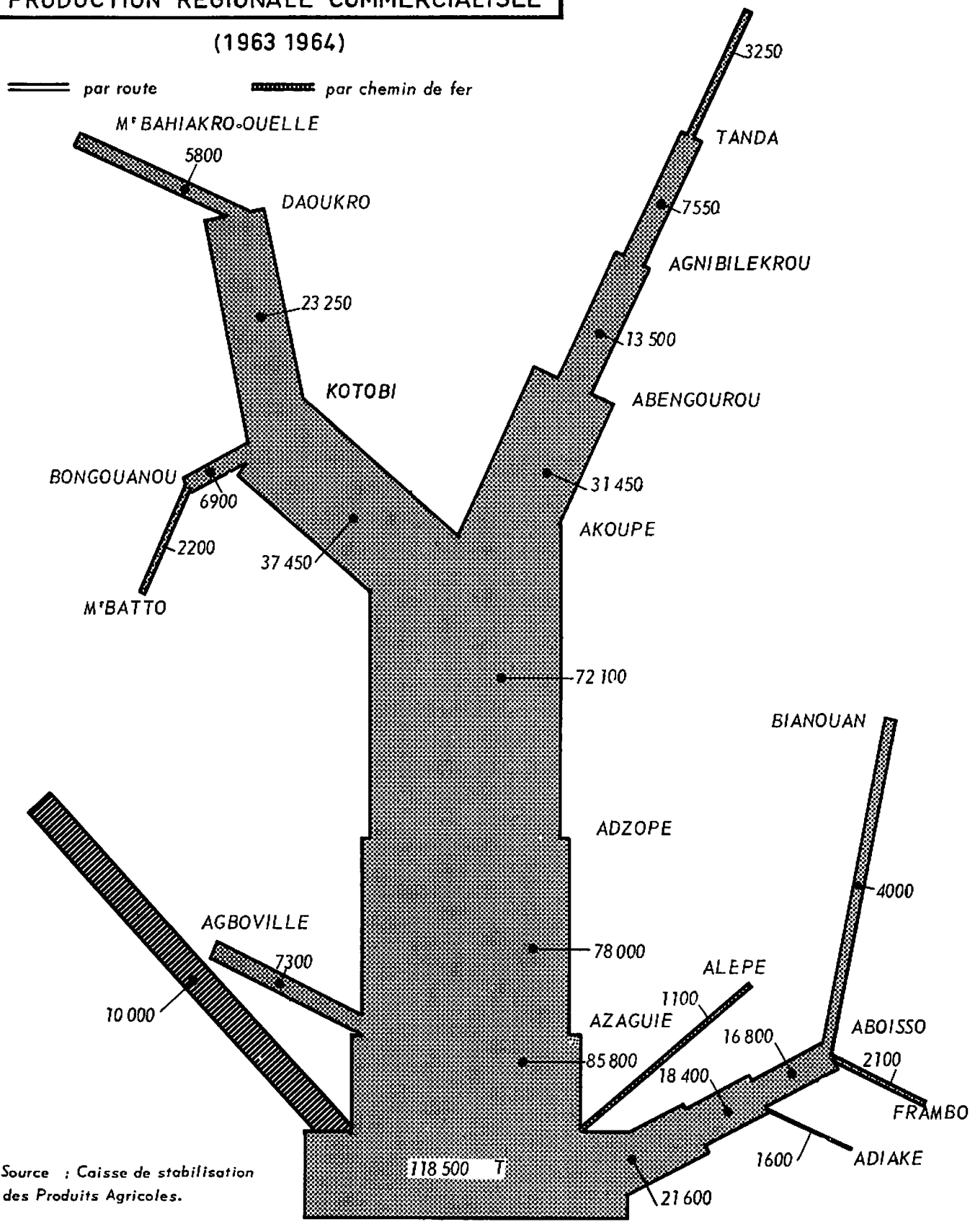
Le tableau suivant récapitule, pour la campagne 1963-1964, les quantités de café évacuées, par la route, sur Abidjan.

café

PRODUCTION REGIONALE COMMERCIALISEE

(1963 1964)

par route — par chemin de fer



Source : Caisse de stabilisation des Produits Agricoles.

S.E.D.E.S.

REGION SUD-EST.
EVACUATION DU CAFE SUR ABIDJAN,
PAR LA ROUTE.

Tableau C/81 (en tonnes)

Sous-Régions	Centres de collecte	Quantités	
I. *Nord-Nord-Est :*			
	Bondoukou ..	3.250	
	Tanda	4.300	
	Agnibilekrou	5.950	
	Abengourou ..	17.950	
			31.450
II. *Nord-Ouest :*			
	M'Bahiakro (1)	2.900	
	Bocanda (1) ..	2.900	
	Daoukro	17.450	
	Dimbokro (1)	1.000	
	M'Batto	400	
	Anoumaba ...	800	
	Bongouanou .	4.700	
	Kotobi	7.300	
			37.450
III. *Centre-Sud :*			
	Akoupé	3.200	
	Adzopé	5.900	
	Agboville	7.300	
	Azaguié	500	
			16.900
IV. *Sud-Est :*			
	Bianouan ...	4.000	
	Aboisso	10.700	
	Frambo	2.100	
	Adiaké	1.600	
	Bonoua	3.200	
	Alépé	1.100	
			22.700
Totaux			108.500

b) évacuation par la voie ferrée.

Le chemin de fer évacue sur Abidjan, environ 10.000 tonnes de café produit dans la Région. Ces quantités sont chargées principalement dans les gares de Dimbokro, Tiémélekro, Anoumaba, Rubino et Agboville.

Ce sont donc, au total : 118.500 tonnes de café, qui pendant la campagne 1963-1964, ont été commercialisées dans la région du Sud-Est, et évacuées sur Abidjan.

2° *Evacuation du cacao.*

a) évacuation par la route :

— axe routier « Nord-Sud ».

A partir de Tanda, le flux est de 6.000 tonnes. Il passe à 12.300 tonnes, à la sortie d'Agnibilékrou, 5.000 tonnes venant s'y ajouter à Abengourou, ce sont 17.300 tonnes qui atteignent Akoupé, en provenance du Nord-Est de la région. A Akoupé vient se joindre le courant du Nord-Ouest (« Boucle du cacao »), représentant 21.800 tonnes, dont 2.600 tonnes arrivent par la route Ouellé-Daoukro, et 10.100 tonnes par l'axe M'Bahiakro-Bongouanou, auxquelles viennent s'ajouter 9.100 tonnes chargées à Kotobi.

Au total, ce sont 39.100 tonnes de cacao qui passent par le carrefour d'Akoupé. Au-delà de cette ville, le courant descend directement sur Abidjan, où il atteint 46.800 tonnes.

— Axe routier « Est-Ouest ».

Le courant sur l'axe Aboisso-Abidjan est très faible puisqu'il ne représente que 1.700 tonnes. Compte tenu de 1.500 tonnes en provenance de la région d'Alépé, ce ne sont donc que 3.200 tonnes de cacao qui arrivent à Abidjan, par le réseau routier du Sud-Est de la région.

Le tableau suivant récapitule, pour la campagne 1963-1964, les quantités de cacao, évacuées par la route, sur Abidjan.

REGION SUD-EST.
EVACUATION DU CACAO SUR ABIDJAN,
PAR LA ROUTE.

Tableau C/82 (en tonnes)

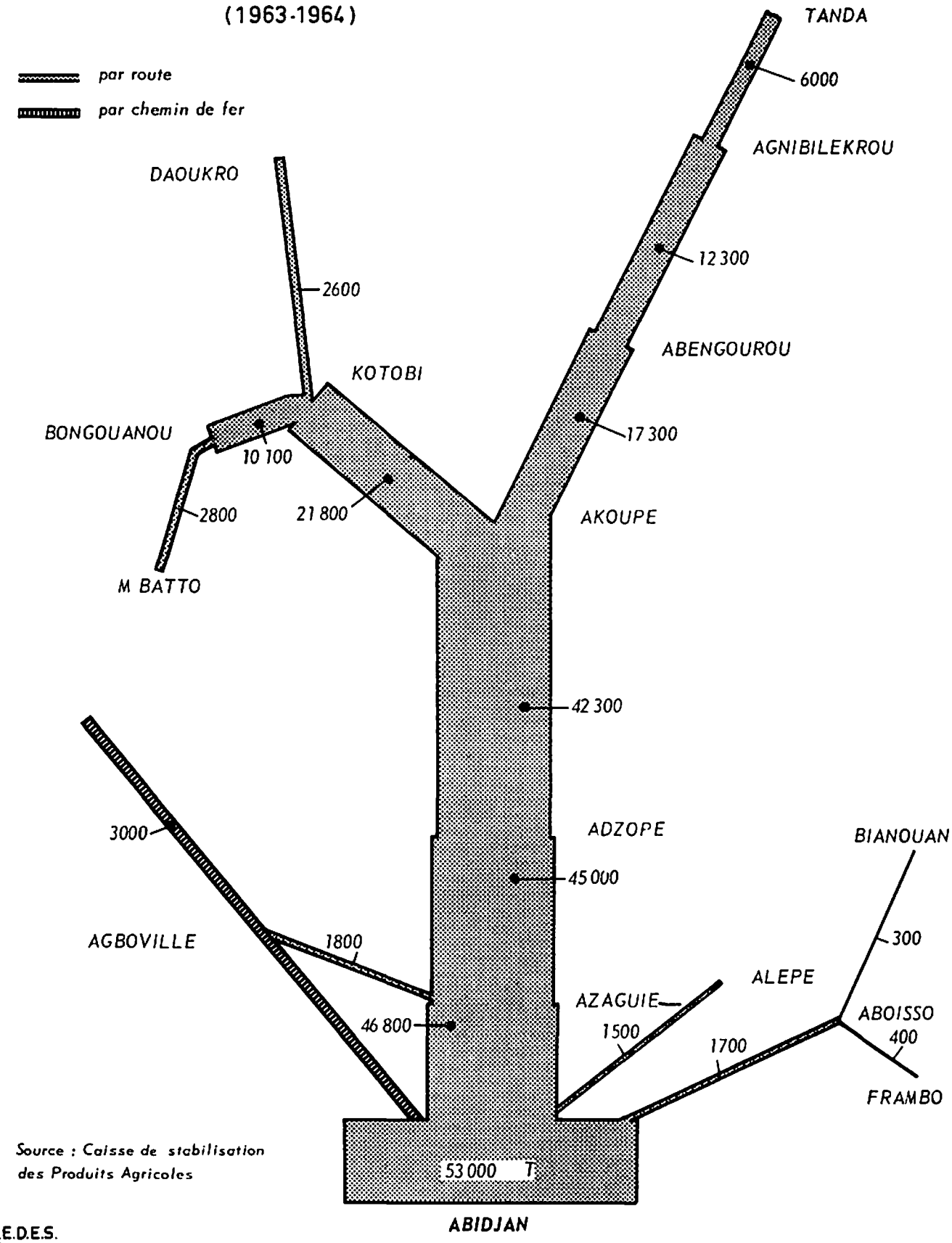
Sous-Régions	Centres de collecte	Quantités	
I. *Nord-Nord-Est :*			
	Tanda	6.000	
	Agnibilekrou	6.300	
	Abengourou .	5.000	
			17.300
II. *Nord-Ouest :*			
	Daoukro ...	2.600	
	M'Batto ...	1.600	
	Anoumaba .	700	
	Tiémelékro .	500	
	Bongouanou	7.300	
	Kotobi	9.100	
			21.800
III. *Centre-Sud :*			
	Akoupé	3.200	
	Adzopé	2.700	
	Agboville ..	1.800	
			7.700
IV. *Sud-Est :*			
	Bianouan ..	300	
	Aboisso	1.000	
	Frambo	400	
	Alépé	1.500	
			3.200
Totaux			50.000

(1) Production « régionale » uniquement.

cacao

PRODUCTION REGIONALE COMMERCIALISEE

(1963-1964)



Source : Caisse de stabilisation des Produits Agricoles

S.E.D.E.S.

b) évacuation par la voie ferrée.

Le chemin de fer n'évacue que 3.000 tonnes environ de la production régionale de cacao, par les gares de Dimbokro et Tiémélekro notamment.

Ce sont donc au total 53.000 tonnes de cacao, qui pendant la campagne 1963-1964 ont été commercialisées dans la région du Sud-Est, et évacuées sur Abidjan (2).

B. - *La cola.*

Les flux de la cola sont très délicats à saisir, car hormis les statistiques douanières pour les sorties par le port d'Abidjan et les statistiques de la RAN pour les expéditions vers le Nord par la voie ferrée, il n'existe aucun renseignement officiel sur les exportations effectuées par la route en direction des pays sahéliens.

Or, jusqu'à une date récente, ce mode d'expédition représentait la quasi totalité des ventes de cola de la Côte d'Ivoire sur le marché étranger. Ce trafic est en effet l'un des plus anciens types de commerce de l'Afrique Occidentale, associé traditionnellement à celui du bétail et du poisson du Niger.

Cependant, pour diverses raisons, s'est amorcé, depuis 1960, un renversement des courants commerciaux, renversement devenu très net à partir de 1963 : actuellement la majeure partie des exportations de la Côte d'Ivoire s'effectue par la voie maritime — à destination du Sénégal en particulier.

1) *A l'échelon national* les estimations sont les suivantes (3) :

— Production totale annuelle ivoirienne
30.000 à 35.000 Tonnes

— Consommation nationale
2.000 à 3.000 Tonnes

— Exportations
28.000 à 32.000 Tonnes,

dont exportations par la voie maritime (4) :

— 1963 :
9.300 T (8.900 T à destination du Sénégal).

— 1964 :
17.300 T (16.200 T à destination du Sénégal).

— 1965 :
23.100 T (19.500 T à destination du Sénégal).

L'évolution est donc très nette, et le volume des exportations vers les pays sahéliens (Mali, Haute-Volta, Niger) représenterait environ 21.000 Tonnes en 1963, 13.000 Tonnes en 1964 et seulement 7.000 Tonnes en 1965.

Ainsi, on assiste actuellement à un changement d'orientation complet des courants commerciaux de la cola, caractérisé par l'abandon progressif des trafics routier et ferroviaire vers les pays du Nord, au profit du trafic maritime, à destination du Sénégal principalement. Dakar semble être en passe de ravir à Bamako et à Bobo-Dioulasso leur rôle de centre redistributeur et d'important marché international de la cola.

Quelles sont les raisons de ce phénomène ? Elles paraissent se rapporter principalement à la situation intérieure du Mali et être, à la fois, d'ordre politique et d'ordre économique.

Il faut tout d'abord tenir compte du fait que le Sénégal a toujours été un important consommateur de cola et qu'avant 1960 une grande partie des expéditions vers le Mali était redistribuée sur le Sénégal. Avec l'éclatement de l'ancienne fédération de l'A.O.F., puis la rupture entre le Sénégal et le Mali, et enfin le changement de monnaie intervenu dans ce dernier pays au moment de sa sortie de la zone « franc », la situation s'est trouvée profondément modifiée. Les commerçants ivoiriens, compte tenu de la différence de cours entre le franc malien et le franc CFA, n'ont plus intérêt à traiter avec Bamako, d'autant moins que des droits de douane importants, fixés à 5 F CFA par kilo de cola, sont maintenant appliqués à l'entrée du produit au Mali. De telles difficultés n'existent pas avec le Sénégal, resté dans la zone « franc ». De plus les expéditions par la voie maritime offrent des avantages de facilité et de sécurité, aussi bien sur le plan de l'opération commerciale elle-même (effectuée par l'entremise d'un transitaire (5) que sur le plan du transport (plus grande capacité d'écoulement par bateau que par camion — conditions de voyage plus adaptées à la « fragilité » de la cola).

2) *A l'échelon régional*, comment se traduit cette transformation des courants commerciaux ? L'enquête dans le Sud-Est ayant été effectuée sur l'année 1963, elle se situe, comme on vient de le voir, au moment où cette transformation commence à se dessiner nettement. Les exportations nationales sont en effet estimées pour 1963 aux alentours de 30.000 Tonnes, se répartissant ainsi :

— voie maritime : 9.300 Tonnes (dont 8.900 Tonnes vers le Sénégal) ;

---

(2) Le chiffre de 53.000 tonnes est légèrement supérieur à celui qui a été retenu dans le rapport agricole et dans les Comptes économiques régionaux (50.400 tonnes). En réalité, ils ne sont pas contradictoires, car 50.400 tonnes représentent les quantités de cacao « régional » effectivement commercialisées, alors que 53.000 tonnes représentent les quantités totales de cacao commercialisées dans la Région. L'écart entre ces deux chiffres s'explique donc par le fait que du cacao non produit dans la Région peut y être commercialisé. C'est le cas, en particulier, du cacao provenant du Ghana, introduit clandestinement en Côte d'Ivoire où les cours sont plus élevés.

(3) Renseignements obtenus auprès de la Société Ivoirienne pour la Diffusion de la Cola (SIDICO), société coopérative de vente groupant la majorité des traitants ivoiriens de cola.

(4) Statistiques douanières de la Côte d'Ivoire.

(5) La SIDICO elle-même.

— voie traditionnelle (route et fer) : 20.700 Tonnes environ.

La part de la Région du Sud-Est dans ce trafic peut être évaluée globalement à 16.000 Tonnes (6) se répartissant ainsi :

a) *Exportations par la voie maritime.*

La cola régionale destinée à être exportée par la voie maritime est, pratiquement dans sa totalité, acheminée par la route jusqu'au port d'embarquement. Les statistiques de la RAN n'indiquent en effet que de faibles quantités chargées dans les gares de la Région, à destination d'Abidjan : 1.300 Tonnes environ — la majorité provenant d'Agboville et de Rubino. Il est bien évident que les commerçants situés à proximité du port (Anyama) ou loin de la voie ferrée (Adzopé, Abengourou) ont tout intérêt à utiliser la route plutôt que le chemin de fer, afin d'éviter une rupture de charge. En l'absence de comptages routiers effectués à la sortie de la Région en direction d'Abidjan (à Abobo par exemple) le volume exporté par camions ne peut être qu'estimé ; il paraît devoir se situer entre 4.000 et 5.000 Tonnes (en provenance d'Anyama principalement).

Ce sont donc, au total, approximativement 6.000 Tonnes de cola qui sortent de la Région, en direction d'Abidjan. La majeure partie est destinée à être exportée par la voie maritime, et seulement une faible quantité — difficile à évaluer — est destinée à la consommation de la capitale.

b) *Exportations par la voie traditionnelle.*

— Par chemin de fer : Les sorties de cola, telles qu'elles apparaissent dans les statistiques de la RAN, ne sont pas significatives. Approximativement 13.000 Tonnes ont été embarquées au cours de l'année, en direction du Nord, dans les gares de la Région (7). Compte tenu de 3.000 Tonnes déchargées à Bouaké, le solde de cola « régionale » acheminée sur la Haute-Volta serait de 10.000 Tonnes environ (8). On ne peut cependant pas affirmer que ces quantités ne représentent que de la cola produite localement. Les importants centres de conditionnement — et de réexpédition — que sont Agboville Anyama et Rubino, collectent certainement des noix hors des limites de la Région. Il semble donc raisonnable d'estimer à 6.000 Tonnes environ les quantités de cola régionale exportées par chemin de fer en direction du Nord et destinées dans leur quasi totalité à la Haute-Volta — une faible quantité seulement étant destinée à Bouaké, à la fois centre de consommation et centre de redistribution.

— Par la route : Il paraît vraisemblable que la régression des exportations vers le Nord a affecté plus gravement les transports routiers, dirigés surtout vers le Mali, que les transports ferroviaires aboutissant normalement à la Haute-Volta, pays pour lequel ne se posent pas de problèmes de transfert de devises.

On a déjà vu que pour cette raison les traitants ivoiriens n'ont plus intérêt à livrer leur produit au Mali. Le trafic existant avec ce pays semble donc n'être plus que le fait de commerçants maliens descendant du bétail et du poisson et remontant des colas.

Il est certain par ailleurs qu'un petit volume de transactions s'effectue par la route entre la Côte d'Ivoire et la Haute-Volta.

Il est cependant pratiquement impossible de déterminer la part réciproque de ces deux courants, l'un dirigé vers le Mali, l'autre vers la Haute-Volta (pour lesquels d'ailleurs Bouaké sert de relai) dans les 4.000 Tonnes environ de cola régionale qui seraient exportées par la route vers le Nord.

En définitive la totalité des exportations dans cette direction serait de l'ordre de 10.000 Tonnes, la plus grande partie étant acheminée par chemin de fer (6.000 Tonnes environ).

1.1.2. - Les produits de l'agriculture vivrière, de l'élevage et de la peche.

A. - *Les produits vivriers.*

Le commerce des produits vivriers est important, mais très difficile à saisir. Une très grande partie relève du trafic local. Les échanges inter-régionaux portent principalement sur les importations d'Igname, et de riz, et sur les exportations de banane plantain.

Le riz fait l'objet d'un commerce relativement organisé, puisqu'il est pris en charge, dans le cas du riz importé, par les grandes maisons de commerce et les importants commerçants des centres urbains.

L'Igname et la banane plaintain font l'objet de transports massifs, assurés cependant d'une façon désordonnée (sauf peut-être pour l'Igname importée du Nord), par une multitude de moyens sans aucune liaison entre eux.

Ainsi, en l'absence d'enquête sur les trafics routiers, les tonnages transportés sont-ils impossibles à évaluer. Ces produits sont, en effet, évacués soit en grosses quantités par camions, soit en petites quantités par des « 1.000 kg » et par des taxis de brousse.

(6) La production régionale totale est évaluée à 17.000 Tonnes. La consommation locale (autoconsommation plus commercialisation intérieure) n'excédant pas 800 à 1.000 Tonnes, laisse une production régionale exportable de l'ordre de 16.000 Tonnes.

(7) Cf. IIe Partie - Titre I - Les transports ferroviaires. Les principales gares expéditrices en direction du Nord sont : Agboville (6.600 T), Anyama (2.500 T), Rubino (1.800 T).

(8) La totalité des expéditions par la voie ferrée semble en effet concerner la Haute-Volta, car il ne sort pratiquement pas de cola par la gare de Ouangolodougou assurant le relai vers le Mali, alors que tout est déchargé entre les gares de Bobodioulasso et de Ouagadougou.

Sur l'axe Abengourou-Abidjan, par exemple, on a même observé que d'importantes quantités de bananes plantain sont transportées par les grumiers.

Les observations faites sur les marchés n'ont donné aucune indication sur le volume de ces flux, les plus grosses transactions s'effectuant en dehors des marchés, à la plantation même ou sur le long des routes.

Le trafic local porte sur la totalité des produits vivriers. Toutefois, ce trafic est relativement réduit, car il est limité dans l'espace à une zone ne dépassant guère, autour des lieux de production, le ou les marchés les plus proches, sur lesquels les cultivateurs vont écouler l'excédent de leur récolte.

Les comptages de véhicules effectués sur les marchés-échantillons, n'ont pas été significatifs en ce qui concerne les quantités des produits vivriers amenés par la route, et leur origine. On a vu, en effet, que la zone d'attraction des marchés de la région est peu étendue (9) ; les apports de produits se font principalement à pied, par portage

Les seuls renseignements donnés par l'enquête concernent, pour quatre produits vivriers principaux (10), les quantités commercialisées sur l'ensemble des marchés de la région.

Pour évaluer ces quantités, on a procédé de la façon suivante, à l'occasion de chaque passage sur un marché :

a) détermination, par produit, d'autant d'échantillons que d'unités de vente de prix identique. Exemple : Igname :

— échantillon « A » : tas de 25 F ;

— échantillon « B » : tas de 50 F, etc.

b) Comptage *exhaustif*, par produit, de tous les échantillons présentés sur le marché (11).

Ce comptage a été fait peu après l'ouverture du marché, à un moment où tous les vendeurs étant arrivés, les achats les plus importants n'étaient pas encore effectués.

c) Pesée de trois échantillons identiques, à des moments et à des endroits différents du marché, pour en déduire le poids moyen de chacun des échantillons.

d) Détermination, par produit, des quantités totales, mises en vente ce jour là sur le marché, partant du poids moyen des échantillons de ce produit, et du nombre total de chacun des échantillons recensés.

Ces quatre opérations ont permis de déterminer, par marché et par produit, *les quantités mises en vente.*

En fin de marché, il a été procédé au comptage exhaustif des échantillons invendus, permettant de calculer de la même façon les quantités *non-commercialisées.*

La comparaison entre les quantités mises en vente et les quantités invendues a donné les quantités *effectivement commercialisées*, sur un marché-échantillon, au jour d'observation.

En fin d'enquête, les quantités observées par catégorie de marchés-échantillons, et pendant le cycle complet d'observation, ont été affectées du coefficient d'extrapolation propre à chaque catégorie de marchés. On a ainsi obtenu les *quantités totales commercialisées sur l'ensemble des marchés de la région, pendant la durée de l'enquête.*

Celle-ci s'étant échelonnée sur une période de six mois, il restait à déterminer un second coefficient permettant l'évaluation des quantités commercialisées annuellement.

Ce coefficient devait pouvoir tenir compte d'éventuelles variations saisonnières des ventes, consécutives aux variations des disponibilités monétaires des consommateurs (traite) et aux variations de l'offre des producteurs (périodes de récolte).

Il a pu être constaté — qualitativement — que pour les produits vivriers en général, mais surtout les produits vivriers de grande consommation, les variations saisonnières des disponibilités monétaires n'influaient pas de façon sensible sur les transactions. Les achats de produits alimentaires de bases correspondent à un besoin constant, et restent par conséquent, constants eux aussi.

Seules les périodes de récolte ou de soudure entraînant une augmentation ou une diminution de l'offre pouvaient modifier le rythme des transactions.

En ce qui concerne les quatre produits étudiés, le problème ne se pose pas pour le riz, dont l'offre est régulière puisque les 3/4 des quantités commercialisées sont représentées par du riz d'importation. Pour la banane plantain, il ne se pose pratiquement pas non plus : la récolte étant étalée sur l'année entière. Par contre, pour les ignames (tardives et précoces) les périodes de récolte permettent de supposer que les variations de l'offre peuvent être sensibles au cours de l'année. La récolte, dans la Région, se situe approximativement entre septembre et décembre pour l'igname précoce, et entre novembre et février pour l'igname tardive. Or, l'enquête n'a observé le volume des transactions qu'entre la fin février et la fin septembre. Il est difficile de déterminer dans quelle mesure des arrivages du Nord (Bondoukou-Korhogo) — où la récolte est légèrement plus tardive et où un « stockage » permet un éta-

(9) Cf. première partie - Titre I - Chapitre II.

(10) Banane plantain - Igname précoce - Igname tardive - riz décortiqué.

(11) Pour le riz, vendu à la « cope » de 100 à 150 gr ou (rarement) au kilo, les échantillons retenus ont été, pour des raisons de commodité, les unités de « présentation » (sac de 100 kilos ou cuvette de 15 à 25 kg).

lement des ventes —, viennent à ce moment-là compenser le déficit régional. Il est toutefois permis de penser que cet apport extérieur se traduit non seulement par une incidence sur les prix de vente (12) mais qu'il affecte aussi les quantités vendues.

En définitive, pour le passage des quantités observées pendant six mois, à celles effectivement commercialisées pendant l'année entière, il a été adopté le coefficient 2 pour la banane plantain et le riz, et le coefficient 2,5 pour les ignames.

Les quatre tableaux suivants regroupent, pour chacun de ces produits, les résultats des observations faites sur les marchés-échantillons, et leur extrapolation au niveau de l'ensemble des marchés, sur l'année entière.

En comparant ces chiffres à ceux des rapports agricole et budgétaire, il apparaît que les quantités vendues sur les marchés de la région, ne représentent qu'une très petite partie du volume global de la production disponible. La plus grande partie de cette production est absorbée par l'autoconsommation

(12) Cf. 1re Partie - Titre II - Chapitre II. « Les prix ».

- BANANE PLANTAIN -
QUANTITES COMMERCIALISEES SUR LES MARCHES DE LA REGION SUD-EST

Tableau C 83 (Année 1964)

Marchés-Echantillons			Quantités commercialisées sur les marchés-échantillons au cours des observations effectuées pendant la période d'enquête			Coefficient d'Extrapolation	Quantités commercialisées sur l'ensemble des marchés au cours de la période d'enquête (kilogs)	Coefficient de variation annuelle des ventes	Quantités globales commercialisées pendant l'année (kilogs)	Chiffre d'affaires global annuel (F.CFA)
Catégorie	Désignation du marché	Nombre de passages	Quantités commercialisées observées (kilogs)	Valeur en fonction de la moyenne des prix au jours d'obs. (F.CFA)	Prix moyen pondéré (F.CFA)					
Urbains	Abengourou	8	10.832,434	83.043,21						
	Adzopé	8	6.690,488	84.795,63						
	Agboville	8	26.817,561	235.801,53						
	Aboisso	8	11.350,416	127.757,83						
Totaux marchés urbains		-	55.690,899	531.398,20	9,54	22,75	1.266.968-	2	2.533.936	24.173.750-
Semi-Urb.	Agnibilekrou	4	1.071,681	9.386,11						
	Adiaké	4	4.411,495	59.641,88						
	Akoupé (Nord)	4	4.868,645	32.193,18						
	Anyama	4	13.022,777	117.029,51						
	Bongouanou	4	2.498,655	18.341,50						
	Tanda	4	572,903	3.464,14						
Totaux marchés semi-urbains		-	26.446,166	240.056,32	9,08	45,50	1.203.301-	2	2.406.602	21.851.946-
Ruraux	Affery	4	1.215,741	13.257,34						
	Eboué	4	60.362,062	441.707,67						
	Ouelle	4	998,108	4.404,45						
	Rubino	4	8.253,205	32.963,33						
	Zaranou	4	308,819	1.801,45						
Totaux marchés ruraux		-	71.137,935	494.134,24	6,94	49,40	3.514.214-	2	7.028.428	48.777.290-
Brousse	Adouakoukro	6	51,887	239,66						
	Akoupé (Sud)	6	423,918	6.668,97						
	Ananda-Kouadiokro	6	1.426,080	9.359,82						
	Ania-Assikasso	6	564,263	2.062,68						
	Assaoufoué	6	1.199,458	5.711,17						
	Bacon	6	302,326	2.786,87						
	Bieby	6	305,152	3.100,95						
	Frambo	6	12.999,016	64.153,91						
	Koffikro	6	284,837	2.228,68						
	Memni	6	1.735,988	34.939,22						
	Niablé	6	711,672	2.742,62						
	Sechi	6	8.402,799	53.208,46						
	Tankessé	6	863,029	4.305,26						
	Tanguelan	6	238,582	1.279,51						
Totaux marchés brousse		-	29.509,007	192.787,78	6,53	20,74	612.017-	2	1.224.034	7.992.942-
Totaux ensemble région		-	-	-	7,80	-	-	-	13.193.000	102.795.928-

UNITES: Kilogs - Francs-CFA.

- IGNAME PRECOCE -
QUANTITES COMMERCIALISEES SUR LES MARCHES DE LA REGION SUD-EST

Tableau C 84 (Année 1964)

Marchés-Echantillons			Quantités commercialisées sur les marchés-échantillons au cours des observations effectuées pendant la période d'enquête			Coefficient d'Extrapolation	Quantités commercialisées sur l'ensemble des marchés au cours de la période d'enquête (kilogs)	Coefficient de variation annuelle des ventes	Quantités globales commercialisées pendant l'année (kilogs)	Chiffre d'affaires global annuel (F.CFA)
Catégorie	Désignation du marché	Nombre de passages	Quantités commercialisées observées (kilogs)	Valeur en fonction de la moyenne des prix au jour d'obs. (F.CFA)	Prix moyen pondéré (F.CFA)					
Urbains	Abengourou	8	11.549,157	245.989,91						
	Adzopé	8	9.342,903	249.759,77						
	Agboville	8	4.044,683	123.069,99						
	Aboisso	8	2.997,346	77.250,70						
Totaux marchés urbains		-	27.934,089	696.070,37	24,92	22,75	635.500 -	2,5	1.587.500	39.560.500
Semi-Urb.	Agnibilekrou	4	2.290,493	69.818,03						
	Adiaké	4	494,889	11.143,60						
	Akoupé (Nord)	4	578,992	12.688,96						
	Anyama	4	1.832,808	44.048,37						
	Bongouanou	4	450,204	11.417,13						
	Tanda	4	5.862,679	123.633,68						
Totaux marchés semi-urbains		-	12.210,065	272.749,77	22,34	45,50	555.558 -	2,5	1.388.895	31.027.915
Ruraux	Affery	4	823,388	21.296,33						
	Eboué	4	-	-						
	Ouellé	4	3.947,789	77.351,67						
	Rubino	4	238,114	5.362,83						
	Zaranou	4	25,288	799,86						
Totaux marchés ruraux		-	5.034,579	104.810,69	20,81	49,40	248.708 -	2,5	621.770	12.939.034
Brousse	Adouakouakro	6	1,500	30,00						
	Akoupé (Sud)	6	12,699	299,95						
	Ananda-Kouadiokro	6	1.028,712	21.890,83						
	Ania-Assikasso	6	116,411	3.341,92						
	Assaoufoué	6	71,237	1.708,32						
	Bacon	6	126,678	1.974,91						
	Bieby	6	23,009	805,15						
	Frambo	6	-	-						
	Koffikro	6	-	-						
	Memni	6	110,871	3.834,44						
	Niablé	6	3,974	199,97						
	Sechi	6	1.362,938	27.256,92						
	Tankessé	6	-	-						
	Tanguelan	6	-	-						
Totaux marchés brousse		-	2.858,029	61.342,41	21,46	20,74	59.275 -	2,5	148.187	3.180.093
Totaux ensemble région		-	-	-	23,14	-	-	-	3.746.352	86.707.542

et par les transactions effectuées hors des marchés (13).

Les observations qui ont été faites montrent, en outre, que les quantités mises en vente sur les marchés ne sont pas entièrement écoulées pendant la durée de la vente. Il ne se produit pas, à la fin du marché, une « braderie », les produits invendus sont conservés et remis en vente le lendemain, ou rapportés au village. Il est d'ailleurs significatif que le rapport entre quantités présentées et quantités invendues diminue au fur et à mesure que l'on va vers les marchés de brousse, et qu'il est, d'une façon générale, plus élevé en fonction du degré de conservation du produit. Ainsi, il est toujours très faible pour la banane plantain, mais il peut être très grand (plus de 50 %) pour le riz.

(13) Les ventes de banane plantain, entre autres sont considérables le long des routes.

- IGNAME TARDIVE -

QUANTITES COMMERCIALISEES SUR LES MARCHES DE LA REGION SUD-EST

Tableau C 85 (Année 1964)

Marchés-Echantillons			Quantités commercialisées sur les marchés-échantillons au cours des observations effectuées pendant la période d'enquête			Coefficient d'Extrapolation	Quantités commercialisées sur l'ensemble des marchés au cours de la période d'enquête (kilogs)	Coefficient de variation annuelle des ventes	Quantités globales commercialisées pendant l'année (kilogs)	Chiffre d'affaires global annuel (F.CFA)
Catégorie	Désignation du marché	Nombre de passages	Quantités commercialisées observées (kilogs)	Valeur en fonction de la moyenne des prix au jour d'obs. (F.CFA)	Prix moyen pondéré (F.CFA)					
Urbains	Abengourou	8	3.365,631	42.439,99						
	Adzopé	8	4.288,112	74.730,55						
	Agboville	8	4.902,262	87.040,35						
	Aboisso	8	3.201,613	65.782,02						
Totaux marchés urbains		-	15.757,618	269.992,91	17,13	22,75	358.486 -	2,5	896.215	15.352.162
Semi-Urb.	Agnibilekrou	4	968,930	10.922,44						
	Adiaké	4	687,412	12.238,29						
	Akoupé (Nord)	4	1.426,031	15.730,32						
	Anyama	4	572,283	11.238,68						
	Bongouanou	4	551,050	9.840,89						
	Tanda	4	7.821,575	79.158,52						
Totaux marchés semi-urbains		-	12.027,281	139.129,14	11,57	45,50	547.241 -	2,5	1.368.102	15.828.940
Ruraux	Affery	4	492,736	5.969,46						
	Eboué	4	59,441	1.742,43						
	Ouellé	4	7.694,572	104.073,59						
	Rubino	4	2.744,039	28.497,52						
	Zaranou	4	189,076	2.584,49						
Totaux marchés ruraux		-	11.179,864	142.867,49	12,77	49,40	552.285 -	2,5	1.380.712	17.631.692
Brousse	Adouakouakro	6	7,952	83,73						
	Akoupé (Sud)	6	-	-						
	Ananda-Kouadiokro	6	8.765,632	113.216,81						
	Ania-Assikasso	6	665,160	9.991,70						
	Assaoufoué	6	256,008	3.772,81						
	Bacon	6	196,449	2.955,35						
	Bieby	6	14,869	432,93						
	Frambo	6	248,612	4.117,46						
	Koffikro	6	498,806	7.534,75						
	Memni	6	301,412	9.634,64						
	Niablé	6	487,672	5.237,31						
	Sechi	6	4.638,440	55.981,53						
	Tankessé	6	62,528	790,35						
	Tenguelan	6	130,249	1.317,38						
Totaux marchés brousse		-	16.273,789	215.066,75	13,22	20,74	337.518 -	2,5	843.795	11.154.970
Totaux ensemble région		-	-	-	13,35	-	-	-	4.488.824	59.967.764

TABLEAU RECAPITULATIF DES QUANTITES DE PRODUITS VIVRIERS VENDUS SUR LES MARCHES DE LA REGION SUD-EST

Tableau C 87

MARCHES		QUANTITES COMMERCIALISEES SUR LES MARCHES								
		En poids (1)				En valeur (2)				
Catégories	Nbre	Banane plantain	Igname précoce	Igname tardive	Riz	Banane plantain	Igname précoce	Igname tardive	Riz	Total
Urbains	4	2.6	1.6	0.9	0.9	24.2	39.6	15.4	37.2	116.4
Semi-urbains	6	2.4	1.4	1.3	0.7	21.8	31.0	15.8	31.0	99.6
Ruraux	19	7.0	0.6	1.4	0.2	48.8	12.9	17.6	11.2	90.5
Brousse	67	1.2	0.1	0.8	0.2	8.0	3.2	11.2	11.7	34.1
Ensemble Région	96	13.2	3.7	4.5	2.0	102.8	86.7	60.0	91.1	340.6

(1) en milliers de tonnes (2) en milliers de F. CFA.

- RIZ DECORTIQUE -
QUANTITES COMMERCIALISEES SUR LES MARCHES DE LA REGION SUD-EST

Tableau C 86 (Année 1964)

Marchés-Echantillons			Quantités commercialisées sur les marchés-échantillons au cours des observations effectuées pendant la période d'enquête					Coefficient d'Extrapolation	Quantités commercialisées sur l'ensemble des marchés au cours de la période d'enquête (kilogs)			Coefficient de variation annuelle des ventes	Quantités globales commercialisées pendant l'année (kilogs)			Chiffre d'affaires global annuel (F.CFA)
Catégorie	Désignation du marché	Nombre de passages	Quantités commercialisées observées (kilogs)			Val. en fonct. de la moy. des prix aux jours d'obs. (F. CFA)	Prix moyen pondéré (F. CFA)									
			Local	Import.	Total				Local	Import.	Total		Local	Import.	Total	
Urbains	Abengourou	8	3.210.377	4.330.316	7.540.693	370.337,39										
	Adzopé	8	176.930	1.341.117	1.818.047	202.728,02										
	Agboville	8	1.706.885	1.833.052	3.539.937	161.706,17										
	Aboisso	8	260.100	1.804.620	2.064.720	82.568,72										
Totaux marchés urbains		-	5.654.292	12.309.105	17.963.397	817.340,30	45,50	22,75	128.635-	280.032	408.667-	2	257.270	560.064	817.334	37.188.697
Semi-Urbains	Agnibilekrou	1	302.356	1.351.692	1.654.048	76.151,11										
	Adiaké	1	5.420	886.260	891.680	36.756,71										
	Akoupé (Nord)	1	742.994	828.493	1.571.487	76.519,-										
	Anyama	1	925.100	1.185.169	2.110.319	90.339,-										
	Bongouanou	1	265.862	1.135.362	1.401.224	60.802,-										
	Tanda	1	-	-	-	-										
Totaux marchés semi-urbains		-	2.241.812	5.386.976	7.628.788	340.568,81	44,64	45,50	102.003-	245.107	347.110-	2	204.006	490.214	694.220	30.989.980
Ruraux	Affery	1	119.664	178.426	298.090	15.225,-										
	Eboué	1	17.000	40.515	57.515	2.844,41										
	Ouellé	1	165.194	539.662	705.156	37.729,76										
	Rubino	1	1.017.640	186.623	1.204.263	54.623,58										
	Zaranou	1	-	54.648	54.648	3.335,16										
Totaux marchés ruraux		-	1.319.798	999.874	2.319.672	113.758,51	49,04	49,40	65.198-	49.394	114.592-	2	130.396	98.788	229.184	11.239.183
Brousse	Adou-Kouadio	6	203.089	-	203.089	12.648,16										
	Akoupé (Sud)	6	-	242.523	242.523	14.508,12										
	Ananda-Kouadiokro	6	684.020	53.328	737.348	37.383,18										
	Ania-Assikasso	6	68.063	334.332	402.395	25.171,22										
	Assaoufoué	6	135.810	17.615	153.415	9.110,19										
	Bacon	6	147.000	580.798	727.798	31.860,89										
	Bieby	6	-	190.025	190.025	9.894,64										
	Frambo	6	-	0,700	0,700	37,21										
	Koffikro	6	81.662	604.870	686.532	39.458,87										
	Memni	6	13.700	72.330	86.030	4.575,59										
	Niablé	6	-	112.953	112.953	5.901,82										
	Sechi	6	1.173.880	290.261	1.464.141	72.765,61										
	Tankessé	6	-	98.840	98.840	6.651,26										
	Tenguelan	6	58.612	162.926	221.538	11.704,67										
Totaux marchés de brousse		-	2.565.836	2.762.291	5.328.127	281.971,45	52,92	30,74	53.215-	57.290	110.505-	2	106.430	114.580	221.010	11.695.849
Totaux ensemble région		-	-	-	-	-	46,44	-	-	-	-	-	698.102	1.263.646	1.961.748	91.113.709

Le tableau suivant, donne en pourcentage, le rapport entre quantités présentées et quantités vendues et invendues en fonction des quatre produits étudiés, et des catégories de marchés.

RAPPORT ENTRE LES QUANTITES DE PRODUITS PRESENTES SUR LES MARCHES. ET LES QUANTITES VENDUES ET INVENDUES EN FIN DE MARCHE (en pourcentage)

Tableau C 88

Produits	Marchés urbains			Marchés semi-urbains			Marchés ruraux			Marchés de brousse		
	Présenté	Vendu	Invendu	Présenté	Vendu	Invendu	Présenté	Vendu	Invendu	Présenté	Vendu	Invendu
Banane plantain	100	86.9	13.1	100	83.4	16.6	100	87.5	12.5	100	92.9	7.1
Igname précoce	100	83.2	16.8	100	75.4	24.6	100	88.1	11.9	100	84.6	15.4
Igname tardive	100	74.8	25.2	100	83.3	16.7	100	91.2	8.8	100	85.9	14.1
Riz décortiqué	100	52.9	47.1	100	57.6	42.4	100	48.1	51.9	100	68.0	32.0

B. - *Les produits de l'élevage.*

1. *Le bétail.* L'élevage du bétail est faiblement développé dans la région du Sud-Est, entièrement comprise dans la zone forestière.

A l'échelon national, les besoins globaux sont sans cesse croissants. Aussi, les importations de bétail représentent-elles d'importants courants de trafic du nord au sud, convergeant essentiellement sur Bouaké et Abidjan, importants centres de consommation et de redistribution.

Les importations régionales transitent donc par ces deux villes, avec, en plus, des arrivages directs de Haute-Volta, par le pays Lobi et Bondoukou.

Les trafics se font, soit par camions, soit par le train, soit à pied, soit par l'association de ces divers moyens.

Seule une enquête « transports » aurait permis d'en évaluer l'importance. A défaut, le volume du bétail commercialisé dans la région a été approché par les statistiques concernant l'abattage du bétail, fournies par les services du Ministère de la Production Animale. Elles s'appliquent à sept des principaux centres de contrôle régionaux de l'abattage.

Malheureusement, ces chiffres ne sont pas tous complets, d'une part, parce que pour quelques centres, des renseignements font défaut à certaines périodes, d'autre part, parce qu'une proportion non déterminée de bêtes est abattue en dehors de tout contrôle.

Les tableaux n^{os} AC/28 à AC/34, publiés en Annexes, ainsi que le tableau n° C/89 ci-après, donnent les chiffres recueillis. Ils ne sont pas exhaustifs, mais tel quels, ils peuvent permettre de situer localement l'importance de la consommation de viande de boucherie.

2. *Les volailles.* Le volume des volailles commercialisées est difficile à approcher, car d'importantes transactions s'effectuent hors de tout contrôle, entre villageois, dans les petites agglomérations de brousse.

TABLEAU RECAPITULATIF DES ABATTAGES DANS LES CENTRES DE CONTROLE DE LA REGION SUD-EST (1963 - 1964)

Tableau C 89 (têtes de bétail)

Centres	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Total
Abengourou ..	1.517	806	1.199	5	3.527
Aboisso	290	50	20	4	364
Adzope	1.044	484	346	-	1.874
Agboville	1.539	707	741	-	2.987
Agnibilekrou	578	114	97	-	789
Daoukro.....	456	133	30	-	619
Bongouanou..	517	57	17	-	591
Totaux	5.941	2.351	2.450	9	10.751

L'enquête « marchés » a en effet montré que peu de volailles sont vendues sur les marchés de brousse. Les seules transactions importantes s'effectuent sur les marchés des centres urbains et semi-urbains.

Ces transactions portent sur les volailles de l'élevage local, mais aussi et dans une proportion plus grande, sur celles provenant des régions de savane du nord (Bouna, Korhogo, Mali).

Là encore, en l'absence d'une enquête sur les transports, il n'est pas possible d'évaluer le volume de ce trafic.

On peut seulement, partant des quantités moyennes de volailles vendues annuellement par sept marchands-échantillons observés (cf. tableau n° C/20) estimer à 270.000 unités environ, le nombre total de volailles vendues annuellement par l'ensemble des marchands de la Région (approximativement une centaine). Il convient toutefois de répéter que ce chiffre, donné sous toutes réserves, ne représente qu'une partie des transactions, celles effectuées hors des marchés ne pouvant être saisies.

C. - *Les produits de la pêche.*

1. *Le poisson local.*

Seule, une étude particulière sur la pêche régionale eût permis de connaître la localisation et l'importance de cette activité. Celle-ci est généralement pratiquée de façon individuelle dans les cours d'eau ou lagunes de la Région et son produit autoconsommé par le pêcheur et sa famille. Une partie, toutefois, peut être commercialisée localement, soit à l'état frais, s'il s'agit d'excédents peu importants, soit à l'état fumé, lorsque la pêche est faite non plus uniquement dans un but alimentaire, mais dans un

but commercial. C'est le cas, par exemple, pour la pêche en cours d'eau, des pêcheurs de Bettie, et pour la pêche en lagune, des pêcheurs de la région d'Adiake, Eboué et Frambo (lagune Aby).

2. *Le poisson d'Abidjan.* On désigne sous cette appellation le poisson pêché en mer ou dans les lagunes du cordon littoral, et débarqué dans le port d'Abidjan (14). Le ravitaillement des centres de l'intérieur en poisson frais est particulièrement actif sur l'axe Abidjan-Abengourou. Les commerçants sont des mareyeurs africains qui achètent toute la nuit à quai. Ils mettent le poisson en caissettes (avec ou sans glace) ; ces caissettes sont ensuite chargées dans des « 1.000 kg » qui vont les déposer dans tous les centres le long de la route.

A ce poisson frais s'ajoute le poisson expédié après fumage, dont la conservation est variable suivant la qualité.

L'enquête « Budget » indique qu'il est acheté au moins 6.000 à 7.000 tonnes de poisson « national » frais ou fumé.

3. *Le poisson de Mopti* (Boucle du Niger).

La consommation de ce poisson est en régression devant l'augmentation importante de la production nationale au cours des dernières années. Toutefois le volume global des importations régionales continue certainement à n'être pas négligeable.

En effet, sa saveur particulière, en fait un aliment fort apprécié, en particulier par les populations originaires des pays de savane du Nord. Enfin, et surtout, sa complémentarité avec le commerce de la cola, fait qu'il continuera vraisemblablement à entretenir pendant longtemps encore un trafic relativement important.

Là encore, il n'est pas possible d'évaluer avec certitude les quantités commercialisées dans la Région. Elles seraient, selon l'enquête « Budget », de 1.000 tonnes environ.

(14) 53.000 tonnes pour l'année 1964 (dont 38.000 t provenant de la pêche industrielle, et 15.000 t, provenant de la pêche artisanale).

I.II. - LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION.

I.II.1. - Les produits de l'agriculture industrielle et d'exportation.

On ne reviendra pas sur ces produits dont les circuits ont déjà longuement été décrits. (Première partie - Titre I - Chapitre I.)

I.II.2. - Les produits de l'agriculture vivrière et de l'elevage.

A. - *Les produits vivriers.*

Les circuits de distribution sont relativement simples, malgré leur apparente complexité résultant d'une totale inorganisation de la commercialisation.

Les produits vivriers locaux sont toujours vendus au détail. Ils sont généralement distribués par les soins du producteur, dans le village même ou sur le marché le plus proche. Ils peuvent l'être par un « revendeur » s'approvisionnant directement auprès du producteur, au fur et à mesure de ses besoins. Dans ce dernier cas, les produits sont quelquefois vendus, assez loin des lieux de production, sur les centres urbains voisins. C'est actuellement la seule façon de faire face — tant bien que mal — aux écarts intra-régionaux. Toutefois, l'activité du revendeur est toujours exercée en fonction de son intérêt propre (espoir de vendre plus cher sur un marché mal approvisionné, nécessité pour lui de se rendre à la ville pour obtenir un service ou un bien qu'il ne peut se procurer dans son village). En aucun cas, cette commercialisation à plus ou moins longue distance ne s'insère dans un cadre général et organisé en vue d'assurer une répartition rationnelle des produits distribués.

En effet, il n'existe pas dans le Sud-Est de marchés de gros susceptibles de faire face aux écarts de la demande régionale ou extra-régionale en produits vivriers locaux (1). Toutes les transactions se font au détail et les produits parviennent au consommateur par le canal d'un circuit toujours très court.

Les produits vivriers importés des régions voisines pour pallier l'insuffisance de la production locale (riz et igname essentiellement) passent par un stade intermédiaire. Ainsi, par exemple, dans la plupart des centres importants de la région existe-t-il des « dépôts » d'igname. Ces dépôts gérés par des com-

(1) Le marché d'Anyama, malgré les transactions en « gros » qui s'effectuent sur la banane plantain - descendue de la région d'Abengourou - Adzopé par les chauffeurs de « grumiers » et achetée en quantités importantes par des revendeurs d'Abidjan - ne peut être considéré réellement comme un marché de gros, car cette activité reste souvent inorganisée et les prix pratiqués sont identiques aux prix de détail.

merçants, exerçant leur activité au stade de « gros » ou « demi-gros », s'approvisionnent uniquement auprès des producteurs de Bondoukou ou de Bouna, et revendent en petite quantité (cuvette généralement) aux détaillants sur le marché. Il est à noter dans ce cas, que les prix d'un même produit — local ou importé — sont toujours alignés. Ce phénomène enlève tout avantage au circuit court, l'alignement se faisant au sommet.

En l'état actuel, la commercialisation des produits vivriers, se caractérise donc par :

1° *La faiblesse des structures commerciales* assurant la distribution. Il n'existe pas dans la région, « de marchés de gros » permettant la rencontre de groupes de producteurs et de grossistes. Tous les marchés du Sud-Est sont exclusivement des centres de vente au détail. L'étude de ces marchés (2) a montré que leur zone d'influence est très limitée. Le problème du ravitaillement des centres urbains dans des conditions normales de prix et de quantités reste donc entièrement à résoudre.

2° *La mentalité du producteur*, qui ne cherche pas à commercialiser au mieux son excédent de production, ni, *a fortiori*, à augmenter cet excédent. Pour lui, le revenu provenant de la vente des vivriers est accessoire : il sert d'appoint pendant l'inter-traite. La vente du café et du cacao est son souci majeur. Il ne semble pas avoir pris conscience des possibilités d'écoulement que constitue l'expansion des grands centres urbains (3).

3° *Un aspect permanent traditionnel.* La commercialisation est pratiquement toujours assurée par des femmes, soit les productrices elles-mêmes, soit des revendeuses, et uniquement sur les marchés. Il n'a jamais été observé que des produits vivriers soient distribués par l'appareil commercial moderne des grandes maisons de commerce, ou par d'importants commerçants africains ou libano-syriens (4).

4° *L'absence à peu près totale d'unités et de moyens de mesures normalisés.* Au stade de gros, seul le riz importé est vendu par sac de 100 kg. Les ignames sont vendues à la pièce, les bananes plantains au régime. Au détail, tout est vendu au tas, à la cope ou à l'unité. En conséquence, on constate, sur un même marché, des différences importantes de prix, d'un commerçant à l'autre, d'une heure à l'autre. Une commercialisation rationnelle peut difficilement reposer sur de telles bases qui excluent, de surcroît, tout contrôle des prix.

B. - *Le bétail et les volailles.*

1° *Le bétail.* La région n'étant pas productrice, la commercialisation du bétail passe toujours par un circuit long. Toutefois, le bétail de Côte-d'Ivoire, du fait de sa relative proximité des lieux de consommation, est commercialisé dans de meilleures conditions que celui d'importation. Les intermédiaires sont en petit nombre. Les éleveurs de Bouna et Korhogo cèdent leurs bêtes à des commerçants dioulas qui jouent le rôle de marchands de bestiaux et de groupeurs. Ce circuit aboutit par le même intermédiaire, à la vente aux bouchers locaux.

Par contre, le bétail importé étant de provenance plus lointaine et venant de diverses régions, son regroupement et son acheminement nécessitent un plus grand nombre d'intermédiaires. Les importants marchands de bestiaux sont assez peu nombreux mais utilisent de nombreux « correspondants » qui se mettent eux-mêmes en rapport avec une foule de personnes dont les services leur sont nécessaires pour acheminer le bétail jusqu'aux grands centres de consommation (logeurs, gardiens, convoyeurs, etc.). Auprès des bouchers locaux, le « correspondant » a une position forte ; si l'affaire n'est pas conclue entre eux, le dioula repart avec son bétail, soit dans la région voisine, soit vers Abidjan, où les conditions de vente sont apparemment meilleures. En définitive, ce sont les commerçants en bétail qui pèsent sur les cours.

Les bouchers achètent les animaux qui leur sont nécessaires, soit pour leur abattage immédiat, soit dans le cas des bouchers importants pour reconstituer le « troupeau-tampon » de leur parc. C'est sur ce troupeau que seront prélevés les animaux revendus aux petits bouchers de brousse.

En définitive, la commercialisation du bétail, apparaît comme étant bien structurée et bien organisée. Toutefois, cette organisation faite par les marchands de bestiaux l'est aussi pour eux. Ils bénéficient d'une position privilégiée par rapport aux bouchers : l'offre ne dépendant que d'eux, ils sont en mesure, théoriquement d'imposer les prix qu'ils veulent.

2° *Les volailles.* Comme on l'a déjà vu, le circuit de distribution des volailles est simple et bien organisé.

Pour les volailles importées dans la région, le groupement et l'acheminement est fait par un intermédiaire grossiste qui achète aux éleveurs et revend aux détaillants.

Pour les volailles locales, le circuit est encore plus simple puisque le détaillant va lui-même s'approvisionner chez l'éleveur. Il n'a jamais été rencontré de paysan vendant lui-même les produits de son élevage : dans tous les cas, il y a au moins un ou

---

(2) Cf. 1re Partie - Titre I - Chapitre II.

(3) Même s'il en a conscience, il n'a pas, à son échelon, une connaissance des offres et des demandes locales et extra-locales, ni les moyens matériels suffisants, pour prendre une initiative individuelle dans ce domaine.

(4) A l'exception des fruits et légumes frais « européens » dont les circuits ne sont pas étudiés ici.

deux intermédiaires entre le producteur et le consommateur.

I.II.3. - Les marchandises.

En raison de la juxtaposition de plusieurs circuits parallèles et à l'intérieur de ces circuits de l'imbrication et souvent de la simultanéïté de différents stades de commercialisation, la distribution des marchandises est certainement la plus complexe.

La planche C/4 schématise les circuits de distribution des marchandises. On distingue nettement deux sortes de circuits.

En premier lieu, *un circuit court*, par lequel les marchandises arrivent directement au consommateur, par l'intermédiaire des grandes maisons de commerce, qui sont, à la fois, importateurs, grossistes, demi-grossistes et détaillants.

L'importance de ce circuit simplifié n'est pas négligeable, puisque à l'échelon national, 30 % des marchandises commercialisées sont distribués par le canal de ce circuit (5).

En second lieu, *un circuit long*. Les marchandises au cours de ce circuit, passent par deux stades intermédiaires de commercialisation : « gros », « demi-gros » et « détail ». A l'intérieur de ce circuit long, les marchandises touchent le consommateur, par deux canaux parallèles :

1° Canal des grandes maisons de commerce cédant directement les produits à des détaillants indépendants ;

2° Canal des grandes maisons de commerce cédant les produits à des grossistes ou demi-grossistes, alimentant eux-mêmes des détaillants indépendants. Ce circuit est plus complexe que le précédent, car il interpose entre les grandes maisons de commerce et les détaillants, des gros commerçants indépendants, africains et libano-syriens.

Entre ce circuit long et ce circuit court, se situe un circuit intermédiaire, constitué par les grossistes et semi-grossistes indépendants pratiquant directement la vente au détail, en partie avec les achats effectués auprès des grandes maisons de commerce, en partie avec des marchandises importées directement par leurs soins.

Enfin, il convient de signaler que, fréquemment, tous ces circuits se prolongent par un troisième stade qu'on peut qualifier de « micro-détail ». Il est assuré par les petits tabliers et colporteurs de brousse, s'approvisionnant, le plus souvent, auprès des détaillants locaux.

Cette rapide description des différents circuits montre que leur complexité provient non seulement de leur multiplicité mais aussi de juxtaposition, à certains niveaux, des différents stades de commercialisation.

Toutefois, si la multiplicité des circuits et leur allongement jusqu'au micro-détail sont la cause de hausses importantes des prix au stade terminal, la juxtaposition des différents stades au niveau d'un même commerçant, est au contraire, un facteur de maintien des prix à un niveau raisonnable, non seulement près du centre d'importation ou de fabrication des marchandises, mais aussi dans tout l'intérieur du pays (exemple de la Chaîne-Avion).

En définitive, si dans certains cas les circuits de distribution s'allongent démesurément jusqu'au consommateur isolé de brousse (micro-commerce), ils sont, néanmoins, dans une proportion non négligeable du volume commercialisé (30 % à l'échelon national) extrêmement simplifiés, lorsque le consommateur peut s'approvisionner directement chez l'importateur par le canal des grandes maisons de commerce.

Il ne semble donc pas qu'il y ait lieu de transformer le système de distribution actuel, mais plutôt de l'améliorer et d'étendre les ramifications des circuits « modernes » existant (6), permettant au consommateur de s'approvisionner à des prix normaux, sans qu'il soit obligé de s'adresser au micro-commerce. L'étude des structures commerciales a montré que la distribution à ce stade terminal n'était pas rentable pour le petit commerçant, tout en imposant — en raison de l'absence de concurrence — des prix d'achat élevés.

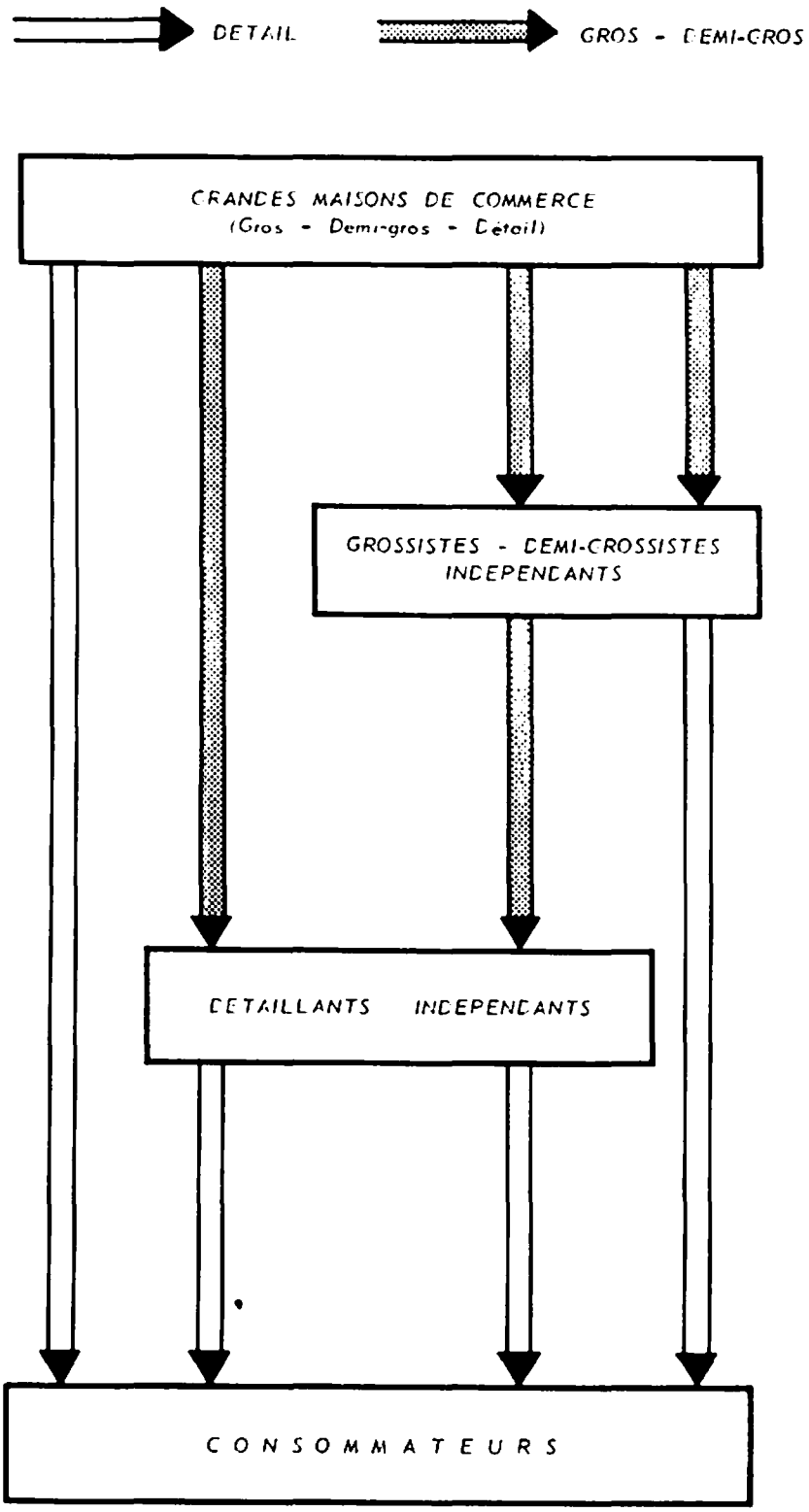
---

(5) Estimation faite par IDET-CEGOS. « La distribution en Côte d'Ivoire » (1963).

(6) Ce qui ne signifie nullement la suppression du commerce de détail traditionnel mais, au contraire, la reconversion des commerçants les plus capables, dans le cadre de groupements de détaillants bénéficiant de l'assistance technique de centrales d'achat.

★

CIRCUITS DE DISTRIBUTION DES MARCHANDISES



S.E.D.E.S.

CHAPITRE II

LES PRIX ET LES MARGES DE COMMERCIALISATION

II.I. - LES PRIX.

II.I.1. - Les prix des produits de l'agriculture industrielle et d'exportation.

A. - *Le Café et le Cacao.*

S'agissant de produits dont les prix à l'exportation sont liés aux cours mondiaux, l'État, par l'intermédiaire de la Caisse de Stabilisation, exerce un contrôle sur leur commercialisation.

Le principe de fonctionnement du système est le suivant, et repose sur la fixation par la Caisse de trois prix, correspondant aux trois stades de la collecte, du transport et de l'exportation.

1) *Prix de soutien.* Ce prix de soutien comprend :

a) un prix fixe, payé au producteur quel que soit le lieu de production. Il s'agit du prix de campagne, fixé par décret au début de la traite. Pour la campagne 1963-1964, ce prix a été de 90 F/CFA le kilo pour le Café, et de 70 F/CFA le kilo pour le Cacao ;

b) un prix fixe des frais généraux de l'exportateur (collecte, classement, conditionnement, mise à bord, et bénéfice).

Ce prix, comme le prix d'achat au producteur, est fixé par décret au début de chaque campagne.

2) *Prix de transport.* Le coût du transport du produit, du lieu de production au port d'embarquement est pris en charge par la Caisse de Stabilisation, qui en rembourse le montant sur la base d'un tarif kilométrique fixé par elle. Le contrôle en est effectué au moyen des « lettres de voiture » délivrées par les autorités préfectorales.

3) *Prix de réalisation.* Ce prix est variable en fonction des cours mondiaux du Café et du Cacao. S'il est supérieur au prix de soutien, l'exportateur verse la différence à la Caisse. S'il est inférieur au prix de soutien, la Caisse rembourse l'exportateur de cette différence.

La Caisse contrôle ainsi les ventes des exportateurs dont les stocks constituent la masse de manœuvre nécessaire au gouvernement pour mener sa politique de vente, en fonction des cours mondiaux.

B. - *La cola.*

Le prix d'achat aux producteurs par les traitants est extrêmement variable. Les cours observés dans la Région en 1964 ont oscillé entre 40 et 75 F/CFA le kilo.

1) *Prix de gros.* Les ventes en gros effectuées par les traitants à destination du Sénégal, du Mali ou de la Haute-Volta, se font entre 100 et 120 F/CFA le kilo (entre 5.000 et 6.000 F/CFA le panier de 50 kilos).

2) *Prix de détail.* Le tableau n° C/90, ci-après, donne les moyennes annuelles des prix de vente au détail observés sur les marchés-échantillons.

Sur les marchés urbains, les prix sont relativement homogènes, à l'exception d'Agboville, où ils se situent à un niveau nettement inférieur. Le fait qu'Agboville est dans la Région, le plus important centre de collecte et de conditionnement de la Cola, explique ce phénomène. Par contre, sur les autres catégories de marchés, les prix sont plus irréguliers. Cela peut, semble-t-il, s'expliquer par le fait que la Cola, peu appréciée des populations autochtones, est presque exclusivement consommée par les étrangers originaires des pays du Nord (Haute-Volta, Mali, principalement). Cela crée localement une demande plus ou moins importante, en fonction des zones à faible ou forte immigration de travailleurs étrangers. Il en découle parallèlement une hausse sensible des prix de détail de la Cola sur les marchés correspondants.

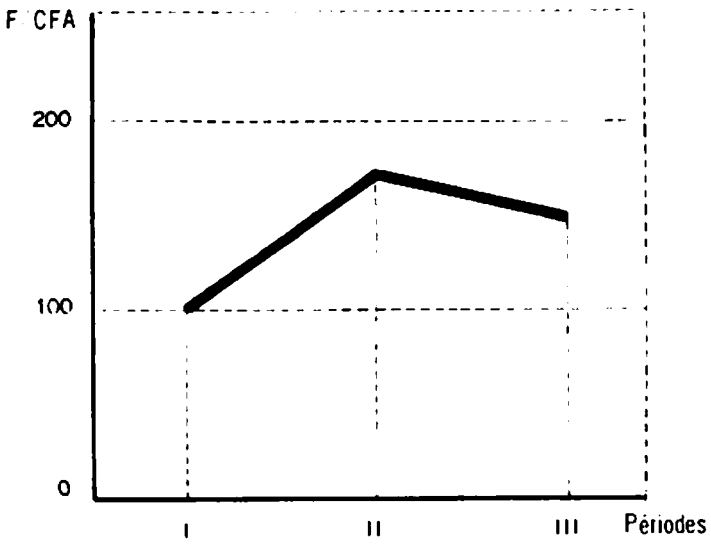
Si les irrégularités de prix constatées d'un marché à l'autre ne sont pas très précises, les variations saisonnières, sur un nombre donné, sont, par contre, plus nettes. Si l'on prend pour période de référence, celle allant des mois d'octobre à décembre, on constate, d'une façon générale, par rapport à celle-ci :

1° une augmentation moyenne de 75 % des prix, à la période suivante, allant de janvier à avril, et correspondant aux rentrées monétaires de la traite du café et du cacao ;

2° une augmentation moyenne plus faible, de l'ordre de 55 %, à la dernière période de l'année (mai - septembre).

La courbe des variations annuelles des prix de détail de la cola peut donc être approximativement représentée de la façon suivante :

VARIATIONS SAISONNIERES DES PRIX DE DETAIL DE LA COLA



II.1.2. - LES PRIX DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE VIVRIERE, DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHE.

A. - *Les prix des produits vivriers.*

1) *Généralités :*

Ces produits sont vendus selon leur nature, à la pièce, au tas, ou à la cope (1). Les unités de vente ont une valeur fixe allant, selon leur importance, de 5 à 100 F, par multiples de 5. Les variations de prix se traduisent uniquement par une variation du poids des unités de vente, qui, elles, restent à une valeur constante pour un produit donné.

Les prix des produits vivriers ont été observés de la façon suivante. Pour chaque produit et pour chaque qualité ou état de ce produit, il a été procédé, à l'occasion des passages sur les marchés-échantillons, à la pesée de trois mesures de même valeur, ces mesures étant prises chez trois vendeurs différents, situés autant que possible en des points du marché éloignés les uns des autres.

COLA - MOYENNE DES PRIX DE VENTE AU DETAIL SUR LES MARCHES-ECHANTILLONS

Tableau C 90 (Prix F/CFA Kilog)

Marchés-échantillons	Moyenne des prix observés	Marchés-échantillons	Moyenne des prix observés
Zone Urbaine		Zone de Brousse	
- ABENGOUROU	58,90	- NIABLE	57,86
- ABOISSO	54,75	- KOFFRIKRO	58,33
- ADZOPE	54,00	- FRAMBO	42,65
- AGBOVILLE	45,39	- BACON	+
Zone Semi-Urbaine		- BIEBY	47,61
- ADIAKE	48,09	- SECHI	50,57
- AGNIBILEKROU	35,15	- TENGUELAN	41,66
- AKOUPE-NORD	41,96	- MEMNI	+
- ANYAMA	49,14	- AKOUPE-SUD	+
- BONGOUANOU	39,40	- ANANDA-KOUADIOKRO	56,20
- TANDA	55,90	- ASSAOUFOUE	64,66
Zone Rurale		- ANIA-ASSIKASSO	65,25
- AFFERY	+	- ADOUAKOUAKRO	35,09
- EBOUE	80,12	- TANKESSE	+
- OUELLE	66,04		
- RUBINO	10,00		
- ZARANOU	53,12		

+ = pas d'observations ou observations non significatives.

Le rapport $\frac{\text{prix de la mesure (en francs)} \times 1.000}{\text{poids moyen de 3 mesures (en grammes)}}$ effectué pour chacun des produits étudiés a permis de déterminer, sur un marché donné, et au jour d'observation, la moyenne des prix pratiqués, au kilo, pour chacun de ces produits.

Les observations se sont échelonnées sur une année complète (octobre 1963 - septembre 1964) (2).

Ce laps de temps a été, conventionnellement, partagé en trois périodes, correspondant au rythme de la traite et de ce fait à l'importance des disponibilités financières des acheteurs :

Ire période : octobre - décembre (pré - traite) ;
IIe période : janvier - avril (traite) ;
IIIe période : mai - septembre (hors - traite).

(1) Mesure constituée, soit par une calebasse, soit par une boîte de conserves vide, de dimensions différentes selon la nature et la valeur du produit vendu.

(2) Entre janvier et septembre 1964, le rythme des relevés de prix sur les marchés-échantillons a été le même que celui des observations imposées par le plan de sondage de l'enquête (cf. 1re Partie - Titre I - Chapitre II).

Auparavant (octobre 1963 - décembre 1963), des passages, hors enquête, avaient été effectués sur 33 marchés de la Région (4 urbains, 6 semi-urbains, 8 ruraux, 15 brousse) dont 20 se sont retrouvés dans l'échantillon étudié.

Sur les tableaux C/91 et C/92 ci-après ont été reportées, par période, et pour les principaux produits échangés dans la Région, les moyennes des prix observés sur chacun des marchés-échantillons (3).

Ces tableaux montrent que les prix sont extrêmement mobiles, et ne paraissent pas, *a priori*, découler logiquement d'impératifs précis. Il importe donc d'analyser les variations des prix pour tenter d'en déterminer les causes et l'importance.

En réalité, bien que le consommateur africain soit conscient des variations de prix, cette notion est, chez lui, plus diffuse que chez le consommateur européen. Ce dernier la perçoit immédiatement, car, pour lui, c'est la valeur d'une unité de poids constant, qui varie. Sur les marchés africains, au contraire, c'est le poids, correspondant à une unité de prix constant, qui varie. Cette variation est donc plus difficilement perceptible au moment de la transaction.

De plus, le poids, pour un prix donné, n'est déterminé par aucun instrument de pesée, et n'est contrôlé par aucune autorité. Divers facteurs peuvent donc intervenir pour le faire augmenter ou diminuer, et, par conséquent agir inversement sur le coût du produit.

a) Ce peut-être, tout d'abord, des facteurs psychologiques :

1° heure de la transaction (début ou fin de marché) ;

2° personnalité du client (4) ;

3° humeur du vendeur, etc.

Ces facteurs, sans jouer un rôle déterminant dans la formation des prix sur les marchés, expliquent néanmoins, en partie, certaines anomalies constatées.

b) Ce peut-être ensuite des facteurs économiques, constitués par la pénurie ou l'abondance du produit sur le marché, en fonction de l'importance de la consommation potentielle.

Ces facteurs sont d'ordre cultural (périodes de récolte, zones de production) et d'ordre démographique (zones à forte ou faible densité de population). Ces deux aspects, très liés, sont par ailleurs naturellement opposés, surtout en l'état actuel de l'organisation de la commercialisation des produits vivriers. En effet, les zones de grande consommation correspondent généralement aux centres urbains, non producteurs, tandis que les zones de moyenne ou faible consommation correspondent au secteur rural, producteur.

c) Sur ces impératifs culturaux peut enfin se superposer un facteur financier, constitué, en économie de traite par des rentrées monétaires très irrégulières dans le temps. Cette irrégularité est susceptible d'entraîner une hausse des prix à la période de traite où les consommateurs ont des disponibilités monétaires relativement importantes, et inversement, une baisse des prix pendant l'intertraite.

Il convient donc maintenant, d'étudier les variations des prix observés dans le temps et dans l'espace, afin de tenter de déterminer dans quelle mesure l'interaction de ces différents facteurs entraîne des disparités.

2) *Variation annuelle des prix :*

Le tableau n° C/91 donne, par marché, par zone et par période, l'évolution annuelle de la moyenne des prix observés pour sept produits vivriers principaux.

a) *Influence de la période de récolte des produits.*

Pour déterminer dans quelle mesure les périodes de production influent sur la formation des prix, le tableau n° C/93 ci-après, reprend, par période, les moyennes des prix observés, en comparant leur évolution au cours de l'année, avec les dates de récolte des produits.

Pour la banane plantain, les ignames (précoces et tardives) et le maïs, les prix les plus bas se situent pendant les périodes de pleine production. Le manioc, dont la production s'étale sur toute l'année, a pour cette raison un prix relativement stable, d'une période de l'année à l'autre.

Mais par contre, la récolte du taro, couvrant la presque totalité de la période III, ne paraît pas influer sur les prix de ce produit, qui évoluent annuellement de manière assez contradictoire, selon les catégories de marchés.

---

(3) Il ne s'agit là, effectivement, que de valeurs moyennes des prix unitaires observés à l'occasion de chaque passage. Toutefois, pour 4 produits pour lesquels les quantités commercialisées ont été régulièrement relevées, on a pu déterminer le prix moyen pondéré, valable par catégories de marchés, pour la période d'observation. Ces prix moyens pondérés sont reportés dans le tableau suivant :

F.CFA/Kilog. –

Catégories de Marchés	Banane Plantain	Igname Précoce	Igname Tardive	Riz
Urbains	9,54	24,92	17,13	45,50
Semi-urbains	9,08	22,34	11,57	44,64
Ruraux	6,94	20,81	12,77	49,04
Brousse	6,53	21,46	13,22	52,92
Ens. Région	7,80	23,14	13,35	46,44

(4) Pour éviter que la « personnalité » de l'enquêteur n'influe, lors des observations, sur le poids de la mesure, les pesées ont été faites, chaque fois que cela était possible, avec l'achat effectué au moment même, par un client, plus anonyme que le « commis'» de l'Administration.

Tableau C 91

Moyenne des prix des produits par période / Marchés échantillons	Banane Plantain			Igname précoce			Igname tardive		
	I° P	II° P	III° P	I° P	II° P	III° P	I° P	II° P	III° P
A - Zone urbaine									
- Abengourou	5,52	6,90	11,52	20,37	19,40	27,32	8,86	13,45	13,40
- Aboisso	13,55	11,20	17,39	19,96	27,40	24,50	18,07	19,30	19,30
- Adzopé	9,33	10,05	20,45	14,50	22,80	27,49	14,22	12,40	17,72
- Agboville	8,69	7,55	14,63	21,34	28,95	36,13	10,86	16,90	16,93
Moyenne des prix unitaires observés par période dans la zone urbaine	9,27	8,92	15,99	19,04	24,63	28,86	13,00	15,51	16,83
B - Zone semi-urbaine									
- Adiaké	14,48	11,57	15,02	32,25	21,77	30,94	20,37	12,36	+
- Agnibilekrou	6,34	6,62	10,93	16,38	23,78	29,94	12,93	+	16,43
- Akoupé-Nord	6,75	6,20	6,09	16,45	26,18	19,11	14,46	12,12	11,01
- Anyama	5,42	10,88	11,48	20,85	24,59	23,47	8,84	18,04	+
- Bongouanou	3,98	6,02	13,04	24,27	25,98	33,50	8,85	17,12	14,67
- Tanda	4,04	4,72	7,64	16,30	17,90	22,12	+	8,78	10,42
Moyenne des prix unitaires observés par période dans la zone semi-urbaine	6,83	7,66	10,70	21,08	23,36	26,51	13,09	13,68	13,13
C - Zone rurale									
- Affery	5,71	8,87	9,83	+	30,09	21,32	+	12,22	13,27
- Eboué	+	7,24	11,77	+	+	+	+	17,44	30,94
- Ouellé	3,35	3,79	5,61	9,43	18,03	21,93	+	10,65	11,34
- Rubino	4,60	4,12	9,58	20,42	20,87	+	+	12,76	14,61
- Zaranou	+	3,44	7,41	+	31,63	+	+	10,26	12,99
Moyenne des prix unitaires observés par période dans la zone rurale	4,55	5,49	8,84	14,92	25,15	21,62	+	12,66	16,63
D - Zone de brousse									
- Niablé	+	3,43	4,97	+	+	+	+	6,47	16,54
- Koffikro	7,78	8,44	7,18	22,45	+	+	+	12,54	25,62
- Frambo	+	4,65	6,48	+	+	+	+	16,54	13,55
- Bacon	+	7,59	14,83	+	15,59	+	+	8,92	15,95
- Biéby	+	10,60	11,67	+	33,05	34,86	+	+	+
- Sechi	+	5,75	8,67	+	19,36	24,15	+	8,79	13,95
- Tenguelan	+	4,41	5,98	+	+	+	+	+	13,59
- Memni	11,16	20,50	27,15	32,46	38,14	32,66	+	28,75	27,84
- Akoupé-Sud	10,67	15,03	16,97	+	+	23,62	7,90	+	+
- Ananda-Kouadiokro	3,58	5,72	6,37	9,34	18,40	26,26	+	+	14,57
- Assaoufoué	2,35	4,62	5,43	12,54	25,21	24,66	+	12,43	15,98
- Ania-Assikasso	+	3,42	4,39	+	27,23	23,74	+	13,31	+
- Adouakouakro	2,10	4,60	5,84	9,15	20,00	+	+	5,61	+
- Tankessé	3,20	4,55	5,41	+	+	+	+	+	12,64
Moyenne des prix unitaires observés par période dans la zone de brousse	5,83	7,37	9,38	17,18	24,62	27,13	7,90	12,59	17,02

Note : le signe + signifie qu'il n'y a pas d'observation, ou que les observations ne sont pas significatives.

(MOYENNE DES OBSERVATIONS PAR PERIODES ET PAR MARCHES)

Prix = F - CFA/Kilog

Manioc			Taro			Riz décortiqué			Maïs (grains)		
I° P	II° P	III° P	I° P	II° P	III° P	I° P	II° P	III° P	I° P	II° P	III° P
4,72	6,50	4,88	8,38	7,10	7,83	44,30	50,25	48,69	14,28	26,95	26,73
6,11	7,10	6,08	17,40	12,60	21,98	40,00	40,80	42,32	25,00	25,15	+
4,48	8,45	8,54	13,46	10,80	13,38	48,48	42,45	44,13	30,53	25,00	15,52
6,06	7,55	8,38	8,54	9,45	13,34	+	42,85	45,25	23,11	26,20	23,05
5,34	7,40	6,97	11,94	9,98	14,13	44,26	44,08	45,09	23,23	25,82	21,76
5,72	9,33	6,06	12,30	16,49	12,13	57,47	44,11	45,45	+	+	+
4,73	6,00	5,01	6,10	11,19	6,99	38,70	49,04	42,36	17,04	23,80	26,33
5,08	4,55	2,12	5,95	6,69	6,46	41,66	49,83	46,48	11,53	+	21,42
5,29	12,96	9,97	9,53	14,28	12,15	37,17	44,15	48,54	25,42	+	+
4,97	3,67	5,14	7,61	6,46	3,85	+	45,57	43,33	+	+	+
+	+	3,99	5,45	7,60	6,68	+	+	+	20,49	+	+
5,15	7,30	5,38	7,82	10,45	8,04	43,75	46,54	45,23	18,62	23,80	23,87
4,68	6,09	5,51	+	7,36	8,71	+	47,11	54,75	+	+	+
+	6,11	4,25	+	10,63	8,55	+	45,19	57,14	+	+	+
+	+	5,71	3,78	4,91	3,92	43,47	47,62	51,95	13,88	15,62	17,45
3,20	4,16	4,77	5,31	7,21	8,48	41,66	45,42	46,61	+	+	+
+	2,70	+	+	3,64	4,83	+	47,05	66,66	+	+	+
3,94	4,76	5,06	4,54	6,75	6,89	42,56	46,47	55,34	13,88	15,62	17,45
+	+	+	+	4,05	4,09	+	52,10	57,00	+	+	+
3,50	2,30	3,01	14,77	10,31	6,36	52,00	63,81	50,00	+	25,65	24,90
+	3,63	4,43	+	8,88	8,54	+	+	53,19	+	+	+
+	+	5,48	+	7,36	7,09	+	50,84	+	+	+	+
+	4,14	7,91	+	11,79	10,80	+	50,31	60,07	+	+	+
+	4,66	3,93	+	3,76	5,13	+	46,93	56,64	+	+	15,06
+	+	+	+	5,08	3,93	+	49,09	54,09	+	+	+
4,67	4,84	5,96	+	14,36	13,10	64,30	64,58	56,25	25,00	+	+
4,36	+	4,98	7,14	9,61	13,76	46,87	61,79	59,68	+	+	+
1,65	8,47	3,75	4,50	4,66	4,98	+	47,81	53,11	8,77	17,17	8,84
+	+	+	4,67	6,80	6,08	+	59,11	63,18	+	+	+
+	7,04	3,40	+	3,85	4,27	+	59,39	60,92	+	13,11	12,34
+	+	+	+	6,55	3,81	+	64,53	61,37	+	+	+
+	+	+	+	8,83	8,27	+	65,33	65,78	+	+	+
3,54	5,01	4,76	7,77	7,56	7,15	54,39	56,58	57,79	16,88	18,64	15,28

Tableau C 92

Produits / Périodes & Zones		Patate douce	Mil (grains)	Fonio	Aubergine	Gnangnan	Tomate	Gombo (frais)	Oignons (frais)	Haricots verts	Piment (frais)	Arachide (graine)
Zone Urbaine	I° P	8,71	28,56	37,63	41,58	54,51	50,10	32,62	62,23	29,75	53,03	46,33
	II° P	10,02	29,32	43,38	37,23	71,53	62,97	64,98	83,95	53,33	74,41	72,25
	III° P	14,55	28,73	51,36	29,80	80,44	54,26	65,09	99,23	61,46	49,96	64,71
Zone Semi-Urbaine	I° P	7,82	29,34	38,96	32,12	33,73	46,39	25,40	59,00	28,84	64,69	50,49
	II° P	10,35	25,14	41,66	33,03	59,74	61,12	68,89	82,36	+	70,31	61,18
	III° P	+	28,19	47,72	41,21	69,46	52,54	45,07	85,60	35,71	42,52	74,43
Zone Rurale	I° P	5,98	27,77	+	23,30	18,54	34,74	18,17	72,72	+	39,80	52,27
	II° P	4,84	25,00	+	26,08	62,74	51,93	47,08	83,19	31,25	49,43	72,25
	III° P	+	30,41	40,83	18,42	42,13	60,17	52,59	85,85	+	41,87	68,42
Zone Brousse	I° P	+	+	+	18,82	19,23	29,25	26,80	68,46	20,64	32,52	74,17
	II° P	8,84	68,24	62,50	25,94	39,38	57,91	53,73	87,31	50,00	61,09	97,92
	III° P	7,46	30,99	61,10	28,11	37,95	41,82	45,32	71,88	+	44,62	69,42

(1) Unité = litre.

Pour le riz, le problème est encore plus complexe. En Côte-d'Ivoire, la récolte de riz s'étend d'octobre à décembre. Or, à l'intérieur d'une même catégorie de marché, les variations de prix sont faibles tout au long de l'année. Cela provient, semble-t-il, du fait que près de deux tiers du riz commercialisé sur les marchés de la Région Sud-Est est du riz d'importation (5).

L'influence des périodes de production est sensible sur les prix de la plupart des produits. Pour un certain nombre cependant, elle ne paraît pas jouer un rôle déterminant. D'autres facteurs de variation des prix, doivent donc être recherchés en liaison avec l'époque de commercialisation des produits.

b) *Influence de l'irrégularité des rentrées monétaires* (économie de traite).

Le tableau C/91 montre que pour tous les produits, les prix se situent à un niveau plus élevé pendant la période II (traite) que pendant la période I (pré-traite). L'existence de disponibilités monétaires plus grandes pendant la traite paraît donc être un phénomène entraînant à ce moment-là, une hausse des prix plus ou moins importante selon les produits.

De la période II à la période III (hors-traite), le phénomène est plus complexe. Le prix de la banane plantain, par exemple, continue à s'élever sur toutes les catégories de marchés. Le manioc, par contre, a tendance à voir ses prix baisser. Entre ces deux produits, dont les prix évoluent inversement, mais d'une façon nette, se situent l'igname précoce et l'igname tardive. L'igname précoce voit, en période III, son prix augmenter sur les marchés urbains, semi-urbains et de brousse, alors qu'il diminue d'une façon sensible sur les marchés ruraux. L'igname tardive, est en hausse sur les marchés urbains, ruraux et de brousse, alors que son prix diminue sur les marchés semi-urbains. Cf. planche n° C/5).

En définitive, s'il paraît certain que la période de traite, avec les rentrées monétaires qu'elle entraîne, est un facteur de hausse, les irrégularités constatées par produit et par zone au cours de l'intertraite, montrent que d'autres facteurs interviennent pour modifier l'évolution des prix, en liaison, particulièrement avec le lieu de commercialisation.

3) *Variation géographique des prix.*

Les tableaux n° C/91 à C/93 montrent les écarts de prix en fonction des catégories de marchés sur lesquels sont commercialisés les produits.

(5) 1re Partie - Titre II - Chapitre I. Il a été commercialisé en 1964, sur l'ensemble des marchés de la Région, 2.000 T de riz, dont 700 T d'origine nationale et 1.300 T d'importation.

VIVRIERS (1963-1964) (PAR PERIODE ET PAR ZONE)

(Prix F/CFA/Kilog)

Huile de palme (1)	Noix de palme	Sorgho	Mangues	Ananas	Papaye	Banane douce	Avocats	Goyaves	Citrons	Oranges	Mandarine	Canne à sucre	Bangui (1)
88,07	17,58	+	+	12,77	5,96	6,10	15,51	21,81	18,26	14,63	21,86	4,77	31,31
92,88	15,39	30,78	29,75	14,42	6,40	9,07	18,20	21,90	33,97	26,93	21,62	5,93	25,00
97,27	15,74	34,32	21,97	10,91	9,85	9,84	19,35	12,65	17,78	27,25	30,52	8,85	25,00
89,24	13,94	+	+	12,68	4,17	7,75	12,96	18,39	18,37	12,72	17,24	6,64	19,91
78,06	15,03	+	19,56	13,18	10,87	10,49	21,08	16,96	39,27	26,31	+	4,97	20,07
73,04	16,95	+	12,79	11,58	10,98	9,04	20,22	+	16,91	20,73	+	8,08	25,00
80,00	10,16	+	+	6,06	3,61	6,26	18,51	14,70	13,94	+	13,39	4,80	25,00
96,02	9,75	+	15,61	12,71	8,62	7,23	10,19	20,83	19,13	18,89	15,62	9,10	16,26
61,45	9,30	+	19,14	11,85	7,44	11,02	19,45	18,25	11,85	+	18,86	9,33	25,00
82,47	9,93	+	+	+	4,29	8,38	18,18	+	+	8,37	8,47	4,71	10,10
81,09	11,12	+	21,39	13,53	7,62	9,30	15,11	+	19,63	9,43	+	8,30	20,00
95,14	12,24	+	10,37	11,83	+	8,82	15,46	15,71	14,98	12,50	17,99	7,22	23,12

a) *Variations des prix en fonction des zones d'observation.*

Pour tous les produits, sauf le riz, la moyenne des prix observés va généralement croissant, des marchés de brousse aux marchés urbains. C'est un phénomène normal correspondant à une demande de plus en plus importante en fonction du degré d'urbanisation du « marché », et parallèlement à une production « locale » de plus en plus réduite, devant être compensée par une « importation » de produit des régions avoisinantes.

Pour le riz, il se produit l'inverse : il est plus cher sur les marchés de brousse que sur les marchés urbains. La plus grande partie du riz commercialisé sur les marchés étant importée, ce produit supporte par conséquent des frais de transport de plus en plus élevés à mesure que le consommateur s'éloigne, et d'Abidjan, et d'un centre urbain de l'intérieur.

Les moyennes de prix par catégorie de marchés, laissent donc apparaître des tendances bien déterminées. Mais les observations par marché, à l'intérieur d'une même catégorie, indiquent souvent des écarts importants dans les prix d'un produit donné.

Ceci montre, qu'indépendamment des catégories de marchés, correspondant aux zones d'observation du plan de sondage, il existe des zones géographiques à l'intérieur desquelles les prix d'un même produit restent homogènes.

b) *Zones homogènes de prix.*

Pour deux produits (banane plantain et manioc), les moyennes de prix relevées sur les marchés-échantillons sont reportées sur les cartes ci-après. Le petit nombre de points d'observation (29), ne permet pas de délimiter ces zones d'une façon très précise. Toutefois, et sous cette réserve, ces cartes donnent par produit et par période de commercialisation, une idée de la répartition des prix dans l'espace.

4) *Importance des variations de prix.*

Les prix des produits vivriers se caractérisent par leur extrême instabilité. D'une période à l'autre, d'une zone à l'autre, mais aussi à l'intérieur de la même zone et pendant la même période, ils subissent des variations fréquentes, entraînant des écarts importants.

Le tableau n° C/94 donne, par période, les valeurs minima et maxima des prix observés dans chacune des zones ; le tableau n° C/95 donne par zone, les valeurs minima et maxima des prix observés au cours de chacune des périodes.

Ces tableaux permettent de saisir l'amplitude des variations du prix d'un produit donné. Ainsi, par exemple, le prix de la banane plantain, sur l'ensemble de la Région, et pendant la 1re période, va de 2,10 F à 14,48 F/CFA/kg (soit un écart de 1 à

EVOLUTION DES PRIX AU COURS DE L'ANNEE EN FONCTION DES PERIODES DE LA RECOLTE DES PRODUITS

Tableau C 93

Produit	zone	I° Période (prix moyen observé)			II° Période (prix moyen observé)				III° Période (prix moyen observé)				
		Oct.	Nov.	Dec.	Jan.	Fev.	Mars	Avril	Mai	Juin	Jui.	Aout	Sep.
Banane Plantain	B	5,83			7,37				9,38				
	R	4,55			5,49				8,84				
	SU	6,83			7,66				10,70				
	U	9,27			8,92				15,99				
(1) Récolte													
Igname Précoce	B	17,18			24,62				27,13				
	R	14,92			25,15				21,62				
	SU	21,08			23,36				26,51				
	U	19,04			24,63				28.86				
Récolte													
Igname Tardive	B	7,90			12,59				17,02				
	R	+			12,66				16,63				
	SU	13,09			13,68				13,13				
	U	13,00			15,51				16,83				
Récolte													
Manioc	B	3,54			5,01				4,76				
	R	3,94			4,76				5,06				
	SU	5,15			7,30				5,38				
	U	5,34			7,40				6,97				
Récolte													
Taro	B	7,77			7,56				7,15				
	R	4,54			6,75				6,89				
	SU	7,82			10,45				8,04				
	U	11,94			9,98				14,13				
Récolte													
Riz (décortiqué)	B	54,39			56,58				57,79				
	R	42,56			46,47				55,34				
	SU	43,75			46,54				45,23				
	U	44,26			44,08				45,09				
Récolte													
Maïs (grains)	B	16,88			18,64				15,28				
	R	13,88			15,62				17,45				
	SU	18,62			23,80				23,87				
	U	23,23			25,82				21,76				
Récolte													

(1) La banane plantain est récoltée toute l'année avec, toutefois, des périodes de "pointe", entre octobre et décembre principalement.

7 environ). De la même façon le prix de ce produit, au cours de l'année entière et à l'intérieur de la seule zone des marchés de brousse, varie entre 2,10 F et 27,15 F/CFA/kg (écart de 1 à 13 environ). Pour la banane, on le voit, les écarts sont donc extrêmement importants. Ils le sont aussi — bien qu'en des proportions diverses — pour les autres produits.

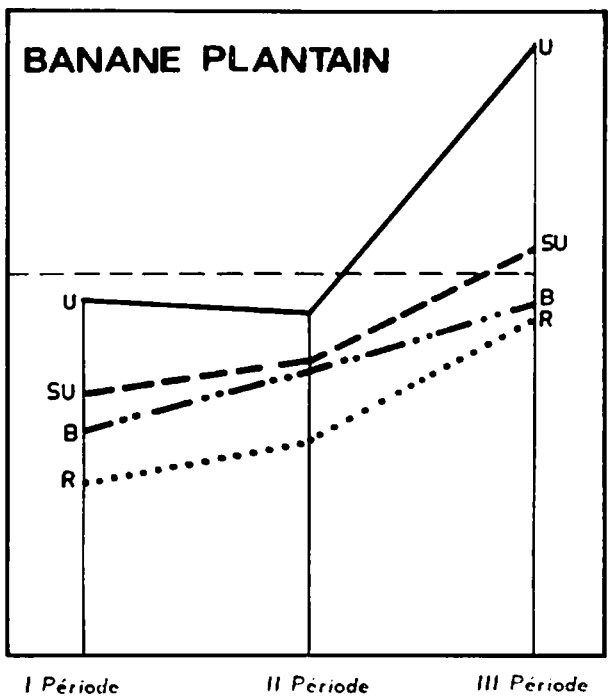
Pour avoir une idée plus précise de ces écarts, on a tenté de les chiffrer en reportant dans le tableau n° C/96 ci-après, par produit, par période et par zone d'observation :

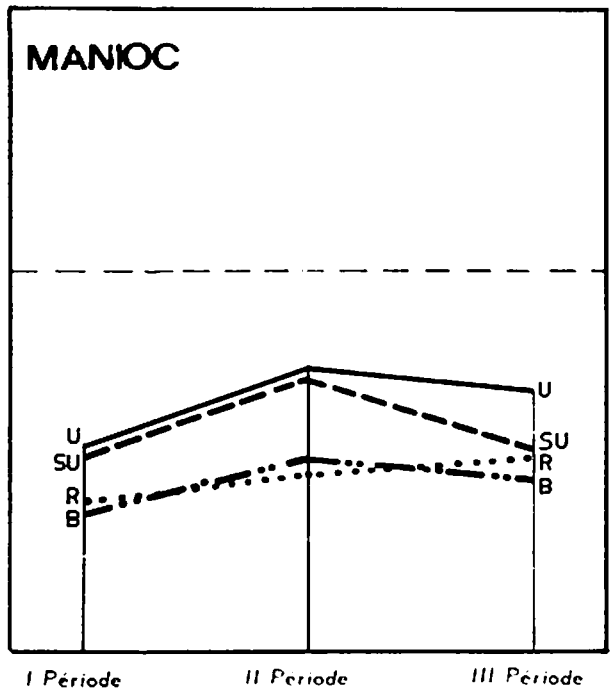
1° les moyennes des prix observés ;

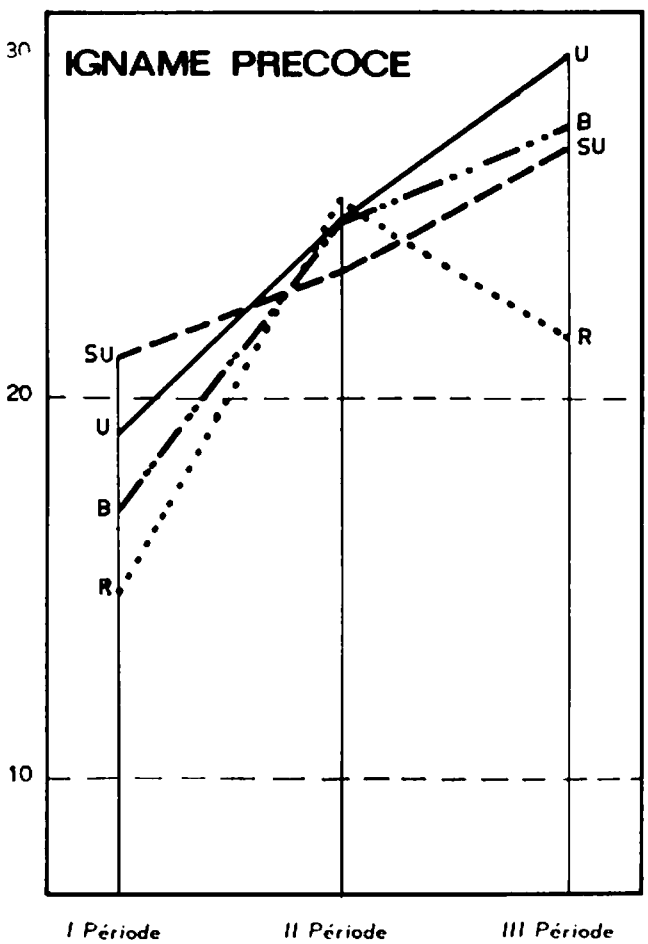
2° les écarts (en valeur absolue et en pourcentage) avec les prix de la zone de brousse (prix considérés comme prix « plancher » et assimilables aux prix à la production) ;

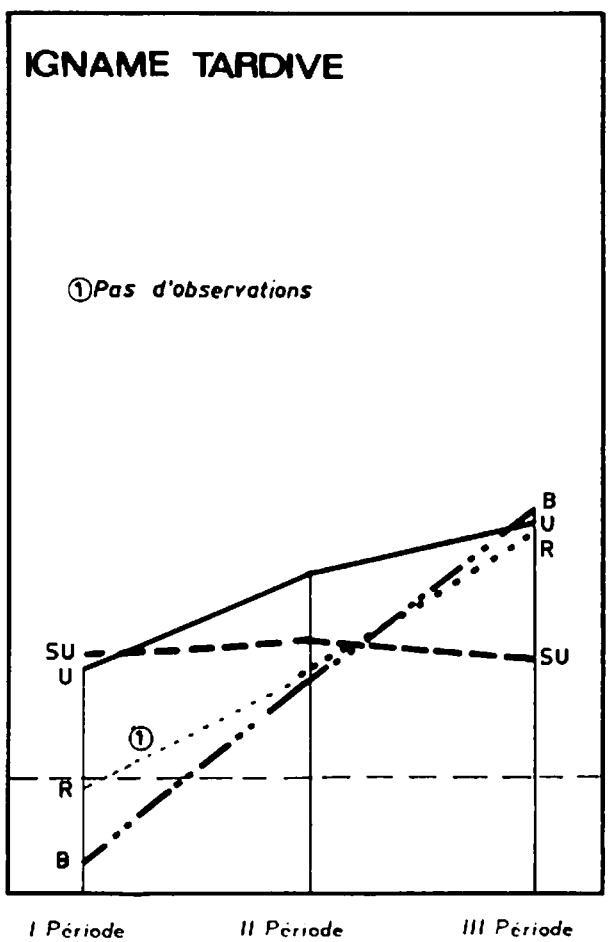
3° l'écart, par catégorie de marchés, entre les minima et les maxima observés au cours de l'année.

ÉVOLUTION DES PRIX EN FONCTION DES PÉRIODES DE L'ANNÉE
SUR LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE MARCHÉS









BANANE PLANTAIN

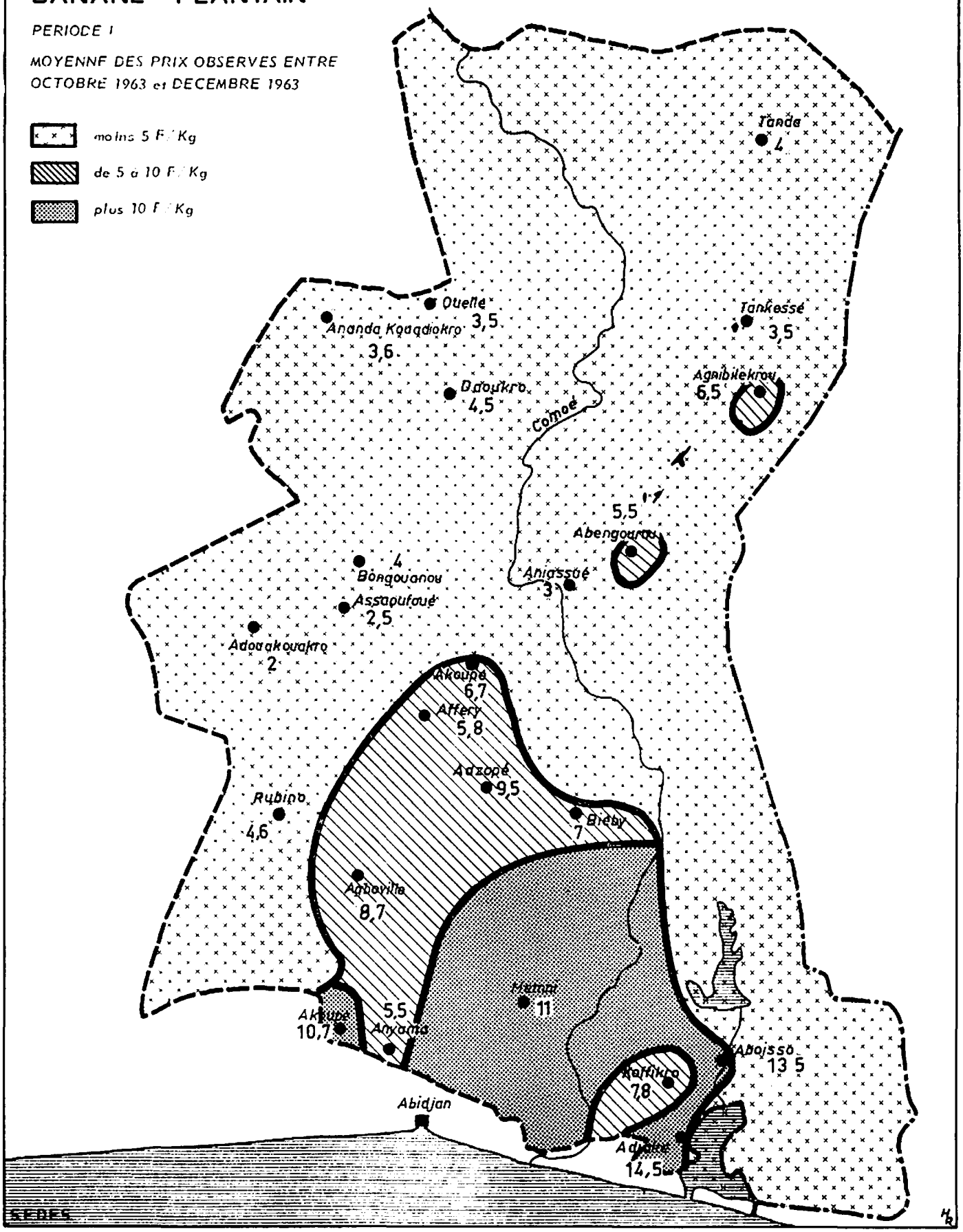
PERIODE I

MOYENNE DES PRIX OBSERVES ENTRE OCTOBRE 1963 et DECEMBRE 1963

moins 5 F / Kg

de 5 à 10 F / Kg

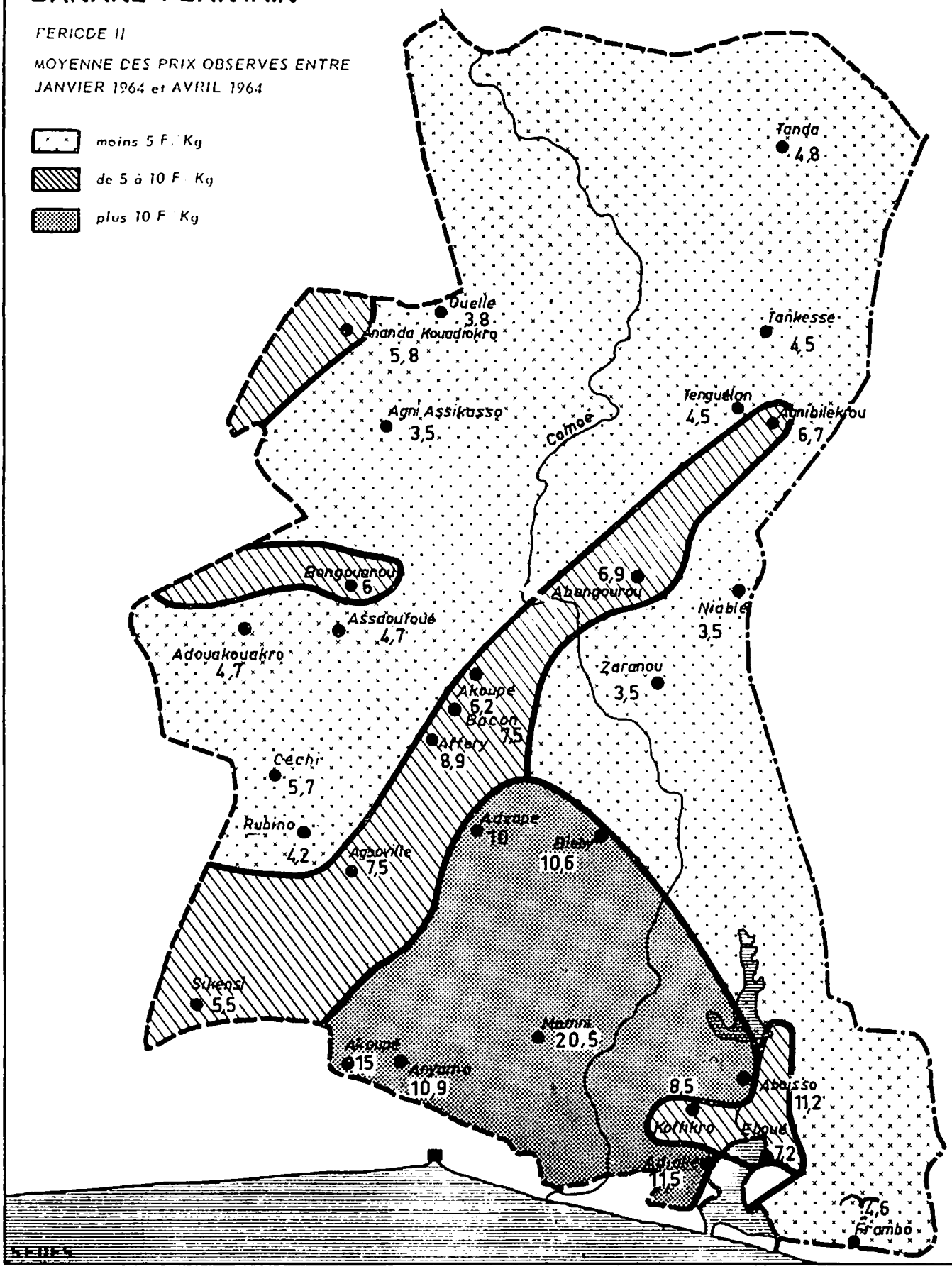
plus 10 F / Kg



BANANE PLANTAIN

PERIODE II

MOYENNE DES PRIX OBSERVES ENTRE JANVIER 1964 et AVRIL 1964



BANANE PLANTAIN

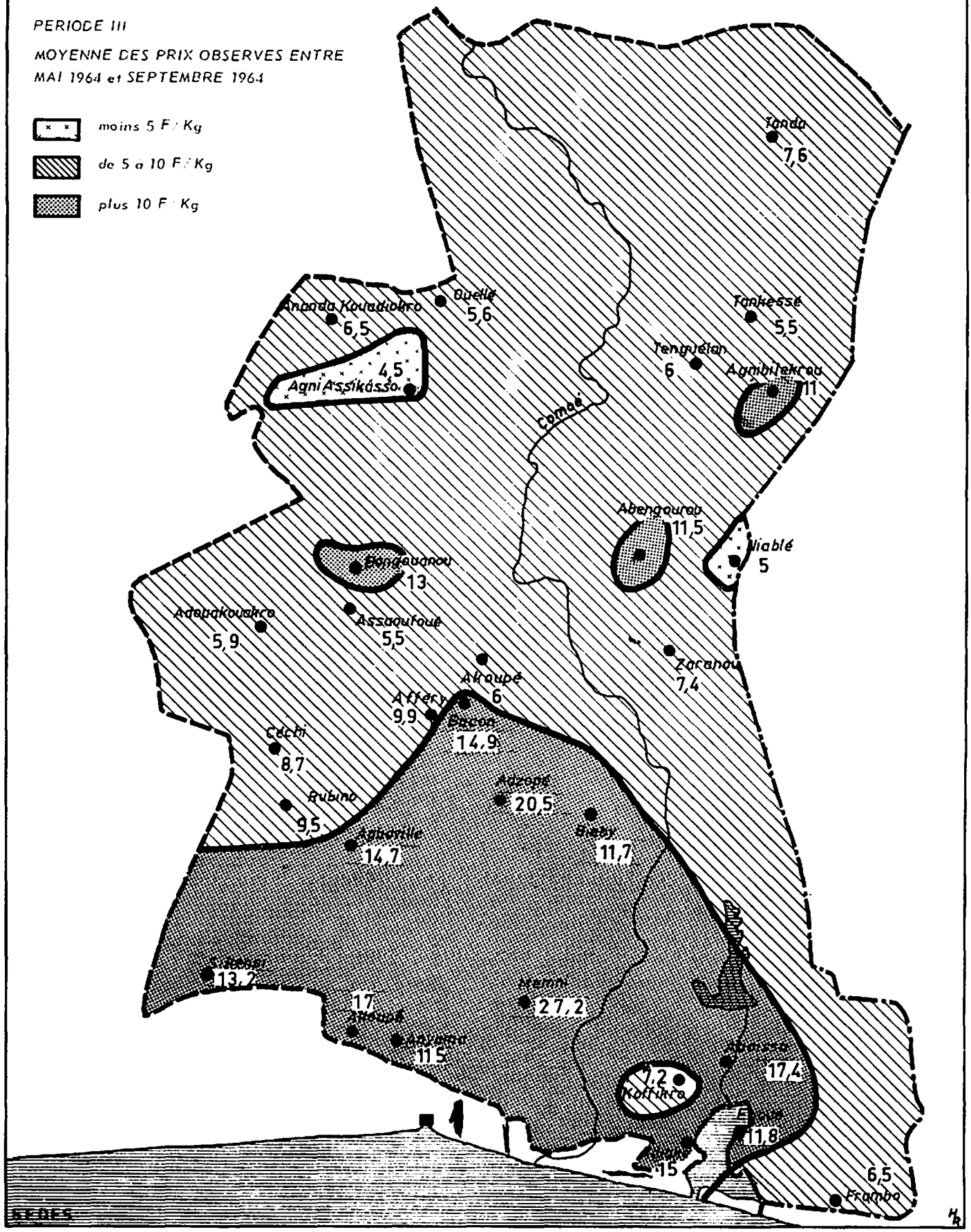
PERIODE III

MOYENNE DES PRIX OBSERVES ENTRE MAI 1964 et SEPTEMBRE 1964

moins 5 F / Kg

de 5 a 10 F / Kg

plus 10 F / Kg



MANIOC

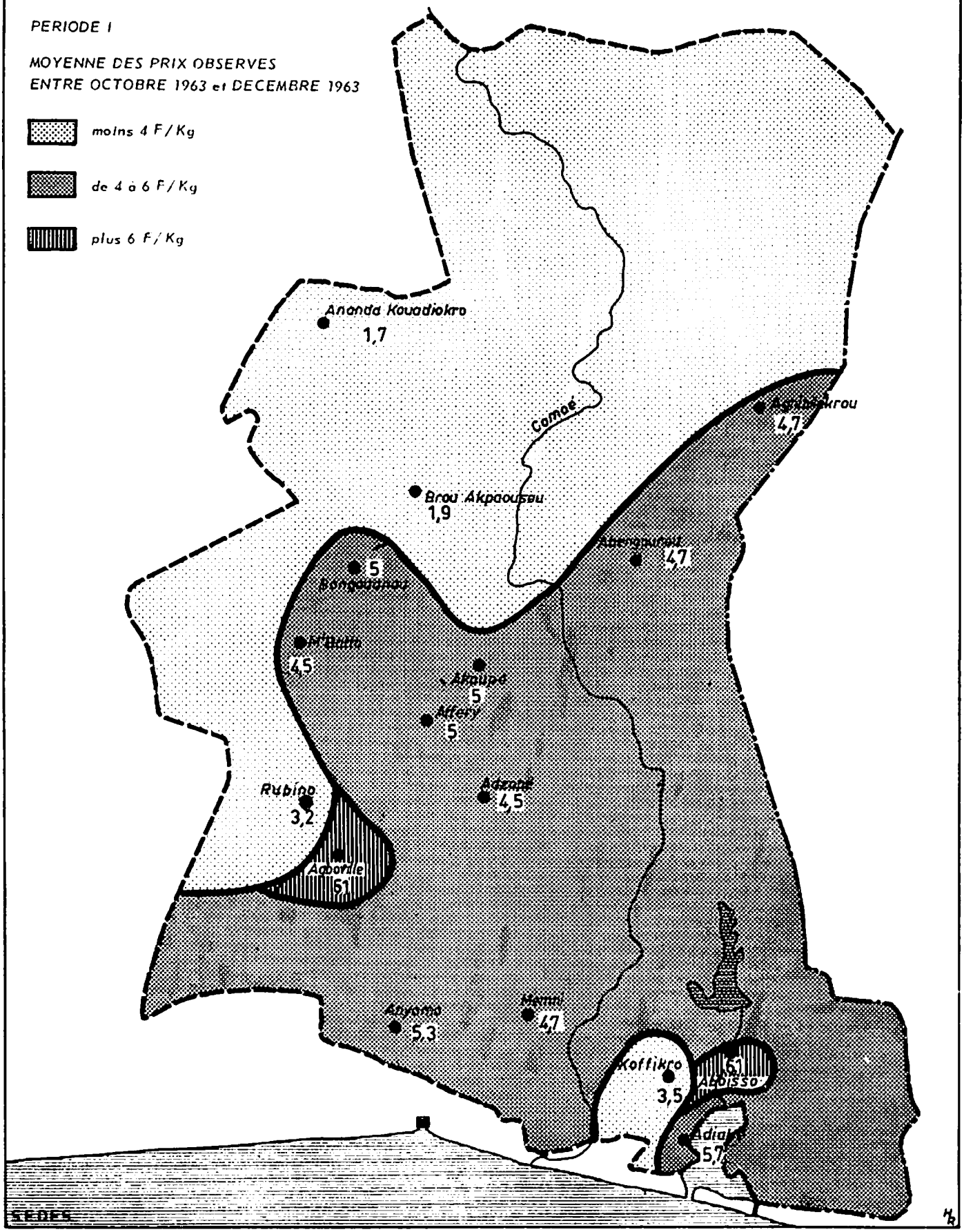
PERIODE I

MOYENNE DES PRIX OBSERVES
ENTRE OCTOBRE 1963 et DECEMBRE 1963

moins 4 F/Kg

de 4 à 6 F/Kg

plus 6 F/Kg



MANIOC

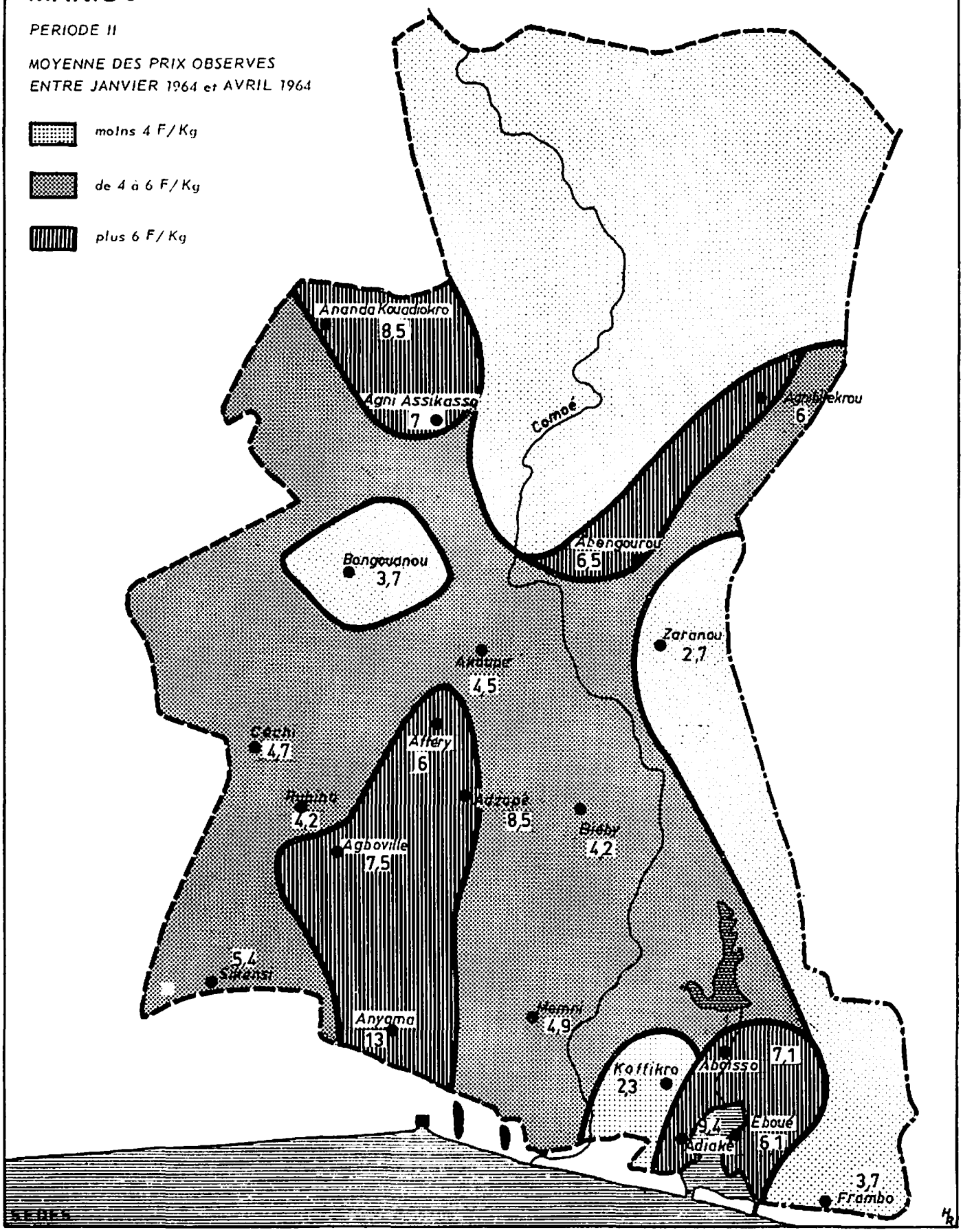
PERIODE II

MOYENNE DES PRIX OBSERVES ENTRE JANVIER 1964 et AVRIL 1964

moins 4 F/Kg

de 4 à 6 F/Kg

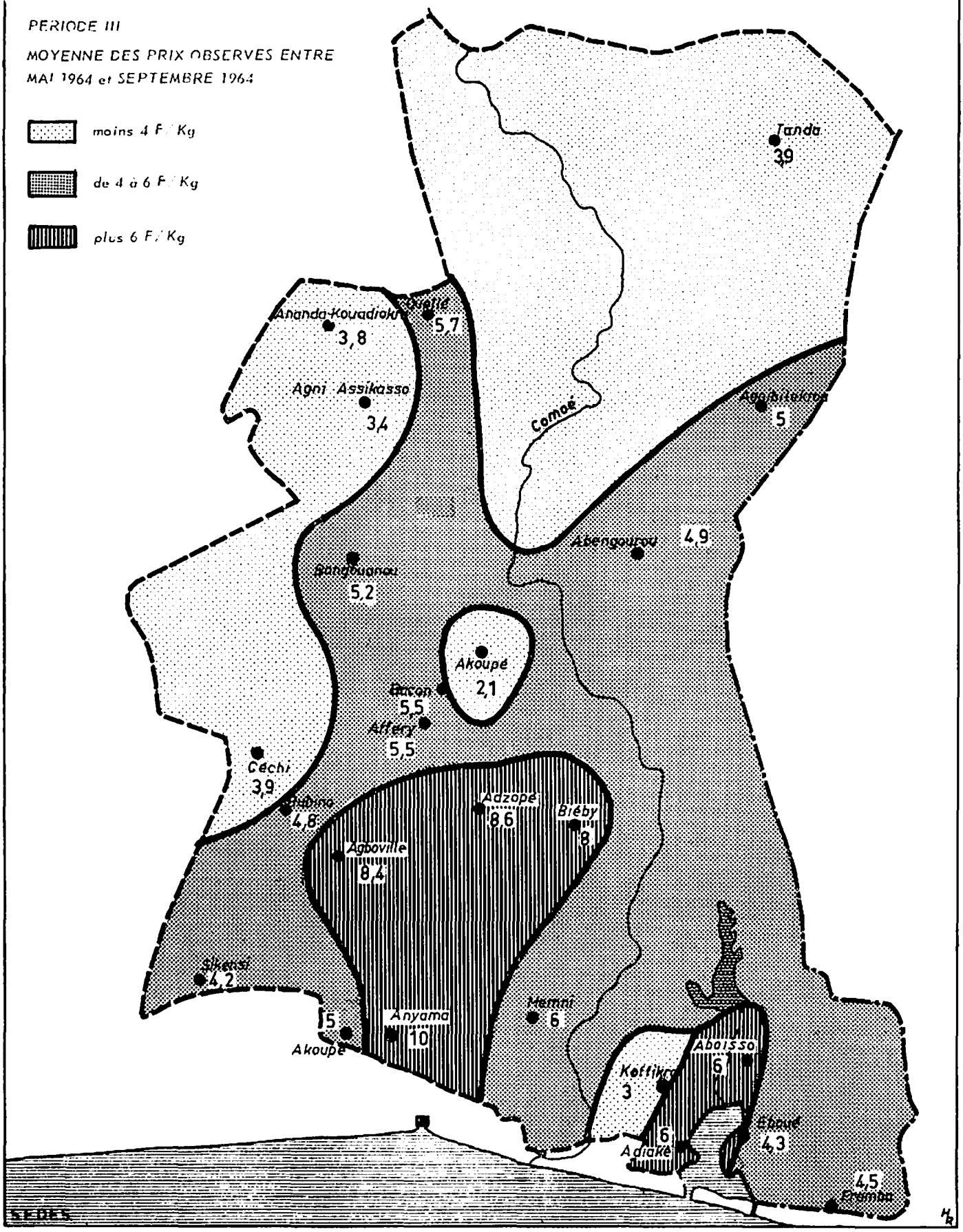
plus 6 F/Kg



MANIOC

PERIODE III

MOYENNE DES PRIX OBSERVES ENTRE MAI 1964 et SEPTEMBRE 1964



VARIATIONS GEOGRAPHIQUES DES PRIX OBSERVES (PAR PERIODE)

Tableau C 94 (Prix : Francs CFA/Kilog)

Produits / Prix observés / Périodes & Zones	Banane Plantain		Igname précoce		Igname tardif		Manioc		Taro		Riz décortiqué		Maïs (grains)	
	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés
Période I														
Zone urbaine	5,52	13,55	14,50	21,34	8,86	18,07	4,48	6,11	8,38	17,40	40,00	48,48	14,28	30,53
Zone semi-urbaine	3,98	14,48	16,30	32,25	8,84	20,37	4,73	7,97	5,45	12,30	37,17	57,47	11,53	25,42
Zone rurale	3,35	5,71	9,43	20,42	+	+	3,20	4,68	3,78	5,31	41,66	43,47	13,88	13,88
Zone de brousse	2,10	11,16	9,15	32,46	7,90	7,90	1,65	4,67	4,50	14,77	46,87	64,30	8,77	25,00
Ens. Région S-E	2,10	14,48	9,15	32,46	7,90	20,37	1,65	7,97	3,78	17,40	37,17	64,30	8,77	30,53
Période II														
Zone urbaine	6,90	11,20	19,40	28,95	12,40	19,30	6,50	8,45	7,10	12,60	40,80	50,25	25,00	26,95
Zone semi-urbaine	4,72	11,57	17,90	26,18	8,78	18,04	3,67	12,96	6,46	16,49	44,11	49,83	23,80	23,80
Zone rurale	3,44	8,87	18,03	31,63	10,26	17,44	2,70	6,11	3,64	10,63	45,19	47,62	15,62	15,62
Zone de brousse	3,42	20,50	15,59	38,14	5,61	28,75	2,30	8,47	3,76	14,36	46,93	65,33	13,11	25,65
Ens. Région S-E	3,42	20,50	15,59	38,14	5,61	28,75	2,30	12,96	3,64	16,49	40,80	65,33	13,11	26,95
Période III														
Zone urbaine	11,52	20,45	24,50	36,13	13,40	19,30	4,88	8,54	7,83	21,98	42,32	48,69	15,52	26,73
Zone semi-urbaine	6,09	15,02	19,11	33,50	10,42	16,43	2,12	9,97	3,85	12,15	42,36	48,54	21,42	26,33
Zone rurale	5,61	11,77	21,32	21,93	11,34	30,94	4,25	5,71	3,92	8,71	46,61	66,66	17,45	17,45
Zone de brousse	4,39	27,15	23,62	34,86	12,64	27,84	3,01	7,91	3,81	13,76	50,00	65,78	8,84	24,90
Ens. Région S-E	4,39	27,15	19,11	36,13	10,42	30,94	2,12	9,97	3,81	21,98	42,32	66,66	8,84	26,73

VARIATIONS ANNUELLES DES PRIX OBSERVES (PAR ZONE)

Tableau C 95 Prix : Francs CFA/Kilog

Produits / Prix observés / Zones & Périodes	Banane Plantain		Igname précoce		Igname tardive		Manioc		Taro		Riz décortiqué		Maïs (grains)	
	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés	Min. observés	Max. observés
Zone Urbaine														
Période I	5,52	13,55	14,50	21,34	8,86	18,07	4,48	6,11	8,38	17,40	40,00	48,48	14,28	30,53
Période II	6,90	11,20	19,40	28,95	12,40	19,30	6,50	8,45	7,10	12,60	40,00	50,25	25,00	26,95
Période III	11,52	20,45	24,50	36,13	13,40	19,30	4,88	8,54	7,83	21,98	42,32	48,69	15,52	26,73
Ensemble année	5,52	20,45	14,50	36,13	8,86	19,30	4,48	8,54	7,10	21,98	40,00	50,25	14,28	30,53
Zone Semi-Urbaine														
Période I	3,98	14,48	16,30	32,25	8,84	20,37	4,73	7,97	5,45	12,30	37,17	57,47	11,53	25,42
Période II	4,72	11,57	17,90	26,18	8,78	18,04	3,67	12,96	6,46	16,49	44,11	49,83	23,80	23,80
Période III	6,09	15,02	19,11	33,50	10,42	16,43	2,12	9,97	3,85	12,15	42,36	48,54	21,42	26,33
Ensemble année	3,98	15,02	16,30	33,50	8,78	20,37	2,12	12,96	3,85	16,49	37,17	57,47	11,53	16,33
Zone Rurale														
Période I	3,35	5,71	9,43	20,42	+	+	3,20	4,68	3,78	5,31	41,66	43,47	13,88	13,88
Période II	3,44	8,87	18,03	31,63	10,26	17,44	2,70	6,11	3,64	10,63	45,19	47,62	15,62	15,62
Période III	5,61	11,77	21,32	21,93	11,34	30,94	4,25	5,71	3,92	8,71	46,61	66,66	17,45	17,45
Ensemble année	3,35	11,77	9,43	31,63	10,26	30,94	2,70	6,11	3,64	10,63	41,66	66,66	13,88	17,45
Zone Brousse														
Période I	2,10	11,16	9,15	32,46	7,90	7,90	1,65	4,67	4,50	14,77	46,87	64,30	8,77	25,00
Période II	3,42	20,50	15,59	38,14	5,61	28,75	2,30	8,47	3,76	14,36	46,93	65,33	13,11	25,65
Période III	4,39	27,15	23,62	34,86	12,64	27,84	3,01	7,91	3,81	13,76	50,00	65,78	8,84	24,90
Ensemble année	2,10	27,15	9,15	38,14	5,61	27,84	1,65	8,47	3,76	14,77	46,87	65,78	8,77	25,65

VARIATION ANNUELLE DES PRIX DE DETAIL DE 7 PRODUITS VIVRIERS EN FONCTION DES PERIODES ET DES ZONES DE COMMERCIALISATION (MOYENNE DES PRIX AU NIVEAU ZONES D'OBSERVATION).

Tableau C 96

Evolution suivant la période / Produits et zones de commercialis.	I° PERIODE (octobre-décembre)			II° PERIODE (janvier-avril)			III° PERIODE (mai-septembre)			Différence entre les Min. et les Max. au cours de l'année	
	Prix en F/CFA/Kg	différence en ± par rapport à la zone de brousse		Prix en F/CFA/Kg	différence en ± par rapport à la zone de brousse		Prix en F/CFA/Kg	différence en ± par rapport à la zone de brousse			
		F/CFA/kg	%		F/CFA/kg	%		F/CFA/kg	%	F/CFA/kg	%
Banane plantain											
zone de brousse	5,83	-	-	7,37	-	-	9,38	-	-	3,55	60,9
zone rurale	4,55	- 1,28	- 21,90	5,49	- 1,88	- 25,50	8,84	- 0,54	- 5,70	4,29	94,3
zone semi-urb...	6,83	+ 1,00	+17,10	7,66	+ 0,29	+ 3,90	10,70	+ 1,32	+14,10	3,87	56,6
zone urbaine	9,27	+ 3,44	+59,00	8,92	+ 1,55	+21,00	15,99	+ 6,61	+70,50	7,07	79,3
Igname précoce											
zone de brousse	17,18	-	-	24,62	-	-	27,13	-	-	9,95	57,9
zone rurale	14,92	- 2,26	- 13,10	25,15	+ 0,53	+ 2,10	21,62	- 5,51	- 20,30	10,23	68,5
zone semi-urb...	21,08	+ 3,90	+22,70	23,36	- 1,26	- 5,10	26,51	- 0,62	- 2,30	5,43	25,7
zone urbaine	19,04	+ 1,86	+10,80	24,63	0	0	28,86	+ 1,73	+ 6,40	9,82	51,6
Igname tardive											
zone de brousse	7,90	-	-	12,59	-	-	17,02	-	-	9,12	115,4
zone rurale	+	-	-	12,66	+ 0,07	+ 0,50	16,63	- 0,39	- 2,30	+	+
zone semi-urb...	13,09	+ 5,19	+65,70	13,68	+ 1,09	+ 8,60	13,13	- 3,89	- 22,80	0,59	4,5
zone urbaine	13,00	+ 5,10	+64,50	15,51	+ 2,92	+23,20	16,83	- 0,19	- 1,10	3,83	29,5
Manioc											
zone de brousse	3,54	-	-	5,01	-	-	4,76	-	-	1,47	41,5
zone rurale	3,94	+ 0,40	+11,30	4,76	- 0,25	- 5,00	5,06	+ 0,30	+ 6,30	1,12	28,4
zone semi-urb...	5,15	+ 1,61	+45,50	7,30	+ 2,29	+45,70	5,38	+ 0,62	+13,00	2,15	41,7
zone urbaine	5,34	+ 1,80	+50,80	7,40	+ 2,39	+47,70	6,97	+ 2,21	+46,40	2,06	38,6
Taro											
zone de brousse	7,77	-	-	7,56	-	-	7,15	-	-	0,62	8,7
zone rurale	4,54	- 3,23	- 41,60	6,75	- 0,81	- 10,70	6,89	- 0,26	- 3,60	2,35	51,7
zone semi-urb...	7,82	+ 0,05	+ 0,60	10,45	+ 2,89	+38,20	8,04	+ 0,89	+12,40	2,63	33,6
zone urbaine	11,94	+ 4,17	+53,60	9,98	+ 2,42	+32,00	14,13	+ 6,98	+97,60	4,15	41,6
Riz											
zone de brousse	54,39	-	-	56,58	-	-	57,79	-	-	3,40	6,2
zone rurale.....	42,56	- 11,83	- 21,70	46,47	- 10,11	- 17,80	55,34	- 2,45	- 4,20	12,78	30,0
zone semi-urb...	43,75	- 10,64	- 19,50	46,54	- 10,04	- 17,70	45,23	- 12,56	- 21,70	2,79	6,4
zone urbaine	44,26	- 10,13	- 18,60	44,08	- 12,50	- 22,10	45,09	- 12,70	- 21,90	1,01	2,3
Maïs											
zone de brousse	16,88	-	-	18,64	-	-	15,28	-	-	3,36	21,9
zone rurale	13,88	- 3,00	- 17,70	15,62	- 3,02	- 16,20	17,45	+ 2,17	+14,20	3,57	25,7
zone semi-urb...	18,62	+ 1,74	+10,30	23,80	+ 5,16	+27,70	23,87	+ 8,59	+56,20	5,25	28,2
zone urbaine	23,23	+ 6,35	+37,60	25,82	+ 7,18	+38,50	21,76	+ 6,48	+42,40	4,06	18,6

On remarque que pour un produit, cet écart (en %) est quelquefois très différent selon la catégorie de marchés considérée. Les écarts annuels les plus grands sont généralement observés sur les marchés de brousse, et les marchés ruraux. Mais, là encore, rien ne semble obéir à des règles rigides.

En définitive, les prix de détail des produits vivriers se caractérisent actuellement par une extrême instabilité, les variations étant dans la plupart des cas incohérentes, voire même anarchiques.

Cette incohérence est la résultante de facteurs très divers. Certains sont inhérents au mode de commercialisation des produits, et ne pourront être totalement supprimés que par une transformation complète des habitudes de vente (adoption d'unités de « poids » et non plus d'unités de « prix », cela entraînant la vulgarisation des instruments de pesée et la mise en place d'un service de contrôle efficace).

Les autres facteurs, d'ordre économique, ceux-là, ne verront leurs effets s'atténuer que lorsque sera mis sur pied un système rationnel de commercialisation des produits vivriers. En assurant un équilibre entre les zones de production et les centres de consommation, au moyen de marchés de gros, assurant le groupage, le stockage et la répartition des produits, ce système permettrait de tendre vers une uniformisation des prix à un niveau assurant à la fois la satisfaction des producteurs et celle des consommateurs.

B. - *Les prix des produits de l'élevage et de la pêche.*

1) *Les produits de l'élevage.* Ces produits comprennent essentiellement les volailles, la viande de

Tableau C 97

Moyenne des prix observés / Marchés-échantillons P.	Poulet (vivant)			Coq (vivant)			Pintade (vivante)			Mouton (viande)		
	1° P.	2° P.	3° P.	1° P.	2° P.	3° P.	1° P.	2° P.	3° P.	1° P.	2° P.	3° P.
A/ Zone urbaine												
- Abengourou	271	243	258	248	240	273	271	277	320	300	259	291
- Aboisso	352	322	375	+	287	260	+	330	370	300	269	300
- Adzopé	240	323	306	300	230	269	+	247	243	243	250	250
- Agboville	190	299	287	200	270	279	231	275	345	300	300	215
Moyenne des prix unitaires observés par périodes dans la zone urbaine	263	297	306	249	257	270	251	282	319	285	269	264
B/ Zone semi-urbaine												
- Adiake	233	+	+	246	+	+	+	+	+	250	+	+
- Agnibilekrou	194	271	255	171	262	248	272	308	294	250	250	250
- Akoupé-Nord	303	332	304	259	318	264	348	288	286	300	285	200
- Anyama	329	391	326	286	382	309	291	357	+	300	300	250
- Bongouanou	+	341	225	+	300	188	+	308	278	+	240	250
- Tanda	+	185	285	+	218	292	335	273	319	+	300	+
Moyenne des prix unitaires observés par périodes dans la zone semi-urbaine	265	304	279	240	296	260	311	306	294	275	275	237
C/ Zone rurale												
- Affery	+	385	+	+	279	+	+	+	+	300	233	300
- Eboue	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
- Ouelle	+	+	293	+	333	275	+	+	333	+	200	250
- Rubino	357	305	286	266	305	242	278	283	250	+	250	250
- Zaranou	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Moyenne des prix unitaires observés par périodes dans la zone rurale	357	345	289	266	305	258	278	283	291	300	227	266
D/ Zone de brousse												
- Niable	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	300	300
- Koffikro	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
- Frambo	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	250	300
- Bacon	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
- Bieby	+	+	+	+	312	+	+	+	+	+	+	+
- Sechi	+	312	+	+	214	+	+	349	+	+	+	+
- Tenguelan	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	300	+
- Memni	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
- Akoupé-Sud	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
- Ananda-Kouadiokro	+	235	+	+	238	+	+	+	+	+	250	250
- Assaoufoue	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	250	+
- Ania-Assikasso	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	250	250
- Adoua-Kouakro	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
- Tankesse	+	+	+	+	+	+	+	241	+	+	+	+
Moyenne des prix unitaires observés par périodes dans la zone brousse	+	273	+	+	255	+	+	295	+	+	266	275

(1) Prix à la pièce

(MOYENNES DES OBSERVATIONS PAR PERIODES ET PAR MARCHES 1963-1964)

(Prix F/CFA/Kilog)

Bœuf (viande)			Cabri (viande)			Oeufs (1)			Escargots (frais)			Escargots (fumés)		
1° P.	2° P.	3° P.	1° P.	2° P.	3° P.	1° P.	2° P.	3° P.	1° P.	2° P.	3° P.	1° P.	2° P.	3° P.
200	205	200	250	294	275	11,25	12,50	12,50	+	+	52	+	+	120
225	235	210	+	250	300	15,00	12,50	12,50	38	58	66	+	+	275
200	200	206	243	+	250	+	12,50	12,50	36	55	47	136	+	179
200	200	212	300	300	288	+	12,50	12,50	38	37	34	166	166	+
206	210	207	264	281	278	13,12	12,50	12,50	37	50	50	151	166	191
200	+	250	+	+	+	12,50	12,50	+	57	+	31	+	+	+
200	200	200	250	+	250	+	12,50	12,50	+	+	54	+	+	265
200	200	187	+	300	300	7,50	10,00	10,00	48	33	47	93	+	107
200	175	225	+	+	+	10,00	15,00	12,50	+	53	+	+	+	+
227	170	212	+	+	250	12,50	12,50	12,50	32	31	36	+	+	+
200	200	225	+	+	+	+	8,33	8,33	+	70	+	234	+	339
204	189	216	250	300	266	10,62	11,80	11,16	46	47	42	163	+	237
200	189	225	300	300	300	+	12,50	12,50	+	30	58	98	159	176
+	+	+	+	+	+	+	12,50	12,50	+	67	46	+	+	+
+	195	200	+	+	250	+	10,00	8,33	+	18	35	+	114	+
200	200	200	+	+	250	+	10,00	10,00	38	+	+	+	+	+
+	+	+	+	+	+	+	12,50	12,50	+	+	+	+	+	+
200	195	208	300	300	266	+	11,50	11,16	38	38	46	98	136	176
+	292	225	+	+	300	+	12,50	12,50	+	+	+	+	+	+
250	+	200	+	+	+	+	12,50	12,50	+	+	31	+	+	+
+	+	+	+	+	300	+	12,50	15,00	+	+	+	+	+	+
+	200	+	+	+	+	+	12,50	+	+	+	+	+	+	297
+	200	+	+	+	+	+	+	12,50	49	60	42	312	298	356
+	200	200	+	+	+	+	8,33	8,33	+	42	30	+	+	+
+	167	+	+	+	+	+	+	12,50	+	+	+	+	+	+
200	200	+	+	+	+	+	12,50	12,50	+	+	36	+	+	+
+	200	225	+	+	+	8,33	12,50	8,33	14	45	21	+	385	+
+	200	200	+	+	250	15,00	15,00	11,25	+	22	20	+	+	+
+	205	250	+	+	+	12,50	10,00	12,50	43	50	+	200	+	+
+	200	+	+	+	+	+	10,00	11,25	+	14	14	+	+	+
+	+	+	+	+	+	10,00	+	10,00	+	+	+	+	+	+
+	200	200	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
225	205	214	+	+	283	11,45	11,83	11,59	35	39	28	256	341	326

boucherie (6) et les œufs. Il a cependant été inclus dans cette catégorie les escargots (frais et fumés) qui sont, plus exactement, un produit de ramassage. Toutefois leur consommation dans la Région étant importante, les prix en ont été suivis en même temps que les autres produits d'origine animale.

Les prix de ces produits ont été observés de la même façon que ceux des produits vivriers. Ils l'ont été sur les mêmes marchés et pendant la même période.

Les résultats de ces observations sont reportés dans le tableau n° C/97 (page précédente).

(6) Les prix du bétail sur pied sont donnés dans la 1re Partie - Titre I - Chapitre II.

VARIATION ANNUELLE DES PRIX DE DETAIL DES PRODUITS DE L'ELEVAGE EN FONCTION DES ZONES DE COMMERCIALISATION (MOYENNE DES PRIX AU NIVEAU DES ZONES D'OBSERVATIONS)

Tableau C 98 (Prix F. CFA/kilog.)

Evolution suivant la période / Produits et zones de commercialisation	Ier période (octobre - décembre)			IIe période (janvier - avril)			IIIe période (mai - septembre)			Différence entre les minima et les maxima au cours de l'année	
	Prix en F.CFA/kg	Différence en + par rapport à la zone urbaine		Prix en F.CFA/kg	Différence en ± par rapport à la zone urbaine		Prix en F.CFA/kg	Différence en ± par rapport à la zone urbaine			
		F.CFA/kg	%		F.CFA/kg	%		F.CFA/kg	%	F.CFA/kg	%
Poulet (vivant)											
Zone de brousse	+	-	-	273	- 24	- 8,1	+	-	-	+	+
Zone rurale	357	+ 94	+35,7	345	+ 48	+ 16,2	289	- 17	- 5,5	68	23,5
Zone semi-urbaine	265	+ 2	+ 0,8	304	+ 7	+ 2,3	279	- 27	- 8,8	39	14,7
Zone urbaine	263	-	-	297	-	-	306	-	-	43	16,3
Coq (vivant)											
Zone de brousse	+	-	-	255	- 2	- 0,8	+	-	-	+	+
Zone rurale	266	+ 17	+ 6,8	305	+ 48	+ 18,7	258	- 12	- 4,4	47	18,2
Zone semi-urbaine	240	- 9	- 3,6	296	+ 39	+ 15,2	260	- 10	- 3,7	56	23,3
Zone urbaine	249	-	-	257	-	-	270	-	-	21	8,4
Pintade (vivante)											
Zone de brousse	+	-	-	295	+ 13	+ 4,6	+	-	-	+	+
Zone rurale	278	+ 27	+10,7	283	+ 1	+ 0,3	291	- 28	- 8,8	13	4,7
Zone semi-urbaine	311	+ 60	+23,9	306	+ 24	+ 8,5	294	- 25	- 7,8	17	5,8
Zone urbaine	251	-	-	282	-	-	319	-	-	68	27,1
Mouton (viande)											
Zone de brousse	+	-	-	266	- 3	- 1,1	275	+ 11	+ 4,2	+	+
Zone rurale	300	+ 15	+ 5,3	227	- 42	- 15,6	266	+ 2	+ 0,7	73	32,1
Zone semi-urbaine	275	- 10	- 3,5	275	+ 6	+ 2,2	237	- 27	- 10,2	38	16,0
Zone urbaine	285	-	-	269	-	-	264	-	-	21	7,9
Bœuf (viande)											
Zone de brousse	225	+ 19	+ 9,2	205	- 5	- 2,4	214	+ 7	+ 3,4	20	9,7
Zone rurale	200	- 6	- 2,9	195	- 15	- 7,1	208	+ 1	+ 0,5	13	6,7
Zone semi-urbaine	204	- 2	- 1,0	189	- 21	- 10,0	216	+ 9	+ 4,3	27	14,3
Zone urbaine	206	-	-	210	-	-	207	-	-	4	1,9
Cabri (viande)											
Zone de brousse	+	-	-	-	-	-	283	+ 5	+ 1,8	+	+
Zone rurale	300	+ 36	+13,6	300	+ 19	+ 6,8	266	- 12	- 4,3	34	12,8
Zone semi-urbaine	250	- 14	- 5,3	300	+ 19	+ 6,8	266	- 12	- 4,3	50	20,0
Zone urbaine	264	-	-	281	-	-	278	-	-	17	6,4
Œufs (1)											
Zone de brousse	11,45	- 1,67	- 12,7	11,83	- 0,67	- 5,4	11,59	- 0,91	- 7,3	0,38	3,3
Zone rurale	+	-	-	11,50	- 1,00	- 8,0	11,16	- 1,34	- 10,7	+	+
Zone semi-urbaine	10,62	- 2,50	- 19,0	11,80	- 0,70	- 5,6	11,16	- 1,34	- 10,7	1,18	11,1
Zone urbaine	13,12	-	-	12,50	-	-	12,50	-	-	0,62	5,0
Escargots (frais)											
Zone de brousse	35	- 2	- 5,4	39	- 11	- 22,0	28	- 22	- 44,0	11	39,3
Zone rurale	38	+ 1	+ 2,7	38	- 12	- 24,0	46	- 4	- 8,0	8	21,1
Zone semi-urbaine	46	+ 9	+ 24,3	47	- 3	- 6,0	42	- 8	- 16,0	5	11,9
Zone urbaine	37	-	-	50	-	-	50	-	-	13	35,1
Escargots (fumés)											
Zone de brousse	256	+105	+69,5	341	+175	+105,4	326	+135	+70,7	85	33,2
Zone rurale	98	- 53	- 35,1	136	- 30	- 18,1	176	- 15	- 7,8	78	79,6
Zone semi-urbaine	163	+ 12	+ 7,9	+	-	-	237	+ 46	+ 24,1	+	+
Zone urbaine	151	-	-	166	-	-	191	-	-	40	26,5

(1) Prix à la pièce

On constate tout d'abord que ces produits, sauf la viande de bœuf et les œufs, font l'objet de transactions de moins en moins fréquentes, à mesure que l'importance du marché diminue. De nombreuses observations n'ont pu être faites sur la plupart des marchés de brousse, car à aucun moment de l'enquête ces produits n'y ont été trouvés. C'est un phénomène général, et normal sur les petits marchés. Les transactions sont moins diversifiées et moins nombreuses que sur les marchés des centres urbains du fait de l'importance de l'autoconsommation. On peut déjà le remarquer dans les relevés des prix des produits vivriers, mais cela est encore plus net lorsqu'il s'agit des produits d'origine animale. De ce fait, les prix observés sur les marchés de brousse n'offrent pas toutes les garanties de précision souhaitables.

On constate enfin que les prix sont relativement stables dans le temps. Le tableau n° C/98, donnant en valeur et en pourcentage les variations annuelles des prix en fonction des zones de commercialisation, montre que les écarts entre les minima et les maxima observés au cours de l'année sont moins importants que pour les produits vivriers.

Le tableau suivant montre que les variations des prix dans l'espace sont, elles aussi, relativement peu importantes, pour l'ensemble des produits (sauf pour les escargots, et en particulier les escargots fumés). Ces variations sont par contre très irrégulières, en fonction des périodes de commercialisation. Ainsi pour les volailles, les écarts les plus importants se situent à la première période (pour les poulets, l'écart, par rapport au prix minimum observé atteint 35,7 %) tandis que les plus grandes différences s'observent à la 2e période pour les viandes de mouton et de bœuf.

VARIATION DES PRIX DANS L'ENSEMBLE DE LA REGION, EN FONCTION DES PERIODES DE COMMERCIALISATION.

Tableau C 99 (Prix : F CFA / Kilog.)

Evolution des prix dans l'ensemble de la Région en fonction des périodes / Produits	DIFFERENCE ENTRE LES MINIMA ET LES MAXIMA OBSERVES SUR L'ENSEMBLE DE LA REGION															
	1° Période				2° Période				3° Période				Ensemble Année			
	Mini obs.	Maxi obs.	Ecart Valeur	Ecart %	Mini obs.	Maxi obs.	Ecart Valeur	Ecart %	Mini obs.	Maxi obs.	Ecart Valeur	Ecart %	Mini obs.	Maxi obs.	Ecart Valeur	Ecart %
POULET (vivant)	263	357	94	35,7	273	345	72	26,4	279	306	27	9,7	263	357	94	35,7
COQ (vivant)	240	266	26	10,8	255	305	50	19,6	258	270	12	4,6	240	305	65	27,1
PINTADE (vivante)	251	311	60	23,9	282	306	24	8,5	291	319	28	9,6	251	319	68	27,1
MOUTON (viande)	275	300	25	9,1	227	275	48	21,1	237	275	38	16,0	227	300	73	32,1
BOEUF (viande)	200	225	25	12,5	189	210	21	11,1	207	216	9	4,3	189	225	36	19,0
CABRI (viande)	250	300	50	20,0	281	300	19	6,8	266	283	17	6,4	250	300	50	20,0
OEUFS (1)	10,62	13,12	2,50	23,5	11,50	12,50	1,00	8,7	11,16	12,50	1,34	12,0	10,62	13,12	2,50	23,5
ESCARGOTS (frais)	35	46	11	31,4	38	50	12	31,6	28	50	22	78,6	28	50	22	78,6
ESCARGOTS (fumés)	98	256	158	161,2	136	341	205	150,7	176	326	150	85,2	98	341	243	247,9

(1) Prix à la pièce

2) *Les poissons.* Pour les poissons, pratiquement toujours vendus au tas (rarement à la pièce), les relevés des prix ont été effectués de la même façon que ceux des produits vivriers.

Toutefois, aucune observation n'ayant été faite entre octobre et décembre 1963 (hors-enquête), les moyennes des prix, reportées dans le tableau C/100 ne sont valables que pour la durée de l'enquête « marché » (janvier-septembre 1964) correspondant à la 2e et à la 3e période.

De plus, des difficultés particulières se sont présentées lors des relevés des prix. La première tenait aux origines bien distinctes des poissons commercialisés dans la région. Il fallait, en effet, considérer, d'une part, les prix des poissons importés (Mali) et d'autre part, les prix des poissons « nationaux » (Abidjan, Lagune, et poissons de rivière pêchés dans la Région). La seconde difficulté résidait dans la multitude de noms vernaculaires servant à distinguer, selon l'ethnie du vendeur et de l'acheteur, les différentes variétés de poissons mis en vente. Il a donc fallu procéder à un inventaire des différentes désignations, puis à leur classement par dialecte, en regroupant sous un vocable unique les différents termes s'appliquant à une même variété de poissons (7).

(7) Les Dioulas sont les principaux agents de la commercialisation du poisson importé. Ils le sont souvent pour le poisson « national ». En dioula, « poisson » se dit « Djeké ». Partant de ce mot, de nombreuses combinaisons sont utilisées pour désigner les différentes variétés de poissons, en liaison avec leur forme, leur couleur, ou leur état. Viennent à cela s'ajouter des termes appoloniens, ébriés et quelquefois agnis.

Le tableau ci-après donne les moyennes des prix observés pour 8 variétés principales, en distinguant l'état des poissons (secs ou fumés) (8) et leur origine (nationale ou importée). Les différences des prix, constatées entre les différentes variétés montrent qu'il était utile de procéder à une classification et d'effectuer des relevés distincts par variété.

Sur de nombreux marchés les observations font défaut, bien que, *partout*, l'on trouve du poisson. Cela provient du fait que, seules, huit variétés courantes ont été retenues. Les observations faites sur ces variétés sont les plus nombreuses et les plus fréquentes. Des moyennes établies à partir des prix de *tous* les poissons importés et de *tous* les poissons nationaux rencontrés, auraient permis d'avoir un tableau des prix plus complet. Mais ces moyennes regroupant des valeurs très diverses auraient été moins représentatives.

(8) Le poisson national se rencontre assez fréquemment à l'état frais. On ne le trouve toutefois que sur quelques marchés bien déterminés, et d'une façon irrégulière. Les prix du poisson frais ont été suivis, mais les lacunes dans les observations sont importantes et ne permettent pas d'obtenir des résultats pouvant être valablement publiés.

RELEVE DES PRIX DE DETAIL DES POISSONS (1964)
(MOYENNE DES OBSERVATIONS PAR PERIODES ET PAR MARCHES)

Tableau C 100 (Prix : F/CFA/Kilog.)

Moyenne des prix observés par périodes / Marchés échantillons	Poisson importé (MOPTI)								Poisson national							
	Fonoh (sec)		Galea (fumé)		Capitaine (sec)		Silure (fumé)		Macharon (fumé)		Melé (fumé)		Mangni (fumé)		Lamé (fumé)	
	2e P.	3e P.	2e P.	3e P.	2e P.	3e P.	2e P.	3e P.	2e P.	3e P.	2e P.	3e P.	2e P.	3e P.	2e P.	3e P.
A) Zone urbaine																
- Abengourou	296	204	211	367	297	233	208	266	+	102	212	295	172	300	183	285
- Aboisso	200	200	+	+	306	243	+	+	385	368	279	179	193	299	+	+
- Adzope	226	208	277	+	233	311	207	260	402	135	167	+	235	237	167	151
- Agboville	137	191	284	214	188	305	258	280	475	+	+	333	143	180	131	169
Moyenne des prix unitaires observés par périodes dans la zone urbaine	215	201	257	290	256	273	224	268	420	402	219	269	186	254	160	202
B) Zone semi-urbaine																
- Adiake	+	+	+	+	300	250	+	+	250	133	144	132	+	+	+	+
- Agnibilekrou	150	131	250	+	256	+	250	+	+	+	213	277	283	219	179	270
- Akoupe-Nord	+	106	300	+	234	205	300	338	+	543	197	256	250	+	+	+
- Anyama	+	150	+	+	150	+	229	250	+	178	+	+	174	226	225	+
- Bongouanou	+	184	+	+	+	+	241	+	+	+	250	294	+	196	227	+
- Tanda	+	206	+	+	250	212	204	+	+	+	200	+	+	312	+	+
Moyenne des prix unitaires observés par périodes dans la zone semi-urbaine	+	155	275	+	238	222	245	294	+	385	200	210	236	317	210	270
C) Zone rurale																
- Affery	261	192	294	+	250	210	+	294	+	+	163	+	264	277	250	+
- Eboué	+	+	+	+	356	+	+	+	183	250	156	+	+	286	+	+
- Ouellé	+	192	+	+	+	245	+	+	+	+	+	294	182	+	+	+
- Rubino	+	222	+	+	300	300	+	+	+	+	217	+	250	+	250	+
- Zuranou	+	312	+	+	+	+	+	+	+	+	277	+	250	320	+	277
Moyenne des prix unitaires observés par périodes dans la zone rurale	261	230	294	+	302	252	+	294	+	+	203	+	237	294	250	277
D) Zone de brousse																
- Niable	344	304	+	+	+	397	+	+	+	+	285	+	298	384	+	+
- Koffikro	+	200	+	+	+	+	+	+	+	+	+	238	294	273	+	+
- Frambo	+	+	+	+	+	+	+	+	286	182	+	+	+	+	+	+
- Bacon	+	+	+	+	225	+	+	+	+	+	+	+	145	+	+	+
- Bieby	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	260	300	+	311	+	318
- Sechi	+	+	+	+	+	+	175	300	+	+	250	308	217	204	270	373
- Tenguelan	204	+	416	+	+	246	+	377	+	+	+	344	293	353	312	+
- Memni	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	213	250	+	+
- Akoupe-Sud	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	357	263	+
- Ananda-Kouadiokro	208	+	363	442	328	+	+	+	+	+	+	+	254	+	+	+
- Assamoufoue	+	+	+	+	+	294	363	368	+	+	+	+	+	253	+	277
- Anie-Assikasso	+	239	+	+	+	+	+	+	+	+	+	362	+	+	320	+
- Adouakouakro	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	273	239	+	+
- Tankesse	+	230	370	+	370	454	+	+	+	+	333	338	+	+	+	+
Moyenne des prix unitaires observés par périodes dans la zone de brousse	252	243	383	442	308	347	269	348	+	+	282	328	248	292	291	323

Néanmoins, il faut admettre que les prix pratiqués pour les poissons sont extrêmement irréguliers. Ils varient d'une façon importante d'un marché à l'autre, et souvent, sur le même marché, d'un jour à l'autre. Les moyennes données par le tableau ci-dessus traduisent bien l'anarchie qui règne dans ce domaine. Il n'a pas été possible de trouver des raisons valables à ce phénomène. Les difficultés d'approvisionnement, les pertes subies par les vendeurs, pourraient peut-être l'expliquer en partie. Les moyens ont manqué pour procéder à une analyse plus détaillée.

II.I.3. - Les prix des marchandises.

A. - *Le régime des prix.*

1) *La législation sur les prix.* Si aucune réglementation n'est appliquée pour les produits vivriers locaux, il en existe une pour les produits manufacturés.

La réglementation actuelle en matière de prix résulte des dispositions de la loi n° 60-273 du 2 septembre 1960, et du décret d'application n° 61-128 du 15 avril 1961, portant fixation du régime et de la publicité des prix en Côte-d'Ivoire.

La loi du 2 septembre 1960 stipule que les prix de vente en gros, demi-gros et au détail, de tous produit et marchandise, ainsi que les prix des services, sont fixés, le cas échéant, par arrêté du Ministre des Affaires Economiques et Financières, après avis d'un Comité des prix.

Le décret du 15 avril 1961 précise que les prix de vente des marchandises et produits de toutes origines et de toutes provenances, figurant sur une liste limitative annexée au texte, sont taxés, soumis à homologation ou à taux de marque. Les prix des autres marchandises et produits sont laissés libres.

a) *Les marchandises taxées.* Ce sont celles dont les prix sont fixés unilatéralement par l'administration, en fonction des prix de revient. Les principaux produits taxés sont :

1°) *Produits de fabrication ou d'origine locale :*

Farine de froment ;
Pain ;
Huile d'arachide ;
Huile de palme ;
Viande (y compris la viande originaire des Etats de l'Union monétaire Ouest-Africaine) ;
Bière ;
Savon ;
Filés de coton ;
Cigarettes (y compris cigarettes et allumettes fabriquées dans les Etats de l'Union monétaire Ouest-Africaine) ;
Allumettes.

2°) *Marchandises d'importation :*

Huile d'arachide ;
Huile de palme ;
Riz ;
Ciments autres qu'à usages spéciaux ;
Pétrole ;
Essence ;
Gas-oil ;
Gaz butane et propane.

b) *Les marchandises soumises à l'homologation et taux de marque.* Les prix de vente au détail de ces marchandises peuvent varier en même temps que

PRINCIPALES MARCHANDISES D'IMPORTATION SOUMISES A HOMOLOGATION

	Marge sur FOB	Remise sur prix de détail
Farine de froment :		
Origine France	16,5 %	6 %
Origine Sénégal	14,7 %	6 %
Sucre	15,8 %	6 %
Laits en boîtes de toutes sortes	20,5 %	6 %
Sel en sac :		
Origine France	32 %	6 %
» Sénégal	28 %	6 %
» Algérie	35 %	6 %
» Portugal	45 %	6 %
Pommes-de-terre :		
Origine France	55 %	10 %
» Maroc	38 %	10 %
Cretonnes et percales écrues ou blanchies		
Origine Sénégal	25 %	6 %
» Hong Kong	45 %	6 %
Autres origines	37 %	6 %
Fibranes écrues	42 %	6 %
Sacs neufs de jute et toile de jute	23 %	5 %
Pots de fonte	48 %	6 %
Lanternes tempête	45 %	6 %

varient les éléments constitutifs du prix de revient, et plus spécialement du prix FOB, puisqu'ils sont établis en majorant ce prix d'une marge bénéficiaire brute, variable selon les articles, et dont le montant est fixé par décret (9).

Les décomptes des prix des marchandises et produits soumis à homologation doivent être obligatoirement présentés au Service des Prix, et leur mise en vente ne peut avoir lieu qu'après homologation de leur prix.

PRINCIPALES MARCHANDISES D'IMPORTATION SOUMISES A TAUX DE MARQUE

	Marge sur prix FOB	Remise sur prix de détail
Beurre	30 %	8 %
Pâtes alimentaires	52 %	10 %
Sardines ordinaires en conserves	33 %	6 %
Vins autres que d'appellation contrôlée et délimités de qualité supérieure	100 %	10 %
Cigarettes ordinaires (10) :		
Origine France	98 %	8 %
» Algérie	95 %	7 %
Tissus imprimés de coton ou fibrane genre « Fancy » ordinaire	62 %	8 %
Tissus imprimés grand teint « Java Wax Prints »	65 %	8 %
Nattes	46 %	5 %
Machettes, bêches, haches de plantation	50 %	10 %
Seaux et bassines émaillés et galvanisés	50 %	6 %
Cuvettes émaillées :		
Origine Hong-Kong	45 %	6 %
Autres origines	37 %	6 %
Bicyclettes ordinaires	35 %	7 %
Machines à coudre de ménage à main et à pied	80 %	12 %
Fer à béton :		
moins de 1 tonne	37 %	—
de 1 à 3 tonnes	26 %	—
plus de 3 tonnes	19 %	—
Tôles galvanisées ondulées, de moins de 5 kilogrammes	23 %	5 %

En ce qui concerne les marchandises et produits soumis à taux de marque, l'autorisation préalable du Service des Prix n'est pas exigée. Les prix peuvent être contrôlés par la suite et le commerçant doit pouvoir, à ce moment-là, les justifier.

Les prix de vente au détail de ces marchandises, dans les centres de l'intérieur, sont obtenus, en ajoutant, en valeur absolue, au prix de vente licite d'Abidjan, le montant des frais de transport grevant la marchandise jusqu'à la vente au consommateur.

2) *Incidence de cette législation sur les prix.*

Cette réglementation donne la possibilité au Gouvernement d'effectuer un contrôle strict de tous les prix. Mais en fait, elle rétablit la liberté des prix bloqués depuis janvier 1960, à l'exception de ceux d'un certain nombre de produits et marchandises, dont la liste annexée au décret du 15 avril 1961 est donnée ci-dessus. Il est vrai que cette liste peut être, à tout moment, modifiée par le Ministre des Affaires Economiques et Financières, mais elle ne peut l'être qu'après avis du Comité des Prix. Dans un souci de décentralisation, il est prévu que la fixation des prix pourra exceptionnellement, par délégation du Ministre, être confiée aux Chefs de circonscriptions administratives, pour des marchandises ou produits nommément désignés. Dans le cadre de la planification régionale, cette possibilité est importante.

Dans son principe, cette réglementation présente un intérêt évident : elle évite les variations de prix accidentelles qui pourraient résulter de la soudaine rareté de certaines marchandises.

Mais ce système présente un inconvénient qui est celui de toute réglementation en matière de prix ; il suppose un contrôle efficace au niveau où la réglementation est la plus utile, c'est-à-dire au stade du détail. Si un tel contrôle est possible dans les grands centres urbains — et il est loin d'être réalisé partout —, il est très difficile à exercer sur l'ensemble du territoire. De plus, l'absence de monnaie divisionnaire revient à autoriser tacitement des hausses de prix aux 5 francs supérieurs (le riz taxé 37,50 F le kilo lors de l'enquête, ne peut être vendu qu'à 40 F le kilo). Enfin, la vente « au tas » permet de tourner aisément et largement la réglementation (on a vu dans le tableau n° C/91 que le riz vendu de cette façon peut dépasser 65 F le kilo).

B. - *Les prix de détail observés.*

La gamme des marchandises vendues au détail étant très importante, il n'était pas possible d'obser-

(9) Le décret fixe également pour chaque article, une « remise sur prix de détail », permettant de calculer le prix de vente licite au stade de gros.

(10) Telles que : « Nationales, Job, Bastos, Gauloises ordinaires, Disque Bleu et bout filtre, Gitanes ordinaires et bout filtre, Celtiques et cigarettes similaires ».

ver le prix de toutes. Une centaine d'articles ont été suivis sur les marchés et dans les boutiques, mais seuls les prix de ceux qui reviennent le plus fréquemment sont reportés dans les tableaux ci-après.

Le premier donne la moyenne des prix de détail observés pendant toute la durée de l'enquête (janvier-octobre 1964) sur les principaux marchés de la zone. Pour permettre la comparaison, dans un même village, entre les prix pratiqués sur le marché et chez les commerçants, le second tableau donne les prix observés, pour les mêmes marchandises, à l'occasion des inventaires effectués dans les boutiques-échantillons, en vue de l'établissement des comptes d'exploitation. Toutefois, ces « prix-boutiques » sont donnés sous toutes réserves, car les observations n'ont pas été suffisantes dans le temps pour leur conférer une valeur moyenne acceptable.

Ces tableaux donnent une idée des disparités de prix qui peuvent intervenir. Les comparaisons sont cependant délicates, car les références manquent souvent pour situer avec exactitude un article dont le prix — à conditionnement ou aspect extérieur identique — peut varier selon la marque et la qualité. Aussi est-il difficile d'affirmer que tel article observé sur un marché est rigoureusement identique à tel autre observé ailleurs.

Tableau C 101 (Prix F/CFA)

Désignation des marchandises	Unité de vente	MOYENNE DES PRIX DE DETAIL OBSERVES SUR LES MARCHES DES																	
		Centres urbains principaux			Centres urbains secondaires			Gros Bourgs ruraux						Villages ruraux					
		Abengourou	Agboville	Adzope	Bongouanou	Agnibilekrou	Aboisso	Adiaké	Affery	Akoupe Nord	Anyama	Tiassalé	Rubino	Niable	Koffikro	Franko	Bieby	Assoufoué	Anianassikasso	Akoupe Sud
I - Alimentation																			
- Sel fin	kilo	25	21	21	+	25	33	43	30	+	21	35	23	31	13	32	+	26	33	25
- Sel gros	"	25	17	+	12	14	25	+	+	+	+	+	+	32	+	+	17	+	38	+
- Sucre morc.	"	82	81	79	85	83	87	86	78	78	76	90	80	81	90	97	90	88	80	88
- Lait conc. sucré	Bte 400 g.	56	57	55	53	57	56	55	60	55	56	50	56	57	62	65	70	62	60	60
- Lait conc. sucré	Bte 78 g.	21	20	21	17	17	21	15	22	20	20	20	18	22	22	20	25	26	+	20
- Huile arachide	Litre	110	111	109	132	112	124	+	110	109	110	+	123	+	132	+	125	131	145	122
- Sardines	Bte ¼ club	47	48	47	40	43	43	40	46	44	47	42	46	50	50	50	50	50	50	48
- Concentré tomates	Petite Bte	17	15	15	15	15	15	15	17	15	15	15	15	20	17	+	20	20	25	25
II - Boissons																			
- Bière (nationale)	GB	55	50	56	50	60	50	52	53	50	53	+	60	60	55	56	60	57	+	57
- Soda (national)	"	46	50	39	50	50	37	40	47	+	+	+	50	+	50	50	50	50	+	40
- Vin rouge (ordinaire)	Litre	115	110	117	120	125	108	117	120	117	105	112	120	+	+	119	125	+	125	120
III - Cigarettes																			
- Olympics	Paquet 20	39	45	41	+	35	39	40	44	42	40	40	45	46	47	45	46	47	50	47
- Job	"	47	50	48	41	47	46	49	50	52	47	50	50	52	51	50	50	50	53	50
- Nationales	"	47	49	48	41	47	46	49	50	48	47	49	49	52	50	50	50	50	55	50
- Gauloises	"	61	67	57	50	60	61	60	61	66	59	62	62	67	69	65	75	62	75	65
IV - Entretien Ménager																			
- Pétrole	Litre	35	32	35	32	35	30	30	35	30	30	35	32	+	40	40	46	46	38	40
- Savon Hélios n° 1	Morceau	50	49	51	50	50	50	50	50	50	50	47	50	50	50	50	50	50	50	50
- Savon Palme n° 1	"	49	51	49	50	50	53	50	49	55	50	52	52	50	60	60	54	57	52	55
- Savon Palme n°2	"	25	25	25	25	25	26	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
V - Equipement Ménager																			
- Cuvette émail. ϕ 60	Pièce	650	500	525	650	580	500	600	615	550	550	550	565	+	+	+	+	+	650	+
- Lampe tempête GM	"	450	+	425	400	400	425	425	+	500	425	+	+	+	600	+	+	+	475	+
- Pile plate	"	46	50	49	50	47	50	47	50	48	49	48	50	50	52	53	60	50	50	55
- Pile ronde	"	26	28	26	25	25	25	25	29	27	25	27	30	29	28	31	34	30	30	30
- Seau plastique	"	190	172	152	156	192	173	200	200	150	162	194	188	200	200	+	194	+	192	200
VI - Textiles Habillement																			
- Couverture Bouaké	Pièce	900	800	640	+	+	900	+	500	600	825	+	700	+	+	+	+	750	+	+
- Pagne Francis	"	2.535	2.000	2.685	2.400	3.030	2.125	2.100	2.100	2.075	1.935	3.000	2.400	3.000	2.800	2.400	2.550	+	2.480	+
- Pagne Wax	"	4.280	4.250	4.185	4.500	4.000	4.415	5.000	3.900	4.225	4.100	4.660	4.125	4.000	4.000	4.235	4.665	+	4.040	+
- Sandales plastique H	Paire	450	450	450	425	425	450	+	450	500	500	550	+	+	425	+	500	500	500	500

Néanmoins, il est incontestable qu'en raison de l'incidence du coût des transports, les prix augmentent dès qu'on s'éloigne d'Abidjan et des grands axes de communication. Par ailleurs, la parcellisation résultant de la vente « au tas » (sucre-sel) ou à la cope (pétrole-huile) entraîne des augmentations de prix sensibles. Elles sont difficiles à situer géographiquement, puisque ce système de vente est observé, même dans les centres urbains, mais elles sont de plus en plus importantes au fur et à mesure que l'on s'éloigne de ces centres, la raréfaction des commerçants en brousse entraînant une concurrence de moins en moins sévère.

La conséquence de l'interaction de ces deux phénomènes est illustrée par le tableau C/103, qui, pour trois produits de grande consommation (sucre-sel-pétrole) donne la moyenne des prix pratiqués sur les 29 marchés-échantillons. Ces prix reportés sur les cartes ci-après montrent nettement que l'éloignement d'Abidjan et des principaux axes de communication est un facteur important de hausse.

On doit constater que les insuffisances du contrôle de la réglementation des prix permettent, même à Abidjan, des hausses sensibles. Un contrôle absolu, dans le temps et dans l'espace n'est cependant pas

Tableau C. 102 (Prix : F. C.F.A.)

Désignation des marchandises	Unité de vente	MOYENNE DES PRIX DE DETAIL OBSERVES DANS LES BOUTIQUES DES													
		Centres urbains princip.	Centres urbains second.	Gros bourgs ruraux			Villages ruraux								
		Abengourou	Bongouanou	Affery	Rubino	Memni	Koffikro	Bieby	Ania-Assikasso	Akoupe-Sud	Nafana	Brou-Akpaousson	Kokomia	Bettié	Kouamé-ziankro
I - Alimentation															
- Sel fin	kilo	16	20	15	20	+	+	20	17	+	+	16	20	+	20
- Sel gros	"	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	13	+	16
- Sucre morc.	"	80	80	77	85	85	80	87	90	80	90	70	87	95	100
- Lait conc. sucré	Bte 400 g.	55	55	55	60	60	60	60	60	57	75	60	60	70	60
- Lait conc. sucré	Bte 78 g.	25	25	20	30	+	30	25	25	30	+	20	25	25	20
- Huile d'arachide	Litre	110	+	110	110	+	+	+	120	+	+	+	+	+	+
- Sardines	Bte ¼ club	42	45	47	50	50	50	50	50	48	50	45	47	50	50
- Concentré tomates	Petite Bte	15	15	15	15	+	15	20	20	17	+	20	17	20	15
II - Boissons															
- Bière (nationale)	6 B	50	50	+	60	50	60	+	+	60	+	+	60	+	+
- Soda (national)	"	50	50	30	+	40	40	50	50	40	+	50	40	50	50
- Vin rouge ordinaire	Litre	115	125	125	+	125	+	+	+	110	+	+	115	+	+
III - Cigarettes															
- Olympics	Paquet 20	40	45	45	45	40	45	47	45	45	50	40	47	45	50
- Job	Paquet 20	50	50	50	50	50	50	50	+	50	55	50	50	50	50
- Nationales	"	50	50	50	50	50	+	+	45	50	55	50	50	50	50
- Gauloises	"	65	60	60	62	62	70	75	60	60	75	65	85	65	65
IV - Entretien ménager															
- Pétrole	Litre	35	35	35	35	+	40	+	35	35	+	+	+	45	50
- Savon Helios n° 1	Morceau	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
- Savon Palme n° 1	"	55	+	50	52	+	60	60	50	+	+	55	60	60	50
- Savon Palme n° 2	"	25	25	25	30	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
V - Equipement Ménager															
- Cuvette émail. ø 60	Pièce	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
- Lampe tempête GM	"	+	+	+	515	600	+	+	+	+	+	+	+	+	+
- Pile plate	"	50	50	42	50	+	50	50	50	50	50	50	50	50	50
- Pile ronde	"	25	25	25	30	25	30	30	30	30	30	30	27	30	30
- Seau plastique	"	200	+	+	175	+	175	+	+	+	+	+	200	+	200
VI - Textiles - Habillement															
- Couverture Bouké	Pièce	+	+	+	+	600	+	+	+	+	550	+	+	+	+
- Pagne Francis	"	2.500	2.200	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
- Pagne Wax	"	1.200	+	1.000	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
- Sandales plastique H	Paire	500	450	125	400	500	500	500	+	450	500	+	550	+	+

MOYENNE DES PRIX DE VENTE AU DETAIL DU SUCRE, DU SEL ET DU PETROLE SUR LES MARCHES ECHANTILLONS, PAR ZONES.

Tableau C 103

Moyenne des prix observés / Marchandises	Réf. (1) Prix de vente détail moyen Abidjan (année 1964)	Centres urbains principaux			Centres urbains secondaires			Gros bourgs ruraux						Villages ruraux																
		Abengourou	Agboville	Adzope	Bongouanou	Agnibilekrou	Aboisso	Adiake	Affery	Akoupe N.	Anyama	Tanda	Rubino	Niable	Koffikro	Frambo	Bieby	Assaoufoué	Ania-Assikazzo	Akoupe S.	Ananda-Kouadiokro	Tankesse	Tenguelan	Bacon	Sechi	Memni	Eboué	Ouellé	Zaranou	Adouakouakro
Sucre (morceaux) (Prix: CFA/kilo)	76	82	81	79	85	83	87	86	78	78	76	90	80	81	90	97	90	88	80	88	88	83	87	89	86	100	86	90	90	87
Sel (fin) (Prix: CFA/kilo)	20	25	21	24	+	25	33	43	30	+	21	35	23	34	43	32	+	26	33	25	40	25	27	30	21	24	29	+	35	20
Pétrole (Prix: CFA/litre)	30	35	32	35	32	35	32	30	35	30	30	35	32	-	40	40	46	46	38	40	40	50	43	35	40	40	40	38	40	50

(1) Source : "Bulletin mensuel de statistiques" n° 4 - avril 1965
Il est intéressant de noter que, pendant la même période, à Abidjan, les prix homologués pour le sucre et le sel fin étaient de l'ordre de 60 F. et 14 F. le kilog et que le prix du pétrole était taxé à 28 F. le litre.

possible. Aussi une solution à ce problème doit-elle être recherchée dans la mise en œuvre des moyens propres à développer l'influence des sociétés à succursales multiples ou des chaînes volontaires de détaillants (type CHAINE-AVION-SAVE-SIDECO) s'engageant à pratiquer sur l'ensemble du territoire des prix alignés sur ceux d'Abidjan. Le jeu de la concurrence — devant amener nécessairement le consommateur de brousse à s'approvisionner chez le commerçant lui proposant le meilleur prix — pourrait être largement aidé par une adaptation du conditionnement des marchandises aux habitudes et aux moyens de l'utilisateur. Ce conditionnement ne lui est proposé actuellement que par le petit boutiquier ou le tablier.

Cette hausse des prix est, on l'a vu, de plus en plus sensible au fur et à mesure que l'on s'éloigne des centres urbains ou des grandes voies de communication. Sans prétendre être autre chose qu'un élément de comparaison, le tableau C/104 montre combien de kilos de banane plantain un paysan doit vendre sur un marché d'un centre urbain et sur celui d'un village de brousse, pour pouvoir acheter, sur chacun de ces marchés le même article manufacturé. Cet exemple illustre la différence du « pouvoir d'échange » de ce paysan dans les deux cas (11).

Ainsi, en brousse, par rapport aux prix pratiqués dans les centres urbains, un produit est-il généralement vendu moins cher, alors qu'un article manufacturé y est toujours acheté plus cher.

On touche là, le déséquilibre actuel des prix dans la région. Seule une organisation rationnelle des circuits commerciaux tendant à diminuer les coûts de distribution des marchandises et à valoriser les prix d'achat au producteur, pourra permettre d'harmoniser les prix, et d'améliorer le pouvoir d'échange du paysan.

II.II. - LES MARGES DE COMMERCIALISATION.

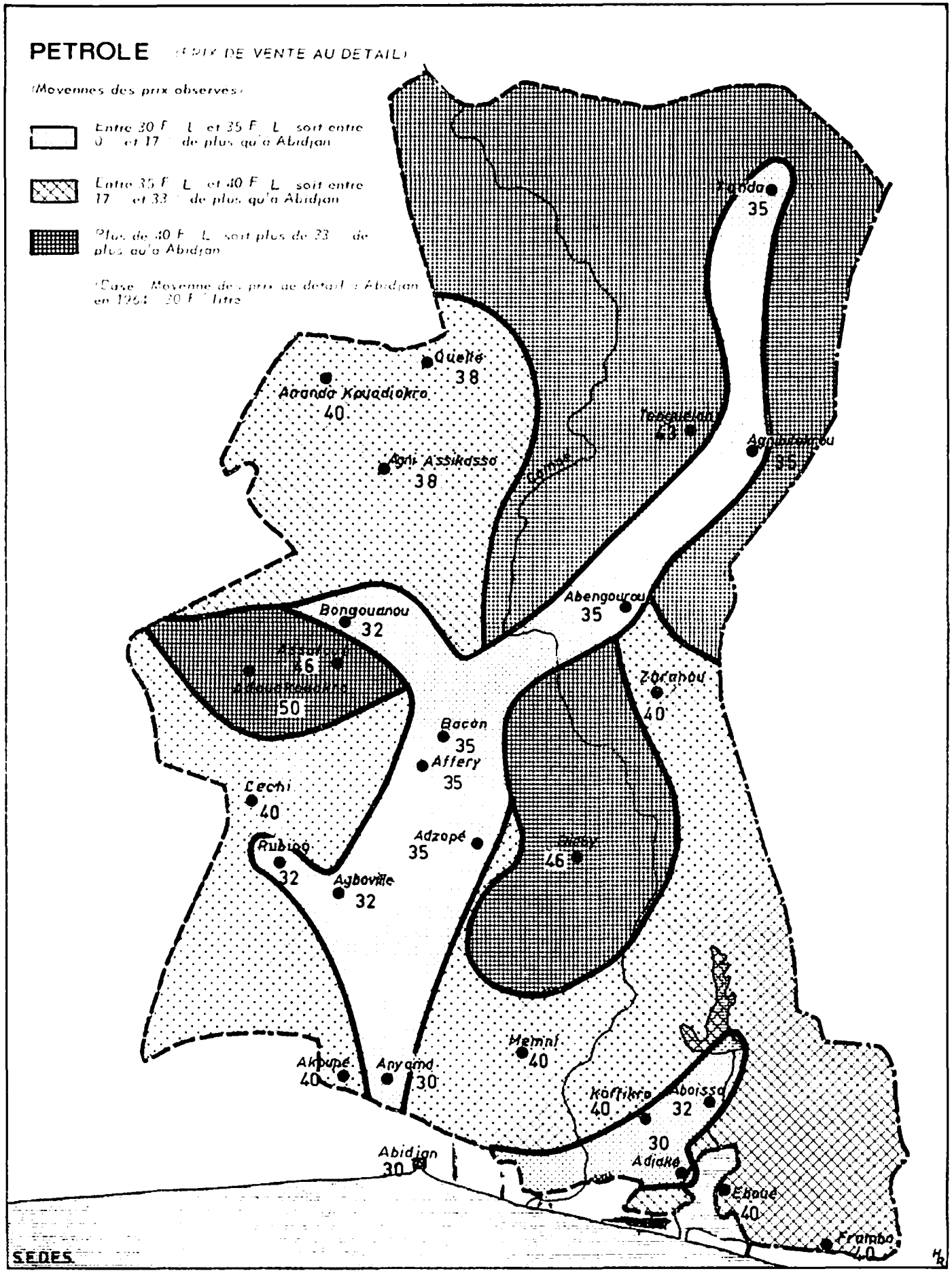
Dans un souci de précision, il paraît utile de rappeler ici, quelques définitions élémentaires.

Une opération commerciale sur un produit, peut être, d'une façon très simplifiée, représentée par l'équation suivante :

Prix d'achat + Marges de commercialisation = Prix de vente, dans laquelle :

Marges de commercialisation = Frais d'exploitation + Bénéfices — Pertes.

(11) Il est certain que cette comparaison est toute théorique, puisque les revenus laissés par la commercialisation des produits vivriers n'ont, dans la Région, qu'une importance secondaire (moins de 30 % des ressources totales en zone rurale).


PETROLE (PRIX DE VENTE AU DETAIL)
(Moyennes des prix observés)
Entre 30 F/L et 35 F/L soit entre 0 et 17 % de plus qu'à Abidjan
Entre 35 F/L et 40 F/L soit entre 17 et 33 % de plus qu'à Abidjan
Plus de 40 F/L soit plus de 33 % de plus qu'à Abidjan
(Base : Moyenne des prix de détail à Abidjan en 1964 : 30 F/litre)
Quelle 38
Ananda Kouadiokro 40
Agni Assikasso 38
Bongouanou 32
46
50
Bacon 35
Affery 35
Lechi 40
Rubino 32
Agboville 32
Adzopé 35
46
Abengourou 35
Zaranou 40
Memni 40
Akoupé 40
Anyama 30
Koffikro 40
Aboisso 32
30
Adiaké
Abidjan 30
Eboué 40
Frambo 40
SEDES

SEL FIN (PRIX DE VENTE AU DETAIL)

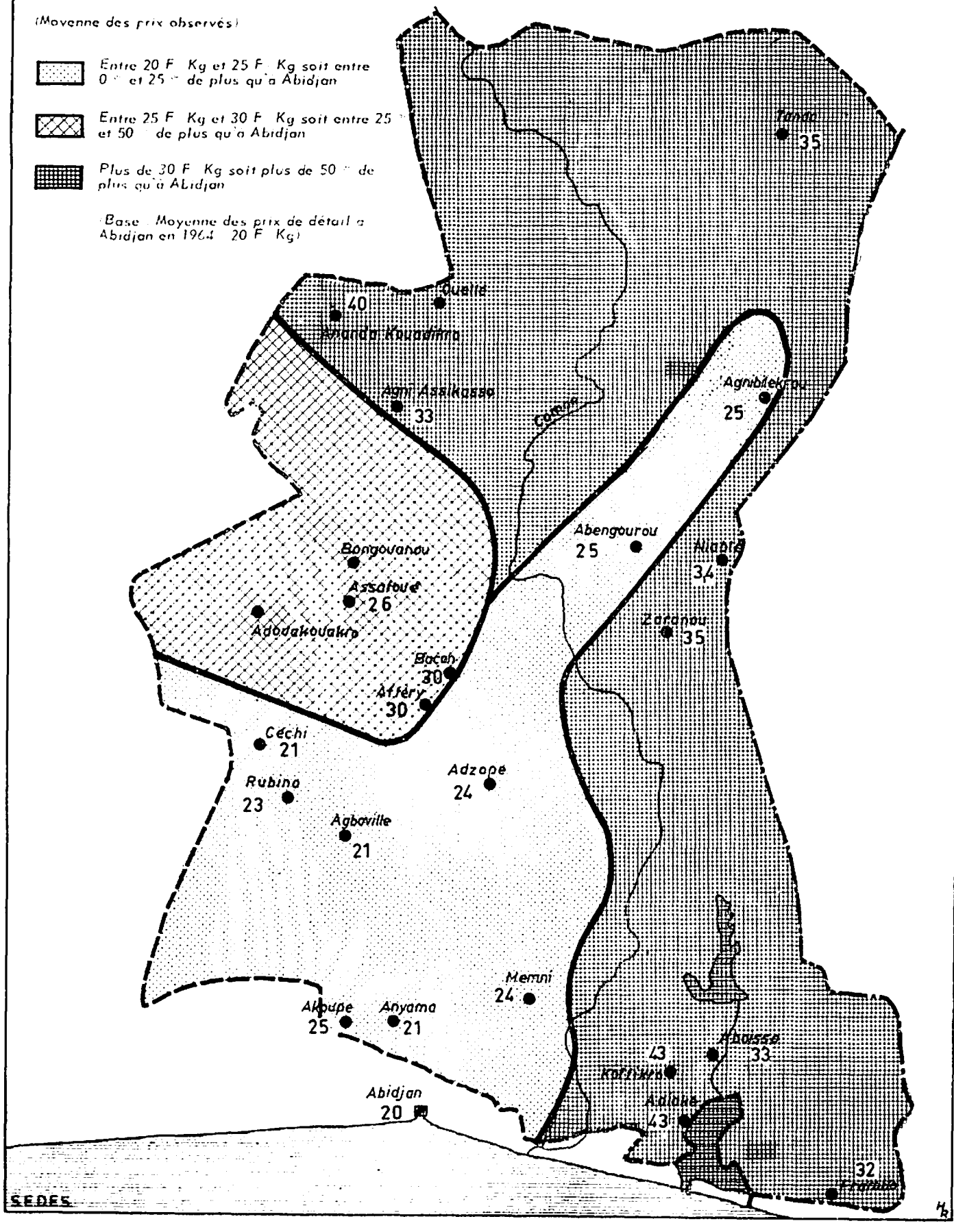
(Moyenne des prix observés)

Entre 20 F Kg et 25 F Kg soit entre 0 % et 25 % de plus qu'à Abidjan

Entre 25 F Kg et 30 F Kg soit entre 25 % et 50 % de plus qu'à Abidjan

Plus de 30 F Kg soit plus de 50 % de plus qu'à ABidjan

(Base : Moyenne des prix de détail à Abidjan en 1964 : 20 F Kg)



SUCRE

(PRIX DE VENTE AU DETAIL)

(Moyenne des prix observés)

Entre 76 F / Kg et 80 F / Kg soit entre 0% et 5,25 % de plus qu'à Abidjan

Entre 80 F / Kg et 90 F / Kg soit entre 5,25 % et 18,50 % de plus qu'à Abidjan

Plus de 90 F / Kg soit plus de 18,50 % de plus qu'à Abidjan

(Base : Moyennes des prix de détail Abidjan en 1964 : 76 F / Kg)

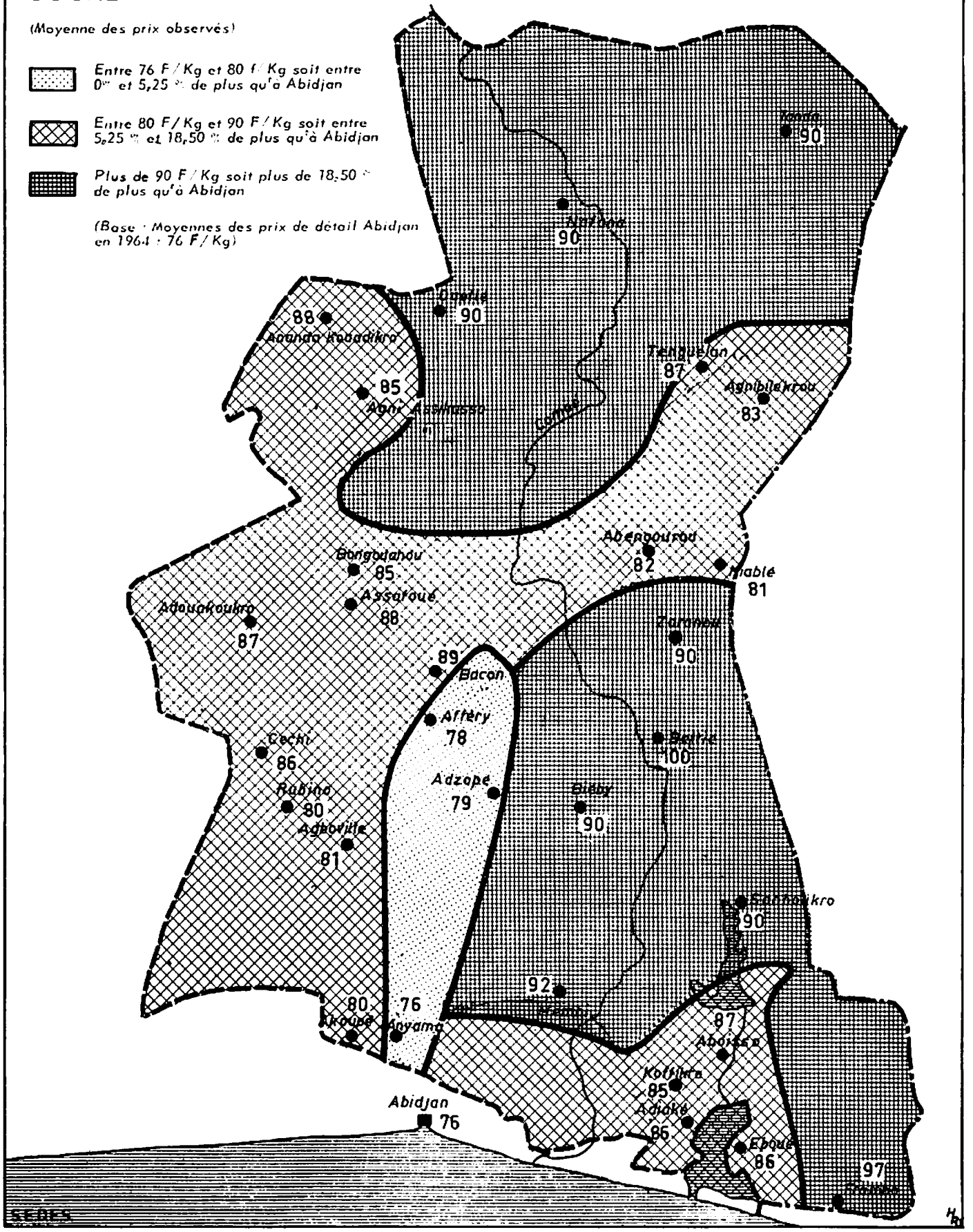


Tableau C 104

VILLAGES DE BROUSSE				CENTRES URBAINS			
Prix moyen pondéré de la banane plantain (prix F/CFA/kg) (march. de br.)	Marchandises		Quantité de Banane plantain devant être vendue pour acheter l'unité de marchandise	Prix moyen pondéré de la banane plantain (prix F/CFA/kg) (marchés urb.)	Marchandises		Quantité de Banane plantain devant être vendue pour acheter l'unité de marchandise
	Désignation	Prix moyen unitaire			Désignation	Prix moyen unitaire	
6,53	Sel fin (kg)	32,15	4,900 kg	9,54	Sel fin (kg)	23,30	2,400 kg
	Sucre morceaux (kg)	87,70	13,400 kg		Sucre morceaux (kg)	80,65	8,500 kg
	Pétrole (litre)	41,65	6,400 kg		Pétrole (litre)	34,00	3,600 kg
	lait concentré (boîte)	62,30	9,500 kg		lait concentré (boîte)	56,00	5,900 kg

Les marges de commercialisation sur un produit recouvrent donc tous les coûts de distribution : les frais d'exploitation (frais de transport, de manutention, de stockage, de fiscalité, frais de personnel et frais généraux) ainsi que le bénéfice de l'entreprise.

II.1. — Difficultés pour saisir les marges.

Ainsi définies, les marges commerciales apparaissent étroitement liées au circuit emprunté par le produit. De plus il faut préciser, dans un circuit donné, à quel stade elles se situent. Or, dans la Région, si les produits de l'agriculture vivrière n'empruntent que des circuits relativement courts, d'où le stade de gros est pratiquement absent, les produits manufacturés, par contre, sont distribués par le canal de deux principaux circuits parallèles, sur lesquels, à un échelon donné, se superposent quelquefois tous les stades de commercialisation (12). Selon qu'un produit ou une marchandise seront distribués par le moyen de tel ou tel circuit, et par un commerçant exerçant son activité à tel ou tel stade, ou à plusieurs stades simultanément, les marges pourront être très différentes.

De plus, la formation des prix est un phénomène extrêmement capricieux. L'étude des prix a montré qu'ils sont très variables. Des conditions de période et de lieu de commercialisation influent sur le prix de vente (13) d'un produit manufacturé aussi bien que sur celui d'un produit agricole. L'importance et la fréquence des écarts de prix constatés pour ces deux catégories de produits montrent que ce sont les marges (frais d'exploitation plus bénéfice du vendeur) qui subissent des variations sensibles autant qu'imprévisibles.

Or, toute évaluation de l'importance des marges est très hasardeuse, car les éléments qui les constituent sont ceux qui, justement, sont le plus difficile à saisir :

— le coût des transports est extrêmement variable, tant en raison du mode d'approvisionnement des commerçants, qu'en raison de la diversité des tarifs ;

— la fiscalité peut être difficilement évaluée car les patentes sont très irrégulièrement payées, et les droits de place sur les marchés varient de l'un à l'autre ;

— les frais de stockage en brousse, les pertes sur stocks, le temps passé, l'utilisation de la main-d'œuvre familiale sont autant d'éléments pratiquement impossibles à chiffrer.

On voit ainsi toute la difficulté qu'il y a à saisir les marges commerciales.

Il est toutefois nécessaire, et possible, de tenter une évaluation du coût total de la distribution, à défaut de sa répartition entre ses divers composants, sans pour autant négliger l'approche des marges réelles.

Il faut, pour cela, dans un premier temps, retenir un circuit-type pour quelques produits principaux, et noter à chaque stade de ce circuit les prix au départ et à l'arrivée. On obtient ainsi les marges prélevées à chacun des stades et le coût global de la distribution jusqu'au stade terminal.

II.2. - Les marges sur les principaux produits et marchandises.

A. - *Les marges sur les produits de l'agriculture industrielle et d'exportation.*

1° *Café-cacao.*

Pour ces produits les marges ont été calculées (14) sur les prix « sortie Région », ou plus exactement « entrée Abidjan ».

(12) Cf. 1re Partie - Titre II - Chapitre I. Les circuits de commercialisation.

(13) Il s'agit ici du « prix à la production » pour un produit agricole, du « prix CAF » pour une marchandise importée, ou du prix « sortie usine » pour un produit fabriqué localement, et non pas de la valeur d'achat à un stade de commercialisation donné, comprenant déjà les marges prélevées aux stades antérieurs.

(14) Cf. « Comptabilité économique Régionale ». Toutefois, les droits de sortie, et le prélèvement de la Caisse de stabilisation, comptabilisés sur le plan régional, n'ont pas été pris en compte ici, où il s'agit uniquement de marges prélevées par les intermédiaires jusqu'à l'entrée à Abidjan.

La décomposition du prix d'un kilo de chacun de ces produits s'établit comme suit :

MARGES COMMERCIALES
SUR LE CAFE ET LE CACAO

Tableau C/105 — unités { kilo / F/CFA

Produit	Prix producteur	Marges régionales plus transport (15)	Total
Café	90,0	5,0	95,0
Cacao	70,0	5,0	75,0

2° *Cola.*

Le commerce régional suit la Cola, non pas jusqu'à la « sortie Région » (ainsi que cela se passe pour le café et le cacao qui sont, à ce moment là, pris en compte par l'exportateur) mais pratiquement jusqu'aux centres de distribution à l'étranger (Dakar, Bamako et Bobo-Dioulasso, par exemple).

Le transport, les frais de douane, la vente en gros dans le pays importateur, sont à la charge du même traitant, qui, localement, a procédé à la collecte et au conditionnement de la cola.

Les marges sont donc calculées sur l'ensemble des opérations commerciales. Ce calcul a été effectué au chapitre I de la première partie.

La commercialisation d'un kilo de cola se décompose ainsi :

Produit	Prix producteur	Marges commerciales				TOTAL
		Commission du collecteur	Frais d'exploitation du traitant	Bénéfice du traitant	Total	
Cola	55	3	32	20	55	110

B. - *Les marges sur les produits de l'agriculture vivrière, de l'élevage et de la pêche.*

1° *Les marges sur les produits vivriers.* Il est impossible de déterminer avec précision les prix producteurs et les prix revendeurs sur les marchés de la Région, les premiers ayant tendance à s'aligner sur les seconds, en raison de la concurrence qui s'établit entre vendeurs. Tout « prix marché » comprend donc des marges de commercialisation, en principe identiques pour le producteur et le revendeur, si l'on admet que ce dernier a acheté le produit au prix producteur, sur les lieux de récolte.

Lorsque par exemple une paysanne vend, dans un village des bananes plantains à un revendeur qui ira les écouler sur le marché voisin, elle lui cède au prix producteur, qui est en fait son prix de revient, rémunérant le temps et le travail qu'elle et sa famille ont consacré à la culture et à la récolte de ce produit. Mais si elle va vendre elle aussi des bananes sur le même marché, elle effectuera réellement une opération commerciale, comportant une marge rémunérant le temps consacré au trajet, et à la vente.

Comme le prix producteur n'a pas pu être distingué sur les marchés et n'a pu être saisi sur les lieux mêmes de production, il a été nécessaire d'estimer les marges de commercialisation des produits vivriers en partant du « prix marché ». D'une façon toute théorique, elles ont été évaluées à 10 % de ce prix pour la majorité des produits, à l'exception de la banane plantain et du riz local, pour lesquels on a retenu 15 %. Pour le riz il a été tenu compte d'une marge de transformation du paddy, et pour la banane plantain de pertes assez importantes lors de la commercialisation.

Le tableau ci-après, donne pour les principaux produits vivriers, les prix « producteurs », les prix « marchés » et les marges théoriques de commercialisation.

MARGES COMMERCIALES
SUR LES PRINCIPAUX PRODUITS VIVRIERS

Tableau C/106 — unités { kilo / F/CFA

Produits	Prix « marché » (16)	Marges commerciales	Prix « producteur »
Banane plantain	7,8	1,2	6,6
Igname précoce .	23,1	2,3	20,8
Igname tardive .	13,4	1,3	12,1
Riz décortiqué ..	46,5	7,0	39,5
Manioc	5,4	0,5	4,9
Taro	8,6	0,9	7,7

2° *Les marges sur les produits de l'élevage.*

a) *Le bétail.* Les marges de commercialisation sur les produits de l'élevage ont été approchées à partir

(15) Collecte et transport jusqu'à Abidjan.

(16) Cf. « Les prix des produits de l'agriculture vivrière ».

des comptes d'exploitation des bouchers, établis au chapitre II du Titre I de la première partie.

Au stade de gros (patrons-bouchers) la marge brute se situe aux alentours de 17 % du chiffre d'affaires. Au stade de détail (commis-bouchers), elle est d'environ 21 %. Sur l'ensemble de la commercialisation de la viande les marges brutes sont de 35 % ; elles comprennent des charges d'exploitation qui s'élèvent à 14 % de la valeur des ventes, et un solde net d'exploitation qui atteint 21 %.

b) *Les volailles.* Les comptes d'exploitation établis au Chapitre II du Titre I de la Première partie, montrent que les marges brutes des marchands de volailles se situent entre 20 % et 25 % de la valeur des ventes, les frais d'exploitation variant entre 6 % et 10 %, et le solde net d'exploitation (bénéfice) entre 9 % et 19 %.

3° *Les marges sur les produits de la pêche.*

Les marges des revendeurs régionaux de poisson importé sont environ de 30 % en brousse, et de 20 % dans les centres urbains (17). Les charges d'exploitation sont identiques dans les deux cas, et de l'ordre de 2 à 3 % de la valeur des ventes. Les marges nettes varient approximativement entre 26 % et 16 % du chiffre d'affaires réalisé par ces commerçants, selon qu'ils exercent leur activité dans un centre rural ou dans un centre urbain.

C. - *Les marges sur les marchandises.*

L'estimation des marges commerciales réalisées sur les marchandises, est, elle aussi, très complexe.

Selon le circuit emprunté par ces marchandises (cf. première partie, Titre II, Chapitre I) elles pourront être très variables.

Ainsi un commerçant d'un centre urbain s'approvisionnant directement à Abidjan pourra (en tenant compte, toutefois, des frais de transport) pratiquer des prix de détail sensiblement identiques à ceux d'Abidjan. C'est le cas, par exemple, des succursales « chaîne - Avion » (circuit court) ou de quelques importants commerçants africains et libano-syriens (circuit intermédiaire).

Mais si un petit boutiquier d'un village rural vient lui-même s'approvisionner chez un de ces commerçants (c'est le cas le plus courant) les marges vont se cumuler. Le cumul sera d'autant plus important que, généralement, avant le stade terminal, un troisième intermédiaire viendra s'insérer dans le circuit (petit tablier de brousse).

En fait les marges réalisées à chaque stade ne sont pas prohibitives, mais l'allongement des circuits de distribution aboutit à des marges globales importantes.

Les marges brutes des grandes maisons de commerce (stade de gros à l'entrée dans la Région) ne paraissent pas très importantes. Il semble qu'elles doivent se situer, selon les catégories de marchandises, entre 8 et 15 %.

Le dépouillement des tableaux de calcul du chiffre d'affaires des boutiquiers et tabliers échantillons (18) a permis de déterminer, pour les principales marchandises vendues, les marges moyennes prélevées au stade terminal, dans la zone rurale.

Elles sont données dans le tableau ci-après :

MARGES COMMERCIALES REALISEES PAR LES COMMERÇANTS DE LA ZONE RURALE, STADE TERMINAL

Tableau C 107

Marchandises		Moyenne des prix d'achat	Moyenne des prix de vente	Marges moyennes	
Désignation	Unité de vente			Valeur	%
Sucre en morceaux	kilo	75,8	87,3	11,5	13,2
Sel fin	kilo	15,5	18,6	3,1	16,7
Pétrole	litre	31,0	40,0	9,0	22,5
Savon (Hélios)	grand morceau	42,2	50,0	7,8	15,6
Savon (Hélios)	petit morceau	21,1	25,0	3,9	15,6
Cigarettes "Nationales"	paquet de 20	43,5	50,0	6,5	13,0
Cigarettes "Olympiques"	paquet de 20	38,5	47,0	8,5	18,1
Lait concentré sucré	grande boîte	51,9	62,9	11,0	17,5
Concentré de tomates	petite boîte	14,0	19,5	5,5	28,2
Sardines (Maroc)	boîte 1/4	38,7	49,4	10,7	21,6
Nescafé	petite boîte	84,7	110,0	25,3	23,0
Huile d'arachide	litre	100,0	120,0	20,0	16,7
Bière (nationale)	bouteille 66 cl	45,0	59,4	14,4	24,2
Soda (national)	bouteille 66 cl	26,5	43,1	16,6	38,5
Vin rouge ordinaire	litre	101,2	115,8	14,6	12,6

Elles varient selon les catégories de marchandises, entre 13 à 40 % environ. Si l'on considère que les charges d'exploitation de ces commerçants sont relativement minimes (entre 4 et 7 % du chiffre d'affaires), on constate que ces marges brutes laissent un solde net d'exploitation se situant aux alentours de 15-16 % (19).

(17) Cf. comptes d'exploitation - 1re Partie - Titre I - Chapitre II. La marge du grossiste qui comprend le transport, n'est pas comprise dans ces pourcentages.

(18) Cf. en annexe, les tableaux n°s AC/1 à AC/6.

(19) Cf. 1re Partie - Titre I - Chapitre II.

DEUXIÈME PARTIE

LES TRANSPORTS

TITRE I

LES TRANSPORTS FERROVIAIRES

I.I. - GENERALITES.

La voie ferrée traverse la partie Sud-Ouest de la Région sur une longueur de 160 km environ, entre les gares d'Anyama et de Dimbokro.

Onze gares sont situées sur ce tronçon (cf. carte n° C/9). Celle d'Aké-Béfia (desservant les carrières exploitées par la « Société Française de Dragage et de Travaux Publics) n'est pas sur la ligne principale. Elle est raccordée par un embranchement de 15 km environ au niveau d'Azaguié.

I.II. - LE TRAFIC FERROVIAIRE.

I.II.1. - Le trafic marchandises.

A. - *Densité du trafic global par section de ligne.*

Pour situer l'importance du trafic ferroviaire dans la région, par rapport au trafic total de la R.A.N., on a reporté sur la planche C/6 ci-après la densité du trafic « marchandises », pour l'année 1963, par section de ligne, entre Abidjan et Ouagadougou (1).

Ce graphique fait ressortir la faible importance du rôle du chemin de fer pour la partie de la zone forestière qu'il traverse, partie entièrement comprise dans la région Sud-Est. La majeure partie du trafic porte sur les transports à longue distance (Bouaké) et en particulier sur les échanges inter-états (Mali, par camions à partir de la gare de Ouangolodougou, et Haute Volta). Des tonnages importants transitent donc par la Région sans qu'ils interviennent directement dans son activité économique.

Pour les transports sur petites distances, jusqu'à Dimbokro, par exemple, le manque de souplesse du chemin de fer dû à la rotation très lente des wagons (voie unique), aux ruptures de charge qu'il entraîne, et enfin à la structure de la traite (périodes de pointe), a suscité une augmentation du tonnage transporté par route.

B. - *Trafic « marchandises » des gares de la Région du Sud-Est.*

Le tableau ci-après donne un classement des gares de la Région, en fonction de l'importance de leur trafic « marchandises » global, en distinguant les tonnages embarqués et débarqués, à la « montée » et à la « descente ».

Les tonnages les plus importants concernent :

1° les marchandises embarquées dans le sens de la « descente », soit vers Abidjan ;

2° les marchandises débarquées dans le sens de la « montée » soit en provenance d'Abidjan.

L'examen détaillé des statistiques de la « R.A.N. » montre que le trafic porte essentiellement :

1° *à l'embarquement* :

a) « descente » : sur des produits agricoles d'exportation (café, cacao, bois, fruits) ou pour le cas particulier de la gare d'Aké Befia, sur des produits de carrière acheminés sur Abidjan, gros centre de consommation de matériaux de construction ;

b) « montée » : sur le bois, la cola et, en faible proportion, sur les matériaux de construction.

(1) *Sources :* Etats mécanographiques du trafic « marchandises » pendant l'année 1963 - communiqués par la Régie Abidjan Niger (RAN).

1963

DENSITÉ DE TRAFIC PAR SECTION DE LIGNE

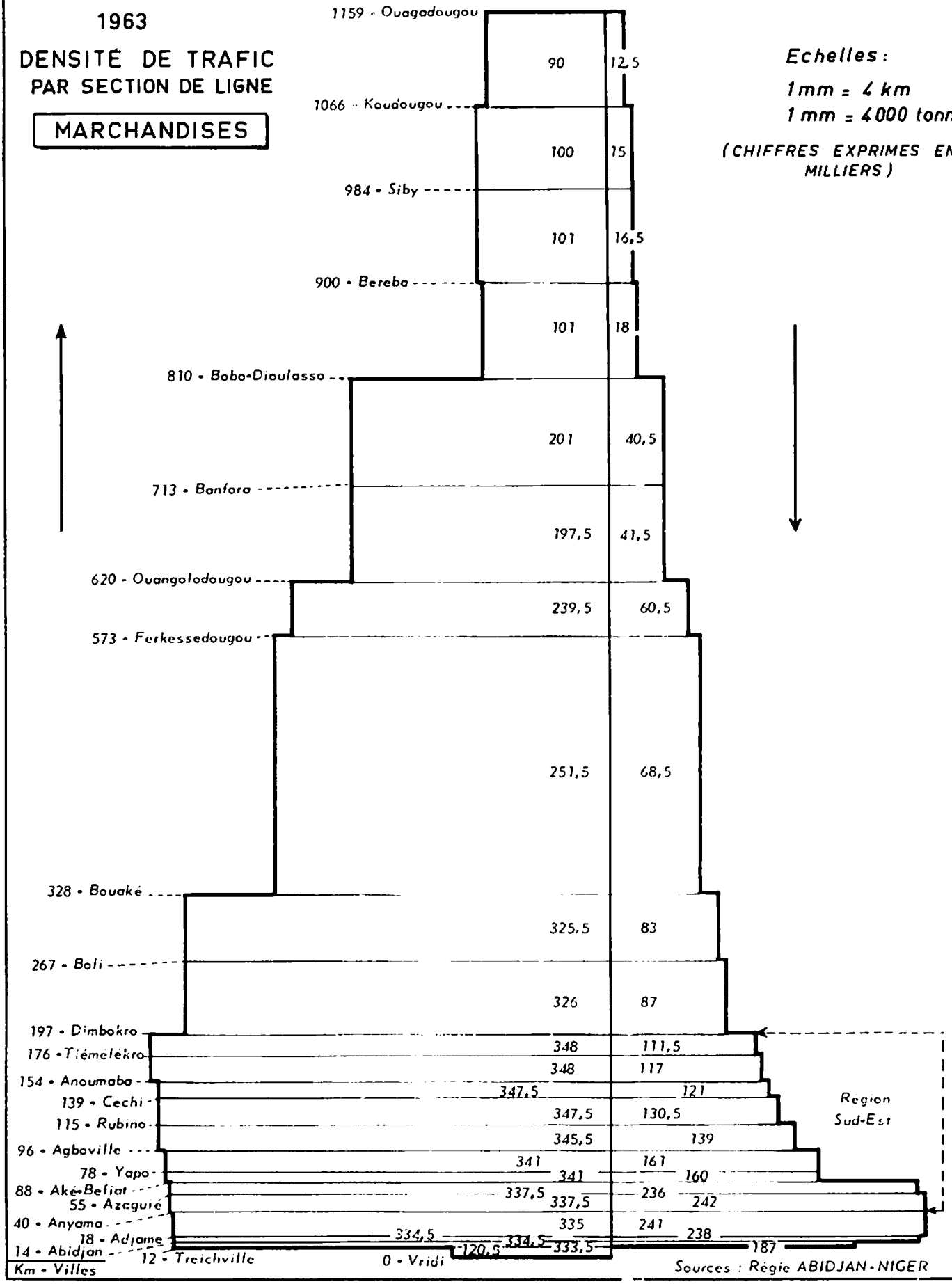
MARCHANDISES

Echelles :

1 mm = 4 km

1 mm = 4000 tonnes

(CHIFFRES EXPRIMES EN MILLIERS)



Sources : Régie ABIDJAN-NIGER

TRAFIC « MARCHANDISES » DES GARES DE LA REGION SUD-EST

Tableau C 108 (en tonnes)

Trafic / Gares	TRAFIC GLOBAL "MARCHANDISES" - (1963)						
	AU DEPART			A L'ARRIVEE			Trafic Total
	Montée	Descente	Total	Montée	Descente	Total	
AKE BEFIA	3.523	75.822	79.345	420	-	420	79.765
DIMBOKRO	4.785	26.754	31.539	26.805	2.036	28.841	60.380
AGBOVILLE	8.657	25.135	33.792	4.049	3.229	7.278	41.070
RUBINO	2.111	8.980	11.091	418	347	765	11.856
CECHI	891	9.215	10.106	1.054	80	1.134	11.240
AZAGUIE	798	6.441	7.239	674	345	1.019	8.258
TIEMELEKRO	962	5.489	6.451	872	259	1.131	7.582
ANOUMABA	855	4.692	5.547	313	250	563	6.110
ANYAMA	2.643	-	2.643	-	1.100	1.100	3.743
YAPO	491	758	1.249	349	1.805	2.154	3.403
BANGUIE	29	188	217	-	-	-	217

2° *au débarquement* :

a) « descente » : sur le riz, les animaux sur pieds et en petites quantités sur la cola. Pour ce produit il s'agit surtout d'Anyama, important centre de conditionnement de la cola qui est ensuite réexpédiée soit vers Abidjan, soit vers le Nord ;

b) « montée » : sur des marchandises importées (engrais, combustibles liquides, ciment, boissons).

Mais, aussi bien en ce qui concerne l'approvisionnement de la Région en marchandises d'importation, que l'écoulement de ses productions agricoles destinées à l'exportation, les tonnages transportés par fer restent relativement peu importants, eu égard à la consommation et à la production totale de ces marchandises et produits :

1° La voie ferrée ne traversant qu'une petite partie de la Région ne dessert que deux de ses principaux centres de consommation (Agboville, Dimbokro) (2).

2° L'écoulement des produits de la Région ne peut s'effectuer qu'au niveau des gares de Dimbokro, Rubino, Agboville et Azaguié, disposant d'un arrière pays relié, par route, à la voie ferrée. Faute d'entrepôts (sauf à Dimbokro) permettant d'assurer dans ces villes un groupage qui, seul, pourrait atténuer les inconvénients résultant du manque de souplesse du chemin de fer et des ruptures de charge qu'implique le chargement des wagons, l'acheminement par train de produits d'exportation (distance maximum 200 km entre Dimboko et Abidjan) n'est pas compétitif avec les transports par camions.

Ainsi l'axe routier Abidjan-Abengourou-Agnibilékrou, avec son embranchement sur Kotobi puis Bongouanou-Dimbokro d'une part, et Daoukro d'autre part, reste l'artère vitale de la Région.

C. - *Densité du trafic par catégorie de marchandises et par section de ligne à l'intérieur de la Région.*

La densité de ce trafic pour neuf produits principaux, est reportée sur la planche C/7, ci-après. Son examen confirme :

1° *le rôle mineur* du chemin de fer dans l'écoulement des produits de la Région vers l'extérieur, ainsi que dans l'approvisionnement de la Région en produits originaires de régions voisines ou en marchandises d'importation ;

2° *l'importance* des tonnages en transit à destination ou en provenance des régions du Nord et surtout du Mali et de la Haute-Volta.

Quatre produits seulement (café-cacao, bois et cola) font l'objet d'un trafic relativement important.

a) *Café-Cacao.*

Les statistiques de la R.A.N. regroupant ces deux produits sous une seule rubrique, il n'a pas été possible de les dissocier immédiatement et de savoir l'importance relative de chacun d'eux dans les chiffres globaux de tonnage transporté. On peut toutefois estimer que le café y entre pour les 3/4 et le cacao pour le 1/4.

Le trafic du café-cacao ne s'effectue qu'à la descente, à destination d'Abidjan, centre de groupage et port d'embarquement. En amont de la limite de la Région il n'en est chargé que 5.000 tonnes (4.800 tonnes à Bouaké et 200 tonnes à N'Dokouassikro). Sur les 34.000 tonnes déchargées à Abidjan, 29.000 tonnes sont donc embarquées dans la Région, les principales gares de chargement étant Dimbokro (20.000 tonnes) Tiémélékro (3.300 tonnes) Agboville (1.900 tonnes) Anoumaba (1.600 tonnes) et Rubino (1.500 tonnes).

Sur les 20.000 tonnes chargées à Dimbokro le quart environ, soit 5.000 tonnes est récolté dans la Région, le reste provenant des zones de culture

(2) En signalant toutefois que la zone d'influence de Dimbokro s'étend en grande partie hors des limites de la Région.

situées à l'Ouest de la limite d'enquête. Par contre la totalité du café-cacao embarquée dans les autres gares est récoltée à l'intérieur de la Région.

En définitive, c'est donc approximativement 13.000 tonnes de café-cacao, récoltées dans les limites de la Région Sud-Est, qui sont évacuées sur Abidjan, par le chemin de fer (soit environ 10.000 tonnes de café et 3.000 tonnes de cacao).

b) *Bois.*

Dans le sens de la descente, le chemin de fer ne charge du bois qu'à partir de la gare de Dimbokro. Les 39.000 tonnes débarquées à Abidjan en 1963 proviennent donc entièrement de la Région. Les principales gares expéditrices sont Agboville (21.600 tonnes), Rubino (7.000 tonnes), Sechi (6.900 tonnes), Dimbokro (1.600 tonnes) et Azaguié (1.200 tonnes).

Dans le sens de la montée il sort de la Région 3.200 tonnes de bois, à destination de la Haute-Volta, dont la presque totalité (2.400 tonnes) est chargée à Dimbokro.

c) *Cola.*

Le trafic dans le sens de la descente est peu important. Il ne concerne que des quantités minimes (1.300 tonnes) sortant de la Région, destinées soit à être exportées par voie maritime (vers le Sénégal), soit à être consommées à Abidjan, soit même à y subir un conditionnement, permettant ensuite leur réexpédition.

Par contre dans le sens de la montée, aux 1.400 tonnes chargées à Abidjan et au Banco, viennent s'ajouter les quantités chargées dans les gares de la Région et qui atteignent 13.800 tonnes (dont Agboville : 6.600 tonnes, Anyama : 2.500 tonnes, Rubino : 1.800 tonnes).

Il n'est toutefois pas permis de penser que ces tonnages ne proviennent que de la production locale (3), et il a été retenu le chiffre de 6.000 tonnes comme représentant l'ensemble de la production régionale exportée par la voie ferrée, à la fois vers le Nord et vers le Sud.

Pour les six autres produits principaux (vins, boissons autres que vin, ciment, combustibles liquides, bétail et riz) l'examen des graphiques ci-après montre que dans l'approvisionnement de la région, le chemin de fer ne joue pas un rôle prépondérant

d) *Vin.*

Sur les 10.200 tonnes chargées en tête de ligne (Abidjan-Treichville), seulement 2.800 tonnes sont déchargées dans la Région (dont 1.600 tonnes à Dimbokro, 600 tonnes à Agboville et 500 tonnes à Tiémélékro).

Si l'on considère que la moitié environ des quantités débarquées à Dimbokro n'est pas destinée à la consommation des populations résidant à l'intérieur des limites de l'enquête, c'est approximativement 1.900 tonnes de vin qui ont été importées dans la Région, par chemin de fer.

e) *Boissons autres que le vin.*

Sur les 11.300 tonnes chargées à Abidjan-Treichville, 4.600 tonnes sont déchargées dans la Région (4.200 tonnes à Dimbokro, et 400 tonnes à Agboville), dont 2.500 tonnes seulement sont destinées à la consommation régionale (Dimbokro : 2.100 t. - Agboville : 400 t.).

f) *Ciment.*

Sur les 55.300 tonnes embarquées à Abidjan-Treichville, 3.200 tonnes sont déchargées dans les gares de la Région (2.500 tonnes à Dimbokro et 650 tonnes à Agboville), dont seulement 1.900 tonnes resteront dans la zone d'enquête.

g) *Combustibles liquides.*

Sur les 106.000 tonnes embarquées à Vridi ; 7.200 tonnes sont déchargées dans la Région (7.000 tonnes à Dimbokro), dont seulement 3.700 tonnes destinées à la consommation régionale.

h) *Animaux sur pieds.*

Le trafic des animaux sur pieds ne s'effectue que dans le sens de la descente : 2.100 tonnes de bétail sur pieds sont débarqués dans les gares de la Région (900 tonnes à Agboville et 1.200 tonnes à Dimbokro) dont 1.500 tonnes resteront dans la Région.

i) *Riz.*

Le trafic du riz s'effectue dans les deux sens. Mais à la montée, il n'en est pratiquement pas chargé dans la Région, si l'on excepte 160 tonnes à Agboville, 30 tonnes à Yapo et 20 tonnes à Anoumaba, soit au total : 210 tonnes, à destination de la Haute-Volta.

A la descente, il entre dans la Région 700 tonnes de riz (dont 450 tonnes à Agboville, 200 tonnes à Yapo et 40 tonnes à Dimbokro).

j) *Marchandises diverses :*

a) Engrais. Sur les 2.400 tonnes chargées à Abidjan, seulement 600 tonnes débarquées à Azaguié sont destinées à l'agriculture régionale.

b) Sel. Sur les 4.000 tonnes chargées à Abidjan, seulement 300 tonnes sont déchargées dans la Région, à Dimbokro exclusivement, soit 150 tonnes environ destinées à la consommation régionale.

(3) Cf. 1re Partie - Titre II - Chapitre I.

c) *Produits de carrière.* Les produits extraits des carrières de l'Aké-Befia ont fait l'objet, à la montée, d'un chargement de 3.500 tonnes. Il ne semble pas que ces matériaux aient quitté la Région car ils servent en totalité à la réfection et à l'entretien des voies, et le coût de leur transport au-delà de Dimbokro étant prohibitif (4), amène la R.A.N. à avoir recours en amont de cette gare à des carrières ouvertes le long de la ligne.

Par contre 71.000 tonnes de produits de carrière ont été acheminées sur Abidjan.

d) *Arachide.* Les quantités entrant dans la Région, ou en sortant, par le chemin de fer sont négligeables. Au départ d'Anyama 10 tonnes ont été exportées vers la Haute-Volta, et au départ de Yapo, 20 tonnes vers Abidjan. Par ailleurs 60 tonnes ont été débarquées à Agboville en provenance du Nord.

REGION SUD-EST
TABLEAU RECAPITULATIF DES QUANTITES DE MARCHANDISES IMPORTEES ET EXPORTEES PAR CHEMIN DE FER (ANNEE 1963)

Tableau C 109 (en tonnes)

MARCHANDISES	QUANTITES					
	IMPORTEES			EXPORTEES		
	du Nord	du Sud	Total	au Nord	au Sud	Total
Café - Cacao	-	-	-	-	13.000	13.000
Bois	-	-	-	3.200	39.000	42.200
Cola	-	-	-	6.000	-	6.000
Vin	-	1.900	1.900	-	-	-
Boissons autres que vin	-	2.500	2.500	-	-	-
Ciment	-	1.900	1.900	-	-	-
Combustibles liquides	-	3.700	3.700	-	-	-
Bétail sur pieds	1.500	-	1.500	-	-	-
Riz	700	-	700	210	-	210
Engrais	-	600	600	-	-	-
Sel	-	150	150	-	-	-
Produits de carrières	-	-	-	-	71.000	71.000
Arachide	60	-	60	10	20	30

I.II.2. - Le trafic voyageurs.

Le trafic voyageurs est très important sur la portion de ligne comprise dans la région Sud-Est.

En effet, pendant l'année 1963, on compte, entre entre les gares d'Abidjan-Treichville et d'Agboville 329.000 voyageurs à la montée et 315.000 à la descente, et entre les gares d'Agboville et de Dimbokro, 312.000 voyageurs à la montée et 297.000 à la descente.

Mais, de la même façon que les marchandises, la plus grande partie de ces voyageurs ne fait que transiter par la région puisque le solde de passagers « embarqués - débarqués » n'est, à Agboville, que de 17.000 à la montée et de 18.000 à la descente.

Le graphique ci-après donnant pour 1963 la densité du trafic-voyageurs, par section de ligne sur l'ensemble du réseau, montre bien le rôle secondaire joué par le chemin de fer dans les transports intra-régionaux, sur courtes distances.

I.III. - LES TARIFS.

1° *Les tarifs « voyageurs »* : Le tarif général, par voyageur, et par kilomètre, est de :

5,50 F en 1re classe ;
4,50 F en 2e classe ;
3,00 F en 3e classe (5).

Il existe également, pour certaines relations, et en 3e classe uniquement, un tarif exceptionnel s'élevant à :

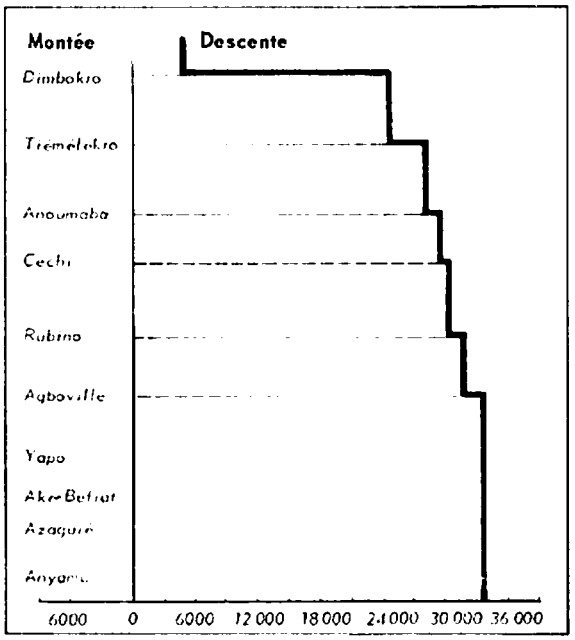
Prix	Itinéraires	Distances
175 F	Treichville-Agboville (et vice-versa)	84 km
400 F	Treichville-Dimbokro » »	185 »
575 F	Treichville-Bouaké » »	318 »
275 F	Dimbokro-Bouaké » »	134 »

(4) Cf. « Etude des branches Bâtiment et Travaux Publics - matériaux de construction ». « C.E.G.I. - I.F.O. ».

(5) Le transport est assuré gratuitement pour les enfants de moins de 4 ans ; entre 4 et 10 ans, ils paient demi-tarif.

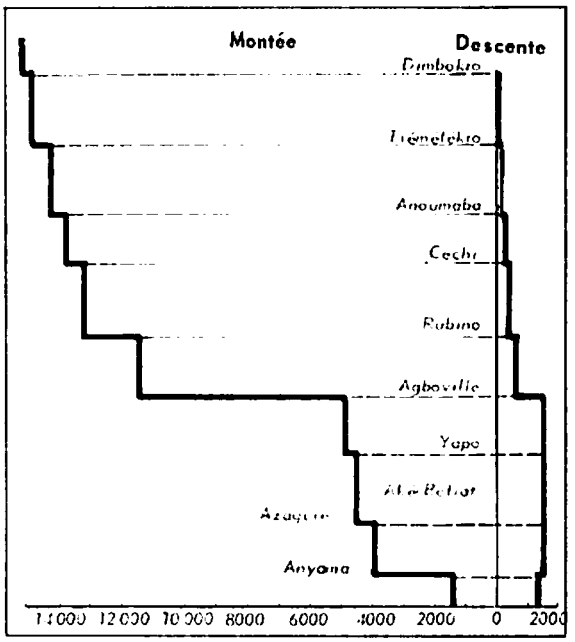
Trafic 1963

① CAFE CACAO



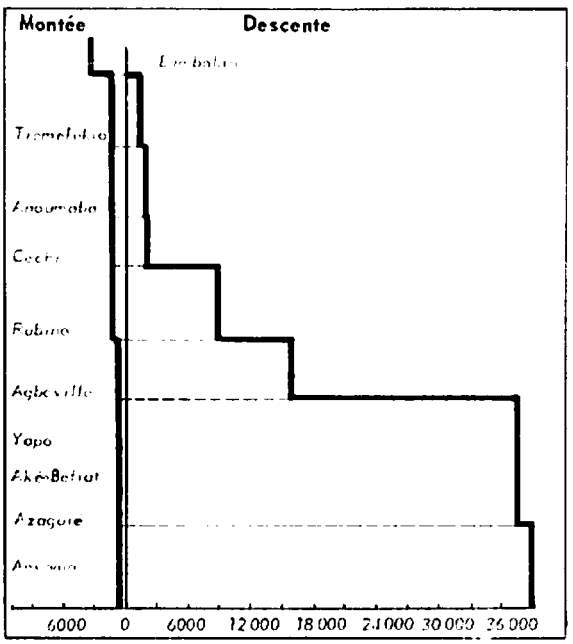
1 mm = 2 km 1 cm = 6000 T.

② COLA



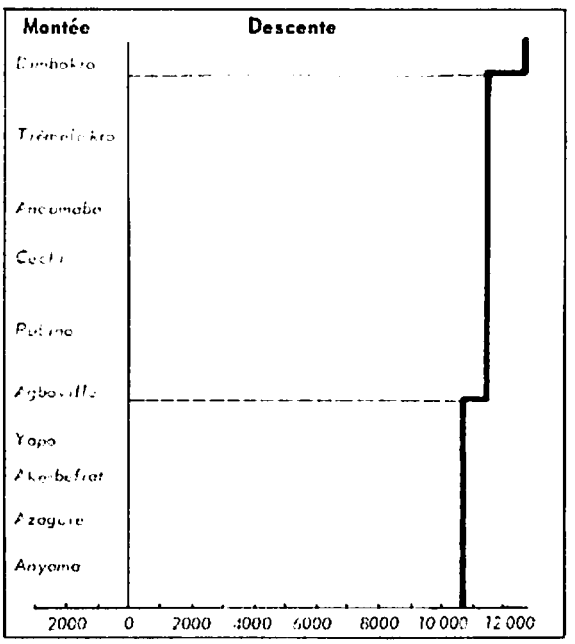
1 mm = 2 km 1 cm = 2000 T.

③ BOIS



1 mm = 2 km 1 cm = 6000 T.

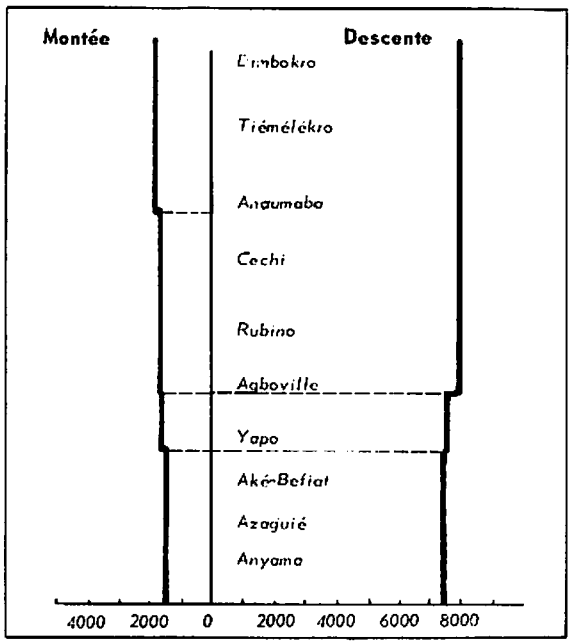
④ BETAIL



1 mm = 2 km 1 cm = 2000 T.

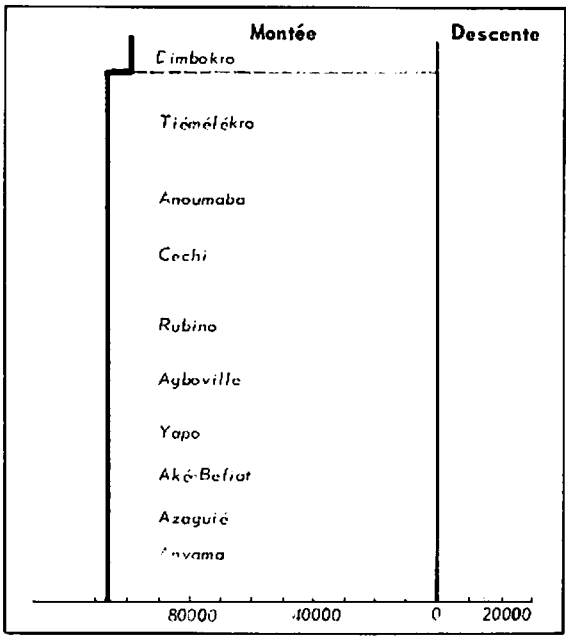
Trafic 1963

(5) RIZ



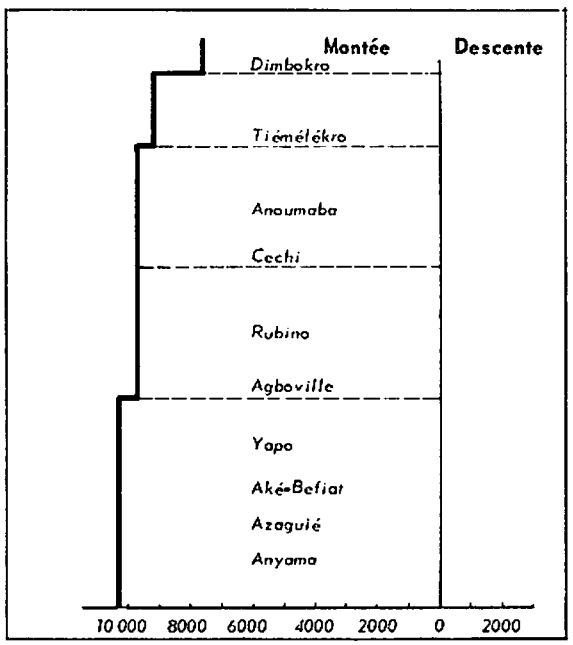
1 mm = 2 km 1 cm = 2000 T.

(6) COMBUSTIBLES LIQUIDES



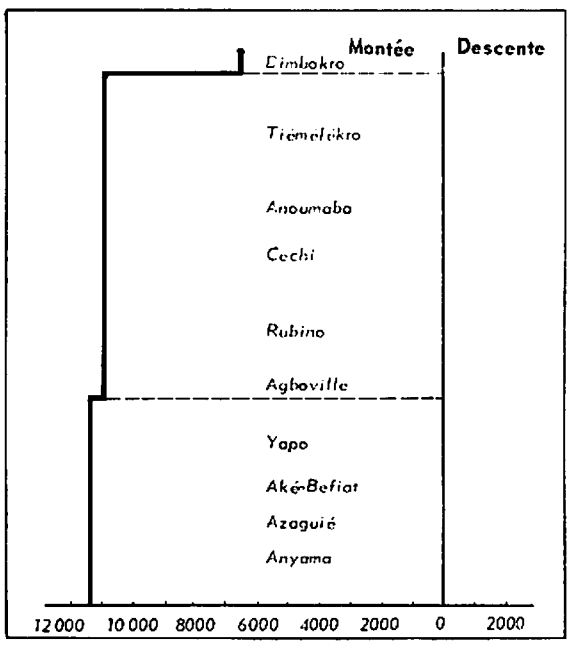
1 mm = 2 km 1 cm = 20000 T.

(7) VINS



1 mm = 2 km 1 cm = 2000 T.

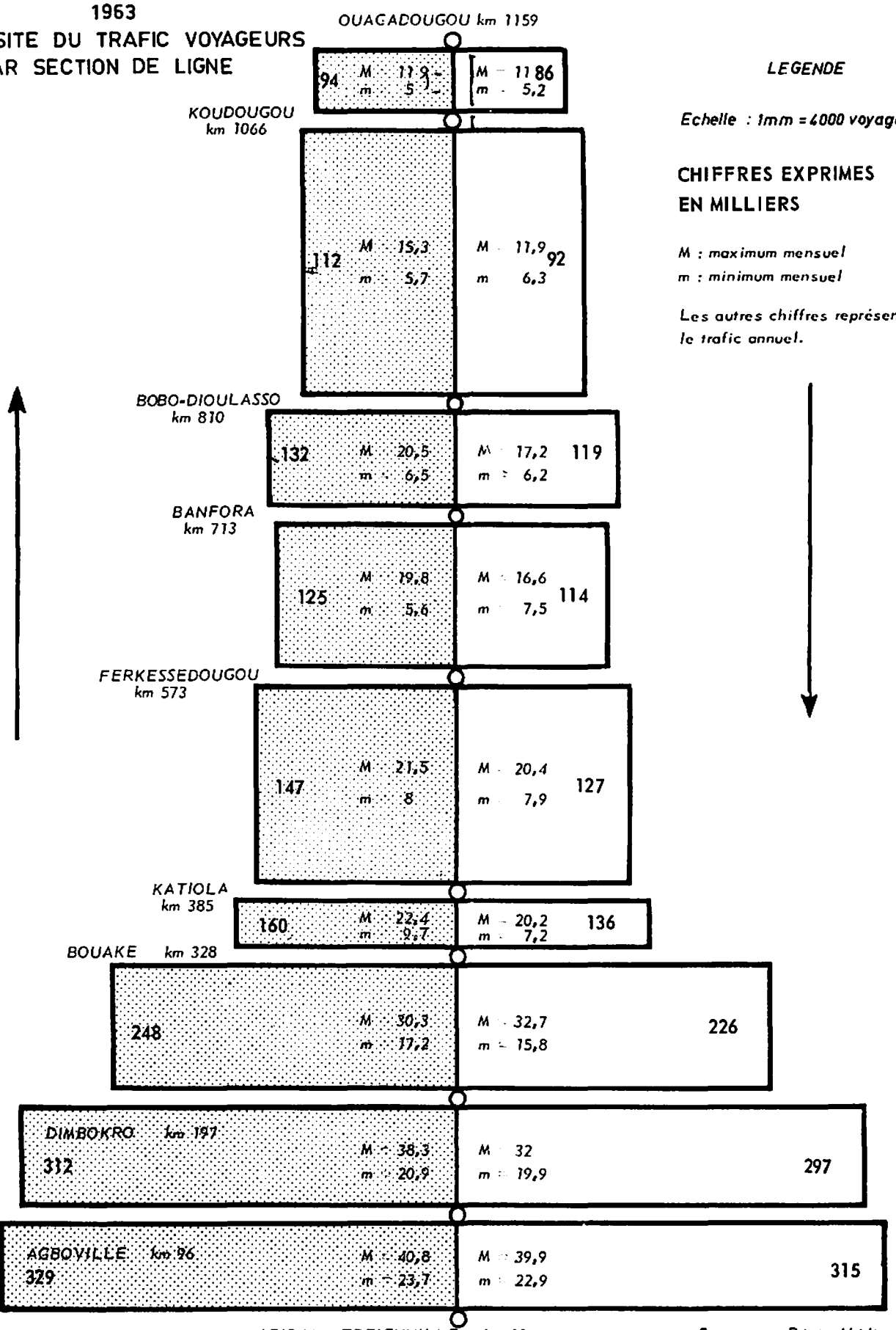
(8) BOISSONS AUTRES QUE VIN



1 mm = 2 km 1 cm = 2000 T.

Sources : Régie ABIDJAN-NIGER

1963
DENSITE DU TRAFIC VOYAGEURS PAR SECTION DE LIGNE



LEGENDE

Echelle : 1mm = 4000 voyageurs

CHIFFRES EXPRIMES EN MILLIERS

M : maximum mensuel
m : minimum mensuel

Les autres chiffres représentent le trafic annuel.

S.E.D.E.S.

Sources : Régie Abidjan-Niger

Pour les bagages accompagnés, il est accordé une franchise de 30 kg par voyageur adulte et de 20 kg par enfant de 4 à 10 ans. Les droits d'enregistrement correspondants sont de :

20 F pour un trajet de 0 à 100 km ;
40 F pour un trajet de 101 à 200 km ;
70 F pour un trajet au-delà de 200 km.

Les excédents de bagages sont payés à raison de 35 F par tonne et par kilomètre.

2° *Les tarifs « marchandises »*. Il est distingué deux tarifs différents, selon que les marchandises sont transportées « au détail » ou « par wagon » complet.

A. - *Tarif « détail »*.

1° Tarif général :

En « express » : 25 F par tonne et par km.
En « grande vitesse » : 18 F par tonne et par km.

2° Tarif spécial : Il existe un tarif spécial s'appliquant aux marchandises de toute nature à l'exception des :

— marchandises dangereuses (matières corrosives, explosives, ou inflammables) ;
— marchandises valant plus de 500 F le kg ;
— café-cacao ;
— denrées périssables.

Ce tarif est le suivant :

Distance	Prix par tonne et par kilomètre par expédition de :	
	60 kg	1.000 kg
De 0 à 600 km	12	11
De 601 à 800 km	10	9
Au-delà de 800 km ..	8	7

B. - *Tarif « wagon »*.

1° Tarif général : il est de 14 F la tonne/km.

2° Tarifs spéciaux :

Tableau C 110 — A) PRODUITS D'EXPORTATION (SENS NORD-SUD). — En F. CFA

Nature des marchandises	Conditions de tonnage (wagon chargé au minimum) aux	Prix par tonne à destination d'Abidjan en provenance de :					
		Agboville 84 km	Dimbokro 185 km	Bouaké 318 km	Ferkessédougou 561 km	Bobodioulasso 798 km	Ouagadougou 1.147 km
Bananes	5 T 300 (au-dessus vr. tarif général)	1060	-	-	-	-	-
Coton	5/10	-	-	-	2519	3222	3671
Arachides	6/10	-	-	-	2100	2400	3450
Oléagineux (palmiste ..)	9. 10	-	-	1400	-	-	-
Oléagineux (coton (graine))	9/10	-	-	1400	-	2292	2447
Oléagineux (Karité	9/10	-	-	-	-	2192	2454
Café - cacao	6/10	530	1280	1750	-	-	-
Bois (1° catégorie	6/10	526	1092	-	-	-	-
Bois (2° catégorie	6/10	444	907	-	-	-	-
Bois (3° catégorie	6/10	403	815	-	-	-	-

Tableau C 111 — B) PRODUITS D'EXPORTATION (SENS SUD-NORD). — En F.CFA

Nature des marchandises.	Conditions de tonnage (wagon chargé au minimum) aux	Prix par tonne au départ d'Abidjan à destination de :					
		Agboville 84 km	Dimbokro 185 km	Bouaké 318 km	Ferkessédougou 561 km	Bobodioulasso 798 km	Ouagadougou 1.147 km
Carburants.....	9/10	-	2100	3600	4303	5480	6972
Ciments.....	4/10	530	1280	2100	-	-	-
Ciments.....	9/10	-	-	-	3556	4394	4763
Asphalte-bitume	4/10	530	1280	2100	-	-	-
Asphalte-bitume	9/10	-	-	-	2896	3975	5392
Machines industrielles et agricoles	9/10	1050	2312	3857	6651	8882	9802
Machines industrielles et agricoles	6/10	1092	2405	4016	6932	9281	10236
Tôles et fers.....	4/10	530	1280	2100	-	-	-
Tôles et fers.....	9/10	-	-	-	4085	5011	5584
Véhicules routiers - 5 T	minimum 1 T 5	1008	2220	3816	6732	9576	3764
Véhicules routiers de 5 à 8 T	-	924	2035	3498	6171	8778	12615
Véhicules routiers 8 T et +	-	840	1850	3180	5610	7980	11470
Conserves alimentation	4/10	530	1280	2100	4000	5950	8250
Vins							
Tissus cotonnades							

TITRE II

LES TRANSPORTS ROUTIERS

II.I. - L'INFRASTRUCTURE ROUTIERE (1).

II.I.1. - Structure du reseau routier.

A. - *Le réseau principal.*

Une économie basée sur les cultures d'exportation a fait d'Abidjan — capitale et port — le centre d'attraction de la Région Sud-Est.

Il est, en effet, caractéristique de constater que le réseau routier a la structure d'un réseau hydrographique centré sur Abidjan. Les croisements entre les rayons qui partent de ce centre sont rares. En revanche, il existe des fourches aux endroits où les troncs collecteurs se subdivisent au fur et à mesure qu'ils pénètrent dans l'intérieur du pays. (Voir carte C/14).

L'analyse du trafic (cf. carte n° C/15) confirme qu'il existe trois axes principaux de drainage :

I. L'axe Sud-Nord : Abidjan-Akoupé qui se subdivise en deux branches principales :

a) la branche orientale qui conduit à Abengourou, Agnibilékrou et Bondoukou, avec embranchement en direction du Ghana au niveau de ces deux dernières villes (2) ;

b) la branche occidentale qui, par Kotobi et Daoukro rejoint M'Bahiakro et Bouaké.

II. L'axe Sud-Est : Abidjan-Aboisso.

III. L'axe Sud-Ouest : Abidjan-N'Douci, dont seule la partie traversant la sous-préfecture de Sikensi (30 km environ) est incluse dans la zone.

Toutes les autres routes ne sont en fait que les branches d'un réseau secondaire subordonné à ce réseau principal.

Certains tracés pourraient faire songer qu'ils répondent à des préoccupations de liaison interrégionale : un examen plus poussé de leur fonction n'en démontre que mieux le rôle collecteur de l'ensemble du réseau routier vers la mer :

1° La route Abengourou-Aboisso comprend en réalité deux versants, l'un tourné vers Aboisso et l'autre tourné vers Abengourou, la limite de partage du trafic se situant au pont de la Bia.

La Bia est la frontière traditionnelle entre les royaumes du Sanwi et de l'Indénie, et actuellement, elle détermine encore les limites d'influence des centres urbains d'Aboisso et d'Abengourou. Le trafic sur cet axe subit une rupture de charge au niveau de Bianouan, ou changeant de section locale du Syndicat National des Transporteurs, les voyageurs doivent changer de voiture. Quant à la limite de partage du trafic pour les poids lourds elle se situe 67 km plus au sud, au niveau du barrage d'Ayamé. Ainsi, les chantiers forestiers des régions de Bettié et Bianouan, évacuent-ils leurs grumes sur Abidjan en remontant par Abengourou, le poids maximum autorisé sur le barrage ne permettant pas le passage des tracteurs en charge. Il en résulte un trajet de près de 300 km, alors que la mise à l'eau des grumes dans la Bia à Aboisso nécessiterait moins de 100 km de camionnage.

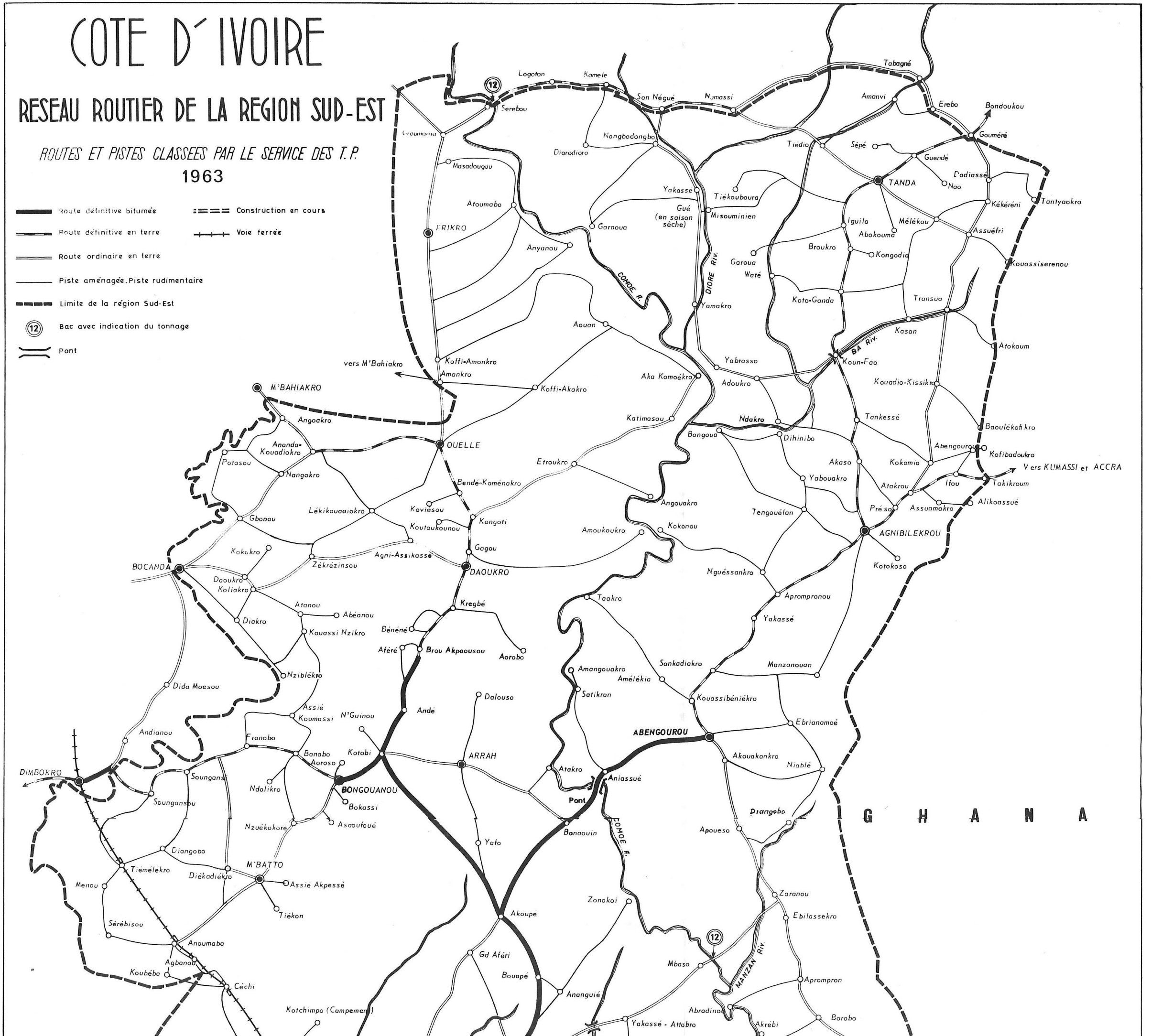
Ainsi, cette route se compose économiquement de deux tronçons distincts, chacun d'eux étant orienté vers l'une des deux branches principales du réseau collecteur sur Abidjan ; au nord par Abengourou, au sud par Aboisso.

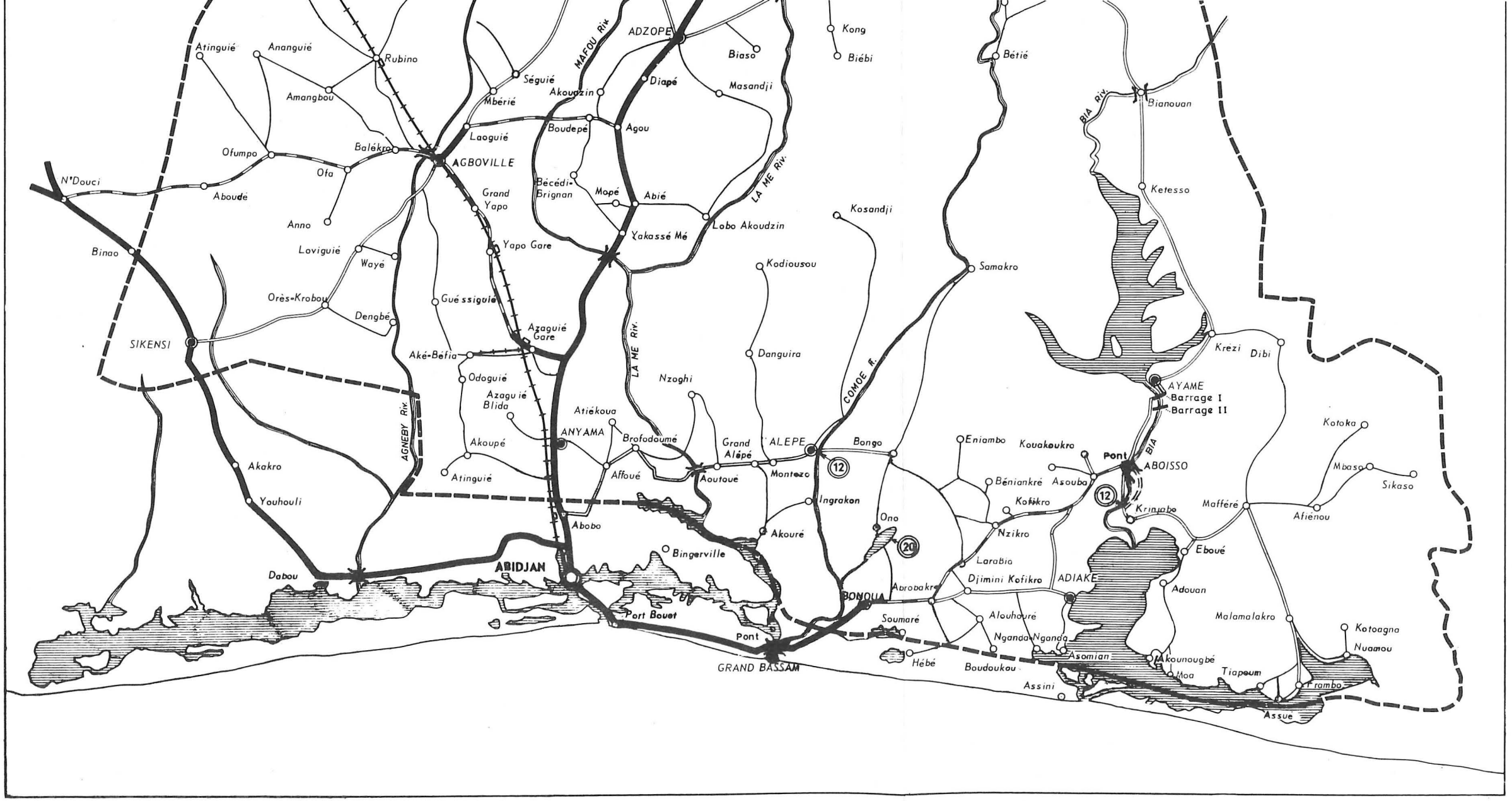
2° La route Agboville-Akoupé présente aussi une chute très sensible de trafic entre les campements d'Affery encore tournés vers Akoupé et le premier village Abbey d'Attobrou qui est tourné vers Agboville.

---

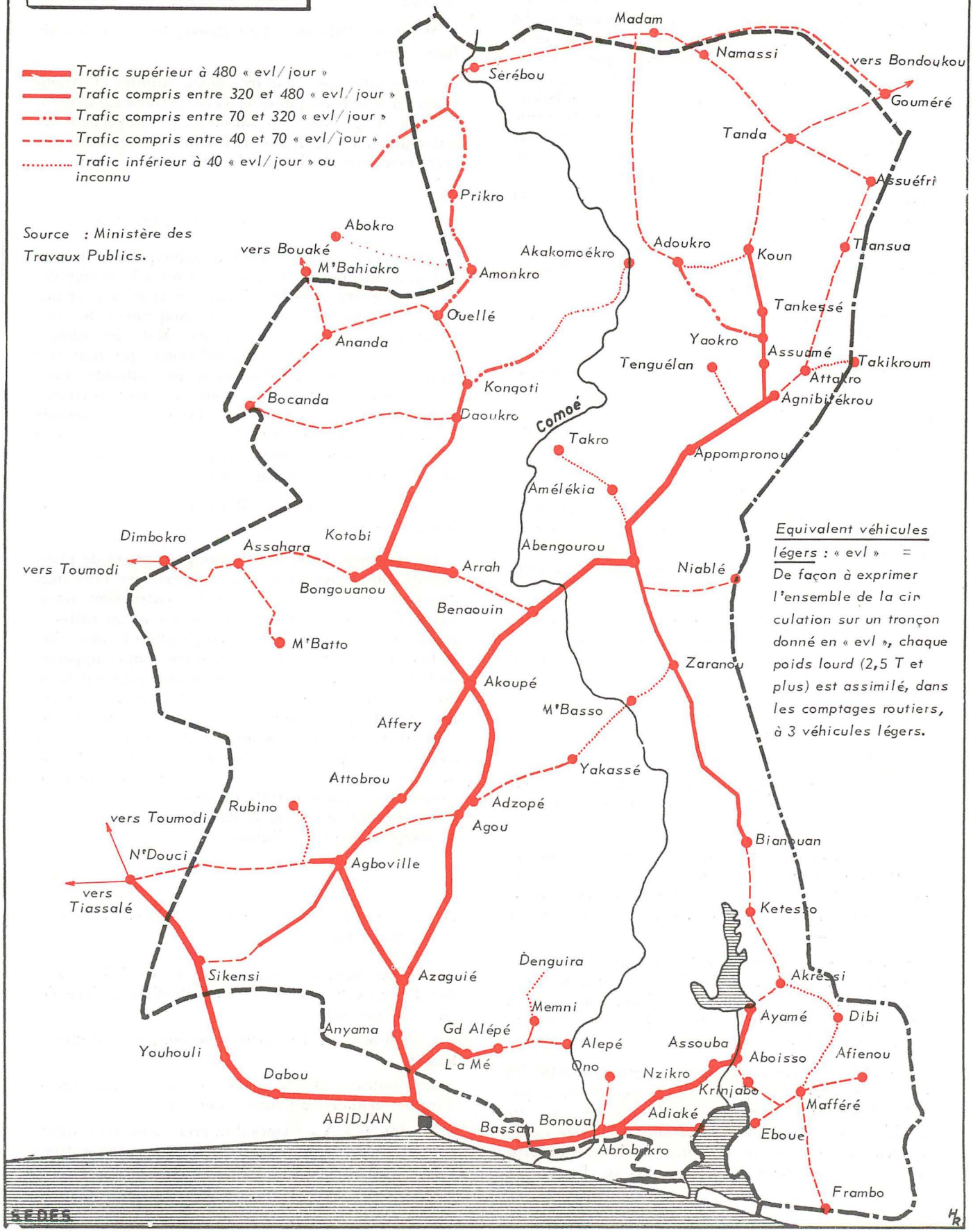
(1) La partie de ce chapitre relative à l'infrastructure routière, a été rédigée avec la collaboration de M. MATHIOT, Géographe.

(2) Au-delà de Bondoukou et hors de la Région cette route rejoint la Haute-Volta par Bouna et Varalé. Mais le trafic y est peu important :
de Bondoukou à Bouna : 45 véhicules/jour (dont 16 PL) ; de Bouna à Varalé : 27 véhicules/jour (dont 13 PL) ; de Varalé à la frontière de Haute-Volta : 21 véhicules/jour (dont 10 PL).


COTE D'IVOIRE
RESEAU ROUTIER DE LA REGION SUD-EST
ROUTES ET PISTES CLASSEES PAR LE SERVICE DES T.P.
1963
Route définitive bitumée
Route définitive en terre
Route ordinaire en terre
Piste aménagée. Piste rudimentaire
Limite de la région Sud-Est
Bac avec indication du tonnage
Pont
Construction en cours
Voie ferrée
Logotan
Kamele
Serebou
San Négué
Namassi
Tabagné
Amanvi
Erebo
Bondoukou
Gouméré
Nongbodongbo
Diorodioro
Tiédio
Sépé
Guendé
Dadiassé
Nao
TANDA
Masadougou
Yakasse
Tiékouboura
Gué (en saison sèche)
Misouminien
Kékéréni
Tantyaokro
Atoumabo
FRIKRO
Garaoua
Iguila
Mélékou
Abokouma
Assuéfri
Anyanou
Broukro
Kongodia
Kouassiserenou
Garoua
Waté
COMOE R.
DIORE Riv.
Koto-Ganda
Transua
Yamakro
Aouan
Kasan
BA Riv.
Atokoum
Koffi-Amonkro
vers M'Bahiakro
Amankro
Yabrasso
Koun-Fao
Aka Komoékro
Adoukro
Kouadio-Kissikro
M'BAHIAKRO
Koffi-Akakro
Angoakro
Katimasou
Ndakro
Tankessé
Baoulékofikro
Ananda-Kouadiokro
OUELLE
Bangoua
Dihinibo
Abengourou
Kofibadoukro
Potosou
Etroukro
Akaso
Kokomia
Vers KUMASSI et ACCRA
Nangokro
Yabouakro
Atakrou
Ifou
Takikroum
Bendé-Koménakro
Angouakro
Préso
Assuamakro
Alikoassué
Lékikouaaiokro
Koviesou
Tengouélan
Gbonou
Kongoti
Koutoukounou
Amoukoukro
Kokonou
AGNIBILEKROU
Kokokro
Gagou
Agni-Assikasso
Zékrézinsou
BOCANDA
DAOUKRO
Nguéssankro
Kotokoso
Daoukro
Koliakro
Taakro
Apromprono
Atanou
Abéanou
Kregbé
Diakro
Yakassé
Kouassi Nzikro
Bénéné
Aféré
Brou Akpaousou
Aorobo
Sankadiakro
Manzanouan
Amangouakro
Amélékia
Nziblékro
Satikran
Dida Moesou
Dalouso
Kouassibéniékro
Assié Koumassi
N'Guinou
Andé
Ebrianamoé
Andianou
ABENGOUROU
Fronobo
Banabo
Kotobi
ARRAH
Akouakankro
Niablé
Aoroso
DIMBOKRO
Atakro
Aniassué
Soungansi
Ndolikro
BONGOUANOU
Pont
Soungansou
Bokassi
Diangobo
G H A N A
Nzuékokoré
Asaoufoué
Banaouin
COMOE R.
Apoueso
Yafo
Diangobo
Tiémélékro
M'BATTO
Diékadiékro
Assié Akpessé
Menou
Zaranou
Zonokoi
Tiékon
Akoupé
Ebilassekro
Sérébisou
Anoumaba
Gd Aféri
Agbanou
Mbaso
MANZAN Riv.
Koubéba
Bouapé
Aprompron
Céchi
Ananguié
Abradinou
Kotchimpo (Campement)
Yakassé - Attobro
Akrébi
Borobo


Atinguié
Ananguié
Rubino
Amangbou
Séguié
Mbérié
MAFOU Riv.
ADZOPE
Biaso
Diapé
Masandji
Akoudzin
Kong
Biébi
Bétié
Laoguié
Boudepé
Agou
Ofumpo
Balékro
AGBOVILLE
BIA Riv.
Bianouan
N'Douci
Ofa
Aboudé
Bécédi-Brignan
Mopé
Abié
LA ME Riv.
Ketesso
Grand Yapo
Kosandji
Anno
Lobo Akoudzin
Yakassé Mé
Yapo Gare
Loviguié
Wayé
Binao
Kodiousou
Samakro
Orès-Krobou
Dengbé
Gué ssiguié
Azaguié Gare
SIKENSI
Danguira
Krezi
Dibi
Aké-Bofia
Odoguié
Nzoghi
AYAME
Barrage I
Barrage II
COMOE R.
Azaguié Blida
Atiékoua
Kotoka
AGNEBY Riv.
ANYAMA
Brofodoumé
Grand Alépé
ALEPE
Bongo
Eniambo
Kouakoukro
Pont
ABOISSO
Akoupé
Akakro
Atinguié
Affoué
Aoutoué
Montezo
Bénianké
Asouba
Mbaso
Sikaso
Youhouli
Ingrakon
Kofikro
Krinjabo
Mafféré
Afiénou
Abobo
Ono
Nzikro
Akouré
Bingerville
Eboué
Larabia
ABIDJAN
Djimini Kofikro
ADIAKE
Dabou
Abrobakro
Adouan
BONOUA
Soumaré
Alouhouré
Malamalakro
Port Bouet
Nganda Nganda
Kotoagna
Pont
Asomian
Akounougbé
Nuamou
GRAND BASSAM
Hébé
Boudoukou
Moa
Tiapoum
Assini
Frambo
Assue

TRAFIC ROUTIER 1963



3° La route Bongouanou-Dimbokro comporte aussi deux versants tournés chacun vers l'une de ces villes et une zone distincte entre Frondobo et Soungansi. La dépression du trafic intermédiaire est moins nette que dans les deux cas précédents parce que la limite de partage du trafic à destination d'Abidjan, entre la voie de Kotobi d'une part et celle de Dimbokro-Toumodi d'autre part, ne coïncide pas avec la limite de partage du trafic local entre les trois chefs-lieux locaux (M'batto - Dimbokro - Bongouanou). La première limite se situe sur le Nzi, la seconde se situe entre Frondobo et Soungansi : les trafics local et national se chevauchent donc.

Ces trois exemples d'une apparente liaison interrégionale ont le point commun d'être les instruments hérités d'anciens courants de trafic :

— le premier suit l'ancienne route des caravanes qui conduisait à Assinie ;

— les deux suivants sont les témoins d'une époque où le chemin de fer jouait un plus grand rôle qu'actuellement dans la desserte régionale sur Abidjan. Agboville et Dimbokro étaient des relais situés sur la voie ferrée qui desservaient un arrière-pays plus étendu qu'actuellement : Dimbokro desservait toute la « boucle du cacao », et Agboville desservait les régions d'Akoupé-Abengourou et, au-delà, celle de Bondoukou. L'aménagement récent de l'axe routier bitumé Abidjan-Akoupé-Kotobi et Akoupé-Abengourou a privé Dimbokro et Agboville de la plus grande partie de leur ancien arrière-pays.

Ces trois éléments de liaison interrégionale ne doivent donc en fait leur existence qu'à leur rôle ancien qui était également un rôle collecteur vers la mer.

En revanche, les liaisons entre deux lignes de réseau de collectes différents, sans revenir au tronc commun, sont très malaisées :

— Le bac d'Alépé, qui ne fonctionne pas en hautes eaux, empêche de boucler le circuit Abidjan-Alépé-Bonoua pendant cette saison ;

— L'absence d'un bac sur la Comoé à la hauteur de Daoukro empêche de relier directement cette dernière ville et Bouaké aux régions d'Abengourou et d'Agnibilékrou : il faut passer par Akoupé à 100 km au Sud.

Que ce soit à Alépé ou à la hauteur de Daoukro, à M'basso ou a Sérébou, les liaisons entre les deux branches principales du réseau situées de part et d'autre de la Comoé se heurtent à l'absence d'un bac ou à son fonctionnement saisonnier.

De même, les deux groupes de population attié des sous-préfectures d'Alépé et d'Adzopé ne sont pas reliés directement par route. L'absence de pont sur la Mé à Lobo-Akoudzin et un tronçon de piste extrêmement mauvais entre Denguira et Lobo-Akoudzin (25 km) empêchent d'effectuer cette liaison et obligent à faire le détour par la route Abidjan-Adzopé.

Même en l'absence d'un fleuve, les difficultés de liaison existent :

Les nombreuses coupures entre Rubino et Anoumaba en saison de pluies et l'état extrêmement mauvais de ce parcours en saison sèche empêchent de relier directement Agboville à Dimbokro et à Mbatto autrement que par le chemin de fer.

B. - *La desserte des villages et des plantations.*

Dans cette région d'habitat principal groupé, les antennes ultimes du réseau de pistes à la charge des T.P. atteignent tous les villages de résidence principale, qui sont les centres de regroupement des producteurs et des consommateurs. Mais les campements, et la plupart des plantations, qui sont très dispersés ne sont généralement pas atteints. Leur desserte est assurée par des pistes pour piétons cheminant à travers la forêt. Dans certains cas, à la période d'évacuation des produits de la traite, ces pistes sont aménagées sommairement par les soins des planteurs, pour permettre le passage des véhicules.

A la saison des pluies, elles retournent à la brousse jusqu'à la prochaine récolte.

Par ailleurs, beaucoup de campements et de plantations sont reliés au réseau principal par l'intermédiaire de pistes ouvertes par les entreprises forestières. Ces pistes sont en effet très souvent utilisées par les villageois qui créent des plantations nouvelles le long de leur parcours. Aménagées pour supporter de lourdes charges, et bien entretenues pendant toute la durée de l'exploitation des chantiers, ces voies permettent une circulation relativement facile. Cependant, dès la fermeture du chantier, elles sont abandonnées par les forestiers et deviennent vite impraticables si leur entretien n'est pas repris en compte par l'Administration. De bonnes pistes forestières existent actuellement dans les régions de Bettié, Appompronou et Agnibilékrou.

II.1.2 - Inventaire et caractéristiques du réseau routier.

A. - *Classement des routes :* les routes à la charge des Travaux Publics sont, en Côte-d'Ivoire, classées en 3 catégories :

1° Routes « C » : pistes saisonnières, d'intérêt local ;

2° Routes « B » : pistes en terre, améliorées, d'intérêt régional ou interrégional ;

3° Routes « A » : voies d'intérêt national ou international, comprenant des routes en terre avec tracé définitif (A1) et des routes bitumées (A2).

Ce système de classement adopté par les Travaux Publics repose sur l'adaptation des pistes et routes au trafic qu'elles supportent, ou, en d'autre termes, est fonction des normes, donc des aménagements progressifs qui doivent leur être donnés pour qu'elles puissent écouler leur trafic dans les meilleures conditions. Ce classement est donc subordonné tout d'abord à un contrôle du trafic (comptages effectués systématiquement par le Service des Travaux Publics, deux fois par an) et ensuite aux aménagements effectués pour tenir compte de ce trafic.

Les seuils de trafic qui assurent un minimum de rentabilité aux travaux d'aménagement entraînant le classement d'une route dans la catégorie supérieure, ont été déterminés lors du colloque sur les routes qui s'est tenu à Abidjan du 11 au 16 mars 1963 (3).

Ces seuils sont les suivants :

1° *Passage de la piste saisonnière (C) à la route en terre améliorée (B)* = trafic journalier > 40 evl/jour (4).

2° *Passage de la route en terre améliorée (B) à la route en terre avec tracé définitif (A1)* = trafic journalier > 320 evl/jour.

3° *Passage de la route en terre avec tracé définitif (A1) à la route bitumée (A2)* = trafic journalier > 480 evl/jour.

Ainsi que le fait remarquer Monsieur Bourges, « il existe en réalité, dans la route en terre simplement améliorée des aménagements locaux qu'il devient économique de faire pour des trafics bien inférieurs à 320 evl/jour. Pour cette raison, on envisage souvent des travaux « en pointillés » pour les itinéraires hetérogènes qui ne supporteraient pas encore un trafic de 320 evl/jour ».

On est conduit ainsi, à la notion *d'aménagement progressif*, pour assurer constamment aux investissements réalisés le maximum de rentabilité. Ce sont ces principes qui ont inspiré la politique routière de la Côte-d'Ivoire depuis dix ans et qui expliquent le fait que ce pays possède un gros lot de bonnes routes en terre, et relativement peu de chaussées bitumées (800 kilomètres sur 32.500 à l'échelon national — 300 kilomètres sur 5.600 pour la région Sud-Est).

B. - *Caractéristiques du réseau routier.*

La méthode utilisée par les services des Travaux Publics pour l'entretien, l'amélioration et l'extension du réseau routier étant, on vient de le voir, celle des réalisations par étapes, il faut maintenant définir les caractéristiques des voies de communication de la Région Sud-Est en étudiant les différents types, qui partant de la piste à trafic saisonnier (route C) aboutissent à la route bitumée à grande circulation (route A2).

1) *Routes « C ».*

a) *La piste rudimentaire.*

Elle est à la base de la hiérarchie routière, et son rôle est de répondre à un faible trafic saisonnier correspondant à l'évacuation des récoltes.

Caractéristiques : Elle est constituée par un simple déboisement sur une largeur maximum de 10 mètres. La plate-fome atteint elle-même 4 ou 5 mètres et suit le profil naturel du terrain. Les ouvrages sont précaires et consistent essentiellement en des ponts de rondins. Aucun drainage n'étant prévu, la viabilité est souvent interrompue en saison des pluies.

A ce moment-là, elle est envahie par les herbes et ne sert qu'au portage.

Investissements nécessaires et coût de l'entretien : Elle est ouverte par un bulldozer, et mise en forme au motor-grader : (coût = environ 500.000 F CFA/km). Elle est entretenue à peu de frais et uniquement par de la main d'œuvre locale. Elle n'est d'ailleurs qu'un stade transitoire devant déboucher rapidement sur la piste aménagée.

b) *La piste aménagée.*

A partir d'un certain trafic il est plus rentable de consentir à certains investissements qui assurent une viabilité quasi permanente et évitent de recourir au portage qui est extrêmement onéreux (coût estimé à 400 F la tonne/km) (5). Le seuil de trafic qui rend cette opération rentable correspond approximativement à un trafic moyen quotidien de 15 à 20 evl/jour. Ces pistes servent au transport de la récolte et doivent permettre, dans des conditions moyennes le passage des camions de 5 tonnes. Elles sont utilisées également par les transports en commun (1.000 kg Renault) et les voitures particulières.

Caractéristiques : La piste aménagée résulte d'un déboisement plus important que la précédente. La largeur de la plate-forme varie de 6 à 7 mètres et celle de la chaussée atteint 3,50 m. Le profil naturel

---

(3) Cf. note de M. BOURGES, Ingénieur Principal des Travaux Publics sur les « Normes des routes, par rapport à la circulation à l'utilité économique et aux frais ultérieurs d'entretien » - Abidjan - 12/3/63.

(4) De façon à exprimer l'ensemble de la circulation sur un tronçon donné en « équivalent véhicules légers » (evl), chaque poids lourds (2,5 T et plus), est dans les comptages routiers, assimilé à 3 véhicules légers.

(5) La charge d'un porteur peut être estimée à 33 kg. Il peut la transporter sur 15 km en une journée pour un salaire d'environ 200 F. Le transport d'une tonne sur 15 km nécessitant 30 porteurs, soit un coût de 6.000 F, le coût de la TK est de 6.000

$\frac{}{1 \times 15} \# 400$ F.

du terrain reste peu transformé : le rayon des courbes en plan se situe entre 50 et 150 m, la pente maximum du profil en long est de 10 à 12 %. Les ouvrages sont renforcés par rapport à ceux de la piste rudimentaire.

Investissements nécessaires : Comme la piste rudimentaire et la plupart du temps à partir d'elle, la piste aménagée est ouverte par un bulldozer et mise en forme par un motor-grader. Le coût d'aménagement au kilomètre, variable selon le relief et la végétation, peut se situer en moyenne aux alentours de 500.000 F/CFA.

Entretien : Il comporte un « petit entretien » réduit (débroussement et curage des fossés pour faciliter l'assèchement de la chaussée, réfection des ouvrages et entretien de la signalisation), que l'on peut estimer à 15.000 F/CFA kilomètre/an. Le reprofilage qui est proportionnel à l'intensité du trafic est évalué à 500 F/CFA par evl et par kilomètre et par an.

Toutes les pistes confiées aux Travaux Publics doivent en principe parvenir au stade de la piste aménagée.

2) *Routes « B ».*

— *Route en terre améliorée.*

A partir d'un trafic moyen journalier supérieur à 40 evl les conditions techniques de la circulation, (difficultés de croisement ou de dépassement des véhicules) rendent nécessaire l'amélioration des caractéristiques de la piste aménagée.

Caractéristiques : Par rapport au stade précédent elle bénéficie d'un aménagement des points singuliers (remplacement des ouvrages provisoires en bois par des buses, des dalots ou des culés en gabion, avec un platelage de madriers) et d'un élargissement de la plate-forme (la largeur de déboisement est portée à 15 m, celle de la plate-forme à 9 m, et celle de la chaussée à 6 m). Le rayon des courbes en plan se situe entre 200 et 300 m, et la pente maximum du profil en long est de 6 %.

Investissements nécessaires : Le coût de l'aménagement au kilomètre est évalué à 1.000.000 F.

Entretien : Le coût de l'entretien manuel à la charge du « secteur routier » est estimé à 25.000 F/km/an (signalisation débroussement etc.).

Les coûts annuels du reprofilage et du rechargement sont proportionnels au trafic. Ils s'élèvent respectivement à 150 F/evl/jour par km et 200 F/evl/jour par km.

3) *Routes « A ».*

a) *Route en terre avec tracé définitif* (A1).

Lorsque le trafic est supérieur à 320 evl/jour, il est nécessaire de doter la route de tous ses ouvrages définitifs et de la préparer au bitumage.

Caractéristiques : La largeur du déboisement est portée à 25 m, celle de la plate-forme à 10 m et celle de la chaussée à 7 m. Le rayon des courbes en plan se situe entre 300 et 500 m, et la pente maximum du profil en long est de 5 %. La chaussée est améliorée au graveleux sur une profondeur de 15 cm.

Investissements nécessaires : Le coût de l'aménagement au kilomètre se situe aux alentours de 3.500.000 F/CFA.

Entretien : Le coût du petit entretien manuel à la charge du « secteur routier » peut être évalué à 40.000 F/km/an. Le coût de l'entretien proportionnel à l'intensité du trafic (reprofilage, rechargement) est semblable à celui des routes en terre améliorée (catégorie « B »).

b) *Route Bitumée* (A2).

Un trafic quotidien supérieur à 480 evl/jour a été admis comme étant le seuil de rentabilité minimum des investissements nécessaires pour entreprendre le bitumage d'une route en terre avec tracé définitif. Des raisons techniques se prononcent aussi en faveur du bitumage. A partir du seuil de trafic retenu l'usure de la chaussée entraîne une sécurité insuffisante et la fréquence des reprofilages et des rechargements nécessaires pour combattre cette usure gêne de façon sensible la circulation.

Investissements nécessaires : La mise en place sur la plate-forme de la route en terre, d'une couche de base ou « béton de sol » nécessite un investissement de 4.000.000 F /CFA/km, et la couche de roulement en produit bitumineux revient à environ 3.000.000 F CFA/km.

Entretien : La faible extension du réseau bitumé et le fait que l'on ne se trouve actuellement qu'au stade des premières réparations importantes ne permet pas de calculer avec précision son coût d'entretien. Il peut cependant être évalué à 250.000 F CFA/km/an se répartissant entre le « petit entretien » (40.000 F CFA/km/an) et le renouvellement périodique des couches de surface (tous les 5 ans environ) entraînant une dépense de 210.000 F CFA/km/an.

II.I.3. - Entretien et equipement du reseau routier.

A. - *Entretien.*

L'entretien du réseau routier de la Région Sud-Est est assuré par sept subdivisions du Ministère des

I. COUT DES INVESTISSEMENTS ROUTIERS (1963-1964)

Tableaux Récapitulatifs C 112 à C 114

(en millions de F.CFA)

Catégories de routes / Couts au kilomètre	ROUTES "C"		ROUTES "B"	ROUTES "A"	
	piste rudimentaire	piste aménagée	route en terre améliorée	route en terre avec tracé définitif A1	route bitumée A2
Coût des travaux permettant de passer d'une catégorie de route à la suivante	[0,5]	0,5 + [0,5]	0,5 + 0,5 + [1]	0,5 + 0,5 + 1 + [3,5]	0,5 + 0,5 + 1 + 3,5 + [7]
Investissement total (au kilomètre)	0,5	1	2	5,5	12,5

II. INVENTAIRE DU RESEAU ROUTIER (1963-1964)

(Chiffres arrondis)

Catégories de routes / Caractéristiques	ROUTES "C"	ROUTES "B"	ROUTES "A"		Totaux
			non bitumées A1	bitumées A2 (1)	
Kilométrage	3.200	1.400	700	300	5.600
Valeur au Km (en millions de F.CFA)	1	2	5,5	12,5	-
Valeur totale (en millions de F.CFA)	3.200	2.800	3.850	3.750	13.600

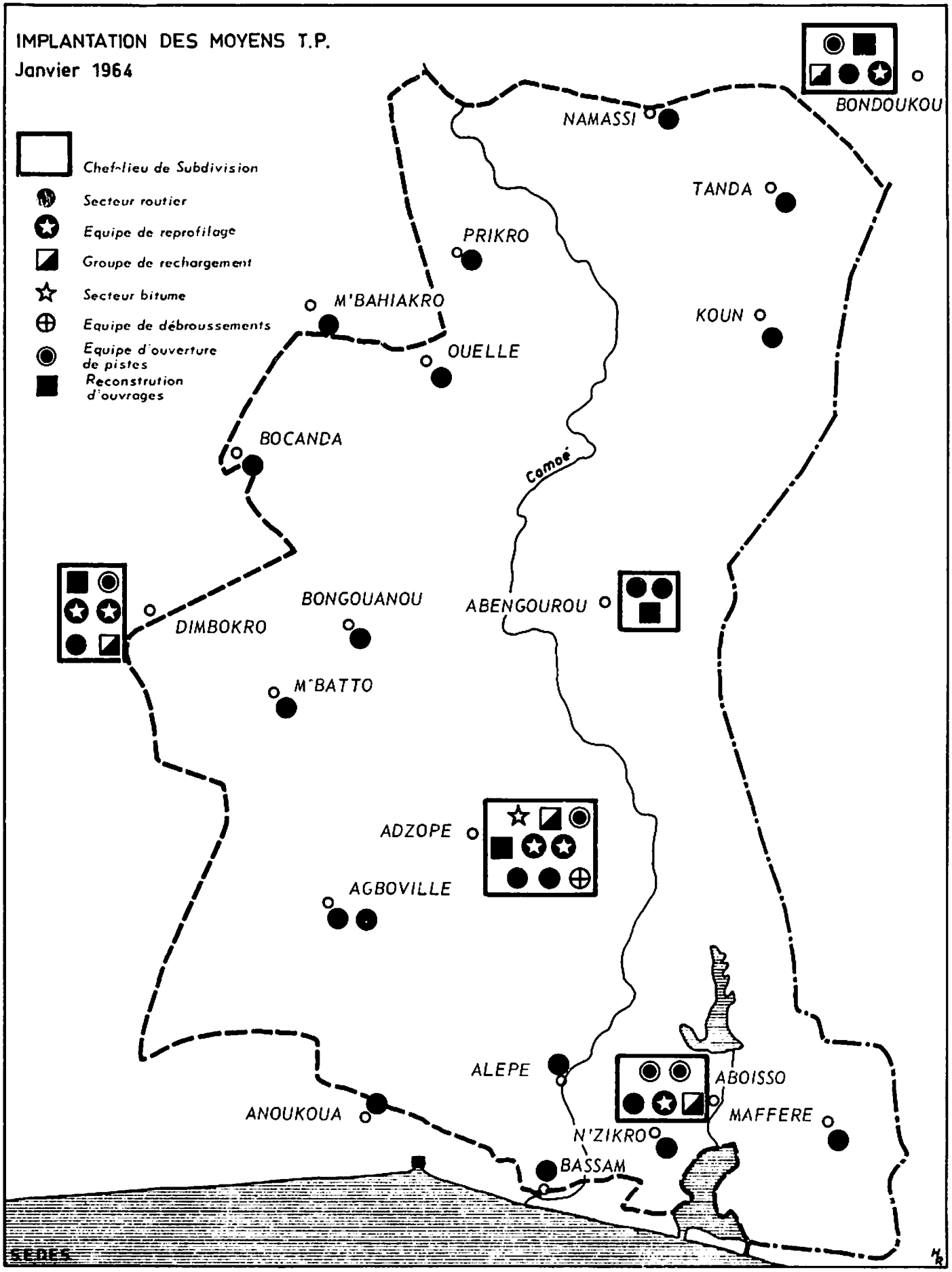
(1) Compte non tenu des traversées des villes.

III. ESTIMATION DU COUT ANNUEL D'ENTRETIEN DES ROUTES (1)

Catégorie de route	Longueur en Km	SECTEUR ROUTIER		REPROFILAGE		RECHARGEMENT		TOTAL	
		Fr./Km	Total	Fr./Km	Total	Fr./Km	Total	Fr./Km	Total
C	3.200	15.000	48.000.000	10.000	32.000.000	-	-	25.000	80.000.000
B	1.400	25.000	35.000.000	15.000	21.000.000	20.000	28.000.000	60.000	84.000.000
A 1 (en terre)	700	40.000	28.000.000	60.000	42.000.000	80.000	56.000.000	(2) 180.000	126.000.000
A 2 (bitumée)	300	40.000	12.000.000	-	-	210.000	63.000.000	250.000	75.000.000
Total	5.600		123.000.000		95.000.000		147.000.000		365.000.000

(1) Les coûts d'entretien ci-dessus ont été calculés pour des trafics moyens de :
1) 20 evl/jour pour les routes "C"
2) 100 evl/jour pour les routes "B"
3) 400 evl/jour pour les routes "A1"
4) 600 evl/jour pour les routes "A2"

(2) Au delà d'un trafic de 600 evl/jour le coût d'entretien d'une route A1 excède celui d'une route A2 (bitumée).


IMPLANTATION DES MOYENS T.P.
Janvier 1964
Chef-lieu de Subdivision
Secteur routier
Equipe de reprofilage
Groupe de rechargement
Secteur bitume
Equipe de débroussements
Equipe d'ouverture de pistes
Reconstrution d'ouvrages
BONDOUKOU
NAMASSI
TANDA
PRIKRO
M'BAHIAKRO
KOUN
OUELLE
BOCANDA
Comoé
DIMBOKRO
BONGOUANOU
ABENGOUROU
M'BATTO
ADZOPE
AGBOVILLE
ALEPE
ABOISSO
ANOUKOUA
MAFFERE
N'ZIKRO
BASSAM
SEDES

Travaux Publics. (Abidjan, Adzopé, Abengourou, Aboisso, Bondoukou, Dimbokro et Bouaké 1).

Les moyens théoriques d'une subdivision consistent en :

— 1 ingénieur, chef de subdivision ;
— 1 adjoint technique ;
— des conducteurs de travaux, en nombre variable selon l'importance de la subdivision ;
— 1 bureau ;
— 1 garage où sont parqués tous les véhicules sauf les engins, qui, pour la Région Sud-Est sont parqués à Abidjan et Bouaké.

Chaque subdivision est en outre composée d'unités de travail spécialisées, constituées de la façon suivante :

COMPOSITION DES UNITES TYPES

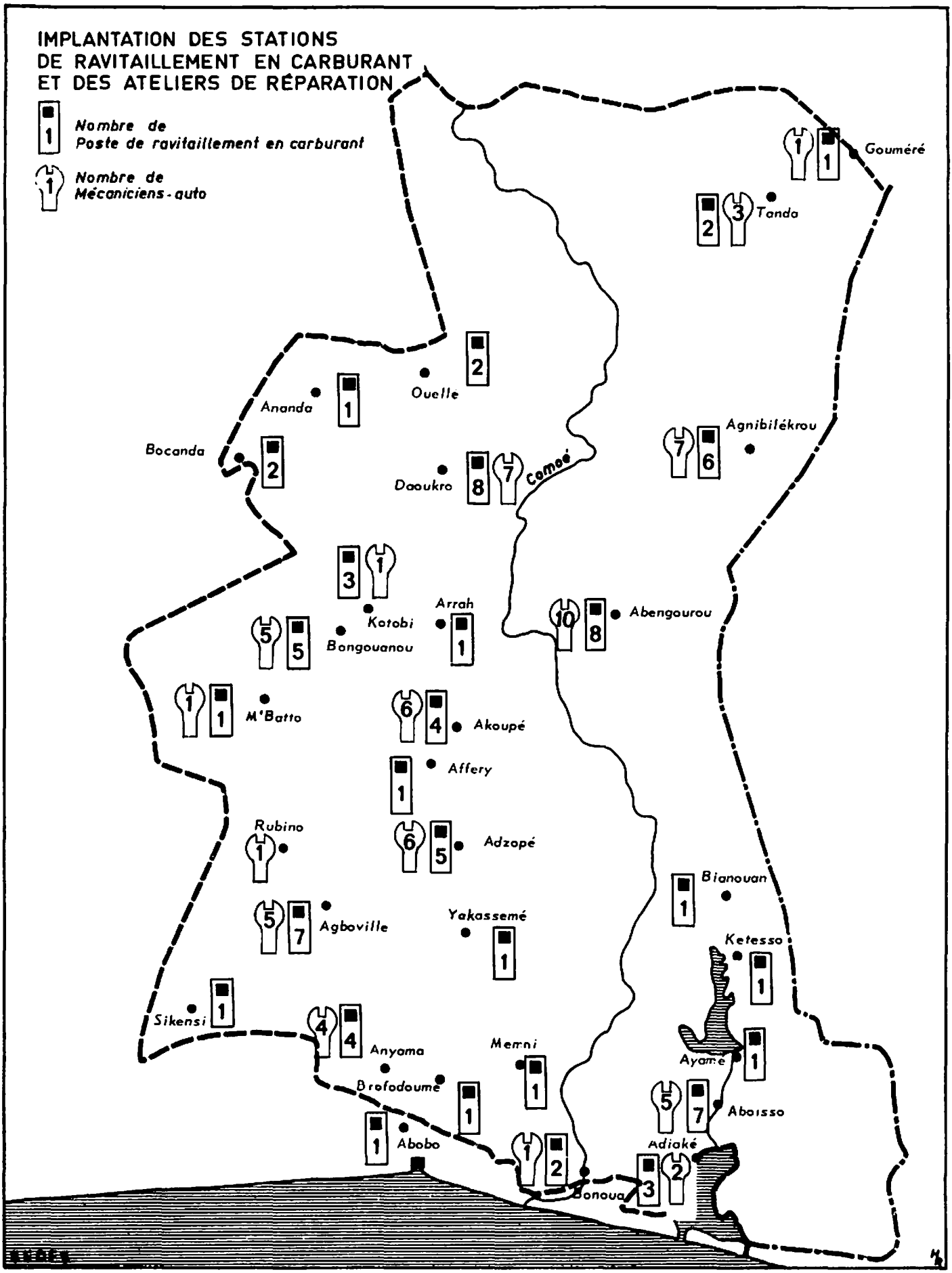
DÉSIGNATION	PERSONNEL	VÉHICULES
Secteur routier (entretien manuel)	1 chef de secteur 1 chef d'équipe 20 manœuvres 1 chauffeur	1 camion-benne (Renault 2,5 t)
Equipe de reprofilage	1 chef d'équipe d'engins 1 chauffeur 4 conducteurs de graders 4 aides-conducteurs	4 engins : 2 motor-graders lourds 2 motor-graders légers 1 camion bâché (Renault 2,5 t)
Groupe de rechargement	1 conducteur de travaux (chef de groupe) 1 mécanicien 4 conducteurs d'engins 3 aides-conducteurs 6 chauffeurs X manœuvres	1 bulldozer CD 6 1 engin de chargement (pelle Yambo) 1 groupe de compactage (tracteur et rouleau à pneus) 6 camions-benne (T 46 Citroën) 1 Citerne
Secteur Bitume	1 chef de chantier 2 chauffeurs 20 manœuvres	1 camion 2,5 Renault 1 camion T 46 Citroën
Equipe de débroussement	1 conducteur d'engin 1 manœuvre	1 tracteur 1 débroussailleuse
Reconstruction d'ouvrages d'art (ponts)	1 chef de chantier 2 chauffeurs 20 manœuvres	2 camions T 46 Citroën 1 bétonnière

L'implantation des moyens dont disposent les subdivisions T P de la Région Sud-Est pour l'aménagement et l'entretien des routes est donnée par la carte n° C/16.

B. - *Equipement.*

En plus de son entretien assuré méthodiquement par les services des Travaux Publics, le réseau routier de la Région Sud-Est est, pour une meilleure utilisation par ses usagers, équipé d'une façon satisfaisante en stations de ravitaillement en carburant et en ateliers de réparation de véhicules.

La carte ci-après indique leur importance et leur implantation.


IMPLANTATION DES STATIONS
DE RAVITAILLEMENT EN CARBURANT
ET DES ATELIERS DE RÉPARATION
Nombre de
Poste de ravitaillement en carburant
Nombre de
Mécaniciens - auto
Gouméré
Tanda
Ouelle
Ananda
Bocanda
Daoukro
Comoé
Agnibilékrou
Arrah
Kotobi
Bongouanou
Abengourou
M'Batto
Akoupé
Affery
Rubino
Adzopé
Bianouan
Agboville
Yakassemé
Ketesso
Sikensi
Anyama
Memni
Ayamé
Brefodoumé
Aboisso
Abobo
Adiaké
Bonoua

1° *Les stations de ravitaillement.*

Il en existe 81 dans la Région, soit, pour 5.600 km de routes et pistes, une densité moyenne de une station tous les 69 km. Certes, ce chiffre est théorique puisque la majeure partie d'entre elles est groupée dans les centres urbains. Certaines, cependant (Ketesso, Alépé, Memni, Ananda) sont situées dans des villages ruraux de moyenne importance. Leur répartition dans l'espace est toutefois suffisamment étalée, pour qu'effectivement — à quelque endroit que l'on se trouve en véhicule — une station de ravitaillement ne soit jamais éloignée de plus de 70 km environ.

2° *Les ateliers de réparations de véhicules.*

A l'intérieur de la Région, il se trouve 65 ateliers susceptibles d'assurer les réparations courantes sur un véhicule automobile. Comme les stations de ravitaillement, ces ateliers sont situés dans les centres urbains. Cependant, mis à part la zone nord-ouest, où les garages les plus proches sont situés à Tanda, Daoukro, M'Bahiakro et Bouaké, le reste de la Région Sud-Est dispose d'un équipement suffisant pour assurer l'entretien courant des véhicules automobiles.

II.I.4. - Interet economique du reseau routier.

La région Sud-Est bénéficie d'un réseau routier satisfaisant eu égard à ses besoins actuels. Avec 5.600 km de routes et pistes, pour une superficie de 46.100 km², elle dispose d'un km de routes pour 8.2 km². Cette densité est légèrement supérieure à la moyenne nationale puisque la Côte-d'Ivoire dispose d'un km de routes pour 9,7 k² (6).

Une ramification importante des pistes terminales assure, pratiquement jusqu'aux plantations mêmes, la collecte des produits de la traite, et de bonnes routes principales (dont 300 km sont bitumés) en permettent l'évacuation sur Abidjan.

Inversement, le réseau routier est en mesure d'assurer un approvisionnement satisfaisant de la Région en marchandises importées ou en produits manufacturés, à partir d'Abidjan.

Le seul point faible de ce réseau, adapté à une économie de traite, et de ce fait essentiellement axé sur Abidjan, est qu'il ne permet pas, d'une façon rationnelle, des échanges avec les régions voisines et particulièrement avec celle de Bouaké.

L'augmentation des échanges inter-régions devront être dans une large mesure, à la fois la cause et la conséquence du succès de la mise en route des programmes de développement régionaux qui seront élaborés, il paraît nécessaire d'ouvrir plus largement le Sud-Est sur les autres régions économiques de la Côte-d'Ivoire.

En définitive, il semble que l'effort devra porter :

1° Sur l'aménagement et l'extension du réseau de pistes terminales, dans le but de désenclaver certains villages encore isolés du réseau principal.

2° Sur l'amélioration et la création de routes transversales. A cela, toutefois se heurtera l'obstacle naturel important constitué par la Comoé. Cette rivière dont le cours traverse toute la partie orientale de la Côte-d'Ivoire, du Nord au Sud, n'est actuellement franchissable que sur deux ouvrages permanents : le pont d'Aniassué au niveau d'Abengourou, et le pont de Moossou, au niveau de Bassam, et sur trois bacs saisonniers : à Sérébou, sur la route Bondoukou - Korhogo, à M'Basso, au niveau d'Adzopé, et à Alépé.

II.II. - UTILISATION DE L'INFRASTRUCTURE.

II.II.1. - L'effectif du parc automobile de la region sud-est.

La détermination de l'effectif du parc automobile de la Région Sud-Est est très délicate en ce sens que cette Région est couverte administrativement par trois départements (Est - Sud - Centre). De plus certaines subdivisions des départements du Centre et du Sud ne sont elles-mêmes comprises qu'en partie dans la Région, c'est le cas des Sous-Préfectures de Dimbokro, Bocanda, M'Bahiakro et Bassam. Enfin, depuis deux ans, différentes réorganisations territoriales ont créé des Sous-Préfectures nouvelles : Prikro, précédemment rattachée à M'Bahiakro, M'Batto, précédemment rattachée à Dimbokro, et Bonoua, précédemment rattachée à Bassam.

Les immatriculations étant centralisées au niveau des départements, il était difficile d'isoler les véhicules dont le garage principal est situé dans la Région. Les chiffres les plus valables qui ont pu être trouvés proviennent de la Direction de la Statistique (cf. supplément n° 3 du Bulletin mensuel de Statistiques année 1963) donnant, au 31 décembre 1962, la répartition du parc automobile de la Côte-d'Ivoire en fonction de la résidence du propriétaire du véhicule. Le tableau suivant reprend les chiffres correspondant aux villes comprises dans la Région.

Ce tableau et ces chiffres appellent quelques commentaires. Ils ne peuvent en effet être considérés que comme un minimum, pour les raisons suivantes :

1° De nombreux véhicules effectuent régulièrement des transports dans la Région sans y être immatriculés : ce sont les camions appartenant aux grandes maisons de commerce et aux entreprises forestières dont le siège est à Abidjan.

---

(6) A titre de comparaison, la Région de Korhogo dispose d'un km de route pour 12,8 km².

EFFECTIF DU PARC AUTOMOBILE DE LA REGION SUD-EST AU 31 DECEMBRE 1962

Tableau C 115

Genre de véhicule / Résidence les du propriétaire	Motos Vélo-moteurs	Voitures particulières	Autocars	Camions (2.500 kg et +)	Véhicules spéciaux de transport	Tracteurs	Remorques	Semi-Remorques	Total
ABENGOUROU..	8	266	7	320	3	13	-	12	629
ABOISSO.....	2	116	2	140	-	4	-	1	265
ADIAKE	4	23	-	32	-	1	-	-	60
ADZOPE	12	250	1	299	2	13	-	16	593
AGBOVILLE	15	255	1	361	1	75	1	42	751
AGNIBILEKROU	2	84	3	104	-	6	-	3	202
ALEPE	1	32	-	16	-	-	-	-	49
BONGOUANOU..	4	145	-	174	2	2	-	-	327
TANDA.....	2	36	-	53	-	1	-	-	92
Total	50	1.207	14	1.499	8	115	1	74	2.968

2° Ce tableau ne comprend pas les véhicules dont le propriétaire réside dans les parties des Sous-Préfectures de Dimbokro (7), Bocanda, M'Bahiakro (7), et Bassam (7), rattachées à la Région Sud-Est.

3° Il ne semble pas comprendre les véhicules dont le propriétaire réside dans les Sous-Préfectures d'Anyama, Ayamé, Arrah, Daoukro et Sikensi.

Compte tenu des immatriculations enregistrées au cours de l'année 1963, l'effectif du parc automobile de la Région au 31 décembre 1963 pourrait s'établir comme suit (8) :

EFFECTIF DU PARC AUTOMOBILE DE LA REGION SUD-EST AU 31 DECEMBRE 1963

Tableau C 116

Genre de véhicule / Dates le	Motos Vélo-moteurs	Voitures particulières	Autocars	Camions (2.500 kg. et +)	Véhicules transports spéciaux	Tracteurs	Remorques	Semi Remorques	Total
Immatriculations au 31/1262	50	1.207	14	1.499	8	115	1	74	2.968
Immatriculations en 1963	7	359	6	408	2	49	-	47	878
Total au 31/12/63	57	1.566	20	1.907	10	164	1	121	3.846

IMPORTANCE DU PARC AUTOMOBILE DE LA REGION PAR RAPPORT AU PARC AUTOMOBILE DE LA COTE-D'IVOIRE

Tableau C 117

Genre de véhicule / Dates	Motos	Voitures Particulières	Autocars Autobus	Camions (2.500 kg et +)	Autres véhicules (tracteurs, remorques, etc...)	Ensemble
Parc ensemble Côte d'Ivoire	1.277	23.234	345	15.857	3.261	43.974
Parc Région Sud-Est	57	1.566	20	1.907	296	3.846
%	4,5	6,7	5,8	12,0	9,1	8,7

Sur l'ensemble des véhicules du parc automobile, l'augmentation au cours de l'année 1963 a été de 29,6 %. Pendant la même période le parc total de la Côte-d'Ivoire n'a augmenté que de 19,2 %, selon les chiffres du service de la Statistique.

Le parc de la Région représente 8,7 % de l'ensemble du parc de la Côte-d'Ivoire. Par catégories de

(7) Y compris les véhicules des nouvelles Sous-Préfectures de PRIKRO, M'BATTO et BONOUA, autrefois rattachées administrativement à DIMBOKRO, M'BAHIAKRO et BASSAM.

(8) En toute logique il eut fallu tenir compte des véhicules réformés dont le retrait de la circulation, n'est pas, dans la plupart des cas, déclaré au service des Transports Routiers. Cela n'a pas été fait, les chiffres du tableau n° C/116 représentant déjà un minimum.

véhicules, ce pourcentage varie de 6,7 % à 12 % selon qu'il s'agit des voitures particulières ou des camions de 2,5 T et plus.

En fonction des différentes catégories de véhicules, le parc de la Région se répartit de la façon suivante :

— Motos - Vélomoteurs	1,5 %
— Voitures particulières	40,7 %
— Autocars	0,5 %
— Camions (2.500 kg et plus)	49,6 %
— Autres véhicules	7,7 %
Total	100 %

Les véhicules de 2.500 kg et plus de charge utile, susceptibles d'être affectés au transport des produits et marchandises représentent donc près de 50 % de l'ensemble du parc. Ils se répartissent eux-mêmes ainsi, en fonction de leur charge utile :

Charge utile	%	Nombre
Véhicules de moins de 5 tonnes ..	86,1	1.642
Véhicules de 5 à 8 tonnes	12,7	241
Véhicules de plus de 8 tonnes ...	1,2	24
Total	100	1.907

II.II.2. - Les transports de produits et de marchandises.

A. - *Effectif des véhicules.*

Afin de déterminer l'importance et la nature du parc automobile des entreprises de transport de produits et marchandises, il a été procédé à leur recensement auprès de chaque section locale du S.N.T.M.V.C.I. (9).

Toutefois ce recensement n'a pu fournir aucun renseignement valable en ce qui concerne et les entreprises et leurs véhicules. Seules, cinq ou six sections du syndicat national, sur les seize réparties à l'intérieur de la Région ont été en mesure de fournir un état approximatif des véhicules de plus de 2 t. 5 domiciliés dans leur circonscription.

Les raisons de cette carence du SNTMVCI dans ce domaine, qui fait que le contrôle du transport des marchandises lui échappe en grande partie, sont les suivantes :

1° Contrairement au transport des voyageurs où, on le verra, les lignes sont strictement réparties entre les entrepreneurs affiliés au syndicat, le transport des marchandises est libre. A la condition de posséder une licence appropriée, et un véhicule, n'importe qui a la possibilité de transporter du frêt sur n'importe quel itinéraire.

2° De ce fait, un grand nombre de véhicules utilitaires, assurant le transport de quantités importantes de produits et marchandises, appartiennent soit aux grandes maisons de commerces, soit à des commerçants particuliers (Européens, Libano-Syriens et Africains). Ces « transporteurs » ne sont pas, officiellement, des professionnels ; l'exploitation de leurs véhicules se rattache à la gestion de leur activité commerciale, et échappe ainsi au contrôle du syndicat.

Sauf exception, les responsables locaux du S.N.T.M.V.C.I. connaissent donc très mal le nombre des véhicules utilitaires de leur circonscription, et parmi eux le nombre de ceux qui effectuent réellement des transports pour le compte d'un entrepreneur professionnel.

Par ailleurs, l'« Union Routière », syndicat regroupant, depuis 1958, la plupart des transporteurs européens, ne pouvait fournir pour la Région aucune indication valable. Ce syndicat, en effet, concerne uniquement les importants transporteurs spécialisés d'Abidjan et seulement quelques petits transporteurs privés de l'intérieur.

Pour estimer l'importance du parc des véhicules de la Région, et sa capacité de transport, il a donc été nécessaire d'utiliser d'autres moyens d'approche.

Les seuls éléments officiels ressortaient du parc automobile de la Région (Tableau n° C/116) et sont les suivants (au 31 décembre 1963).

---

(9) Les transporteurs professionnels sont groupés depuis 1952 en un « Syndicat National des Transports de Marchandises et de Voyageurs de la Côte-d'Ivoire » (S.N.T.M.V.C.I.).

L'action de ce Syndicat, s'étendant sur l'ensemble du pays, grâce à des « sections » régionales, a obtenu des résultats appréciables dans le domaine des transports de voyageurs. Un effort remarquable a permis l'organisation de gares routières qui ont contribué à améliorer les transports en commun, grâce à une répartition des lignes, une coordination de leur desserte et une fixation des tarifs.

Dans le domaine des transports de marchandises, il reste encore beaucoup à faire, en raison d'une part de la multiplicité des « transporteurs » dont l'activité principale est, pour la plupart, le commerce — les deux se confondant toujours — et d'autre part, de la liberté des lignes, du frêt et des tarifs qui permet à l'heure actuelle à un grand nombre de transporteurs — professionnels ou non — d'exercer cette activité sans être affiliés au Syndicat. Celui-ci se trouve ainsi sans grand pouvoir pour assurer une meilleure coordination des lignes et une meilleure répartition du frêt.

1° *Camions* (2,500 t. et +) :

— de 5 tonnes	1.642	
de 5 à 8 tonnes	241	
+ de 8 tonnes	24	
	1.907	véhicules

2° *Autres véhicules de transport :*

— transports spéciaux	10
— tracteurs	164
— remorques	1
— semi-remorques	121
	296

Cette dernière catégorie de véhicules concerne essentiellement des transports spéciaux (transport du bois, par exemple).

Selon les statistiques officielles, le transport des produits et marchandises serait assuré par 1.900 véhicules, environ, de plus de 2,500 t. Il est toutefois certain que ce chiffre, dans son ensemble, doit être considéré comme un minimum, les chiffres du Service des Statistiques ne comprenant pas les véhicules de diverses sous-préfectures incluses dans la Région (Anyama, Ayame, Arrah, Daoukro) pas plus que les véhicules domiciliés dans la partie des sous-préfectures de Dimbokro, M'Bahiakro, Bocanda et Bassam rattachées à la Région. Toutefois, en l'absence de données certaines, on a conservé les chiffres officiels en ce qui concerne les véhicules de plus de 5 tonnes. Mais par contre, il paraît vraisemblable qu'une partie importante des véhicules de moins de 5 tonnes (généralement des Renault « 2,5 t. ») ne participe pas au transport des marchandises, mais appartient à des artisans (entrepreneurs de maçonnerie par exemple) à des commerçants ou à des planteurs. On a donc estimé à 600, le nombre des camions de 2,5 tonnes de charge utile affectés « professionnellement » au transport. Le parc des camions (+ 2,5 t.) de la Région serait donc le suivant :

— Véhicules de — 5 t.	600
— Véhicules de 5 à 8 t.	241
— Véhicules de + 8 t.	24
Total	865

B. - *Tarifs.*

La politique tarifaire est à juste titre le problème essentiel du syndicat des transporteurs.

Pour les transports de marchandises, il n'existe pas de tarifs officiels, homologués. Les responsables syndicaux essaient, dans la mesure du possible, de faire appliquer un tarif moyen, situé aux alentours de 12 F la tonne/kilomètre. Ce tarif moyen correspond à ceux qui ont été fixés par l'Union Routière, en accord avec le S.N.T.M.V.C.I.

Ces tarifs sont donnés dans le tableau ci-dessous :

TARIFS DES TRANSPORTS DE MARCHANDISES PAR LA ROUTE

Tableau C/ 118

Kilomètres	Destinations	Avec retour en charge		Avec retour a vide	
		divers	pondéreux (1)	divers	pondéreux (1)
125	ABIDJAN-ABOISSO	1.500	1.250	2.000	1.800
222	" ABENGOUROU	2.660	2.200	4.440	4.000
107	" ADZOPE	1.285	1.000	2.140	1.900
292	" AGNIBILEKROU	3.500	2.900	5.840	5.200
128	" AGBOVILLE	1.535	1.250	2.560	2.200
97	" ADIAKE	1.165	950	1.940	1.700
203	" ARRAH	2.435	2.000	4.060	3.650
375	" BOUAKE	4.500	3.750	7.500	6.750
318	" BOCANDA	3.800	3.150	6.360	5.700
432	" BONDOUKOU	5.185	4.300	8.600	7.700
212	" BONGOUANOU	2.540	2.100	4.200	3.750
252	" DAOUKRO	3.025	2.500	5.000	4.500
253	" DIMBOKRO	3.035	2.500	5.000	4.500
328	" M'BAHIAKRO	3.935	3.250	6.500	5.850
272	" OUELLE	3.265	2.700	5.400	4.850

(1) Pondéreux : sel, sucre, farine, ciment, fer, engrais (sources : "Union Routière")

Cependant, ces tarifs sont loin d'être appliqués avec rigueur. Souvent, le petit transporteur africain, fait la « course au frêt », afin d'obtenir l'argent liquide lui permettant de régler les traites de son véhicule, et se voit contraint d'accepter des tarifs extrêmement bas. Il n'est pas rare de voir des transporteurs emonter d'Abidjan à Abengourou un chargement de 5 t. de marchandises, pour 6.500 F, soit approximativement 6 F la tonne/kilomètre.

Quelquefois même, un transporteur ne se voit confier par un commerçant local un chargement de

produit (café ou cacao) qu'à la condition d'accepter de remonter — gratuitement, ou presque — des marchandises.

Néanmoins ce sont là des cas extrêmes, et on peut considérer que les tarifs habituellement pratiqués se situent aux alentours de 8-10 F la tonne/kilomètre.

C. - *Rentabilité des entreprises de transport de marchandises.*

Pour tenter de déterminer dans quelle mesure ces tarifs permettent de rentabiliser l'exploitation d'un camion, on a calculé le prix de revient kilométrique de trois types différents de véhicules, sur la base de 50.000 kilomètres par an et par camion.

A *Prix de revient kilométrique de l'exploitation d'un camion CITROEN. T 46 - 6,5 tonnes (moteur à essence).*

(en F/CFA)

1. *Amortissement :*
   Prix d'achat : 1.846.000 F, moins revente, soit 184.600 (10) = 1.661.400 F, sur 5 ans ou 250.000 km, soit au km 6,6

2. *Carburant :*
   35 litres d'essence (11) (à 39 F le litre) aux 100 km soit au km 13,6

3. *Lubrifiant :*
   15 % du coût du carburant, soit 2,0

4. *Pneumatiques :*
   Un train de 6 pneus tous les 40.000 km, soit : 29.500 F × 6 = 177.000 F par train, soit par km 4,4

5. *Entretien et réparations :*
   — échange standard du moteur à 75.000 km, soit 195.000 F, soit pour 1 km 2,6
   — divers (carrosserie, organes de transmission, freins, bâche, révisions) 3,0
   5,6 5,6

6. *Salaires et charges sociales :*
   — salaire chauffeur : 20.000 F × 12 ..... 240.000 F
   — salaire aide = 6.000 F × 12 ..... 72.000 F
   — total salaires ..... 312.000 F
   — charges sociales :
   312.000 × 20 % ..... 62.400 F
   374.000 F
   pour 50.000 km, soit au km 7,5

7. *Assurances :*
   420.000 F/an (assurance : tous risques) pour 50.000 km, soit au km 8,4

8. *Frais généraux :*
   (Impôts, vignette, assurance des marchandises. divers) 5,0

Total 53,1
arrondi à ..... 53 F

soit, pour un chargement à 100 % = 8,15 F la t./km.
et pour un chargement à 80 % = 10,20 F la t./km.

(10) Le prix de revente a été fixé à 10 % du prix d'achat.

(11) Dans la Région de Korhogo, et pour tenir compte de la nature des routes, il a été retenu une consommation de 40 litres d'essence aux 100 km, alors que la consommation normale sur route bitumée en palier, est de 30 litres. L'état du réseau principal de la Région du Sud-Est permet de retenir une consommation moyenne de 35 litres aux 100 km.

B *Prix de revient kilométrique de l'exploitation d'un camion CITROEN. T 46 - 6,5 tonnes (moteur Diesel).*

(en F/CFA)

1. *Amortissement :*			
Prix d'achat : 2.138.000 F, moins revente, soit 213.800 F = 1.924.200 F, sur 5 ans ou 250.000 km, soit au km			7,6
2. *Carburant :*			
25 litres de gas-oil (à 29 F le litre) aux 100 km, soit au km			7,2
3. *Lubrifiant :*			
20 % du carburant, soit			1,4
4. *Pneumatiques :*			
Un train de 6 pneus tous les 40.000 km, soit 29.500 × 6 = 177.000 F, par train, soit par km			4,4
5. *Entretien et réparations :*			
— échange standard du moteur à 100.000 km, soit 380.000 F, soit pour 1 km		3,8	
— divers (carrosserie, organes de transmissions, freins, bâche, révisions)		3,0	
		6,8	6,8
6. *Salaires et charges sociales :*			
— salaire chauffeur : 20.000 F × 12	240.000 F		
— salaire aide : 6.000 F × 12	72.000 F		
	312.000 F		
— charges sociales : 312.000 × 20 %	62.400 F		
	374.400 F		
pour 50.000 km, soit au km			7,5
7. *Assurances :*			
420.000 F/an (assurance tous risques) pour 50.000 km, soit au km			8,4
8. *Frais généraux :*			
(Impôts, vignette, assurance des marchandises, divers)			5,0
Total			48,3
arrondi à			48 F

soit, pour un chargement à 100 % = 7,40 F la t./km,
et, pour un chargement à 80 % = 9,20 F la t./km.

La comparaison entre le prix de revient de la t./km, pour chacun de ses différents types de véhicules et les tarifs moyens pratiqués, est donnée par le tableau suivant :

Tableau C/119 — en F/CFA.

Véhicules	Tarif moyen pratiqué à la TK	Prix de revient de la TK. offerte	
		Chargement 100 %	Chargement 80 %
6,5 t. (essence)	8-10	8,15	10,20
6,5 t. (diesel)	8-10	7,40	9,20
10 t. (diesel)	8-10	5,80	7,25

Il apparaît ainsi que l'exploitation d'un véhicule de 6,5 tonnes de charge utile, équipé d'un moteur à essence n'est pas rentable aux tarifs habituellement pratiqués, même en supposant un taux de chargement qui ne soit jamais inférieur à 100 %.

Par contre, un véhicule équipé d'un moteur Diesel atteint le seuil de rentabilité à partir d'une capacité de transport de 6,5 tonnes. Il devient normalement rentable, aux tarifs actuels, à partir de 10 tonnes de charge utile. Mais cette capacité semble être un optimum car il est bien évident qu'au-delà, la difficulté d'obtenir tout au long de l'année un chargement voisin de 100 % sera telle que l'exploitation

C *Prix de revient kilométrique de l'exploitation d'un camion SAVIEM. GL 29 - 10 tonnes (moteur Diesel).*

(en F/CFA)

1. *Amortissement :*			
Prix d'achat : 3.390.000 F, moins revente, soit 339.000 F = 3.051.000 F, sur 5 ans ou 250.000 km, soit au km			12,2
2. *Carburant :*			
30 litres de gas-oil (à 29 F le litre) aux 100 km, soit au km			8,7
3. *Lubrifiant :*			
25 % du carburant, soit			1,7
4. *Pneumatiques :*			
Un train de 6 pneus, tous les 40.000 km, soit 32.000 F × 6 = 192.000 F par train, soit par km			4,8
5. *Entretien, réparations :*			
— échange standard du moteur à 100.000 km, soit 420.000 F, soit pour 1 km		4,2	
— divers (carrosserie, organes de transmission, freins, bâche, révisions)		4,0	
		8,2	8,2
6. *Salaires et charges sociales :*			
— salaire chauffeur : 22.000 F × 12	264.000 F		
— salaire aide : 6.000 F × 12	72.000 F		
	336.000 F		
— charges sociales : 336.000 × 20 %	67.200 F		
	403.000 F		
pour 50.000 km, soit au km			8,1
7. *Assurances :*			
450.000 F/an pour 50.000 km, soit au km			9,0
8. *Frais généraux :*			
(Impôts, vignette, assurance des marchandises, divers)			5,0
Total			57,7
arrondi à			58 F

soit, pour un chargement à 100 % = 5,80 F la t./km,
et, pour un chargement à 80 % = 7,25 F la t./km.

devra être pratiquement stoppée pendant l'intertraite, sinon le prix de revient kilométrique augmentant en fonction inverse du taux de chargement, on atteindrait vite un seuil à partir duquel cette exploitation serait déficitaire.

Ainsi, d'une part, en raison de la nature de l'infrastructure routière, mal adaptée aux gros porteurs, en dehors des axes principaux, et d'autre part, pour des questions de souplesse d'emploi et de rentabilité financière, le véhicule le plus adapté au transport des produits et marchandises paraît être un camion de 10 tonnes de charge utile, équipé d'un moteur diesel.

D. - *Volumes transportés et chiffres d'affaires.*

Comme on l'a déjà noté à maintes reprises, l'absence d'enquête sur les transports n'a pas permis de saisir les tonnages de produits ou de marchandises transportés sur les routes régionales.

Faute de bases statistiques solides, on aurait pu cependant reprendre ici les estimations effectuées dans le cadre de la comptabilité économique régionale : en tonnages et en valeur pour les produits bien connus (produits agricoles, bois, certains pondéreux, etc.) et en valeur seulement pour les autres.

De multiples évaluations n'ayant cependant été possibles qu'à partir des comptes d'exploitation des différentes branches, il n'est pas apparu nécessaire d'en reproduire ici le cheminement. Pour éviter tout double emploi dans la présentation des données régionales, on voudra donc bien se reporter au tome comptable où l'estimation du chiffre d'affaires de la branche « transport des marchandises » a été effectuée.

II.II.3. - Les transports de voyageurs.

A. - *Effectifs.*

Auprès de chaque « section » du Syndicat national, dont l'activité s'étend territorialement à l'intérieur de la Région Sud-Est, il a été effectué un recensement exhaustif des entrepreneurs de transport, de leurs employés, de leurs véhicules, et des lignes qui leur sont affectées. Pour cette raison, le parc des « taxis » ne peut être replacé à l'intérieur du parc automobile de la Région, tel qu'il est établi précédemment. S'agissant en effet de la zone d'action des entreprises de transport, on a été amené à recenser des véhicules domiciliés dans des centres situés hors de la Région, tels que Bondoukou, Dimbokro, Bassam et M'Bahiakro (12).

Le tableau n° C/120 ci-après, récapitule par section locale du Syndicat national, l'effectif des entrepreneurs et des véhicules assurant dans la Région le transport des voyageurs.

B. - *Itinéraires.*

Seize sections locales du « Syndicat national des Transports de Marchandises et de Voyageurs de la Côte-d'Ivoire » se partagent l'ensemble des lignes desservies régulièrement dans la Région Sud-Est. Cette répartition est très stricte et ne souffre pas d'exception : un véhicule ne peut, en aucun cas, prendre en charge un passager à destination d'une localité située hors des itinéraires affectés à la section à laquelle il est rattaché.

De plus, les lignes exploitées par une section donnée sont elles-mêmes réparties entre les différents transporteurs affiliés à cette section. Cette affectation de véhicules déterminés à une ligne particulière est, elle aussi, en principe, très stricte, mais souffre cependant quelques exceptions :

1° une ligne sur laquelle le trafic est extrêmement réduit peut être exploitée, par roulement, par tous les entrepreneurs de la section dont elle dépend, dans un ordre fixé par le secrétaire de cette section ;

2° une section ne comptant qu'un petit nombre de transporteurs peut, soit laisser la liberté de l'exploitation de ses lignes à tous les entrepreneurs, soit les répartir entre eux à tour de rôle. Ceci se produit dans les sections d'Alépé, Bongouanou, M'Bahiakro et M'Batto.

Les cartes ci-après donnent, par sections locales du Syndicat national, l'affectation des lignes. La carte générale récapitule l'ensemble des itinéraires desservis à l'intérieur de la Région Sud-Est. Il est bien entendu qu'il s'agit là des services assurés d'une façon régulière. A l'intérieur des limites qui leur sont affectées, des taxis peuvent néanmoins, à la demande des voyageurs, assurer des liaisons particulières. Dans ce cas, le chauffeur est libre d'accepter ou de refuser la « course » (en fonction de la praticabilité de la piste, de l'heure, ou de divers autres éléments) et de fixer le tarif.

(12) Ont été volontairement exclus les entrepreneurs d'ABIDJAN et de BOUAKE qui assurent cependant à l'intérieur de la Région, un certain nombre de lignes (ANYAMA - AKOUPE et ABENGOUROU, par exemple).

Tableau C 120

Syndicat National des Transports - Section de -	Nombre d'entrepreneurs de transport	Nombre de Salariés		EFFECTIF PAR MARQUES ET TYPE DU P														
				PEUGEOT							RENAULT							
		ch.	Ach.	203	403 Berline	403 Familiale	403 Bachée	404 Berline	404 Familiale	Total Peugeot	Frégate	Domaine	Savane Prairie	R-8 Dauphine	2T.5	1.000 Kg	Total Renault
ABENGOUROU ..	117	39	32	-	11	46	12	-	24	93	-	24	1	1	-	32	58
ABOISSO	54	16	23	-	2	26	3	-	12	43	-	-	-	2	-	23	25
ADZOPE	83	6	22	2	10	28	15	-	12	67	1	1	-	-	-	22	24
AGBOVILLE	76	9	41	-	7	5	1	3	11	27	-	1	-	-	-	41	42
AGNIBILEKROU	35	9	23	1	-	11	5	-	5	22	-	2	-	-	-	21	23
AKOUPE	42	9	7	3	5	10	-	-	17	35	1	5	-	-	-	7	13
ALEPE	21	2	10	-	6	12	2	-	-	20	-	-	-	-	-	10	10
ANYAMA	34	24	21	-	-	26	-	-	11	37	-	-	-	-	-	21	21
BASSAM	115	65	48	2	13	82	1	4	14	116	-	5	-	-	-	48	53
BOCANDA	33	15	20	1	1	12	4	-	7	25	-	1	2	-	-	20	23
BONDOUKOU.....	62	10	42	-	-	1	2	-	2	5	1	14	-	-	3	42	60
BONGOUANOU....	59	14	7	-	4	36	-	-	24	64	-	-	-	-	-	7	7
DAOUKRO	42	39	25	-	5	10	1	-	8	24	-	-	-	-	-	25	25
M'BAHIAKRO	45	9	43	-	-	2	4	-	1	7	-	-	-	-	-	43	43
M'BATTO	20	10	10	-	-	17	-	-	1	18	-	-	1	-	-	10	11
TANDA	47	9	20	-	-	5	10	-	3	18	-	8	-	-	-	20	28
Totaux	885	285	394	9	64	329	60	7	152	621	3	61	4	3	3	392	466
Places offertes par véhicule / voyage				5	5	8	8	5	8		5	8	8	3	17	14/17	

Il convient de signaler que parmi ces 885 entrepreneurs, 36, assurent, parallèllement à des lignes régulières, mais avec des véhicules spécialement affectés, le service "Taxi" dans trois villes :

ENTREPRENEURS ET VEHICULES ASSURANT LE SERVICE « TAXI » DANS LES VILLES

Tableau C 121

Villes	Nombre de Propriétaires	Nombre de Salariés	Nombre de véhicules										Total
			Peugeot			Renault R. 8	Simca				Citroen	Opel	
			403 B	404 B	203		Ariane	P. 60	1300	1000	Ami 6	Reckord Caravan	
ABENGOUROU	6	9	7	-	-	1	1	-	-	-	-	-	9
AGBOVILLE	7	-	2	-	-	-	-	4	-	1	-	-	7
BASSAM	23	14	13	4	1	-	6	-	1	1	2	1	29
Total	36	23	22	4	1	1	7	4	1	2	2	1	45

C. - *Tarifs.*

a) Taxis de « brousse ».

Sur les grands itinéraires desservis simultanément par plusieurs sections locales du Syndicat national, les tarifs sont uniformisés. Par contre, sur les lignes intérieures, les tarifs sont fixés par les responsables de la section. Dans cette fixation, n'entre pas seulement en compte la longueur de l'itinéraire mais différents éléments difficilement chiffrables tels que l'état de la piste et l'importance de la localité à desservir qui, l'un et l'autre, conditionnent l'offre et la demande. La résultante de ces éléments détermine le tarif.

Le tableau pages 173-174 donne les tarifs pratiqués normalement entre les principales localités de la Région. Ont été portés en face, à titre indicatif, la distance qui les sépare, en kilomètres, ainsi que le tarif kilométrique sur cet itinéraire. Sur l'ensemble des itinéraires, ce tarif oscille entre 2,3 F et 12,5 F au kilomètre, la moyenne se situant aux alentours de 5,06 F.

Il convient de signaler par ailleurs, que lorsque le trajet s'effectue à bord d'un « 1.000 kg » il est généralement consenti, selon les itinéraires, une diminution de 15 à 20 % du tarif normal.

En ce qui concerne les bagages (accompagnés ou non) s'il est fixé un prix maximum, généralement respecté, il ne semble pas qu'il existe une tarification proportionnelle à la fois à leur poids ou à leur volume, et à la distance sur laquelle ils sont transportés.

Ainsi, le prix couramment pratiqué pour les bagages importants (valises, sacs, grandes cuvettes, etc.) est de 100 F, quelle que soit la longueur de l'itinéraire. Mais sur les petites distances il est souvent ramené à 50 F, et quelquefois même ces bagages sont transportés gratuitement. Il semble qu'en ce domaine, la plus grande « liberté » soit laissée au chauffeur qui reste juge de son chargement. Les petits bagages à main sont, bien entendu, transportés gratuitement.

b) Taxis « en ville ».

Le prix de la course, à l'intérieur de la ville, est fixé forfaitairement à 25 F par personne.

RS DANS LA REGION SUD-EST

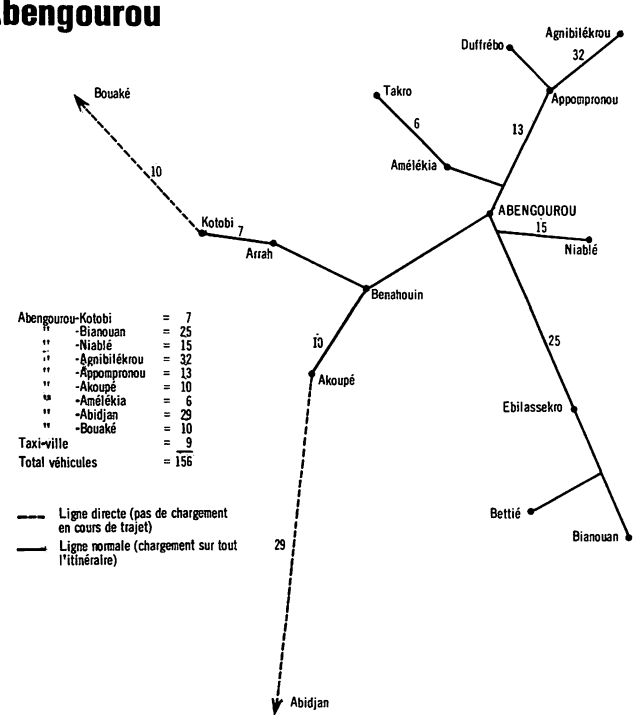
ARC AUTOMOBILE DES TRANSPORTEURS DE VOYAGEURS AU 1/7/64

CITROEN				SIMCA					LAND-ROVER		OPEL		TAUNUS		INTERNATIONAL		Total
ID Berline	ID Familiale	Ami-6	Total Citroen	P. 60	1300	Ariane Chambord	1000	Total Simca	Station Wagen	Total Land Rover	Reckord Caravan	Total Opel	Car	Total Taunus	Pickup.	Total Inter.	
-	2	-	2	1	-	1	-	2	-	0	-	0	1	1	-	0	156
-	-	-	0	-	-	3	-	3	-	0	-	0	1	1	-	0	72
-	-	-	0	-	-	-	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	91
-	1	-	1	11	-	3	1	15	-	0	-	0	-	0	-	0	85
-	-	-	0	-	-	-	-	0	1	1	-	0	-	0	-	0	46
-	-	-	0	-	-	3	-	3	-	0	-	0	-	0	-	0	51
-	-	-	0	-	-	-	-	0	1	1	-	0	-	0	-	0	31
-	-	-	0	-	-	-	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	58
-	-	2	2	-	1	6	1	8	-	0	1	1	-	0	1	1	181
-	-	-	0	-	-	-	-	0	-	0	-	0	1	1	-	0	49
-	-	-	0	-	-	-	-	0	-	0	-	0	4	4	-	0	69
-	-	-	0	-	-	-	-	0	-	0	-	0	2	2	-	0	73
-	-	-	0	-	-	-	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	49
-	-	-	0	-	-	-	-	0	-	0	-	0	1	1	-	0	51
-	-	-	0	-	-	-	-	0	1	1	-	0	-	0	-	0	30
-	-	-	0	-	-	-	-	0	-	0	-	0	1	1	1	1	48
0	3	2	5	12	1	16	2	31	3	3	1	1	11	11	2	2	1.140
5	8	3		3	5	5	3		8		8		10		10		

ABENGOUROU, AGBOVILLE, et BASSAM.

SCHEMAS DES ITINERAIRES DE TAXIS PAR SECTIONS DU SYNDICAT NATIONAL . C.18

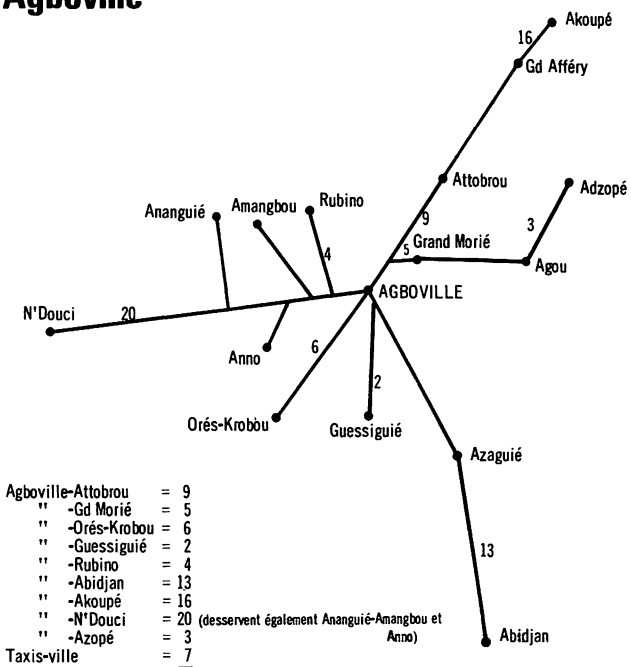
Abengourou



Abengourou-Kotobi = 7
" -Bianouan = 25
" -Niablé = 15
" -Agnibilékrou = 32
" -Appompronou = 13
" -Akoupé = 10
" -Amélékia = 6
" -Abidjan = 29
" -Bouaké = 10
Taxi-ville = 9
Total véhicules = 156

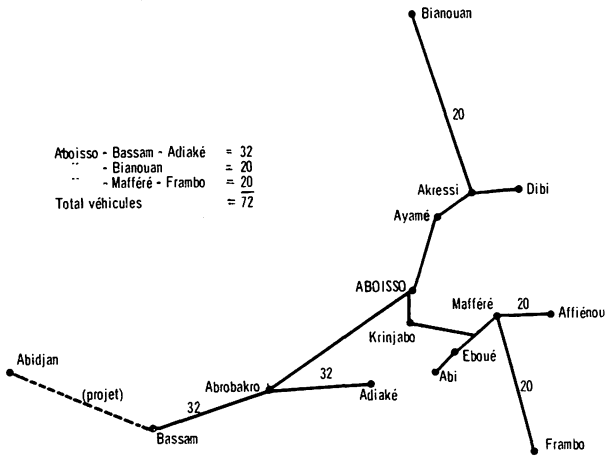
Ligne directe (pas de chargement en cours de trajet)
Ligne normale (chargement sur tout l'itinéraire)

Agboville

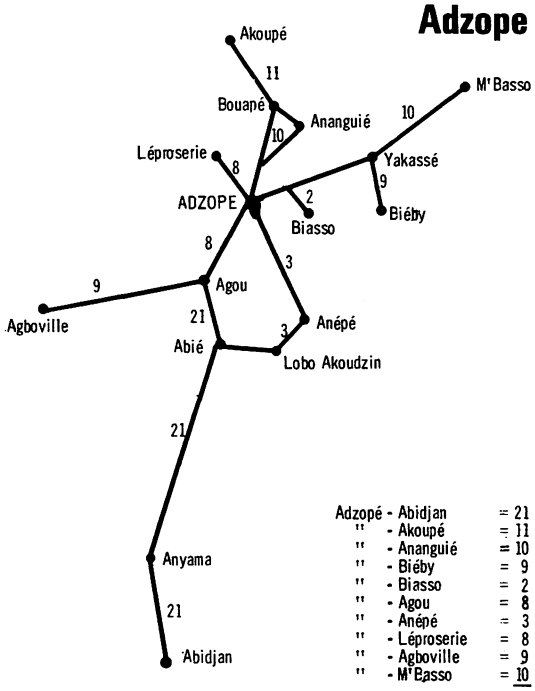


Agboville-Attobrou = 9
" -Gd Morié = 5
" -Orés-Krobou = 6
" -Guessiguié = 2
" -Rubino = 4
" -Abidjan = 13
" -Akoupé = 16
" -N'Douci = 20 (desservent également Ananguié-Amangbou et Anno)
" -Azopé = 3
Taxis-ville = 7
Total véhicules = 85

Aboisso

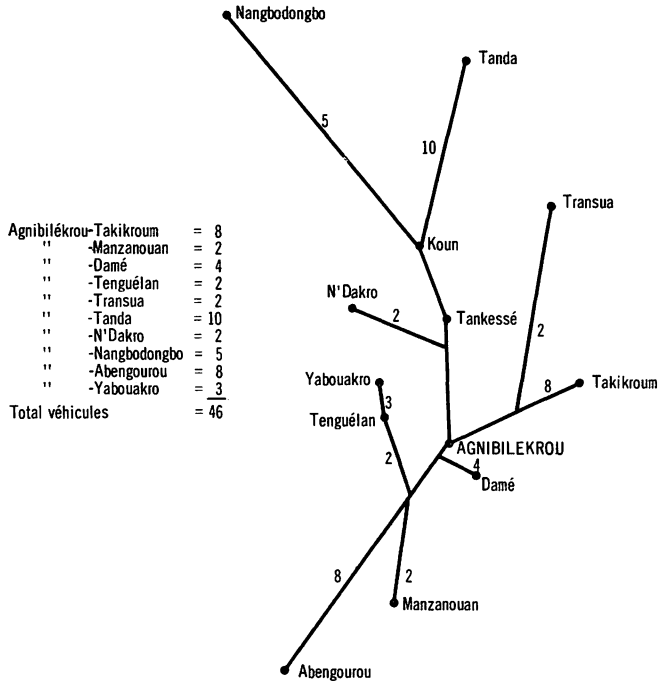


Adzope



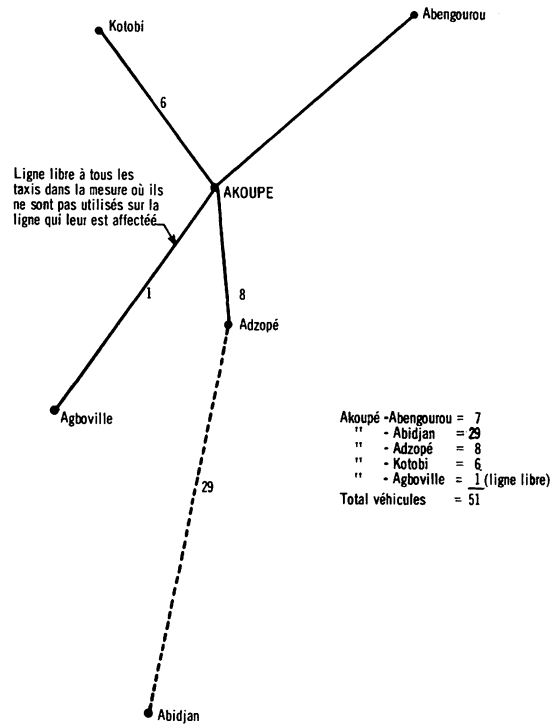
Adzopé - Abidjan = 21
" - Akoupé = 11
" - Ananguié = 10
" - Biéby = 9
" - Biasso = 2
" - Agou = 8
" - Anépé = 3
" - Léproserie = 8
" - Agboville = 9
" - M'Basso = 10
Total véhicules = 91

Agnibilekrou



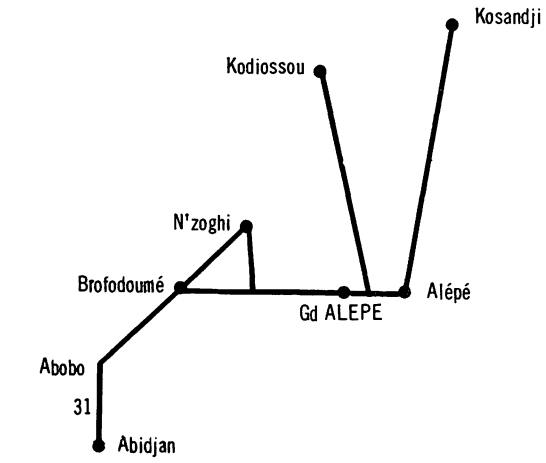
Agnibilékrou-Takikroum = 8
" -Manzanouan = 2
" -Damé = 4
" -Tenguélan = 2
" -Transua = 2
" -Tanda = 10
" -N'Dakro = 2
" -Nangbodongbo = 5
" -Abengourou = 8
" -Yabouakro = 3
Total véhicules = 46

Akoupe



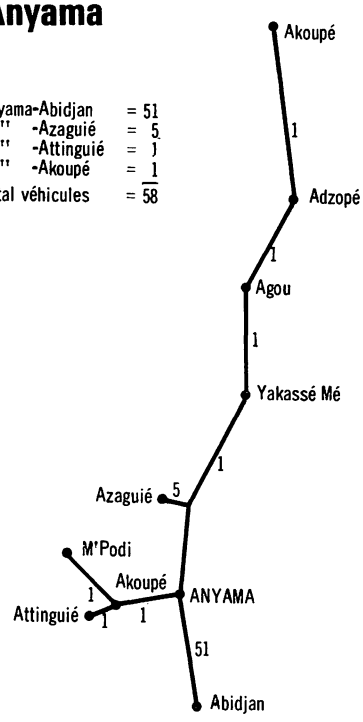
Akoupé -Abengourou = 7
" - Abidjan = 29
" - Adzopé = 8
" - Kotobi = 6
" - Agboville = 1 (ligne libre)
Total véhicules = 51

Alepe



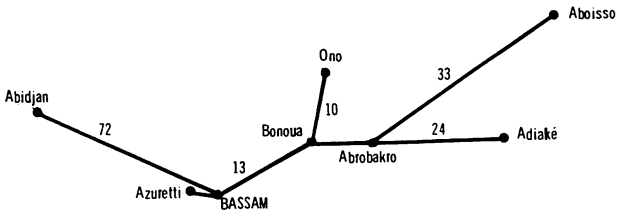
Lignes libres
Tout le trafic sur Abidjan - sur les autres lignes, trafic selon les demandes et les possibilités des chauffeurs.
Total véhicules = 31

Anyama



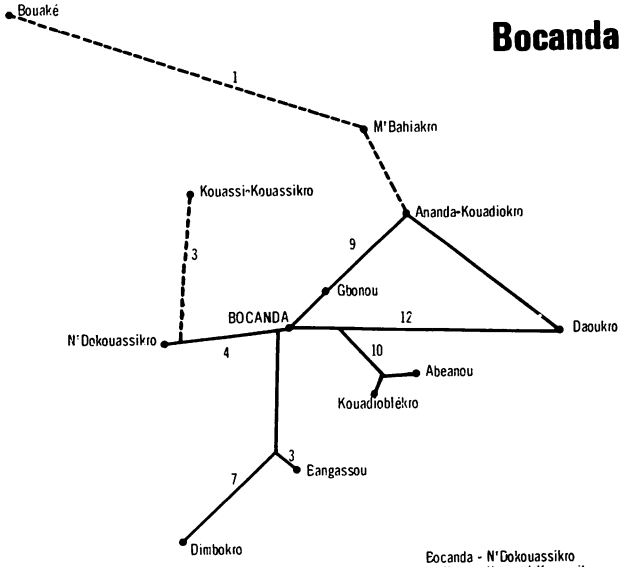
Anyama-Abidjan = 51
" -Azaguié = 5
" -Attinguié = 1
" -Akoupé = 1
Total véhicules = 58

Bassam



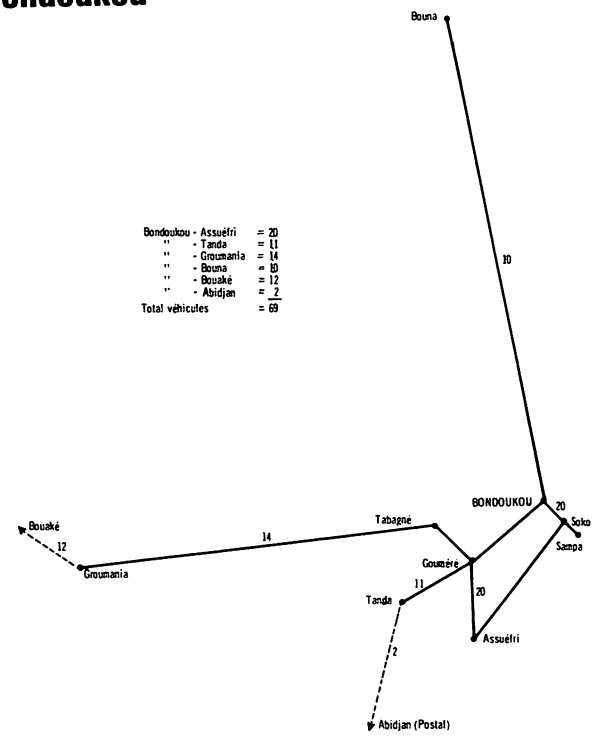
Bassam - Abidjan	=	72
" - Aboisso	=	33
" - Ono	=	10
" - Adiaké	=	24
" - Bonoua	=	13
Taxis - Ville	=	29
Total véhicules	=	181

Bocanda

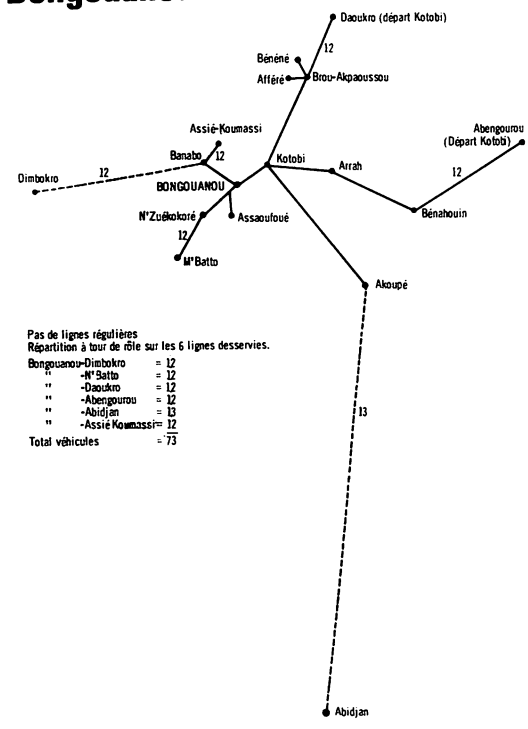


Bocanda - N'Dokouassikro	=	4
" - Kouassi-Kouassikro	=	3
" - Dimbokro	=	7
" - Daoukro	=	12
" - Kouadioblékro-Abéanou	=	10
" - Ananda	=	9
" - Bangassou	=	3
" - Bouaké	=	1
Total véhicules	=	49

Bondoukou



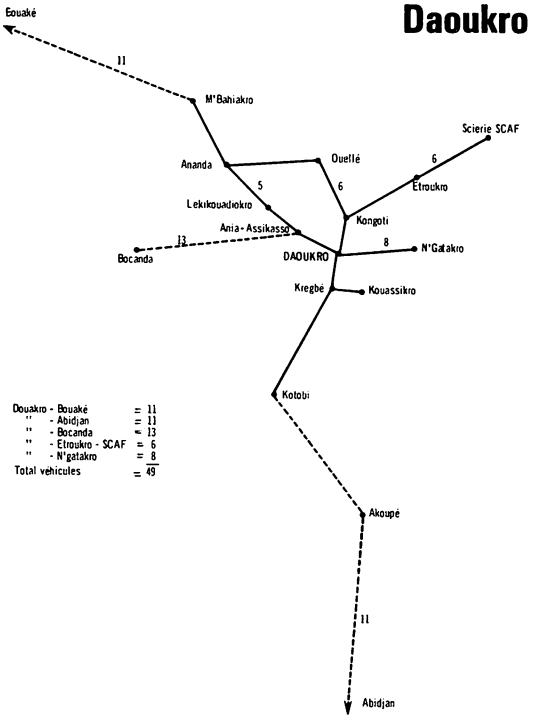
Bongouanou



Pas de lignes régulières
Répartition à tour de rôle sur les 6 lignes desservies.

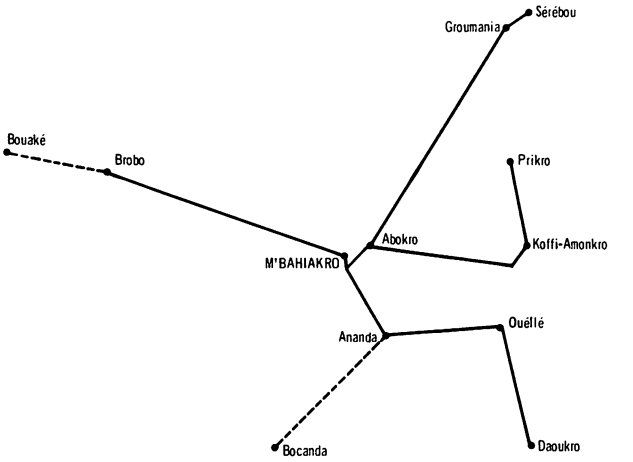
Bongouanou-Dimbokro	=	12
" -M'Batto	=	12
" -Daoukro	=	12
" -Abengourou	=	12
" -Abidjan	=	13
" -Assié Koumassi	=	12
Total véhicules	=	73

Daoukro



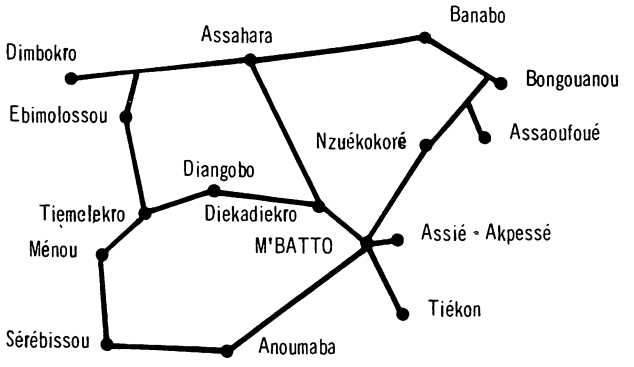
Douakro - Bouaké	=	11
" - Abidjan	=	11
" - Bocanda	=	13
" - Etroukro - SCAF	=	6
" - N'gatakro	=	8
Total véhicules	=	49

M' Bahiakro



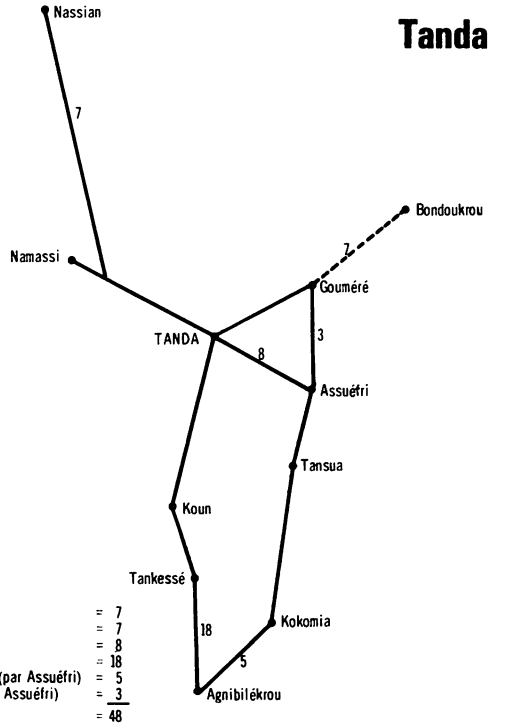
Pas de lignes régulières
Répartition à tour de rôle sur les lignes desservies :
Total véhicules = 51

M' Batto



Pas de ligne régulière
Répartition à tour de rôle sur les lignes desservies
Total véhicules : 30

Tanda

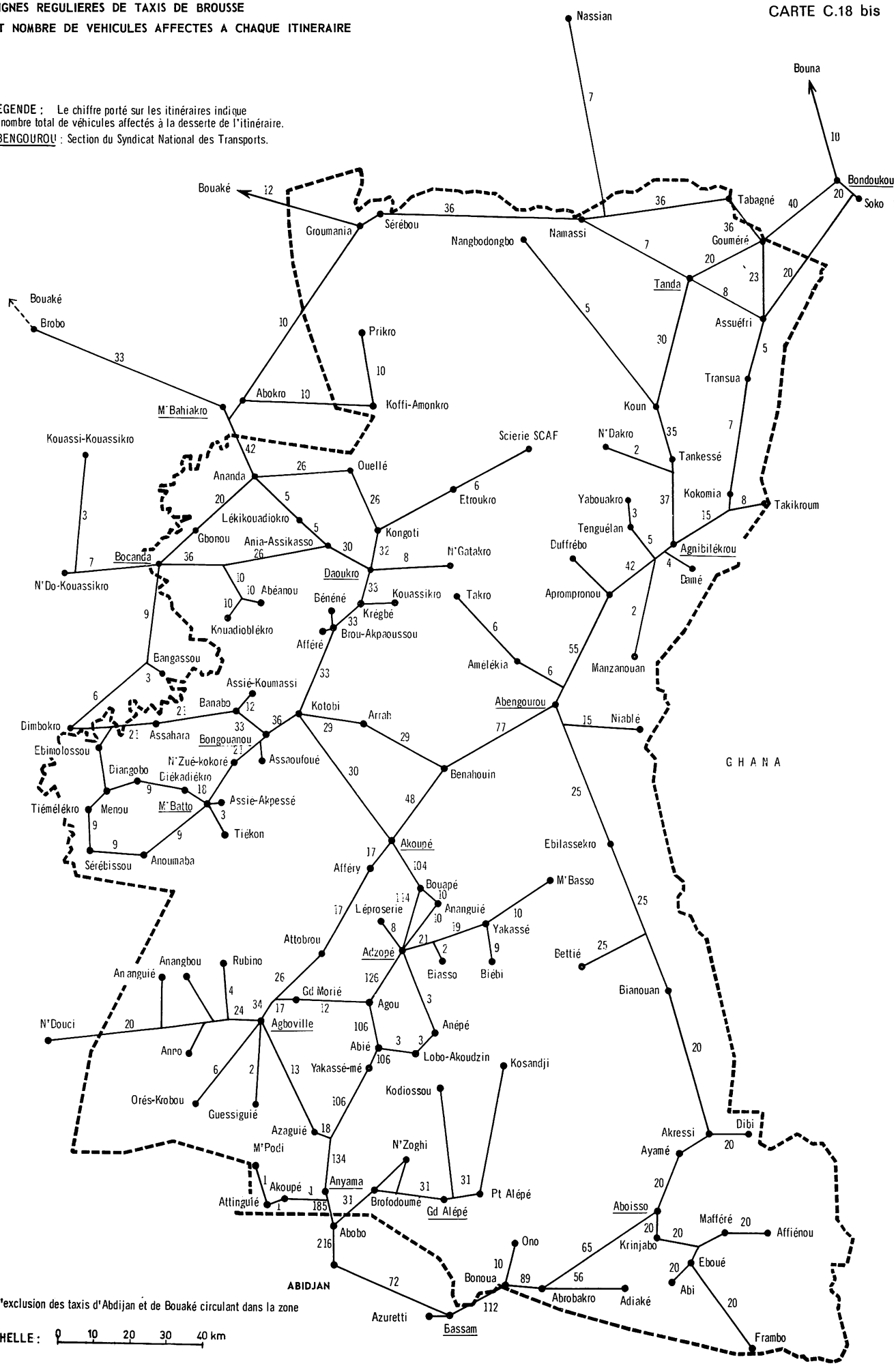


Tanda-Nassian	=	7
" -Bondoukrou	=	7
" -Assuéfri	=	8
" -Agnibilékrou	=	18
" -Agnibilékrou (par Assuéfri)	=	5
" -Gouméré (par Assuéfri)	=	3
Total véhicules	=	48

LIGNES REGULIERES DE TAXIS DE BROUSSE
ET NOMBRE DE VEHICULES AFFECTES A CHAQUE ITINERAIRE

CARTE C.18 bis

LEGENDE : Le chiffre porté sur les itinéraires indique le nombre total de véhicules affectés à la desserte de l'itinéraire.
ABENGOUROU : Section du Syndicat National des Transports.



A l'exclusion des taxis d'Abdijan et de Bouaké circulant dans la zone

ECHELLE : 0 10 20 30 40 km

ITINERAIRE		Prix par voyageur	Distance (Kms)	Tarif (Km)
De	A			
Abengourou	Abidjan	700	214	3,3
	Adaou	25	4	6,2
	Agnibilekrou	300	70	4,3
	Akoupé	250	68	3,7
	Antussué	100	27	3,7
	Amélékia	100	20	5,0
	Appompronou	250	45	5,5
	Arrah	350	69	5,1
	Benaouin	200	42	4,7
	Bettié	500	100	5,0
	Bianouan	500	97	5,1
	Bouaké	1.000	314	3,2
	Kotobi	400	89	4,5
	Niablé	150	31	4,8
	Sankadiokro	100	19	5,3
	Takro	300	52	5,7
Abidjan	Abobo	50	10	5,0
	Alepé (Petit)	300	72	4,2
	Brofodoumé	100	29	3,4
	Denguira	300	88	3,4
	Kodiossou	300	103	2,9
	Memni	200	66	3,1
	N'Zoghi	200	44	4,6
Aboisso	Abi	200	40	5,0
	Abrobakro	200	49	4,1
	Adiaké (1)	350	74	4,7
	Adjouan	200	37	5,4
	Affiénou	300	46	6,5
	Akressi	150	32	4,7
	Ayamé	100	18	5,6
	Bassam	350	79	4,4
	Bianouan	500	85	5,7
	Eboué	150	29	5,2
	Frambo	350	75	4,7
	Krinjabo	50	9	5,5
	Mafféré	200	36	5,5
	Yaou	250	57	4,4
Abrobakro	Aboisso	200	49	4,1
	Adiaké	150	25	6,0
Adzopé	Abidjan	400	108	3,7
	Abié	150	35	4,3
	Agboville	250	52	4,8
	Agou	100	20	5,0
	Akoupé	200	38	5,3
	Ananguié	75	15	5,0
	Anépé	150	32	4,7
	Anyama	400	86	4,6
	Biasso	50	16	3,1
	Bieby	250	44	5,7
	Bouapé	100	22	4,5
	Diapé	75	15	5,0
	Léproserie Adzopé	50	16	3,1
	M'Basso	250	54	4,6
	Yakassé-Attokro	125	28	4,5
Agboville	Abidjan	300	87	3,4
	Adzopé	200	52	3,8
	Akoupé	250	69	3,6
	Bacon	250	64	3,9
	Grand Affery	250	57	4,4
	Grand Morié	50	12	4,2
	Guessiguié	100	26	3,8
	Loviguié	100	23	4,3
	N'Douci	250	67	3,7
	Ores-Krobou	150	35	4,3
	Rubino	100	28	3,6
Agnibilekrou	Abengourou	300	70	4,3

ITINERAIRE		Prix par voyageur	Distance (Kms)	Tarif (Km)
De	A			
Agnibilékrou	Appompronou	250	25	10,0
	Damé	50	14	3,6
	Koun	200	40	5,0
	Manzanouan	250	40	6,2
	Nouglodouglo	500	130	3,8
	N'Dakro	250	41	6,1
	Niamda	100	15	6,7
	Takikroum	200	35	5,7
	Tanda	350	83	4,2
	Tankessé	150	25	6,0
	Tenguelan	125	22	5,7
	Yabouakro	125	28	4,5
Akoupé	Abengourou	250	68	3,7
	Abidjan	500	146	3,4
	Abongoua	150	40	3,7
	Adzopé	200	38	5,3
	Agboville	250	69	3,6
	Aniassué	150	41	3,6
	Azaguié	200	55	3,5
	Attobrou	150	44	3,4
	Bacon	50	4	12,5
	Bécoueffin	50	13	3,8
	Benaouin	100	26	3,8
	Bouapé	100	16	6,2
	Grand Affery	50	12	4,2
	Kotobi	200	47	4,2
Alépé (Grand)	Abidjan	250	60	4,2
	Abobo	250	52	4,8
	Alépé (Petit)	75	12	6,2
	Brofodoumé	100	31	3,2
	Denguira	100	28	3,6
	Kodiossou	150	43	3,5
	Memni	50	6	8,3
	Montezo	25	2	12,5
	N' Zoghi	150	32	4,7
Ananda	Bocanda	200	38	5,3
	M'Bahiakro	100	19	5,3
	Ouellé	150	29	5,2
Anyama	Abidjan	50	22	2,3
	Adzopé	350	86	4,1
	Agou	200	66	3,1
	Akoupé (Nord)	400	124	3,2
	Akoupé (Sud)	150	20	7,5
	Attinguié	150	24	6,3
	Azaguié	75	28	2,7
	Bouapé	350	108	3,2
	M'Podi	250	40	6,2
	Yakassé-Mé	150	44	3,4
Appompronou	Duffrébo	150	17	8,8
Bassam	Abidjan	100	43	2,3
	Aboisso	350	79	4,4
	Abrobakro	150	30	5,0
	Adiaké	300	55	5,4
	Bonoua	100	16	6,2
	Ono-Salei	150	30	5,0
	Port-Bouet	100	28	3,6
Bocanda	Abéanou	300	40	7,5
	Ananda	200	38	5,3
	Ania-Assikasso	300	56	5,3
	Bangassou	200	40	5,0
	Bouaké	700	150	4,7
	Daoukro	400	70	5,7
	Dimbokro	300	62	4,8
	G'Bonou	100	14	7,1
	Kouadioblekro	250	35	7,1
	Koussi-Koussikro	300	63	4,8

(1) route normale coupée - détour par Abrobakro (itinéraire normal 200 F. et 34 Kms).

ITINERAIRE		Prix par voyageur	Distance (Kms)	Tarif (Km)	ITINERAIRE		Prix par voyageur	Distance (Kms)	Tarif (Km)
De	A				De	A			
Bocanda	M'Bahiakro	300	57	5,3	Kotobi	Akoupé	250	47	5,3
	N'Dokouassikro	150	25	6,0		Andé	75	10	7,5
	N'Zecrézinssou	200	30	6,7		Arrah	100	20	5,0
Bondoukou	Abengourou	800	210	3,8		Benaouin	200	47	4,2
	Abidjan	1.500	424	3,5		Daoukro	250	53	4,7
	Agnibilekrou	600	140	4,3	Krégbé	Kouassikro	75	10	7,5
	Assuefri	300	62	4,8	M'Bahiakro	Alokro	50	10	5,0
	Bouaké	1.000	329	3,0		Ananda	150	19	7,9
	Bouna	600	180	3,3		Bouaké	400	93	4,3
	Gouméré	150	30	5,0		Brobo	300	67	4,5
	Groumania	600	176	3,4		Daoukro	400	77	5,2
	Soko	50	8	6,3		Groumania	500	80	6,2
	Tabagué	250	46	5,4		Koffi-Amonkro	300	54	5,5
	Tanda	300	57	5,3		Ouellé	300	48	6,2
Bongouanou	Assaoufoué	100	15	6,7		Prikro	400	77	5,2
	Assié-Kumassi	150	22	6,8	M'Batto	Adouakouakro	150	24	6,2
	Banabo	75	15	5,0		Anoumaba	150	27	5,6
	Dimbokro	300	67	4,5		Assahara	200	35	5,7
	Kotobi	50	11	4,5		Assalékro	100	18	5,6
	M'Batto	200	31	6,5		Assié-Akpessé	25	4	6,2
	N'Zuékokoré	100	19	5,3		Banabo	200	33	6,1
Bonoua	Ono-Salei	75	14	5,4		Bongouanou	200	31	6,4
Daoukro	Abidjan	800	246	3,3		Diangobo	150	24	6,2
	Adzopé	500	138	3,6		Diékadiekro	50	7	7,1
	Akoupé	400	100	4,0		Dimbokro	300	64	4,7
	Ananda	300	58	5,2	M'Batto	Ehuikro	100	13	7,7
	Ania-Assikasso	100	14	7,1		N'Zuekokoré	100	15	6,7
	Bocanda	400	70	5,7		Sérébissou	250	45	5,6
	Bouaké	700	170	4,1		Tiékou	75	10	7,5
	Kongoti	75	11	6,8		Tiémelekro	200	35	5,7
	Kotobi	250	53	4,7	Tabagné	Bouaké	700	283	2,5
	Kregbé	75	12	6,2	Tanda	Agnibilekrou	350	83	4,2
	M'Bahiakro	400	77	5,2		Assuefri	150	25	6,0
	N'Gatakro	200	25	8,0		Bondoukou	300	57	5,3
	Ouellé	150	29	5,2		Gouméré	150	27	5,6
Dimbokro	Assahara	200	29	6,9		Koun	200	43	4,6
Groumania	Bouaké	500	153	3,3		Namassi	250	37	6,7
	Tabagné	400	130	3,1		Nassian	500	135	3,7
Gouméré	Assuefri	125	28	4,5		Tangamourou	50	6	8,3
Kongoti	Etroukro	200	17	11,7		Tankessé	250	58	4,3
	Ouellé	75	47	1,6		Tiedo	100	15	6,7
Kotobi	Abengourou	400	89	4,5	Transua	Agnibilekrou	300	67	4,5
	Abidjan	600	193	3,1		Assuefri	100	19	5,3
	Abongoua	50	7	7,1		Kokomia	200	41	4,9

D. - *Capacité de transport.*

Les éléments du tableau n° C/120 de la page 166 repris en fonction de la capacité de transport des véhicules utilisés et du kilométrage desservi par chacune des sections locales du Syndicat national sur les itinéraires qui leur sont affectés, permettent de calculer le nombre de places offertes par voyage et par kilomètre desservi. Ce rapport :

$$\frac{\text{places offertes/voyage}}{\text{Kilomètres desservis}}$$

représente le coefficient de capacité théorique de transport d'une section considérée.

Ce coefficient s'établit en moyenne, pour l'ensemble de la Région à 1,45 place par voyage et par kilomètre. Il varie selon les sections de 0,65 à 6,73. Cette variation est à la fois directement proportionnelle au nombre et au type de véhicules (capacité) et inversement proportionnelle à la longueur des itinéraires desservis par la section.

Si l'on compare maintenant cette capacité théorique de transport au trafic réel, on constate que le nombre d'entrepreneurs de « taxis » et leur équipement en véhicules est trop important pour les besoins actuels de la Région.

En effet, les sondages effectués, ont permis d'évaluer le trafic voyageurs réel sur les principales autogares de la Région. A l'occasion des passages sur les marchés des villes, sièges d'une section locale du Syndicat national des Transports, tous les véhicules à l'arrivée et au départ, ont été contrôlés sur l'autogare. On a pu ainsi obtenir pour chaque jour l'observation :

CAPACITE THEORIQUE DE TRANSPORT DES ENTREPRISES DE « TAXI »

Tableau C 122

Synd. National des transports - section de : -	Effectif des véhicules par catégories (1)							Nombre de places offertes par voyage		Km desservis par la section	Rapport : places offertes/ voyage Kms desservis
	3 places	5 places	8 places	10 places	14 places	17 places	Total véhicul.	Total	Moyenne par véhicule		
ABENGOUROU	-	5	109	1	32	-	147	1.355	9,2	997	1,36
ABOISSO	2	5	41	1	23	-	72	691	9,6	319	2,16
ADZOPE	-	13	56	-	22	-	91	821	9,0	395	2,07
AGBOVILLE	7	11	19	-	41	-	78	802	10,3	409	1,96
AGNIBILEKROU	-	1	24	-	21	-	46	491	10,7	508	0,96
AKOUPE	-	12	32	-	7	-	51	414	8,1	368	1,12
ALEPE	-	6	15	-	10	-	31	290	9,3	208	1,39
ANYAMA	-	-	37	-	21	-	58	590	10,2	218	2,70
BASSAM	-	1	102	1	48	-	152	1.503	9,9	223	6,73
BOCANDA	-	2	26	1	20	-	49	508	10,4	483	1,05
BONDOUKOU	-	1	19	4	42	3	69	836	12,1	1286	0,65
BONGOUANOU	-	4	60	2	7	-	73	618	8,5	480	1,28
DAOUKRO	-	5	19	-	25	-	49	527	10,7	559	0,94
M'BAHIAKRO	-	-	7	1	43	-	51	668	13,1	391	1,70
M'BATTO	-	-	20	-	10	6	30	300	10,0	265	1,13
TANDA	-	-	26	2	20	-	48	508	10,6	439	1,16
ENSEMBLE	9	66	612	13	392	3	1.095 (II)	10.922	9,9	7548	1,45

(1) Pour les types de véhicules correspondant à ces catégories, voir le tableau n° C/120

(II) non compris les 45 véhicules assurant dans la zone le service "taxi" en ville.

— l'origine et la nature du chargement *à l'arrivée*, en distinguant les personnes, les produits et les marchandises,

— la destination et la nature du chargement *au départ*.

Pour les quatre principaux centres de la Région (Abengourou, Aboisso, Adzopé, Agboville), le dépouillement des renseignements recueillis à l'occasion de six contrôles effectués sur une période de 6 mois, a permis d'évaluer le trafic moyen journalier en ce qui concerne les véhicules et les passagers, ainsi que la longueur moyenne de l'itinéraire desservi par ces véhicules. (Tableau C/123).

Ces quatre autogares étant situées au siège d'une section locale du Syndicat national des Transports sont à la fois tête de ligne et terminus de tous les itinéraires desservis par la section. Tout le trafic y est donc pratiquement centralisé, à l'exception toutefois des prises en charge effectuées en cours de trajet. Mais celles-ci sont difficiles à évaluer, étant, la plupart du temps, faites en dehors de tout contrôle du Syndicat et même du propriétaire de taxi lorsque le véhicule est conduit par un employé. Elles ne semblent pas devoir modifier sensiblement le taux de chargement/kilomètre de l'ensemble des véhicules d'une section ; ces prises en charge intermédiaires, souvent irrégulières (13) ne peuvent être faites que sur des trajets relativement courts et sur un nombre limité de voyageurs, les véhicules effectuant les liaisons sur grandes distances ne quittant l'autogare qu'après avoir réalisé leur chargement complet et, dans la mesure du possible, à destination du terminus.

Même s'ils sont légèrement minorés, les chiffres obtenus représentent un ordre de grandeur acceptable qui a permis d'établir le rapport :

$$\frac{\text{places utilisées/voyage}}{\text{kilomètres desservis}}$$

Le tableau C/124 réunit les éléments de comparaison entre la capacité théorique de transport et le trafic réel.

Alors que la capacité théorique de transport de la section d'Abengourou est de 1,36 passager par voyage et par kilomètre, elle ne transporte réellement en moyenne que 0,70 personne par voyage et par kilomètre, soit 51,5 % de sa capacité totale. De la même façon, les sections d'Aboisso, Adzopé, et Agboville ne travaillent respectivement qu'à 70,8 %, 43 % et 35,7 % de leur capacité théorique.

(13) Elles se font en effet souvent en dehors des limites affectées à la Section dont dépend le véhicule, et sont en grande partie la cause des surcharges maintes fois constatées en cours de route.

UTILISATION REELLE DE LA CAPACITE DE TRANSPORT DES ENTREPRISES DE TAXIS (POUR LES 4 PRINCIPALES SECTIONS LOCALES DU SYNDICAT NATIONAL DES TRANSPORTS)

Tableau C 123

Autogares (siège d'une section locale)	Trafic moyen journalier						Itinéraires desservis (en kms)	Rapport : places utilisées par voyage / kilomètres desservis	Nombre moyen de personnes transportées par véhicule
	Taxis			Voyageurs					
	A	D	Total	A	D	Total			
ABENGOUROU ..	42	34	76	336	304	640	906	0,70	8,4
ABOISSO	20	18	38	176	175	351	229	1,53	9,2
ADZOPE	18	21	39	156	179	335	376	0,89	8,6
AGBOVILLE	14	13	27	159	121	280	405	0,70	10,4

COMPARAISON ENTRE LA CAPACITE THEORIQUE DE TRANSPORT ET LE TRAFIC REEL.

Tableau C 124

Autogares (siège d'une section locale)	Nombre de places offertes par voyage et par kilomètre desservi	Nombre de places utilisées par voyage et par kilomètre desservi	Nombre moyen de places offertes par voyage et par véhicule	Nombre moyen de places utilisées par voyage et par véhicule	Itinéraires affectés à la section (en kms)	Itinéraires réellement desservis (en kms) (moy. par jour)
ABENGOUROU..	1,36	0,70	9,2	8,4	997	906
ABOISSO	2,16	1,53	9,6	9,2	319	229
ADZOPE	2,07	0,89	9,0	8,6	395	376
AGBOVILLE	1,96	0,70	10,3	10,4	409	405

Si l'on considère enfin que pratiquement la totalité de l'itinéraire des sections est couvert journellement, alors que seulement la moitié environ de leurs véhicules (14) suffit pour absorber le trafic avec un taux de chargement voisin de 100 %, on doit admettre que la région Sud-Est possède, dans le domaine des transports de voyageurs, un équipement dont les possibilités dépassent largement ses besoins actuels.

E. - *Rentabilité des entreprises de transport de voyageurs.*

Le sentiment général des entrepreneurs de transport interrogés et les résultats des comptes d'exploitation établis pour les diverses catégories de véhicules qu'ils utilisent, confirment ce suréquipement de la Région : la profession de transporteur de voyageurs est devenue pléthorique, eu égard aux besoins du Sud-Est, donc peu rentable en raison d'une sous-utilisation du matériel.

Il a été en effet constaté dans plusieurs sections, que les taxis affectés régulièrement à une même ligne ne la desservent qu'à tour de rôle, le nombre de voyageurs n'étant pas suffisant pour leur permettre d'effectuer chacun un voyage journalier avec un chargement complet.

Dans d'autres cas, lorsqu'une ligne est desservie simultanément par deux sections voisines (par exemple la ligne Akoupé-Adzopé, assurée à la fois par les sections d'Akoupé et d'Adzopé), le service est assuré un jour sur deux par les véhicules de l'une ou de l'autre section. Cet arrangement évite l'inconvénient plus sérieux que constituent les voyages de retour à vide ou pratiquement à vide — inconvénient signalé par de nombreux chauffeurs. En effet, ceux qui assurent une ligne directe dont le terminus se trouve dans la zone d'une autre section, ne peuvent, au retour, charger à destination de leur autogare d'origine, que lorsque tous les véhicules de la section voisine, affectés à la même ligne qu'eux, ont eux-mêmes terminé leur chargement.

1) *Comptes d'exploitation.*

Cette situation est confirmée par les résultats des comptes d'exploitation des véhicules.

Il a été établi par ligne desservie, des comptes types, pour chacune des trois catégories principales de taxis :

1° Véhicules de 5 places (type 403-404 Berline Peugeot).

2° Véhicules de 8 places (type 403-404 familiale Peugeot).

3° Véhicules de 14 places (type 1.000 kg Renault).

(14) Environ le tiers pour la section d'AGBOVILLE.

La fraction de sondage pour ces différentes catégories de véhicules est de :

Catégorie de véhicules	Véhicules recensés (exhaustivement)	Comptes d'exploitation établis	Fraction de sondage	Coefficient d'extrapolation
5 places	75	4	$\frac{4}{75} = \frac{1}{18,75}$	18,75
8 places	625	12	$\frac{12}{625} = \frac{1}{52,08}$	52,08
14 places	395	8	$\frac{8}{395} = \frac{1}{49,37}$	49,37
Total	1.095 (I)	24	$\frac{24}{1.095} = \frac{1}{45,62}$	45,62

(I) Cf. tableau n° C/122, page 175.

a) *Etablissement des comptes d'exploitation des véhicules-échantillons.*

1) *Evaluation des recettes.*

Ce poste est le plus délicat à déterminer, car il est fonction du nombre moyen de voyages effectués dans l'année et du coefficient de chargement des véhicules. En interrogeant plusieurs entrepreneurs exploitant la même ligne et en recoupant les renseignements recueillis par un contrôle des compteurs kilométriques (15) on a pu évaluer le kilométrage moyen réalisé par un véhicule sur un itinéraire déterminé, et par conséquent le nombre approximatif de voyages effectués dans l'année. Par contre, seules des observations systématiques sur les autogares et en cours d'itinéraire auraient permis de déterminer le coefficient de chargement des diverses catégories de véhicules. En effet, si les taxis ne quittent, en principe, l'autogare initiale qu'après avoir réalisé leur chargement complet, tous les passagers n'empruntent pas la totalité de l'itinéraire, et des prises en charges, en nombre indéterminé, sont effectuées en cours de route. Cependant, en se basant sur les constatations faites au cours des tournées, il a été adopté :

— un taux de chargement à 100 % pour les véhicules des catégories « 5 et 8 places » : ceux-ci en quelque endroit qu'on les rencontre, étant toujours « complets » pour ne pas dire surchargés ;

— un taux de chargement variant entre 70 et 80 % pour les véhicules de la catégorie « 14 places ». On a pu constater, en effet, que les « 1.000 kg » ne sont que très rarement « complets » cela provenant semble-t-il du fait que ces véhicules sont plus volontiers empruntés par des passagers munis de « bagages » volumineux limitant le nombre de places disponibles.

Pour cette raison le montant du produit du transport des bagages a également été pris en compte, dans les recettes brutes. Il a été évalué sur la base de 8 colis par voyage AR (aller-retour) pour les véhicules de la catégorie « 14 places », et de 4 colis par voyage AR pour les véhicules de la catégorie « 8 places » (16).

Il n'a pas été tenu compte des bagages transportés par les véhicules de 5 places ; la plupart ne pouvant être que de petite taille sont assimilés à des bagages à main et ne donnent pas lieu à la perception d'une taxe.

2) *Evaluation des charges d'exploitation.*

L'évaluation des charges d'exploitation est relativement plus aisée, les charges fixes étant facilement contrôlables et les charges proportionnelles étant directement fonction du kilométrage réalisé et du nombre de voyages effectués.

Les charges fixes :

1° *Amortissement du véhicule.* Pour les véhicules d'une capacité de chargement inférieure à 10 places (type : Peugeot 403-404) l'amortissement a été calculé sur 3 ans (approximativement 100.000 km). Ce délai paraît raisonnable compte tenu des conditions d'utilisation des véhicules (état des pistes-surcharges-entretien souvent défectueux). Pour les véhicules d'une capacité de chargement supérieure

(15) Bien que ces appareils soient souvent en « panne » et plus particulièrement lorsque le véhicule est conduit par un chauffeur salarié !

(16) Pour les itinéraires très courts (moins de 50 km) il a été évalué sur la base de 2 colis par voyage AR.

à 10 places (type : 1.000 kg Renault) l'amortissement a été calculé sur 4 ans. Ce délai paraît correspondre à la cadence moyenne de renouvellement des voitures de ce type. Il a été porté en amortissement annuel le tiers ou le quart de la valeur du véhicule neuf, après déduction de sa valeur de revente, fixée à 10 % du prix d'achat.

2° *Assurance.* Le montant généralement adpoté a été celui de l'assurance « tous risques », celle-ci étant obligatoire pendant toute la durée du crédit consenti par le vendeur au propriétaire du véhicule.

3° *Patente et vignette.* Le montant de ces taxes est facilement contrôlable, car il correspond, pour la patente à la capacité du véhicule et pour la vignette, à sa puissance.

4° *Salaires.* Les salaires bruts mensuels des chauffeurs (17) sont de l'ordre de :

1) 8 à 10.000 F pour les véhicules de 5 et 8 places.
2) 14 à 16.000 F pour les véhicules de 14 places

5° *Charges sur salaires.* Les charges sociales supportées par l'employeur sont calculées sur les salaires bruts versés, selon les taux suivants :

1° Assurance accidents du travail	5 %
2° Impôt + contribution Nationale ..	3,5 %
3° Allocations familiales	5,42 %
4° Retraite	1,80 %
5° Congés (1/16 du salaire brut)	6,25 %
Total %	= 21,97

L'ensemble des charges sur salaire représente donc sensiblement 22 % des salaires bruts versés aux chauffeurs.

6° *Cotisation syndicale.* Elle est actuellement fixée à 1.000 F par an.

Les charges proportionnelles :

1° *Carburant.* Les dépenses de carburant ont été calculées sur la base du kilométrage effectué dans l'année, en fonction de la consommation du véhicule et du prix moyen du litre d'essence sur l'itinéraire desservi.

2° *Entretien.* Les dépenses d'entretien ont été évaluées forfaitairement à partir des dépenses de carburant :

— *lubrifiants.* Les dépenses entraînées par les vidanges (moteur, boîte, pont) et les graissages, ont été estimées à 15 % des dépenses de carburant (18) ;

— *pneumatiques.* Le coût de renouvellement des pneus et chambres à air (environ tous les

(17) Il n'a pas été tenu compte du salaire des « aide-chauffeurs ». Employés uniquement sur les « 1.000 kg » ils travaillent dans la plupart des cas gratuitement, en contre partie d'avantages en nature (nourriture, logement).

(18) Cf. études BCEOM.

TABLEAU RECAPITULATIF DES ELEMENTS DES COMPTES D'EXPLOITATION

Tableau C 125 (En F.CFA)

Cat. "5 places"	Véhic. 1	Véhic. 2	Véhic. 3	Véhic. 4	Moyenne	%
Chiffre d'affaires	1.050.000	960.000	1.050.000	900.000	990.000	100
Charges d'exploitation						
- avec chauffeur	968.020	900.090	950.560	829.820	912.123	92
- sans chauffeur	778.900	710.970	773.440	676.700	735.003	74
Solde net						
- avec chauffeur	81.980	59.910	99.440	70.180	77.877	8
- sans chauffeur	271.100	249.030	276.560	223.300	254.997	26
Détail des charges						
1 - Fixes						
- amortissement	225.000	225.000	225.000	225.000	225.000	24.7
- assurance	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	13.7
- patente	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	2.7
- vignette	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	1.1
- sal. chauffeur	168.000	168.000	156.000	132.000	156.000	17.1
- charges soc.	21.120	21.120	21.120	21.120	21.120	2.3
Total des charges fixes	574.120	574.120	562.120	538.120	562.120	61.6
2 - Proportionnelles						
- essence	146.000	124.640	162.070	122.655	138.841	15.2
- lubrifiant	21.900	18.690	24.310	18.400	20.825	2.3
- pneumatiques	51.100	43.620	56.720	42.925	48.592	5.3
- réparations	94.900	81.020	105.340	79.720	90.245	9.9
- taxes auto-gare & divers	80.000	58.000	40.000	28.000	51.500	5.7
Total des charges proportionnelles	393.900	325.970	388.440	291.700	350.003	38.4
3. Total des charges	968.020	900.090	950.560	829.820	912.123	100

TABLEAU RECAPITULATIF DES ELEMENTS DES COMPTES D'EXPLOITATION

Tableau C 126 (En F.CFA)

Cat. "8 places"	Véhic.1	Véhic.2	Véhic.3	Véhic.4	Véhic.5	Véhic.6	Véhic.7	Véhic.8	Véhic.9	Véhic.10	Véhic.11	Véhic.12	Moyenne	%
Chif. d'affaires	1.113.600	1.123.200	1.236.000	1.020.000	1.078.000	1.008.000	1.094.400	1.218.000	1.140.000	1.092.000	1.152.000	1.224.000	1.124.930	100
Charges d'exploitation														
- avec chauf.	1.014.020	1.003.740	1.117.160	908.010	1.002.020	932.760	998.690	1.088.060	1.003.820	1.011.580	1.043.040	1.096.690	1.018.293	91
- sans chauf.	863.060	828.780	913.400	716.250	798.260	765.000	794.930	914.300	834.060	807.820	862.280	927.930	835.503	75
Solde net														
- avec chauf.	99.580	119.460	118.840	111.990	75.980	75.240	95.710	129.940	136.180	80.420	108.960	127.310	106.637	9
- sans chauf.	250.540	294.420	322.600	303.750	279.740	243.000	299.470	303.700	305.940	284.180	289.720	296.070	289.427	25
Détail des charges														
1 - Fixes														
- amortiss.	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	25.9
- assurances	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	17.7
- patente	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	3.5
- vignette	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	1.1
- sal. chauf.	127.200	151.200	180.000	168.000	180.000	144.000	180.000	150.000	146.000	180.000	157.000	145.000	159.030	15.6
- charges soc.	23.760	23.760	23.760	23.760	23.760	23.760	23.760	23.760	23.760	23.760	23.760	23.760	23.760	2.3
Total des charges fixes	640.960	664.960	693.760	681.760	693.760	657.760	693.760	663.760	659.760	693.760	670.760	658.760	672.790	66.1
2 - Proportionnelles														
- essence	164.400	142.880	156.000	86.640	136.400	116.280	119.040	178.750	143.750	126.910	159.200	194.400	143.720	14.1
- lubrifiant	24.660	21.430	23.400	13.000	20.460	17.440	17.860	26.810	21.560	19.000	23.880	29.150	21.555	2.1
- pneumat.	57.540	50.000	54.600	30.310	47.740	40.700	41.660	62.560	50.310	44.410	55.720	68.030	50.298	4.9
- réparations	106.860	92.870	101.400	56.300	88.660	75.580	77.370	116.180	93.440	82.500	103.480	126.350	93.415	9.2
- taxe autogare & divers	19.600	31.600	88.000	40.000	15.000	25.000	49.000	40.000	35.000	45.000	30.000	20.000	36.515	3.6
Total des charges proportionnelles	373.060	338.780	423.400	226.250	308.260	275.000	304.930	424.300	344.060	317.820	372.280	437.930	345.503	33.9
3 - Total des charges	1.014.020	1.003.740	1.117.160	908.010	1.002.020	932.760	998.690	1.088.060	1.003.820	1.011.580	1.043.040	1.096.690	1.018.293	100

TABLEAU RECAPITULATIF DES ELEMENTS DES COMPTES D'EXPLOITATION

Tableau C 127 (En F.CFA)

Cat. "14 places"	Véhic. 1	Véhic. 2	Véhic. 3	Véhic. 4	Véhic. 5	Véhic. 6	Véhic. 7	Véhic. 8	Moyenne	%
Chiffre d'affaires	1.206.500	1.393.200	1.230.000	1.360.000	1.228.000	1.587.200	1.528.800	1.120.000	1.341.710	100
Charges d'exploitation										
- avec chauffeur	1.058.350	1.226.320	1.054.780	1.151.010	1.100.910	1.412.110	1.441.225	1.046.330	1.186.381	89
- sans chauffeur	807.750	989.520	815.180	899.410	849.310	1.179.710	1.185.625	786.730	939.156	71
Solde net										
- avec chauffeur	228.150	166.880	175.220	208.990	127.090	175.090	87.575	73.670	155.329	11
- sans chauffeur	178.750	403.680	414.820	460.590	378.690	407.490	343.175	333.270	402.554	29
Détail des charges										
1 - Fixes										
- amortissement	191.250	191.250	191.250	191.250	191.250	191.250	191.250	191.250	191.250	16.1
- assurances	230.000	230.000	112.000	230.000	230.000	230.000	230.000	230.000	215.250	18.1
- patente	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	3.8
- vignette	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	1.3
- salaire chauffeur	211.000	197.200	200.000	212.000	212.000	192.800	216.000	220.000	207.625	17.5
- charges sociales	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600	3.4
Total des charges fixes	731.850	718.050	602.850	732.850	732.850	713.650	736.850	740.850	713.725	60.2
2 - Proportionnelles										
- essence	140.000	227.755	200.900	182.400	159.560	313.240	316.920	130.455	208.905	17.6
- lubrifiant	21.000	34.163	30.135	27.360	23.935	46.985	47.540	19.570	31.335	2.6
- pneumatiques	49.000	79.712	70.315	63.840	55.850	109.630	110.920	45.660	73.120	6.2
- réparations	91.000	148.040	130.580	118.560	103.715	203.605	205.995	84.795	135.786	11.4
- taxes autogares & divers	25.500	18.600	20.000	26.000	25.000	25.000	23.000	25.000	23.510	2.-
Total des charges proportionnelles	326.500	508.270	451.930	418.160	368.060	698.460	704.375	305.480	472.656	39.8
3 - Total des charges	1.058.350	1.226.320	1.054.780	1.151.010	1.100.910	1.412.110	1.441.225	1.046.330	1.186.381	100

25.000 km pour les 1.000 kg et tous les 20.000 km pour les autres véhicules) correspond sensiblement à 35 % des dépenses de carburant (18) ;

— *réparations.* Le coût des réparations est extrêmement variable compte tenu d'une part, de l'âge du véhicule, et d'autre part des conditions de son utilisation (état des pistes). Le taux de 65 % des dépenses de carburant a semblé être un ordre de grandeur acceptable.

3° *Taxe d'autogare.* Cette taxe perçue par la section locale du Syndicat National des Transporteurs, à l'occasion de chaque départ d'un véhicule, est fixée à 100 F.

4° *Indemnités journalières des chauffeurs.* En plus de leur salaire mensuel, les chauffeurs perçoivent pour chaque jour de travail effectif, une indemnité journalière de nourriture fixée à 200 F.

Sur ces bases ont été établis, par lignes desservies des comptes d'exploitation types, pour chacune des trois catégories de taxis de brousse. (Cf. tableaux n°s AC/35 à AC/40 en annexe, et tableaux n°s C/125 à C/127.

L'examen de ces tableaux fait apparaître l'importance des charges d'exploitation, par rapport aux recettes brutes.

Pour plus de clarté, les chiffres moyens résultant des tableaux précédents ont été reportés ci-dessous, par catégorie de véhicules (en valeur absolue et en pourcentage).

Tableau C 128

Types de Taxis	Eléments du compte d'exploitation (moyennes en valeur absolue)					Eléments du compte d'exploitation (moyenne en pourcentage)				
	chiffre d'affaires	Charges d'exploi-		Solde net d'exploita.		Chiffre d'affaires	Charges d'expl.		Solde net	
		Avec chauffeur	Sans chauffeur	Avec chauffeur	Sans chauffeur		Avec chauffeur	Sans chauffeur	Avec chauffeur	Sans chauffeur
5 places	990.000	912.123	735.003	77.877	254.997	100	92	74	8	26
8 places	1124.930	1018.293	835.503	106.637	289.427	100	91	75	9	25
4 places	1341.710	1186.381	939.156	155.329	402.554	100	89	71	11	29

Dans le cas d'un véhicule conduit par un chauffeur salarié, les charges d'exploitation représentent, selon la catégorie à laquelle appartient le taxi, de 89 à 92 % du chiffre d'affaires, pour se situer entre 71 et 75 % lorsque le véhicule est conduit par le propriétaire lui-même. Le revenu net laissé au propriétaire varie donc entre 8 et 11 % des recettes brutes dans le premier cas, et entre 25 et 29 % dans le second cas.

Il apparaît de ce fait que le poste « salaires plus charges » représente une part importante du chiffre d'affaires qui se situe, selon le type de taxi considéré à :

19,4 % pour les véhicules « 5 places » ;
17,9 % pour les véhicules « 8 places » ;
20,9 % pour les véhicules « 14 places ».

A l'intérieur de ce poste les charges représentent elles-mêmes 22 % du salaire (cf. page 178), ce dernier — constituant la rémunération effective du chauffeur — s'élève à :

1° $\frac{100 \times 19,4}{122} = 15,9\ \%$ du chiffre d'affaires d'un véhicule « 5 places » ;

2° $\frac{100 \times 17,9}{122} = 14,7\ \%$ du chiffre d'affaires d'un véhicule « 8 places » ;

3° $\frac{100 \times 20,9}{122} = 17,1\ \%$ du chiffre d'affaires d'un véhicule « 14 places ».

En définitive, lorsqu'un véhicule est conduit par un salarié, il revient, en % du chiffre d'affaires (recettes brutes) :

1° 15,9 % au chauffeur, 8 % au propriétaire } véhicule « 5 places »

2° 14,7 % au chauffeur, 9 % au propriétaire } véhicule « 8 places »

3° 17,1 % au chauffeur, 11 % au propriétaire } véhicule « 14 places »

Cela confirme une opinion courante, selon laquelle le chauffeur « gagne » plus que le propriétaire (19).

Lorsque le véhicule est conduit par le propriétaire lui-même, la marge nette se situe entre 25 et 29 % des recettes brutes, représentant un revenu annuel moyen variant entre 255.000 et 400.000 F (20.000 à 35.000 F par mois environ).

Bien qu'il soit, surtout dans le second cas, nettement supérieur au revenu monétaire moyen d'une UB de la région (20), il est relativement faible en lui-même eu égard aux marges laissées en d'autres pays par des entreprises similaires.

Cependant, ainsi que le montre le tableau ci-après donnant par catégorie de véhicules la décomposition

(19) Le fait avait déjà été noté dans l'étude consacrée au Sud-Est frontalier. (SEDES 1963).

(20) Cf. enquête « Budget ».

des charges d'exploitation, celles-ci ne paraissent pas anormalement élevées. Certaines sont fixes (amortissement, patente, vignette, salaires) et par conséquent incompressibles, d'autres sont proportionnelles au kilométrage parcouru donc, en principe, aux recettes encaissées, si le taux de chargement est constant, et le plus près possible de 100 %.

Cependant, si la demande est insuffisante, le propriétaire s'attachera à maintenir son taux de chargement le plus élevé possible, en diminuant pour cela le nombre de voyages sur son itinéraire. Or, plus le kilométrage moyen annuel est faible, plus, en raison de l'importance des charges fixes, le prix de revient kilométrique du véhicule est élevé.

REPARTITION MOYENNE DES CHARGES D'EXPLOITATION

Tableau C 129 — Valeurs en F. CFA

Catégorie de véhicules	5 PLACES		8 PLACES		14 PLACES	
Charges d'exploitation	Valeur moyenne	%	Valeur moyenne	%	Valeur moyenne	%
I - Charges fixes						
- amortissement	225.000	24.7	264.000	25.9	191.250	16.1
- assurance	125.000	13.7	180.000	17.7	215.250	18.1
- patente	25.000	2.7	36.000	3.5	45.000	3.8
- vignette	10.000	1.1	10.000	1.1	15.000	1.3
- salaires chauffeur	156.000	17.1	159.030	15.6	207.625	17.5
- charges sur salaires	21.120	2.3	23.760	2.3	39.600	3.4
Total charges fixes ..	562.120	61,6	672.790	66.1	713.725	60.2
II - Charges proportionnelles						
- essence	138.841	15.2	143.720	14.1	208.905	17.6
- lubrifiant	20.825	2.3	21.555	2.1	31.335	2.6
- pneumatiques	48.592	5.3	50.298	4.9	73.120	6.2
- réparations	90.245	9.9	93.415	9.2	135.786	11.4
- taxes et divers ..	51.500	5.7	36.515	3.6	23.510	2.0
Total charges proportionnelles	350.003	38.4	345.503	33.9	472.656	39.8
III - Totaux	912.123	100.-	1.018.293	100.-	1.186.381	100.-

Pour les kilométrages moyens observés, le prix de revient kilométrique et le prix de revient/kilomètre/passager, pour les différentes catégories de véhicules, s'établissent comme suit :

PRIX DE REVIENT KILOMETRE/PASSAGER

Tableau C/ 130

Catégorie de véhicules / Prix de revient	5 places	8 places	14 places
Prix de revient annuel (charges d'exploitation)	912.123	1.018.293	1.186.381
Kilométrage moyen annuel	39.850	36.800	27.590
Prix de revient Kilométrique	22.88	27.67	43.00
Prix de revient kilomètre/ passager	4.58	3.46	3.07

Or, sur l'ensemble des itinéraires de la Région, le tarif moyen pratiqué se situe aux alentours de 5,06 F/kilomètre (cf. tarif des transports de voyageurs).

Le revenu net par kilomètre et par passager est donc, compte tenu du kilométrage moyen observé, de :

1° 5,06 F — 4,58 F = 0,48 F pour les véhicules de 5 places ;

2° 5,06 F — 3,46 F = 1,60 F pour les véhicules de 8 places ;

3° 4,30 F (21) — 3,07 F = 1,23 F pour les véhicules de 14 places.

Les kilométrages réellement effectués sont donc actuellement insuffisants pour assurer une rentabilité correcte des véhicules.

La principale raison à cela réside dans le trop grand nombre de taxis en service ; la plus grande partie d'entre eux étant de ce fait, sous-employée.

Les tarifs pratiqués semblent, en effet, avoir atteint un maximum. Une augmentation risquerait de réduire la demande et d'aggraver la situation actuelle des transporteurs.

(21) Le tarif pratiqué sur les 1.000 kg est généralement inférieur de 15 % à celui pratiqué sur les autres catégories de taxis (cf. page 167).

2) *Le chiffre d'affaires des entreprises de transport de voyageurs dans la région.*

A partir des comptes d'exploitation établis pour 24 vehicules-échantillons, la valeur approximative du chiffre d'affaires global réalisé en 1964 par les entreprises de transport de voyageurs de la Région Sud-Est (22) a été calculée de la façon suivante :

Tableau C 131

en F. CFA

Catégories de véhicules		Chiffre d'affaires des véhicules échantillons	Coefficient d'extrapolation	Chiffre d'affaires global
5 PLACES	1	1.050.000		
	2	960.000		
	3	1.050.000		
	4	900.000		
	Σ	3.960.000	18.75	74.250.000
8 PLACES	1	1.113.600		
	2	1.123.200		
	3	1.236.000		
	4	1.020.000		
	5	1.078.000		
	6	1.008.000		
	7	1.094.000		
	8	1.218.000		
	9	1.140.000		
	10	1.092.000		
	11	1.152.000		
	12	1.224.000		
	Σ	13.499.200	52.08	703.038.336
14 PLACES	1	1.286.500		
	2	1.393.200		
	3	1.230.000		
	4	1.360.000		
	5	1.228.000		
	6	1.587.200		
	7	1.528.800		
	8	1.120.000		
	Σ	10.733.700	49.37	529.922.769
TOTAUX				1.307.211.105

Le chiffre d'affaires global se situe donc aux alentours de 1 milliard 300 millions de F CFA.

II.III. - LES PROBLEMES POSES PAR LA PROFESSION DE TRANSPORTEUR ROUTIER.

Les difficultés actuelles des transporteurs en Côte-d'Ivoire, et plus particulièrement dans la Région du Sud-Est, proviennent, d'une part, d'un manque d'organisation au sein de la profession et, d'autre part, d'une augmentation excessive du nombre des entreprises de transport, entrainant la prolifération de « non-professionnels » mal préparés à une saine gestion de ces entreprises. Enfin, ce manque d'organisation — à l'intérieur d'un secteur pléthorique — laisse le transporteur à la merci des affréteurs (importateurs-exportateurs, gros commerçants disposant eux-mêmes d'un important parc de véhicules). S'il veut obtenir un chargement, il est, dans la plupart des cas, contraint d'accepter des tarifs extrêmement bas, le mettant dans l'impossibilité d'assurer la rentabilité de son entreprise.

II.III.1. - Le manque d'organisation de la profession de transporteur.

Un premier essai d'organisation a été tenté en 1952, avec la création du « Syndicat National des Transporteurs de Marchandises et de Voyageurs de la Côte-d'Ivoire » (SNTMVCI). De 1952 à 1960, le syndicat a axé son action presque exclusivement sur les transports publics de voyageurs. C'était en effet, à cette époque, le problème le plus urgent et le plus délicat à résoudre. Le transport des voyageurs était assuré par une foule d'entrepreneurs, pour la plupart ignorants des difficultés et des problèmes posés par cette activité et, en conséquence, pratiquant le transport dans les conditions les plus anarchiques, au détriment de tous. De plus, à ce moment-là, la situation économique de la Côte-d'Ivoire ne posait pas avec acuité le problème des transports de marchandises : le parc de véhicules lourds des grandes maisons de commerce et des importants commerçants privés suffisait pour absorber le trafic, et l'achat d'un camion était pratiquement hors des possibilités d'un transporteur moyen.

Pour ces raisons, le syndicat s'est attaché, en premier lieu, à organiser les transports de voyageurs, activité exercée uniquement par des entrepreneurs africains. L'action menée dans ce sens a permis d'obtenir des résultats positifs. Le regroupement des transporteurs à l'échelon régional en « Sections » du

(22) A l'exclusion du chiffre d'affaires réalisé par les taxis de « ville », peu nombreux au demeurant.

Syndicat National, le découpage des itinéraires entre les Sections, l'affectation des lignes entre les transporteurs d'une même Section, et le contrôle assuré par des agents du Syndicat sur les principales autogares, procurent à cette activité une solide organisation matérielle. Cette organisation s'est révélée indispensable pour clarifier la situation anarchique qui régnait auparavant. De plus, elle a été une expérience, et une expérience réussie. Les transporteurs ayant ressenti les avantages qu'ils peuvent retirer d'une discipline imposée dans le souci de sauvegarder leurs intérêts sont donc mieux préparés, psychologiquement, à suivre leurs dirigeants syndicaux dans la voie des réformes qu'ils se proposent d'appliquer.

Mais actuellement le problème majeur auquel se heurte le Syndicat est celui du transport des marchandises. Là, les difficultés sont plus grandes. Le transport des voyageurs posait seulement une question d'organisation interne : il n'existait pas de concurrence de la part de Sociétés ou de particuliers bénéficiant, à la fois, d'expérience professionnelle et de capitaux. Dans le transport des marchandises, au contraire, les transporteurs africains « professionnels » se heurtent à la concurrence des transporteurs européens (23), de même qu'à celle des grandes maisons de commerce, et des importants commerçants particuliers (européens, libano-syriens et africains), qui disposent d'un parc important de véhicules et associent leur activité commerciale avec le transport.

Dans ce domaine, l'activité du S.N.T.M.V.C.I. s'est matérialisée, récemment, par la création de deux Sociétés :

1° La Société d'Affrètement et de Groupage de la Côte-d'Ivoire (S.O.A.G.C.I.). C'est une société de forme coopérative, qui se charge d'assurer à ses adhérents une aide technique et du fret. Pour cela, la S.O.A.G.C.I. est en contact permanent avec les importateurs, exportateurs et commerçants importants, en vue d'obtenir des contrats permettant d'assurer régulièrement du fret à ses adhérents (24).

2° La Mutuelle des Transporteurs de Côte-d'Ivoire (M.U.T.R.A.C.I.). Le but de cette société de caution mutuelle est d'aider les transporteurs à acheter leur véhicule.

L'action de ces deux sociétés est étroitement liée, et par leur intermédiaire le S.N.T.M.V.C.I. tente de « professionnaliser » ses adhérents. En effet, s'il n'est pas possible au syndicat, en l'état actuel, d'empêcher n'importe qui d'acheter personnellement un véhicule et de faire du transport, la M.U.T.R.A.C.I., elle, n'accorde sa caution qu'à des transporteurs offrant toutes garanties, non seulement de solvabilité, mais, ce qui est important, de qualification professionnelle. La tendance à éliminer les transporteurs « occasionnels » est accentuée par le fait que la S.O.A.G.C.I. n'accepte, elle aussi, comme adhérent, que des transporteurs ayant fait la preuve de leur capacité de gérer sainement une entreprise. Eux seuls peuvent obtenir du fret par son intermédiaire.

II.III.2. - Encombrement de la profession de transporteur.

Ce problème est grave, car il interdit, dans une certaine mesure, toute organisation rationnelle de la profession de transporteur. La raison de cet engorgement provient du fait que, surtout dans la Basse-Côte où la commercialisation du café et du cacao laisse des revenus relativement importants, l'achat d'un véhicule constitue une spéculation tentante et une sorte de promotion sociale. Là-dessus s'est greffée l'idée fausse que le transport est l'activité commerciale la plus facile, que tout le monde peut faire. Le calcul des prix de revient étant complexe, le transporteur se contente généralement de totaliser les sommes reçues pour un transport déterminé et d'en déduire ses dépenses immédiates (essence-huile). Il ne conçoit pas la création de réserves destinées au remplacement du véhicule ou même aux réparations importantes. Dans ces cas là, il attend une rentrée d'argent (de la traite future, par exemple), ou il s'efforce d'emprunter les sommes qui lui sont nécessaires. Les recettes nettes de chaque voyage sont considérées comme bénéfice intégral. Une activité basée sur un tel calcul ne saurait être rentable.

Ainsi, seuls les transporteurs soucieux de la bonne gestion de leur entreprise réussissent-ils à se maintenir, malgré d'énormes difficultés. Les autres s'éliminent assez vite. Mais ils sont immédiatement remplacés par de nouveaux venus qui veulent, eux aussi, tenter leur chance. Le cycle continue ainsi, ce qui explique qu'une activité située, dans les conditions actuelles, à la limite de la rentabilité, soit encore exercée par un nombre important de personnes. En fait, ce ne sont jamais les mêmes, à l'exception d'un noyau de professionnels véritables qui, peu à peu, se regroupent, s'organisent, et finiront par rester seuls. La politique du S.N.T.M.V.C.I., en la matière, est de laisser les choses se décanter d'elles-mêmes, pour arriver à une « professionnalisation » totale de

(23) Groupés, depuis 1958, en un syndicat « L'Union Routière ». En fait, ce syndicat n'a pas une action opposée à celle du SNTMVCI. D'une part, elle s'exerce dans un domaine légèrement différent, puisque l'Union Routière dispose principalement d'un parc de véhicules spécialisés (gros porteurs, transports d'hydrocarbures, grumiers). D'autre part, ce syndicat appuie indirectement l'action du SNTMVCI, en ce sens qu'il lutte contre tout essai de monopole de la part des grandes firmes commerciales, qui risquerait d'éliminer rapidement les petits transporteurs, et tente de réaliser la fixation et l'application de tarifs rentables.

(24) La SOAGCI n'a actuellement qu'un « bureau de frêt », à Abidjan. Il est envisagé d'en ouvrir, par la suite, dans les principaux centres urbains de l'intérieur.

l'activité de tranporteur. Certes, des mesures brutales pourraient être prises, pour contingenter les licences de transport par exemple. L'effet serait plus rapide ; mais, par souci de laisser à chacun la liberté de tenter sa chance, le S.N.T.M.V.C.I. préfère donner aux « amateurs » la possibilité de faire leur « expérience ». Il s'ensuit que les transports routiers risquent de connaître pendant un certain temps encore une période difficile ; mais à moyen terme, la situation se clarifiera d'elle-même. Cela ne signifie pas que le syndicat se contente d'attendre, inactif, cet « âge d'or ». Il le prépare en s'efforçant, on l'a vu, d'améliorer la situation des transporteurs, soit par l'organisation directe d'activités déterminées (transports de voyageurs), soit par la création de sociétés destinées à apporter leur assistance aux intéressés (S.O.A.G.C.I., pour les transports de marchandises). Enfin, un des objectifs immédiats du S.N.T.M.V.C.I. est le problème des tarifs de transport, de leur revalorisation et de leur application.

II.III.3. - Le problème des tarifs de transport.

Ce problème ne se pose pratiquement pas, on l'a vu, pour les transports de voyageurs. Si les tarifs actuellement pratiqués ne rentabilisent pas l'exploitation des véhicules, c'est qu'en raison de leur prolifération ces véhicules n'effectuent qu'un kilométrage annuel se situant aux limites du seuil de rentabilité.

La solution réside donc dans un meilleur emploi des véhicules, qui résultera lui-même d'une diminution de leur nombre.

Le problème des tarifs de transport des marchandises est, par contre, très grave. Il est l'obstacle majeur qui s'oppose à toute tentative d'organisation. En effet, en l'absence de tarifs homologués, la nécessité impérieuse pour le transporteur de payer les échéances du crédit qui lui a été consenti pour l'achat de son véhicule, l'oblige souvent, en période de traite, à accepter de remonter, pour un commerçant local, des marchandises à un tarif dérisoire (voire même gratuitement) s'il veut obtenir de ce même commerçant un chargement de produit à la descente. Cette pratique, à laquelle le transporteur ne peut pas se dérober s'il veut s'assurer un minimum d'activité, permet à certains commerçants locaux de pratiquer les tarifs qu'ils entendent.

Le prétexte souvent invoqué par ces commerçants — laisser jouer « librement » la concurrence pour diminuer au maximum les prix de revient des marchandises dans l'intérieur du pays — est un faux prétexte. L'exemple de la « Chaîne - Avion », qui confie une partie de ses transports à des entreprises privées, à un taux raisonnable, tout en réussissant, sur l'ensemble du territoire national, à aligner ses prix avec ceux pratiqués à Abidjan, en est la preuve.

Pour remédier à cet état de chose, le S.N.T.M.V.C.I. se propose de faire adopter par les Pouvoirs Publics la fixation d'un tarif minimum et maximum, afin qu'une concurrence loyale puisse s'exercer dans les limites d'une fourchette allant d'un prix « plancher » qui pourrait être fixé à 10 F la t./km, à un prix « plafond » qui pourrait se situer aux alentours de 18 F la t./km.

Cette fixation d'un tarif officiel devrait d'ailleurs s'insérer dans le cadre plus général d'une « Bourse des affrètements » qui pourrait centraliser et afficher la demande (les produits et marchandises à transporter avec indication des tonnages et des destinations) et les offres faites par les transporteurs (tonnages, destinations, prix).

⁂

En définitive, hormis l'adoption de mesures brutales de contingentement (qui présenteraient à leur tour bien d'autres difficultés), les transporteurs routiers seront encore pour un certain temps, semble-t-il, dans une situation difficile. Toutefois, les connaissances actuelles dans le domaine des transports en Côte-d'Ivoire ne permettent que d'isoler les problèmes les plus importants auxquels se heurtent les transporteurs pour remplir efficacement le rôle qui doit être le leur dans une économie en expansion. Il semble donc souhaitable que des études approfondies soient effectuées à l'échelon national, pour que l'ampleur respective de ces problèmes, leurs liaisons et leurs incidences réciproques apparaissent plus nettement, de façon à ce que puissent être dégagées les solutions les plus aptes à les résoudre.

Néanmoins, les transports routiers constituent actuellement un des rares secteurs d'activité ivoiriens bénéficiant de l'avantage de regrouper ses entrepreneurs en un syndicat actif et efficace, dont les responsables ont saisi l'importance des difficultés qui se présentent à eux et ont pensé aux moyens de les résoudre (25). Les moyens déjà mis en œuvre, et les moyens envisagés, devraient permettre à terme une satisfaction de l'intérêt général, au mieux des intérêts particuliers des transporteurs.

---

(25) La scission opérée par l'« Union Nationale des Transporteurs de Côte d'Ivoire » (UNTCI), fin 1964, et qui s'est heureusement terminée, tout récemment, par un regroupement au sein du SNTMVCI, n'aurait pu - en ce sens - qu'être préjudiciable aux véritables intérêts des transporteurs.

CONCLUSIONS GENERALES

Le développement économique d'une région est avant tout, fonction de la nature et de l'importance de ses productions agricoles et de ses activités industrielles, elles-mêmes dépendant de sa situation géographique, de la richesse de son sol et de son sous-sol, de sa population, etc...

Mais il est bien évident que ces facteurs de développement ne peuvent prendre toute leur importance que s'ils s'appuient sur une infrastructure et une organisation commerciales solides. Celles-ci doivent être capables d'assurer facilement la distribution intérieure des ressources régionales, l'écoulement vers l'extérieur de leur excédent ainsi que l'introduction et la distribution des biens importés.

Dans le domaine économique, tout est lié, et de même que des structures commerciales ne peuvent se développer dans une économie en stagnation, il est certain qu'une économie en expansion ne peut atteindre son optimum sans des structures commerciales appropriées.

Le but de l'analyse qui vient d'être faite était de déterminer dans quelle mesure l'organisation commerciale actuelle de la Région du Sud-Est répond aux besoins présents. En mettant en lumière les points forts et les points faibles de cette organisation, l'analyse devait être à même, également, de donner au Gouvernement de la République de Côte d'Ivoire, les moyens d'adapter les structures existantes aux objectifs de développement qui seront retenus pour le Sud-Est.

A - L'INFRASTRUCTURE COMMERCIALE.

A 1 - La liaison « collecte des produits d'exportation — distribution des marchandises ».

En raison de conditions particulières ayant permis l'implantation de cultures industrielles d'exportation (café-cacao) la Région du Sud-Est a rapidement dépassé au cours des cinquante dernières années, le stade d'une économie de subsistance, pour atteindre celui d'une économie monétaire relativement élevée (1).

Une production en majeure partie commercialisée sur le marché mondial, procurant des disponibilités monétaires importantes a donc été un facteur déterminant dans le développement de l'infrastructure et des activités commerciales de la Région.

La « traite » à son stade primitif (échange produit-marchandises) est en effet étroitement liée à la distribution des produits manufacturés. Avec l'évolution qui peu à peu a transformé la collecte des produits en une opération commerciale proprement dite, les revenus monétaires laissés au planteur ont créé chez lui des besoins de plus en plus grands. C'est donc dans l'optique « collecte des produits - écoulement des marchandises » que les grandes maisons de commerces, détentrices du monopole de l'importation, ont cherché à augmenter et satisfaire ces besoins, en implantant tout d'abord des factoreries dans l'intérieur du pays. Puis, au fur et à mesure que s'affirma la dissociation entre les circuits de ramassage et les circuits de distribution et qu'il fut nécessaire d'aller toujours plus près du producteur-consommateur, elles s'assurèrent de l'aide d'intermédiaires indépendants de plus en plus nombreux (Libano-Syriens-Africains) et transformèrent leurs factoreries de l'intérieur en centres de groupage des produits, et en dépôts de gros pour leurs marchandises.

La dernière phase du mouvement de conversion amorcé par les grandes maisons de commerce s'est traduite récemment, par la création de chaines de magasins de vente au détail (système succursaliste ou groupement d'achat) dont elles assurent directement l'approvisionnement au stade de gros.

En définitive, c'est la recherche des produits agricoles d'exportation qui dans la Région du Sud-Est a favorisé l'introduction des marchandises importées, et l'implantation d'un réseau relativement dense de points de vente destinés à l'écoulement de ces marchandises.

Les recensements effectués ont montré que ce réseau est très étoffé et très diversifié dans les centres urbains. Au fur et à mesure que l'on s'éloigne de ces centres, la diversification des activités commerciales tend à diminuer. Le tissu des points de vente devient de plus en plus lâche, pour aboutir, à l'échelon terminal, aux colporteurs et petits tabliers de brousse qui assurent dans les coins les plus reculés, la distribution de quelques produits de consommation courante.

Ainsi la Région bénéficie-t-elle d'une infrastructure commerciale très étendue puisque, hormis l'équipement relativement important des centres urbains, l'ensemble de la zone rurale dispose en moyenne, par

(1) Pour la production intérieure brute régionale, ainsi que pour le taux d'autoconsommation dans les revenus individuels, cf : rapports « Comptabilité régionale » et « Budget ».

village, de 3,7 commerces de détail, et que la totalité des villages ruraux de plus de 1.000 habitants, 90 % de ceux de 500 à 1.000 habitants et plus de 50 % de ceux de moins de 500 habitants possèdent au moins un point de vente permanent.

Le développement actuel de cette infrastructure commerciale semble donc permettre une diffusion matérielle satisfaisante au niveau du consommateur final des principaux produits manufacturés.

A 2 - Le problème de la commercialisation des produits vivriers.

La collecte des produits agricoles d'exportation et la distribution des marchandises sont donc - à l'origine tout au moins - étroitement liées (2), au point que le développement de la première a entraîné le développement de l'infrastructure permettant d'assurer la seconde.

Par contre, la commercialisation des produits vivriers est toujours restée en dehors de ces deux grands circuits, l'un allant de l'intérieur vers Abidjan, l'autre d'Abidjan vers l'intérieur. La distribution des produits vivriers est en effet pratiquement restée dans son cadre traditionnel : écoulement à l'échelon local des surplus laissés par l'autoconsommation, donnant une possibilité d'échange contre d'autres produits, biens ou services non fournis par l'activité familiale, ou procurant un revenu monétaire d'appoint permettant l'achat de ces produits, biens ou services.

A l'heure actuelle, la commercialisation des produits vivriers se caractérise donc par la faiblesse des structures commerciales en assurant la distribution.

Au niveau de la production il n'existe pas de système de collecte organisé rationnellement permettant d'assurer un approvisionnement régulier des grands centres de consommation. Il n'y a pas de « marchés de gros », où groupes de producteurs locaux et grossistes pourraient se rencontrer. Tous les marchés du Sud-Est sont exclusivement des centres de ventes au détail, dont la zone d'influence est très limitée, et sur lesquels le volume des transactions est peu important.

Il serait donc utile de mettre en place des structures modernes assurant le groupage des productions, leur stockage et leur distribution au stade de gros, en fonction de la demande régionale et extra-régionale.

B - LES MECANISMES COMMERCIAUX.

B 1 - La distribution des marchandises.

Les grandes maisons de commerces ont perdu le monopole de la distribution des marchandises au détail, mais elles ont pratiquement conservé celui de l'importation. Hormis une partie de la production nationale commercialisée, aux stades de gros et de demi-gros, par d'importants commerçants indépendants, elles sont donc à la base - directement ou indirectement - de la distribution de la presque totalité des produits manufacturés.

A partir de ce stade « importateur », les circuits de commercialisation vont se diversifier et s'allonger en fonction de l'imbrication et de la multiplication des stades de distribution. Le nombre de ces différents stades au cours d'un circuit donné est, semble-t-il, lié principalement :

1) à la situation géographique des commerces : installation dans un centre urbain ou rural disposant de structures commerciales plus ou moins étoffées - proximité ou éloignement d'Abidjan ou d'un axe de communication important ;

2) à l'appartenance du commerçant à tel ou tel groupe humain, plus ou moins apte aux activités commerciales, et à l'intérieur duquel se manifeste à des degrés divers, une sorte de « coopératisme familial » ;

3) au volume de l'activité commerciale : « gros » commerçants disposant de stocks importants - « petit » tablier ou colporteur ne réussissant à maintenir son activité qu'en faisant « tourner » rapidement un stock d'une valeur dérisoire.

Aussi apparaît, comme conséquence de l'implantation relativement dense, mais aussi quelque peu anarchique des structures commerciales régionales, l'hétérogénéité des modes de distribution pratiqués.

Entre le secteur « moderne », où l'importateur assure directement la distribution au stade de détail, et le « micro-commerce » traditionnel, pratiqué par les petits tabliers ou colporteurs de brousse, une foule de circuits - plus ou moins rationnels et justifiés - est donc possible, en liaison avec le nombre d'intermédiaires intervenant dans la commercialisation.

Les intermédiaires peuvent en effet agir simultanément à plusieurs stades différents (grandes maisons de commerce, et, à un degré moindre, importants commerçants africains ou libano-syriens, pratiquant à la fois le commerce de gros, de demi-gros et de détail, et pouvant se permettre d'aligner leurs prix sur ceux d'Abidjan). Ils peuvent au contraire se placer « en chaîne », au même stade (petit boutiquier de brousse s'approvisionnant au détail auprès d'un commerçant d'un centre rural, et rétrocédant ensuite une partie de ses marchandises à un tablier ou colporteur pratiquant le micro-détail), ce qui a pour résultat d'entraîner un cumul des marges, aboutissant à des

---

(2) A l'heure actuelle, le crédit (en argent ou en nature) consenti au planteur contre l'engagement de livrer sa récolte — pratique couramment exercée par certains commerçants de l'intérieur (plus particulièrement les libano-syriens) — fait que ces deux activités restent encore souvent intimement associées.

prix de vente prohibitifs au niveau du consommateur final.

Ce sont là, il est vrai deux circuits extrêmes, entre lesquels de nombreuses combinaisons sont possibles. Mais l'explication des disparités de prix qui ont été constatées au cours de l'enquête se trouve dans l'extrême complexité des circuits de distributions actuels.

Il n'apparaît pas toutefois avec évidence qu'il soit nécessaire de révolutionner le système existant. Celui-ci dispose en effet d'une infrastructure importante et il porte en lui, grâce à la place prise par le secteur moderne, les germes d'une évolution qui devrait aboutir à une simplification des circuits et à une rationalisation des modes de distribution.

Il faudrait, pour hâter ce processus, modifier la présentation des marchandises, actuellement offertes sous forme d'unités de vente adaptées aux normes européennes, mais nécessitant, eu égard aux habitudes africaines une parcellisation qui entraine les plus fortes hausses des prix (sucre, sel, cigarettes, huile, etc..). Enfin et surtout, il faudrait adapter le secteur traditionnel aux impératifs d'une commercialisation moderne (notions de comptabilité et méthodes de promotion des ventes en particulier). Cela pourrait être obtenu, par exemple, au moyen d'une sélection des commerçants les plus capables, susceptibles dans le cadre de groupements de détaillants bénéficiant de l'assistance technique de centrales d'achat, de devenir des « professionnels » efficaces.

B 2 - La distribution des produits vivriers.

Alors que seules des réformes - profondes certes, mais se traduisant, à partir des structures actuelles, par une sélection et une harmonisation des circuits - semblent être nécessaires pour adapter la commercialisation des marchandises aux besoins d'une économie en voie d'expansion, dans le domaine de la collecte et de la distribution des produits vivriers, par contre, tout est à faire.

Actuellement, la distribution des produits vivriers n'est jamais assurée par l'intermédiaire de l'appareil commercial moderne des grandes maisons de commerce ou par les importants commerçants africains ou libano-syriens locaux ayant à leur disposition un réseau de magasins et de boutiques permanent et bien structuré ; c'est soit dans les villages, soit sur les marchés régionaux qu'est assurée la commercialisation. Elle l'est toujours par des femmes, productrices elles-mêmes ou revendeuses. Encore faut-il signaler que, surtout pour les premières, il s'agit d'une activité non permanente liée à un excédent de récolte ou à un besoin de ressources monétaires d'appoint. L'absence enfin de toute unité et de tout moyen de mesure normalisés, excluant tout contrôle des prix, fait qu'une commercialisation rationnelle ne peut, sans de profondes transformations, se dégager de ce système de distribution resté traditionnel, tant dans son principe que dans ses méthodes. En conséquence il n'assure la diffusion des produits vivriers que dans une zone ne dépassant guère les centres de production eux-mêmes.

Le problème du ravitaillement des centres urbains dans des conditions normales de prix et de quantités, reste en grande partie à résoudre : il se fait actuellement, tant bien que mal, et d'une façon désordonnée, grâce à l'initiative de quelques transporteurs « officiels » ou « officieux ».

A l'échelon régional et inter-régional il n'existe donc pas à proprement parler, de circuits de distribution de ces produits, sauf peut être pour une partie des bananes plantains et des ignames commercialisés. La majeure partie des surplus de la production vivrière régionale, laissés par l'autoconsommation, est commercialisée localement. Il s'ensuit des déséquilibres profonds entre zones excédentaires et zones déficitaires, se traduisant par une extrême variabilité des prix dans le temps et dans l'espace.

L'organisation de la commercialisation des produits vivriers devrait permettre, dans l'avenir, une satisfaction optimum de la demande, en favorisant parallèlement un accroissement de la production et des revenus agricoles.

*
* *

L'organisation commerciale de la Région du Sud-Est apparait donc satisfaisante, eu égard à ses besoins actuels grâce :

— à une bonne organisation de la collecte et de l'évacuation des produits d'exportation - activité assurant pratiquement les 3/4 de ses revenus monétaires ;

— à son infrastructure commerciale relativement dense permettant sur l'ensemble de son étendue la distribution permanente des produits manufacturés de consommation courante ;

— à son réseau routier qui, partant d'Abidjan étend ses ramifications jusqu'aux lieux de production et se trouve de ce fait parfaitement adapté à l'économie de traite qui caractérise le Sud-Est ;

— à son important parc automobile permettant d'assurer facilement le transport des personnes et des biens (3).

Mais si ces structures commerciales et para-commerciales sont suffisamment étoffées pour permettre la satisfaction des besoins essentiels de la Région, elles ne permettent pas, toutefois, d'assurer cette satisfaction dans les meilleures conditions, en raison :

(3) Pour ces deux derniers points voir les conclusions des chapitres consacrés aux transports.

— de l'extrême complexité des circuits de distribution des marchandises, entraînant des hausses importantes des prix au stade terminal sans assurer la rentabilité des petits commerces de détail ;

— de l'absence de tout circuit organisé de collecte et de distribution des produits vivriers, ne permettant pas d'en assurer la commercialisation au mieux des intérêts des cultivateurs et des consommateurs ;

— de l'inorganisation des transports de marchandises laissant le transporteur à la merci des affréteurs et ne lui permettant pas de rentabiliser son exploitation.

En définitive la Région du Sud-Est semble réunir tous les facteurs favorables au développement d'un secteur commercial adapté à l'expansion de son économie. Elle peut *vendre*, puisqu'elle bénéficie d'importantes ressources agricoles commercialisables. De ce fait elle dispose de revenus monétaires lui permettant d'*acheter*. Son infrastructure commerciale paraît, dans l'ensemble, suffisamment étoffée pour assurer dans les conditions satisfaisantes la circulation des biens.

Il semble par contre qu'une adaptation de ces structures, se traduisant par une organisation et une modernisation des circuits de collecte et de distribution, et par l'aménagement d'un plan de transport rationnel, soit nécessaire pour permettre un développement harmonieux des possibilités de la Région. Dans une optique de développement il n'est en effet pas possible de séparer production et commercialisation.

★

ANNEXES

ANNEXE 1

Le Service des P.T.T. dans la région Sud-Est de Côte d'Ivoire

La région Sud-Est de la Côte-d'Ivoire est la région la mieux équipée du pays en matière de Postes et Télécommunications : 85 % des sous-préfectures y sont desservies, alors que cette proportion est de 80 % dans le département du centre et tombe à 65 % dans les départements du Sud-Ouest et à 45 % dans le département du Nord (1).

I. CATEGORIES DE BUREAUX DE POSTE

Elles apparaissent dans le tableau suivant :

Bureaux	Poste	Télégraphe	Téléphone	Observations	Personnel	
					Titulaire	Temporaire
Bureaux de plein exercice						
Abengourou	ouvert	ouvert	ouvert		10	6
Aboisso	»	»	»		8	2
Adiaké	»	»	»		3	1
Adzopé	»	»	»		7	2
Agboville	»	»	»		8	2
Agnibilekrou	»	»	»		5	1
Anyama	»	»	»		3	—
Bocanda	»	»	»		5	—
Bongouanou	»	»	»		5	—
Tanda	»	»		Tél. en service entre Tanda et Bondoukou	1	1
Daoukro	»	»		Tél. par vacation radio		
Bureaux faisant toutes opérations mais non comptables.						
Akoupé	ouvert	ouvert	ouvert		1	2
Pt Alépé	»	»	—	Tél. par vacation radio	1	—
Kotobi	»	»	»		1	—
Bonoua	»	»	»		1	—
Ayamé	»	—	—	Liaison V.H.F., création 1964	—	—
Correspondants postaux (ou agences postales)						
Gd Alèpe	courrier seulement			Création récente	1 agent touchant 2.000 F par mois de salaire	
M'Batto	ouvert			Bureau itinérant 1 jour/semaine		
Ouelle	courrier seulement				»	
Yakasse	»			Création récente	»	
Sikensi	»			« «	»	
Azaguié	»	ouvert	ouvert		»	
Arrah	»			L'agence postale serait transformée en recette distribution si un bâtiment convenable pouvait être mis à la disposition des P.T.T.	»	

Le bureau de poste d'Agboville est de surcroît spécialisé dans les télécommunications (B.C.T.R.).

(1) Rapport d'activité de l'Office des P.T.T. (1962) p. 79.

II. LA DISTRIBUTION DU COURRIER
(carte n° AC/1)

Elle s'organise au moyen de 5 antennes qui pénètrent dans la région :

1) Adiaké-Aboisso ; 2) Alépé ; 3) Adzopé-Abengourou-Agnibilekrou-Tanda ; 4) Agboville : Dimbokro - Bongouanou - Arrah ; 5) Agboville : Bocanda - Daoukro - Ouellé.

Nulle part la distribution n'est quotidienne, mais a lieu généralement un jour sur deux. Le transport du courrier est confié à un transporteur privé sous contrat sur la ligne d'Abengourou.

Certaines zones restent isolées : les sous-préfectures de Prikro et du Bini, le sud de la sous-préfecture d'Abengourou et l'est des sous-préfectures d'Aboisso et d'Adiake.

III. LES LIAISONS TELEPHONIQUES ET TELEGRAPHIQUES
(carte n° AC/2)

a) *L'équipement.*

Deux systèmes de liaison, l'un par fil et l'autre par radio, se complètent pour doter la région d'un réseau téléphonique dont la structure rappelle celle de la distribution du courrier.

— *Liaisons par fil :*

Les localités les plus proches de l'axe terroviaire Abidjan-Bouaké sont reliées par fil à cet axe ;

- Agboville : Adzopé, Akoupé, Abengourou, Agnibilekrou ;
- Dimbokro, Bongouanou, Kotobi (et Arrah auparavant) ;
- N'Dokouassikro : Bocanda ;
- Abidjan : Bassam, Bonoua.

— *Liaisons par radio-téléphone :*

Les localités situées à l'écart de cet axe, telles Bondoukou, Daoukro, Alépé et Aboisso sont reliées par radio-téléphonie à la capitale qui leur sert de relais avec le reste du réseau. Certaines de ces localités constituent elles-mêmes un relais pour un petit centre voisin auquel elles sont reliées par fil : tels Bondoukou pour Tanda et Aboisso pour Adiaké.

Adiaké possède enfin une liaison uniquement radio-télégraphique avec la capitale.

Certaines zones restent cependant isolées : les sous-préfectures de Prikro, du Bini, d'Arrah, ainsi que le Sud de la sous-préfecture d'Abengourou et l'Est des sous-préfectures d'Aboisso et d'Adiaké.

b) *Le trafic téléphonique.*

Le trafic téléphonique urbain n'est connu que pour les réseaux où la taxation est faite au compteur, c'est-à-dire ceux d'Abidjan et de Bouaké.

Le flux du trafic téléphonique interurbain de 10 centraux a été dépouillé sur une période de deux mois (décembre 63, janvier 64) et est représenté sur la carte n° AC/2.

Sous réserve qu'une durée d'observation de deux mois est bien courte pour permettre de donner une idée valable du trafic téléphonique d'un centre, on peut classer les centres en fonction du *volume global de leur trafic :*

Bureau	Nombre de communications (arrivées + départs) en un mois	Capacité du central
Adzopé	1.960	50
Abengourou	1.550	100
Aboisso	813	25
Agnibilekrou	530	50
Bocanda	499	50
Adiaké	208	— de 25
Akoupé	148	25
Azaguié	93	— de 25
Kotobi	53	— de 25

(On ne possède sur Agboville qu'un sondage partiel sur le trafic de la cabine uniquement.)

On remarque que certaines localités telles qu'Adzopé et Aboisso ont un trafic important relativement à la capacité de leur central.

L'anaylse de *l'orientation du trafic téléphonique* permet de classer les localités en deux groupes :

— Les localités dont plus de 50 % du trafic se fait avec Abidjan : ce sont des centres importants qui communiquent directement avec la capitale : Abengourou, Adzopé, Agboville, Aboisso. C'est également le cas d'une petite localité comme Azaguié qui communique directement avec Abidjan parce qu'aucun centre local ne s'interpose entre elle et la capitale ;

— Les localités dont au maximum 50 % du trafic se fait avec Abidjan : ce sont des centres secondaires dont environ la moitié du trafic s'établit avec un centre principal voisin qui constitue à leur égard une sorte de centre de sous-région : Agnibilekrou avec Abengourou, Kotobi et Bocanda avec Dimbokro, Adiaké avec Aboisso.

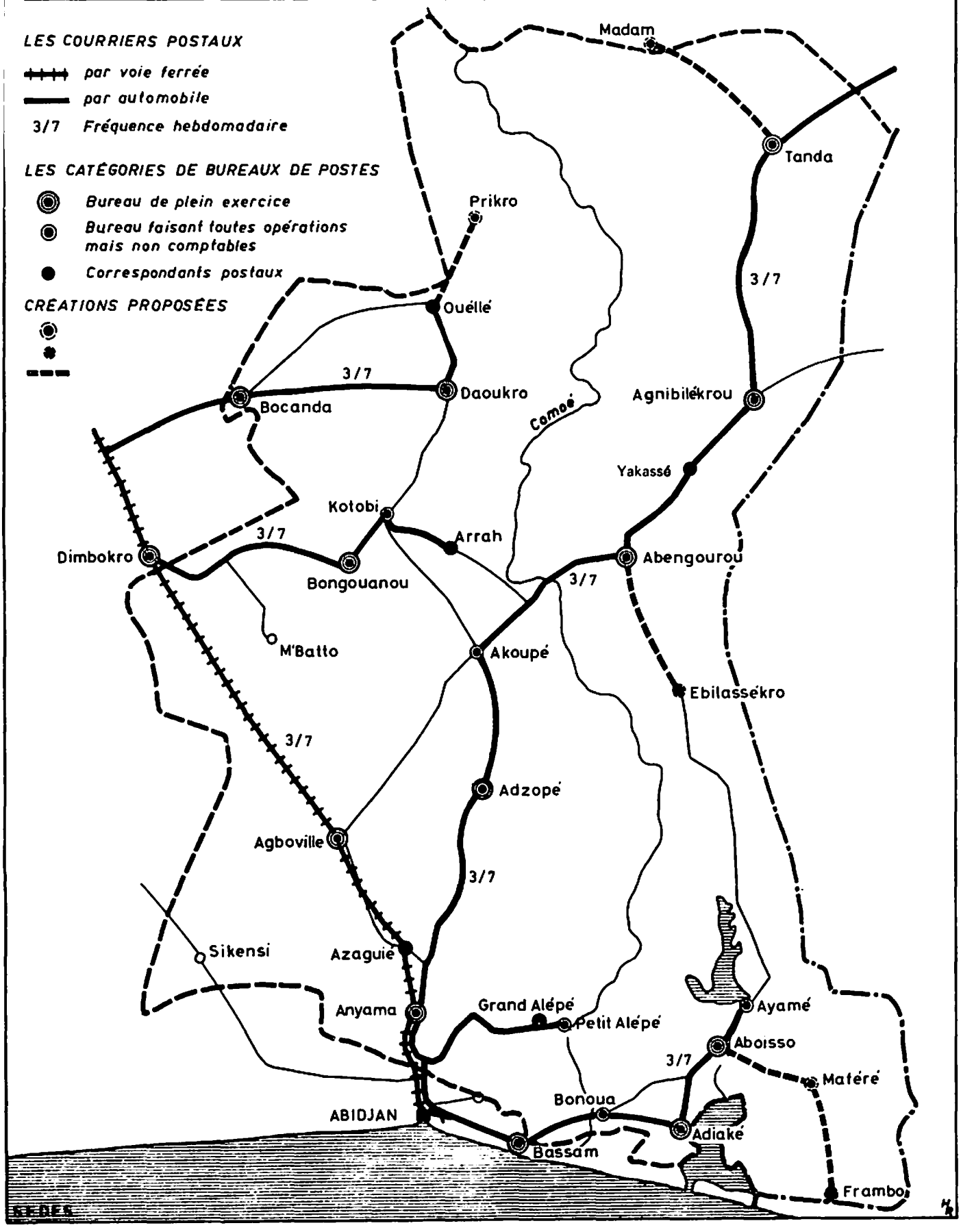
Il y a là l'amorce d'une hiérarchie dans le réseau urbain régional.

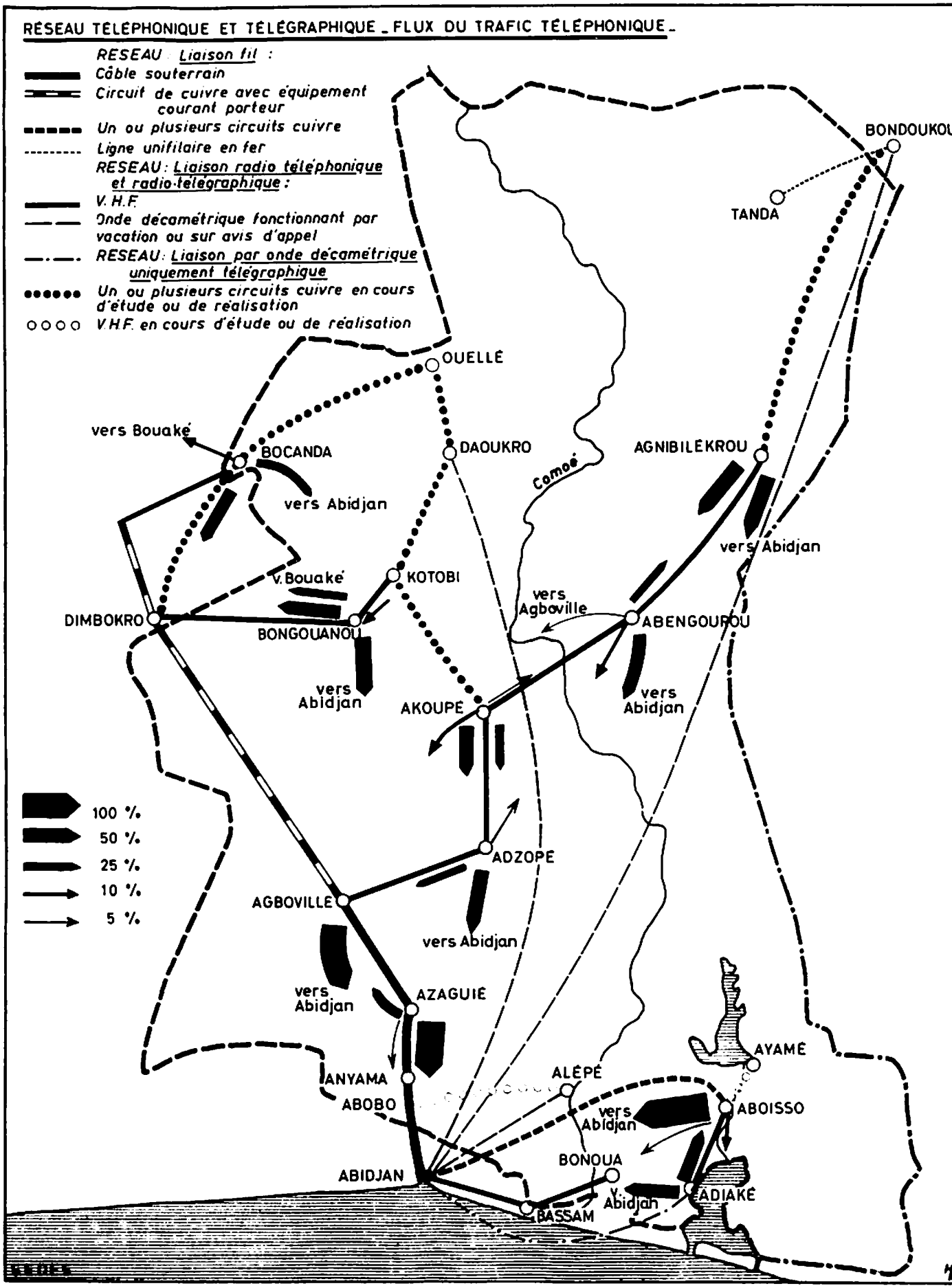
IV. PROJETS

Etant donné qu'il sort d'une période où il a effectué des investissements considérables, l'Office des P.T.T. n'envisage de faire que peu d'investissements dans les prochaines années.

Pour remédier à l'isolement constaté de certaines régions on pourrait toutefois proposer l'ouverture d'un bureau faisant toutes les opérations, fixe ou itinérant, dans les localités de Prikro, Madam (Bini), Mafère et l'installation de correspondants postaux à Frambo, Zaranou ou Ebilassekro.

BUREAUX DE POSTES ET COURRIER POSTAL




RÉSEAU TÉLÉPHONIQUE ET TÉLÉGRAPHIQUE _ FLUX DU TRAFIC TÉLÉPHONIQUE _
RESEAU Liaison fil :
Câble souterrain
Circuit de cuivre avec équipement courant porteur
Un ou plusieurs circuits cuivre
Ligne unifilaire en fer
RESEAU : Liaison radio téléphonique et radio-télégraphique :
V. H.F.
Onde décamétrique fonctionnant par vacation ou sur avis d'appel
RESEAU : Liaison par onde décamétrique uniquement télégraphique
Un ou plusieurs circuits cuivre en cours d'étude ou de réalisation
V.H.F. en cours d'étude ou de réalisation
100 %
50 %
25 %
10 %
5 %
BONDOUKOU
TANDA
OUELLÉ
vers Bouaké
BOCANDA
DAOUKRO
AGNIBILÉKROU
Comoé
vers Abidjan
vers Abidjan
V. Bouaké
KOTOBI
vers Agboville
DIMBOKRO
BONGOUANOU
ABENGOUROU
vers Abidjan
vers Abidjan
AKOUPÉ
ADZOPÉ
AGBOVILLE
vers Abidjan
vers Abidjan
AZAGUIÉ
AYAMÉ
ALÉPÉ
ANYAMA
ABOBO
ABOISSO
vers Abidjan
BONOUA
ABIDJAN
V. Abidjan
ADIAKÉ
BASSAM

ANNEXE 2

Tableaux divers

Tableaux AC/1 à AC/3

(Inventaire et Chiffre d'Affaires de trois boutiquiers-échantillons) 194

Tableaux AC/4 à AC/6

(Inventaire et Chiffre d'Affaires de trois tabliers-échantillons) 200

Tableaux AC/7 à AC/17

(Recensement des points de vente de la zone rurale II) 204

Tableau AC/18

(Tableau récapitulatif des commerces de la zone rurale II) 210

Tableaux AC/19 à AC/22

(Recensement des points de vente de la zone urbaine — centres secondaires) 212

Tableau AC/23

(Tableau récapitulatif des commerces de la zone urbaine — centres secondaires) 214

Tableaux AC/24 à AC/26

(Recensement des points de vente de la zone urbaine — centres principaux) 215

Tableau AC/27

(Tableau récapitulatif des commerces de la zone urbaine — centres principaux) 217

Tableaux AC/28 à AC/34

(Statistiques d'abattage du bétail dans les centres de contrôle de la Région Sud-Est (1963-1964) 218

Tableaux AC/35 à AC/40

(Comptes d'exploitation de taxis de brousse) 220

Tableau AC 1

Désignation de la marchandise	Unité de vente	Premier passage			Achats au cours du mois			Prix d'achat unitaire moyen
		Stock	Prix achat unitaire	Valeur du stock (au prix d'achat)	Quantité	Prix achat unitaire	Valeur (au prix d'achat)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Eau de javel 33 cl	bouteille	2	15	30	-	-	-	15
Levure (GM)	boîte	8	225	1.800	-	-	-	225
Corneed beef	boîte	8	175	1.400	-	-	-	175
Sardines	boîte	91	42	3.822	-	-	-	42
The Van Elle	paquet	36	18,75	675	-	-	-	18,75
Café or Brun	sachet	9	40	360	-	-	-	40
Chicorée	sachet	6	40	240	-	-	-	40
Espadrilles	paire	15	225	3.375	-	-	-	225
Chaussures crêpes	paire	10	225	2.250	-	-	-	225
Chapeaux paille	pièce	19	175	3.325	-	-	-	175
Pataugas	paire	7	990	6.930	-	-	-	990
Bougies	pièce	264	5	1.320	-	-	-	5
Pastilles Valda	boîte	24	37,50	900	-	-	-	37,50
Lampes torches plates	pièce	9	110	990	-	-	-	110
Lampes torches rondes	pièce	1	125	125	-	-	-	125
Piles plates	pièce	50	42	2.100	-	-	-	42
Piles rondes	pièce	25	24	600	-	-	-	24
Savon Helios (G)	morceau	50	44	2.200	-	-	-	44
Savon Helios (P)	morceau	108	21	2.268	-	-	-	21
Omo (poudre)	paquet	50	22,50	1.125	-	-	-	22,50
Pax (poudre)	paquet	34	40	1.360	-	-	-	40
Helios (poudre) G	paquet	8	100	800	-	-	-	100
Savon toilette	morceau	7	34	238	-	-	-	34
Savon toilette	morceau	6	40	240	-	-	-	40
Savon palme (GM)	morceau	4	47,50	190	-	-	-	47,50
Helios (poudre)	sachet	54	19	1.026	-	-	-	19
Lait Nestlé sucré (G)	boîte	24	52	1.248	-	-	-	52
Lait Nestlé sucré (P)	boîte	78	24	1.872	-	-	-	24
Lait non sucré (P)	boîte	29	23	667	-	-	-	23
Lait en poudre	boîte	3	250	750	-	-	-	250
Lait Mont Blanc	boîte	9	20	180	-	-	-	20
Nescafé	boîte	13	100	1.300	-	-	-	100
Concentré tomate	boîte	198	15	2.970	-	-	-	15
Chaussures plastique	paire	6	225	1.350	-	-	-	225
Verres à boire	pièce	10	40	400	-	-	-	40
Gobelets plastique	pièce	2	40	80	-	-	-	40
Sucre St-Louis 1 k.	paquet	9	80	720	-	-	-	80
Bic	pièce	5	20	100	-	-	-	20
Ceintures cuir	pièce	2	125	250	-	-	-	125
Peignes (G)	pièce	20	40	800	-	-	-	40
Peignes (P)	pièce	10	20	200	-	-	-	20
Enveloppes (25)	paquet	7	25	175	-	-	-	25
Cahiers	pièce	44	10	440	-	-	-	10
Verres de lampes	pièce	36	37,50	1.350	-	-	-	37,50
Cuillères à soupe	pièce	8	15	120	-	-	-	15
Eponges métalliques	pièce	40	15	600	-	-	-	15
Macaroni Famo	boîte	1	40	40	-	-	-	40
Bleu pour le linge	sachet	100	4,30	430	-	-	-	4,30
Huile arachide	litre	200	100	20.000	-	-	-	100
Pétrole	litre	200	31,50	6.300	-	-	-	31,50
Cigarettes National	paquet	150	44	6.600	-	-	-	44
" Gauloises	paquet	36	57,50	2.070	-	-	-	57,50
" Olympic	paquet	12	36	432	-	-	-	36
Allumettes Sotropal	boîte	440	4	1.760	-	-	-	4
Sel fin	kilog	171	15	2.565	-	-	-	15
Riz Saïgon	kilog	100	40	4.000	-	-	-	40
Tip-Top (GB)	bouteille	40	30	1.200	-	-	-	30
Serrures (110 m/m)	pièce	3	100	300	-	-	-	100
Serviettes de bain	pièce	8	250	2.000	-	-	-	250
Shorts sport nylon	pièce	3	500	1.500	-	-	-	500
Chaussettes	paire	10	125	1.250	-	-	-	125
Fil pour tresses (cheveux)	rouleau	12	8,33	100	-	-	-	8,33
Tricots de peau	pièce	2	100	200	-	-	-	100
Imperméables plastique	pièce	2	500	1.000	-	-	-	500
Lait Bonnet rouge (P)	boîte	-	-	-	96	27	2.592	27
Lait Bonnet rouge (G)	boîte	-	-	-	48	54	2.592	54
				107.008 F.			5.184 F.	

LLON PENDANT LA PERIODE D'OBSERVATION (1 MOIS)

Second passage		Prix de vente unitaire	Marge brute unitaire		Montant des ventes au prix (d'achat)		Marge brute totale mensuelle	Chiffre d'affaires mensuel
Stock	Valeur du stock au prix d'achat moyen		Valeur	%	Quantité	Valeur		
10	11	12	13	14	15	16	17	18
-	-	25	10	40	2	30	20	50
8	1.800	250	25	10	-	-	-	-
2	350	200	25	12,50	6	1.050	150	1.200
64	2.688	50	8	16,00	27	1.134	216	1.350
22	412,50	25	6,25	25	14	262,50	87,50	350
7	280	50	10	20	2	80	20	100
5	200	50	10	20	1	40	10	50
9	2.025	250	25	10	6	1.350	150	1.500
7	1.575	250	25	10	3	675	75	750
19	3.325	250	75	30	-	-	-	-
7	6.930	1.200	210	17,50	-	-	-	-
160	800	10	5	50	104	520	520	1.040
13	487,50	50	12,50	25	11	412,50	137,50	550
7	770	150	40	26,65	2	220	80	300
-	-	150	25	16,65	1	125	25	150
22	924	50	8	16	28	1.176	224	1.400
18	432	30	6	20	7	168	42	210
10	440	50	6	12	40	1.760	240	2.000
68	1.428	25	4	16	40	840	160	1.000
34	765	25	2,50	10	16	360	40	400
11	440	50	10	20	23	920	230	1.150
-	-	125	25	20	8	800	200	1.000
-	-	50	16	32	7	238	112	350
-	-	50	10	20	6	240	60	300
-	-	50	2,50	5	4	190	10	200
45	855	20	1	5	9	171	9	180
14	728	60	8	13,35	10	520	80	600
39	936	25	1	4	39	936	39	975
-	-	25	2	8	29	667	58	725
-	-	300	50	16,65	3	750	150	900
-	-	25	5	20	9	180	45	225
7	700	125	25	20	6	600	150	750
70	1.050	20	5	25	128	1.920	640	2.560
6	1.350	250	25	10	-	-	-	-
10	400	50	10	20	-	-	-	-
-	-	50	10	20	2	80	20	100
5	400	90	10	11,10	4	320	40	360
-	-	25	5	20	5	100	25	125
-	-	150	25	16,65	2	250	50	300
12	480	50	10	20	8	320	80	400
-	-	25	5	20	10	200	50	250
5	125	40	15	37,50	2	50	30	80
40	400	15	5	33,35	4	40	20	60
32	1.200	50	12,50	25	4	150	50	200
-	-	20	5	25	8	120	40	160
25	375	20	5	25	15	225	75	300
-	-	50	10	20	1	40	10	50
-	-	5	0,70	14	100	430	70	500
200	20.000	120	20	16,65	-	-	-	-
-	-	35	3,50	10	200	6.300	700	7.000
86	3.784	45	1	2,20	64	2.816	64	2.880
14	805	60	2,50	4,15	22	1.265	55	1.320
-	-	40	4	10	12	432	48	480
250	1.000	5	1	20	190	760	190	950
90	1.350	17	2	11,75	81	1.215	162	1.377
45	1.800	48	8	16,65	55	2.200	440	2.640
15	450	50	20	40	25	750	500	1.250
-	-	125	25	20	3	300	75	375
7	1.750	275	25	9,10	1	250	25	275
1	500	600	100	16,65	2	1.000	200	1.200
5	625	150	25	16,65	5	625	125	750
-	-	10	1,67	16,70	12	100	20	120
1	100	150	50	33,35	1	100	50	150
1	500	600	100	16,65	1	500	100	600
31	837	30	3	10	65	1.755	195	1.950
38	2.052	60	6	10	10	540	60	600
	70.624 F.					41.568 F.	7.549 F.	49.117 F.

Tableau AC 2

Désignation de la marchandise	Unité de vente	Premier passage			Achats au cours du mois			Prix d'acha unitair moyer
		Stock	Prix achat unitaire	Valeur du stock (au prix d'achat)	Quantité	Prix achat unitaire	Valeur (au prix d'achat)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Lait Nestlé (PB)	boîte	329	16	5.264	-	-	-	16
Concentré tomate (P)	boîte	102	12,50	1.275	-	-	-	12,5
Pilchards	boîte	9	75	675	-	-	-	75
Lait Nestlé (GB)	boîte	9	50	450	-	-	-	50
Lait Bonnet rouge (PB)	boîte	89	24	2.136	-	-	-	24
Corned-Beef (GB)	boîte	11	150	1.650	-	-	-	150
Corned-Beef (PB)	boîte	16	100	1.600	-	-	-	100
Sardines	boîte	197	39,50	7.781,50	-	-	-	39,5
Pâté d'abats	boîte	65	25	1.625	-	-	-	25
Lait Bonnet rouge (GB)	boîte	48	40	1.920	-	-	-	40
Nescafé	boîte	5	90	450	-	-	-	90
Bestlait	boîte	9	90	810	-	-	-	90
Pommade crocodile (P)	boîte	21	75	1.575	-	-	-	75
Pommade soleil	flacon	10	83	830	-	-	-	83
Pommade	flacon	5	65	325	-	-	-	65
Alcool de menthe	flacon	6	83	498	-	-	-	83
Parfum Cocody	flacon	8	100	800	-	-	-	100
Parfum "Son Sourire"	flacon	5	100	500	-	-	-	100
Arôme Maggy	flacon	4	100	400	-	-	-	100
Carbure	boîte	33	125	4.125	-	-	-	125
Cigarettes Players	boîte	8	200	1.600	-	-	-	200
Pastilles Valda	boîte	11	37,50	412,50	-	-	-	37,5
Pax	paquet	26	40	1.040	-	-	-	40
Fait-touts aluminium	pièce	19	250	4.750	-	-	-	250
Culottes enfant	pièce	4	175	700	-	-	-	175
Bérets enfant	pièce	3	83	249	-	-	-	83
Verres à boire	pièce	24	15	360	-	-	-	15
Verres de lampe	pièce	12	50	600	-	-	-	50
Seaux galvan. (40 cm)	pièce	18	250	4.500	-	-	-	250
Poires à lavement n° 1	pièce	6	50	300	-	-	-	50
Chaussures plast. enf.	paire	10	200	2.000	-	-	-	200
Sucre Cosuma	kilog	19	76	1.444	-	-	-	76
Cigarettes Olympic	paquet	32	40	1.280	-	-	-	40
" Bastos	paquet	4	65	260	-	-	-	65
" Gauloises	paquet	34	60	2.040	-	-	-	60
" Job	paquet	36	44	1.584	-	-	-	44
" National.	paquet	23	44	1.012	-	-	-	44
Bière (GB) 66 cl	bouteille	102	46	4.692	-	-	-	46
Tip-Top (GB) 66 cl	bouteille	66	25	1.650	20	25	500	25
Tip-Top (MB) 33 cl	bouteille	39	20	780	48	20	960	20
Limonade Bracodi (PB)	bouteille	17	15	255	-	-	-	15
Limonade Bracodi (GB)	bouteille	18	25	450	-	-	-	25
Limonade Quick (GB)	bouteille	11	25	275	-	-	-	25
Coca-Cola	bouteille	36	30	1.080	-	-	-	30
Tip-Top (PB) 25 cl	bouteille	15	10	150	85	10	850	10
Eau javel 25 cl	bouteille	15	15	225	-	-	-	15
Helios n° 3	morceau	32	22	704	-	-	-	22
Helios n° 1	morceau	13	44	572	-	-	-	44
Palme n° 1	morceau	11	52	572	-	-	-	52
Omo	sachet	-	-	-	24	15	360	15
Machettes	pièce	-	-	-	6	150	900	150
Sel fin	kilog	-	-	-	45	16,60	747	16,6
Pétrole	litre	-	-	-	200	30	6.000	30
Cuvettes	pièce	-	-	-	12	150	1.800	150
				70.226,00			12.117, 00	

econd passage		Prix de vente unitaire	Marge brute unitaire		Montant des ventes (au prix d'achat)		Marge brute totale mensuelle	Chiffre d'affaires mensuel
ock	Valeur du stock au prix d'achat moyen		Valeur	%	Quantité	Valeur		
10	11	12	13	14	15	16	17	18
25	5.200	20	4	20	4	64	16	80
02	1.275	20	7,50	37,50	0	0	0	0
9	675	85	10	11,76	0	0	0	0
-	-	60	10	16,66	9	450	90	540
55	1.320	30	6	20	34	816	204	1.020
2	300	160	10	6,25	9	1.350	90	1.440
15	1.500	110	10	9,09	1	100	10	110
17	671,50	50	10,50	21	180	7.110	1.890	9.000
51	1.275	30	5	16,66	14	350	70	420
33	1.320	60	20	33,33	15	600	300	900
-	-	110	20	18,18	5	450	100	550
7	630	100	10	10	2	180	20	200
20	1.500	85	10	11,76	1	75	10	85
10	830	115	32	27,82	0	0	0	0
5	325	75	10	13,33	0	0	0	0
6	498	100	17	17	0	0	0	0
5	500	115	15	13,04	3	300	45	345
5	500	125	25	20	0	0	0	0
-	-	115	15	13,04	4	400	60	460
29	3.625	150	25	16,66	4	500	100	600
4	800	250	50	20	4	800	200	1.000
9	337,50	50	12,50	25	2	75	25	100
24	960	50	10	20	2	80	20	100
19	4.750	275	25	9,09	0	0	0	0
4	700	200	25	12,50	0	0	0	0
3	249	100	17	17	0	0	0	0
22	330	20	5	25	2	30	10	40
9	450	75	25	33,33	3	150	75	225
18	4.500	300	50	16,66	0	0	0	0
6	300	65	15	23,07	0	0	0	0
10	2.000	250	50	20	0	0	0	0
6	456	80	4	5	13	988	52	1.040
17	680	45	5	11,11	15	600	75	675
-	-	85	20	23,52	4	260	80	340
10	600	65	5	7,69	24	1.440	120	1.560
1	44	50	6	12	35	1.540	210	1.750
4	176	50	6	12	19	836	114	950
20	920	60	14	23,33	82	3.772	1.148	4.920
58	1.700	50	25	50	18	450	450	900
55	1.100	25	5	20	32	640	160	800
7	105	20	5	25	10	150	50	200
7	175	35	10	28,57	11	275	110	385
11	275	35	10	28,57	0	0	0	0
27	810	40	10	25	9	270	90	360
35	850	20	10	50	15	150	150	300
14	210	25	10	40	1	15	10	25
8	176	25	3	12	24	528	72	600
-	-	50	6	12	13	572	78	650
0	520	60	8	13,33	1	52	8	60
24	360	20	5	25	0	0	0	0
4	600	175	25	14,28	2	300	50	350
16	597,60	20	3,40	17	9	149,40	30,60	180
10	6.000	35	5	14,28	0	0	0	0
2	300	200	50	25	10	1.500	500	2.000
	53.975,60					28.367,40	6.892,60	35.260,00

Tableau AC 3

Désignation de la marchandise	Unité de vente	Premier passage			Achats au cours du mois			Prix d'achat unitaire moyen
		Stock	Prix achat unitaire	Valeur du stock (au prix d'achat)	Quantité	Prix achat unitaire	Valeur (au prix d'achat)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Concentré tomate (PB)	boîte	132	12,50	1.650	-	-	-	12,5
Carbure	boîte	2	125	250	-	-	-	125
Huile à machine	boîte	5	37,50	187,50	-	-	-	37,5
Elastoplast	boîte	6	65	390	-	-	-	65
Sucre Cosuma (1 k.)	boîte	5	85	425	10	85	850	85
Café JAG	sachet	7	37,50	262,50	-	-	-	37,5
Lampes tempêtes	pièce	7	300	2.100	-	-	-	300
Verres de lampe	pièce	4	37,50	150	-	-	-	37,5
Verres de lampe	pièce	1	50	50	-	-	-	50
Lampes torches rondes	pièce	8	175	1.400	-	-	-	175
Chaussures crêpe	paire	5	300	1.500	-	-	-	300
Sandales dame	paire	4	450	1.800	-	-	-	450
Tricots dame	pièce	1	275	275	-	-	-	275
Chaussettes	paire	1	66	66	-	-	-	66
Talc (GB)	boîte	10	125	1.250	-	-	-	125
Talc (MB)	boîte	16	75	1.200	-	-	-	75
Talc (PB)	boîte	8	50	400	-	-	-	50
Talc Belvé	boîte	5	25	125	-	-	-	25
Brillantine liquide	flacon	4	50	200	-	-	-	50
Pommade	flacon	8	75	600	-	-	-	75
Brillantine pommade	pot	7	75	525	-	-	-	75
Parfum Miss	flacon	19	75	1.425	-	-	-	75
Teinture iodine	flacon	6	50	300	-	-	-	50
Alcool de menthe	flacon	5	75	375	-	-	-	75
Huile de ricin	flacon	5	75	375	-	-	-	75
Poires à lavement n° 0	pièce	8	40	320	-	-	-	40
Poires à lavement n° 10	pièce	2	92	184	-	-	-	92
Aiguilles de phonos	boîte	6	75	450	-	-	-	75
Brosses à dents	pièce	9	25	225	-	-	-	25
Pâte dentifrice	tube	9	25	225	-	-	-	25
Eponges métalliques	pièce	10	20	200	-	-	-	20
Louches	pièce	2	75	150	-	-	-	75
Fait-touts	pièce	2	300	600	-	-	-	300
Biberons	pièce	5	125	625	-	-	-	125
Brosses à linge	pièce	5	75	375	-	-	-	75
Miroirs (grands)	pièce	7	50	350	-	-	-	50
Cahiers (petits)	pièce	68	10	680	-	-	-	10
Cahiers (grands)	pièce	9	40	360	-	-	-	40
Crayons papier	pièce	36	5	180	-	-	-	5
Jeux de cartes	pièce	6	75	450	-	-	-	75
Eau de javel (25 cl)	bouteille	7	15	105	-	-	-	15
Piles plates	pièce	32	44	1.408	-	-	-	44
Rasoirs	pièce	3	25	75	-	-	-	25
Pipes	pièce	3	30	90	-	-	-	30
Peignes	pièce	10	25	250	-	-	-	25
Peignes	pièce	3	20	60	-	-	-	20
Ciseaux	pièce	3	50	150	-	-	-	50
Savon Rosador	morceau	3	34	102	-	-	-	34
Palme n° 3	morceau	7	20	140	60	20	1.200	20
Pax	sachet	15	15	225	-	-	-	15
Poudre Pré (savon)	sachet	3	40	120	-	-	-	40
Lames Lucky	paquet de 5	4	11,25	45	20	11,25	225	11,2
Parfum Muscat	flacon	6	50	300	-	-	-	50
Jouets enfant	pièce	5	50	250	-	-	-	50
Cigarettes Job	paquet	57	44	2.508	75	44	3.300	44
Allumettes	boîte	86	4	344	100	4	400	4
Eponges plast.	pièce	2	20	40	-	-	-	20
Pièges à souris	pièce	4	50	200	-	-	-	50
Bleu pour linge	sachet	3	5	15	-	-	-	5
Pommelles	pièce	23	37,50	862,50	-	-	-	37,5
Mèches de lampe	mètre	13	30	390	-	-	-	30
Porte-plumes	pièce	102	5	510	-	-	-	5
Fil gonfreville	écheveau	4	75	300	-	-	-	75
Pétrole	litre	190	34	6.460	-	-	-	34
Fil coton	bobine	1	35	35	-	-	-	35
Riz	kilog	15	42	630	-	-	-	42
Savon Sonic	morceau	-	-	-	30	34	1.020	34
Chewing-gum	tablette	-	-	-	125	2,20	275	2,2
Tip-Top café (GB)	bouteille	-	-	-	20	27,50	550	27,5
Tip-Top café (PB)	bouteille	-	-	-	24	18,75	450	18,7
				38.269,50			8.270	

NTILLON PENDANT LA PERIODE D'OBSERVATION (1 MOIS)

Second passage		Prix de vente unitaire	Marge brute unitaire		Montant des ventes (au prix d'achat)		Marge brute totale mensuelle	Chiffre d'affaires mensuel
Stock	Valeur du stock au prix d'achat moyen		Valeur	%	Quantité	Valeur		
10	11	12	13	14	15	16	17	18
26	1.575	20	7,50	37,50	6	75	45	120
1	125	150	25	16,67	1	125	25	150
4	150	50	12,50	25,00	1	37,50	12,50	50
5	325	100	35	35	1	65	35	100
3	255	100	15	15	12	1.020	180	1.200
5	187,50	50	12,50	25	2	75	25	100
6	1.800	350	50	14,28	1	300	50	350
3	112,50	50	12,50	25,00	1	37,50	12,50	50
-	-	75	25	33,33	1	50	25	75
6	1.050	200	25	12,50	2	350	50	400
4	1.200	350	50	14,28	1	300	50	350
4	1.800	600	150	25,00	0	0	0	0
1	275	400	125	31,25	0	0	0	0
1	66	100	34	34,00	0	0	0	0
9	1.125	150	25	16,67	1	125	25	150
15	1.125	100	25	25	1	75	25	100
8	400	75	25	33,33	0	0	0	0
5	125	50	25	50,00	0	0	0	0
4	200	75	25	33,33	0	0	0	0
7	525	100	25	25	1	75	25	100
7	525	100	25	25	0	0	0	0
15	1.125	100	25	25	4	300	100	400
6	300	75	25	33,33	0	0	0	0
3	225	100	25	25	2	150	50	200
4	300	100	25	25	1	75	25	100
8	320	50	10	20	0	0	0	0
1	92	125	33	26,40	1	92	33	125
6	450	100	25	25	0	0	0	0
9	225	50	25	50	0	0	0	0
7	175	50	25	50	2	50	50	100
10	200	25	5	10	0	0	0	0
2	150	100	25	25	0	0	0	0
-	-	350	50	14,28	2	600	100	700
4	500	150	25	16,67	1	125	25	150
5	375	100	25	25	0	0	0	0
7	350	75	25	33,33	0	0	0	0
68	680	15	5	33,33	0	0	0	0
8	320	50	10	20	1	40	10	50
36	180	10	5	50	0	0	0	0
4	300	100	25	25	2	150	50	200
7	105	25	10	40	0	0	0	0
27	1.188	50	6	12	5	220	30	250
3	75	50	25	50	0	0	0	0
3	90	50	20	40	0	0	0	0
9	225	50	25	50	1	25	25	50
2	40	40	20	50	1	20	20	40
-	-	75	25	33,33	3	150	75	225
2	68	50	16	32	1	34	16	50
17	340	25	5	20	50	1.000	250	1.250
10	150	25	10	40	5	75	50	125
3	120	50	10	20	0	0	0	0
19	213,75	20	8,75	43,75	5	56,25	43,75	100
2	100	75	25	33,33	4	200	100	300
5	250	75	25	33,33	0	0	0	0
30	1.320	50	6	12	102	4.488	612	5.100
71	284	5	1	20	115	460	115	575
2	40	25	5	20	0	0	0	0
4	200	75	25	33,33	0	0	0	0
-	-	10	5	50	3	15	15	30
23	862,50	50	12,50	25	0	0	0	0
10	300	50	20	40	3	90	60	150
02	510	10	5	50	0	0	0	0
4	300	100	25	25	0	0	0	0
8	272	45	11	24,44	182	6.188	2.002	8.190
1	35	50	15	30	0	0	0	0
9	378	60	18	30	6	252	108	360
23	782	50	16	32	7	238	112	350
95	209	2,50	0,30	12	30	66	9	75
20	550	50	22,50	45	0	0	0	0
20	375	25	6,25	25	4	75	25	100
	28.595,25					17.944,25	4.695,75	22.640

Tableau AC 4

Désignation de la marchandise	Unité de vente	Premier passage			Achats au cours du mois			Prix d'achat unitaire moyen
		Stock	Prix achat unitaire	Valeur du stock (au prix d'achat)	Quantité	Prix achat unitaire	Valeur (au prix d'achat)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Chaussures plast. H.	paire	2	300	600	-	-	-	300
Sardines	boîte	9	45	405	-	-	-	45
Savon Sonic	morceau	7	35	245	-	-	-	35
Savon Palme n° 3	morceau	11	20	220	-	-	-	20
Savon Helios n° 2	morceau	4	20	80	-	-	-	20
Bleu pour le linge	sachet	75	4,30	322,50	-	-	-	4,30
Piles rondes	pièce	3	22,50	67,50	-	-	-	22,50
Bougies (petites)	pièce	4	3,12	12,48	-	-	-	3,12
Bougies (grandes)	pièce	4	6,25	25	-	-	-	6,25
Allumettes	boîte	21	4	84	-	-	-	4
Lames de rasoir	paquet de 5	16	20	320	-	-	-	20
Bonbons	sachet	1	75	75	-	-	-	75
Ampoules torche	pièce	42	8	336	-	-	-	8
Cigarettes Job	paquet	10	42	420	-	-	-	42
" National.	paquet	12	42	504	-	-	-	42
" Olympic	paquet	8	38	304	-	-	-	38
Chaussettes	paire	7	100	700	-	-	-	100
Mèches de lampe (20 cm)	coupon	17	5	85	-	-	-	5
Riz Saïgon	kilog	7	48	336	-	-	-	48
Savon Palme n° 1	morceau	-	-	-	12	42	504	42
				5.141,48			504,00	

Tableau AC 5

Désignation de la marchandise	Unité de vente	Premier passage			Achats au cours du mois			Prix d'achat unitaire moyen
		Stock	Prix achat unitaire	Valeur du stock (au prix d'achat)	Quantité	Prix achat unitaire	Valeur (au prix d'achat)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Mèches de lampe (20 cm)	coupon	125	4	500	-	-	-	4
Piles rondes	pièce	29	24	696	-	-	-	24
Ampoules torche	pièce	25	8	200	-	-	-	8
Pommades oxyures	tube	11	84	924	-	-	-	84
Bics ordinaires	pièce	4	16	64	-	-	-	16
Parfums Muscat	flacon	9	16	144	-	-	-	16
Miroirs (petits)	pièce	20	17	340	-	-	-	17
Chewing-gum	tablette	206	1,60	329,60	-	-	-	1,60
Cigarettes Job	paquet	13	43	559	-	-	-	43
" National.	paquet	19	43	817	-	-	-	43
" Olympic	paquet	15	38	570	-	-	-	38
Allumettes	boîte	34	4	136	-	-	-	4
Elastoplast	boîte	5	50	250	-	-	-	50
Fil de tresse (cheveux)	paquet	10	8	80	-	-	-	8
Savon "Impérial"	morceau	10	20	200	-	-	-	20
Savon "Sonic" (G)	morceau	4	35	140	-	-	-	35
Fil gonfreville	écheveau	2	50	100	18	50	900	50
Bonbons	sachet	1	225	225	-	-	-	225
Culottes hommes	pièce	3	250	750	-	-	-	250
Bleu pour le linge	sachet	-	-	-	50	5	250	5
				7.024,60			1.150,00	

ILLON PENDANT LA PERIODE D'OBSERVATION (1 MOIS)

Second passage		Prix de vente unitaire	Marge brute unitaire		Montant des ventes (au prix d'achat)		Marge brute totale mensuelle	Chiffre d'affaires mensuel
Stock	Valeur du stock au prix d'achat		Valeur	%	Quantité	Valeur		
10	11	12	13	14	15	16	17	18
110	440	5	1	20	15	60	15	75
-	-	30	6	20	29	696	174	870
15	120	25	17	68	10	80	170	250
10	840	100	16	16	1	84	16	100
2	32	25	9	36	2	32	18	50
6	96	25	9	36	3	48	27	75
11	187	20	3	15	9	153	27	180
-	-	2,50	0,90	36	206	329,60	185,40	515
3	129	50	7	14	10	430	70	500
4	172	50	7	14	15	645	105	750
3	114	45	7	15,55	12	456	84	540
25	100	5	1	20	9	36	9	45
2	100	60	10	16,66	3	150	30	180
2	16	10	2	20	8	64	16	80
4	80	25	5	20	6	120	30	150
1	35	40	5	12,50	3	105	15	120
18	900	60	10	16,66	2	100	20	120
-	-	250	25	10	1	225	25	250
-	-	300	50	16,66	3	750	150	900
40	200	10	5	50	10	50	50	100
	3.561,00					4.613,60	1.236,40	5.850,00

ILLON PENDANT LA PERIODE D'OBSERVATION (1 MOIS)

Second passage		Prix de vente unitaire	Marge brute unitaire		Montant des ventes (au prix d'achat)		Marge brute totale mensuelle	Chiffre d'affaires mensuel
Stock	Valeur du stock au prix d'achat		Valeur	%	Quantité	Valeur		
10	11	12	13	14	15	16	17	18
-	-	350	50	14,28	2	600	100	700
8	360	50	5	10	1	45	5	50
1	35	40	5	12,50	6	210	30	240
8	160	25	5	20	3	60	15	75
3	60	25	5	20	1	20	5	25
27	116,10	5	0,70	14	48	206,40	33,60	240
-	-	25	2,50	10	3	67,50	7,50	75
1	3,12	5	1,88	37,60	3	9,36	5,64	15
2	12,50	10	3,75	37,50	2	12,50	7,50	20
18	72	5	1	20	3	12	3	15
15	300	25	5	20	1	20	5	25
1	75	125	50	40	0	0	0	0
36	288	25	17	68	6	48	102	150
7	294	50	8	16	3	126	24	150
7	294	50	8	16	5	210	40	250
1	38	50	12	24	7	266	84	350
7	700	125	25	20	0	0	0	0
8	40	10	5	50	9	45	45	90
4	192	60	12	20	3	144	36	180
1	42	60	18	30	11	462	198	660
	3.081,72					2.563,76	746,24	3.310,00

INVENTAIRE ET CHIFFRE D'AFFAIRES D'UN TABLIER-ECHANT

Tableau AC 6

Désignation de la marchandise	Unité de vente	Premier passage			Achats au cours du mois			Prix d'achat unitaire moyen
		Stock	Prix achat unitaire	Valeur du stock (au prix d'achat)	Quantité	Prix achat unitaire	Valeur (au prix d'achat)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Sucre Cosuma	kilog	31	75	2.325	25	75	1.875	75
Lait Bonnet rouge (P)	boîte	13	30	390	192	30	5.760	30
Pax	paquet	1	100	100	-	-	-	100
Bleu pour le linge	sachet	39	5	195	-	-	-	5
Thé Van Elle	sachet	39	15	585	-	-	-	15
Café or brun	sachet	2	35	70	-	-	-	35
Limes	pièce	8	100	800	-	-	-	100
Fil de tresse (cheveux)	écheveau	7	5	35	-	-	-	5
Piles rondes	pièce	14	25	350	50	25	1.250	25
Pastilles Valda	boîte	9	35	315	-	-	-	35
Piles plates	pièce	39	40	1.560	-	-	-	40
Ampoules torche	pièce	13	12	156	-	-	-	12
Lait Bonnet rouge (G)	boîte	7	50	350	-	-	-	50
Lait Nestlé (GB)	boîte	4	55	220	96	55	5.280	55
Savon Palme n° 1	morceau	4	50	200	-	-	-	50
Savon Palme n° 3	morceau	8	20	160	60	20	1.200	20
Savon Palme n° 5	morceau	129	5	645	-	-	-	5
Savon Bijou	morceau	7	10	70	-	-	-	10
Cigarettes Job	paquet	30	44	1.320	25	44	1.100	44
" Olympic	paquet	8	38	304	25	38	950	38
" Gauloises	paquet	14	55	770	-	-	-	55
Manchons Pétromax	pièce	35	25	875	-	-	-	25
Allumettes	boîte	125	4	500	-	-	-	4
Fil à coudre	bobine	8	25	200	30	25	750	25
Machettes	pièce	4	150	600	7	150	1.050	150
Cigarettes Minthy	paquet	-	-	-	10	65	650	65
Lait Nestlé (PB)	boîte	-	-	-	120	17	2.040	17
				13.095,00			21.905,00	

.ON PENDANT LA PERIODE D'OBSERVATION (1 MOIS)

Second passage		Prix de vente unitaire	Marge brute unitaire		Montant des ventes (au prix d'achat)		Marge brute totale mensuelle	Chiffre d'affaires mensuel
Stock	Valeur du stock au prix d'achat moyen		Valeur	%	Quantité	Valeur		
10	11	12	13	14	15	16	17	18
25	1.875	80	5	6,25	31	2.325	155	2.480
104	3.120	35	5	14,28	101	3.030	505	3.535
1	100	125	25	20	0	0	0	0
18	90	10	5	50	21	105	105	210
25	375	25	10	40	14	210	140	350
2	70	40	5	12,50	0	0	0	0
8	800	125	25	20	0	0	0	0
-	-	10	5	50	7	35	35	70
34	850	30	5	16,66	30	750	150	900
4	140	40	5	12,50	5	175	25	200
36	1.440	50	10	20	3	120	30	150
13	156	25	13	52	0	0	0	0
-	-	60	10	16,66	7	350	70	420
85	4.675	60	5	8,33	15	825	75	900
4	200	60	10	26,66	0	0	0	0
31	620	25	5	20	37	740	185	925
120	600	10	5	50	9	45	45	90
7	70	15	5	33,33	0	0	0	0
15	660	50	6	12	40	1.760	240	2.000
19	722	45	7	15,55	14	532	98	630
10	550	65	10	15,38	4	220	40	260
34	850	40	15	37,50	1	25	15	40
111	444	5	1	20	14	56	14	70
30	750	35	10	28,57	8	200	80	280
11	1.650	225	75	33,33	0	0	0	0
5	325	85	20	23,52	5	325	100	425
93	1.581	20	3	15	27	459	81	540
	22.713,00					12.287,00	2.188,00	14.475,00

ZONE RURALE (GROS BOURGS RURAUX)
RECENSEMENT DES POINTS DE VENTE

Tableau AC 7 — ADIAKE

Catég. de commer. / Stades de Com. / Genres de Commerce	Gdes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux BOUTIQUES					TABLIERS		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libanos-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1-Com.gén. Bazars	-	1	1	-	-	-	-	2	2	-	16	16	1	-	2	16	19	7	6	13
2-Comm. spécial.	-	3	3	-	-	-	-	-	-	-	5	5	3	-	-	5	8	1	17	18
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	-	-	-	4	4	1	290	291
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	10	-	-	-	10	10	15	-	15
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	-	9	-	-	-	9	9	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	7	-	-	-	7	7	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	2	2	2	-	2
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	23	23	-	-	-	23	23	10	5	15
9-Autres	-	-	-	-	-	-	2	1	3	4	-	4	-	-	3	4	7	-	-	-
Total	-	4	4	-	-	-	2	3	5	13	67	80	4	-	5	80	89	36	318	354
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13	13	-	-	-	13	13	-	-	-

Total points de vente : 443, dont 89 boutiques et 354 tabliers

Tableau AC 8 — AFFERY

1-Com.gén. Bazars	-	-	-	-	1	1	2	5	7	-	7	7	-	1	7	7	15	2	20	22
2-Comm. spécial.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	1	-	-	-
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	-	-	-	4	4	-	65	65
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	2	2	-	-	-
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	1	-	-	-
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16	16	-	-	-	16	16	2	-	2
9-Autres	-	-	-	-	-	-	6	-	6	-	1	1	-	-	6	1	7	-	-	-
Total	-	-	-	-	1	1	8	5	13	-	32	32	-	1	13	32	46	4	85	89
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Total points de vente : 135, dont 46 boutiques et 89 tabliers

ZONE RURALE (GROS BOURGS RURAUX)
RECENSEMENT DES POINTS DE VENTE

Tableau AC 9 — AKOUPE

Categ.de commer. / Stades de Com. / Genres de Commerce	Gdes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux BOUTIQUES					TABLIERS		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libanos-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1-Com.gén. Bazars	-	3	3	-	-	-	-	4	4	-	20	20	3	-	4	20	27	7	21	28
2-Comm. spécial.	-	4	4	-	-	-	-	-	-	-	2	2	4	-	-	2	6	-	21	21
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	2	2	1	56	57
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	19	19	-	1	-	19	20	2	6	8
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	-	8	-	-	-	8	8	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	2	-	2	-	-	-	-	2	2	-	2	-	2	4	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	6	6	-	1	-	6	7	-	2	2
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20	20	-	-	-	20	20	11	17	28
9-Autres	-	-	-	-	-	-	2	-	2	2	1	3	-	-	2	3	5	-	-	-
Total	-	7	7	2	2	4	2	4	6	10	72	82	7	4	6	82	99	21	123	144
Boutiques Fermées	-	3	3	-	-	-	-	-	-	-	5	5	3	-	-	5	8	-	-	-

Total points de vente : 243, dont 99 boutiques et 144 tabliers

Tableau AC 10 — GRAND - ALEPE

1-Com.gén. Bazars	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	5	5	-	-	1	5	6	1	3	4
2-Comm. spécial.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	1	-	5	5
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	2	2	-	30	30
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
9-Autres	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-
Total	-	-	-	-	-	-	2	1	3	-	8	8	-	-	3	8	11	4	38	42
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Total points de vente : 53, dont 11 boutiques et 42 tabliers.

ZONE RURALE (GROS BOURGS RURAUX)
RECENSEMENT DES POINTS DE VENTE

Tableau AC 11 — ANYAMA

Categ. de commer. / Stades de Com / Genres de Commerce	Gdes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux BOUTIQUES					TABLIERS		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libanos-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1-Com.gén. Bazars	-	1	1	-	-	-	-	3	3	2	12	14	1	-	3	14	18	21	20	41
2-Comm. spécial.	-	4	4	-	-	-	-	1	1	-	2	2	4	-	1	2	7	-	10	10
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	6	6	-	-	1	6	7	-	121	121
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19	19	-	-	-	19	19	1	-	1
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	1	-	1	73	-	73	-	-	1	73	74	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	3	3	-	1	-	3	4	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	6	6	-	1	-	6	7	-	-	-
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	68	68	-	-	-	68	68	-	6	6
9-Autres	-	-	-	-	-	-	1	1	2	68	-	68	-	-	2	68	70	-	-	-
Total	-	5	5	1	1	2	2	6	8	143	116	259	5	2	8	259	274	22	157	179
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	10	10	-	-	1	10	11	-	-	-

Total points de vente : 453, dont 274 boutiques et 179 tabliers.

Tableau AC 12 — ARRAH

1-Com.gén. Bazars	-	2	2	-	-	-	-	3	3	-	5	5	2	-	3	5	10	31	19	50
2-Comm. spécial.	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	2	2	1	-	-	2	3	4	19	23
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	2	-	22	22
4-Hôtels-Rest-Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12	12	-	-	-	12	12	1	-	1
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	3	-	3	4	-	4	-	-	3	4	7	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18	18	-	-	-	18	18	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	1	2	3	5
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	-	-	-	5	5	25	12	37
9-Autres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2	-	-	-	2	2	-	-	-
Total	-	3	3	-	-	-	4	3	7	6	44	50	3	-	7	50	60	63	75	138
Boutiques Fermées	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	3	3	2	-	-	3	5	-	-	-

Total points de vente : 198, dont 60 boutiques et 138 tabliers.

ZONE RURALE (GROS BOURGS RURAUX)
RECENSEMENT DES POINTS DE VENTE

Tableau AC 13 — AYAME

Categ. de commer. / Stades de Com / Genres de Commerce	Gdes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux BOUTIQUES					TABLIERS		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libanos-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1-Com.gén. Bazars	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	9	9	1	-	-	9	10	-	1	1
2-Comm. spécial.	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	-	-	1	2	-	2	2
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	1	-	10	10
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	6	-	-	-	6	6	-	3	3
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	4	-	-	-	4	4	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	2	2	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	1	-	-	-
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11	11	-	-	-	11	11	1	-	1
9-Autres	-	-	-	-	-	-	3	-	3	-	-	-	-	-	3	-	3	-	-	-
Total	-	2	2	-	-	-	3	-	3	4	31	35	2	-	3	35	40	1	16	17
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	-	-	-	5	5	-	-	-

Total points de vente : 57 dont 40 boutiques et 17 tabliers.

Tableau AC 14 — BONOUA

1-Com.gén. Bazars	-	1	1	-	-	-	-	1	1	-	10	10	1	-	1	10	12	-	9	9
2-Comm. spécial.	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	-	-	1	3	-	28	28
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	10	-	-	-	10	10	-	40	40
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13	13	-	-	-	13	13	-	-	-
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2	-	-	-	2	2	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	1	-	-	-
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26	26	-	-	-	26	26	-	7	7
9-Autres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1	3	-	-	-	3	3	-	-	-
Total	-	3	3	-	-	-	-	1	1	4	62	66	3	-	1	66	70	-	84	84
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Total points de vente : 154, dont 70 boutiques et 84 tabliers.

ZONE RURALE (GROS BOURGS RURAUX)
RECENSEMENT DES POINTS DE VENTE

Tableau AC 15 — MEMNI

Catég. de comm. / Stades de Com / Genres de Commerces	Gdes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux BOUTIQUES					TABLIERS		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libanos-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1-Com.gén. Bazars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14	14	-	-	-	14	14	2	2	4
2-Comm. spécial.	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	1	-	13	13
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	2	2	-	-	-
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	6	-	-	-	6	6	-	-	-
9-Autres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	23	23	1	-	-	23	24	2	15	17
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Total points de vente : 41, dont 24 boutiques et 17 tabliers.

Tableau AC 16 — RUBINO

1-Com.gén. Bazars	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	14	15	-	-	1	15	16	4	20	24
2-Comm. spécial.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	9	-	-	-	9	9	-	64	64
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	-	-	-	5	5	3	-	3
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2	-	-	-	2	2	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	-	3	3	-	-	-
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	15	-	-	-	15	15	14	7	21
9-Autres	-	-	-	-	-	-	1	-	1	3	1	4	-	-	1	4	5	-	-	-
Total	-	-	-	-	-	-	1	1	2	6	47	53	-	-	2	53	55	21	91	112
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Total points de vente : 167, dont 55 boutiques et 112 tabliers.

ZONE RURALE (GROS BOURGS RURAUX)
RECENSEMENT DES POINTS DE VENTE

Tableau AC 17 — TANDA

Genres de Commer. / Stades de Com / Genres de Commerces	Gdes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux BOUTIQUES					TABLIERS		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libanos-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1-Com.gén. Bazars	-	1	1	-	-	-	-	6	6	-	13	13	1	-	6	13	20	2	9	11
2-Comm. spécial.	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	2	2	2	-	-	2	4	2	10	12
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	-	-	-	4	4	-	32	32
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16	16	-	-	-	16	16	-	2	2
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	1	-	1	4	-	4	-	-	1	4	5	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	1	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	6	6	-	-	1	6	7	-	3	3
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	29	29	-	-	-	29	29	12	7	19
9-Autres	-	-	-	-	-	-	2	-	2	2	-	2	-	-	2	2	4	-	-	-
Total	-	3	3	-	-	-	3	7	10	6	71	77	3	-	10	77	90	16	63	79
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	8	-	-	-	8	8	-	-	-

Total points de vente : 169, dont 90 boutiques et 79 tabliers.

Tableau AC 18

ZONE RURALE II (Gros Bourgs Ruraux)	ARRAH				AKOUPE				AYAME				ADIAKE				TANDA			Tota
	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	
I-Commerce Général																				
11 -Commerce Général	2	3	5	10	3	4	20	27	1	-	9	10	1	2	16	19	1	6	13	20
II-Commerce Spécialisé																				
21 -Textile-Habillement	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-
22 -Chaussures	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-
23 -Electro-Ménager	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24 -Quincaillerie-Pièces	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-
25 -Bois d'œuvre	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	1	1
26 -Stations-Essence	1	-	-	1	4	-	-	4	1	-	-	1	3	-	-	3	2	-	-	2
27 -Librairies	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-
28 -Pharmacies	-	-	1	1	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
29 -Autres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-
III-Alimentation - Boissons																				
31 -Boissons	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-
32 -Alimentation Générale	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
33 -Poissons (frais-fumés-séchés)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
34 -Boucherie	-	-	1	1	-	-	2	2	-	-	1	1	-	-	2	2	-	-	2	2
35 -Boulangerie-Patisserie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-
IV-Hôtels - Restaurants - Bars																				
41 -Hôtels - Restaurants-Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
42 -Restaurants-Bars	-	-	-	-	1	-	13	14	-	-	2	2	-	-	7	7	-	-	10	10
43 -Débits de boissons	-	-	12	12	-	-	6	6	-	-	4	4	-	-	3	3	-	-	6	6
V-Entrepôts																				
51 -Riz - Igname - Mil	-	-	1	1	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-
52 -Maïs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
53 -Oignons	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-
54 -Bananes	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
55 -Beurre de karité	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
56 -Cola	-	-	2	2	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	1	1
57 -Café - Cacao	-	3	-	3	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	5	5	-	1	2	3
58 -Poissons (fumés - séchés	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	1	1
59 -Bois de chauffe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-
590 -Charbon de bois	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
591 -Autres	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VI-Activités de transform.																				
61 -Décortiqueur de riz	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
62 -Décortiqueur de Maïs	-	-	2	2	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
63 -Décortiqueur de Café	-	-	16	16	-	-	1	1	-	-	2	2	-	-	7	7	-	-	1	1
64 -Scieries	-	-	-	-	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VII-Réparations																				
71 -Concessionnaire Auto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
72 -Garage	-	-	1	1	1	-	5	6	-	-	-	-	-	-	2	2	-	1	2	3
73 -Réparation pneus	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
74 -Réparations cycles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
75 -Réparation Radio-électr.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1
76 -Autres réparations	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VIII-Artisans																				
81 -Cordonnier	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
82 -Photographe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	-
83 -Coiffeur	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	2	2
84 -Tailleur	-	-	1	1	-	-	9	9	-	-	7	7	-	-	6	6	-	-	18	8
85 -Forgeron	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	2	2
86 -Tisserand	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-
87 -Bijoutier	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	1	1
88 -Horloger	-	-	-	-	-	-	6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
89 -Menuisier	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	7	7	-	-	3	3
890 -Blanchisseur	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	2	2
891 -Maçons	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
892 -Plombiers	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
893 ,Peintres en bâtiment	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
894 -Electricité Générale	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
895 -Autres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	-
IX-Autres																				
91 -Professions Libérales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
92 -Cinéma	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-
93 -Traitants	-	-	2	2	-	2	2	4	-	3	-	3	-	2	4	6	-	2	2	1
	3	7	50	60	11	6	82	99	2	3	35	40	4	5	80	89	3	10	77	0

UTIQUES SEULEMENT)

(Janvier 1964)

ANYAMA				RUBINO				AFFERY				MEMNI				BONOUA				Gde ALEPE				TOTAUX			
GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total
1	3	14	18	-	1	15	16	1	7	7	15	-	-	14	14	1	1	10	12	-	1	5	6	11	28	128	167
-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	1	3	4
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
-	-	-1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3
4	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	2	-	-	2	-	-	-	-	18	-	-	18
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	6	6
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2
-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	9	-	-	1	1	-	-	14	14
-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
-	-	3	3	-	-	1	1	-	-	2	2	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	17	17
-	1	-	1	-	-	8	8	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	11	12
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	5	5	-	-	3	3	-	-	2	2	-	-	1	1	-	-	5	5	-	-	-	-	1	-	48	49
-	-	14	14	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	8	8	-	-	-	-	-	-	56	56
-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	68	68	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	76	76
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	1	-	1	-	5	10	15
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-3	3
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	6
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	27	27
-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	3
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	3	4	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	2	1	15	18
-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4
-	-	2	2	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
-	-	8	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	8
-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	5	5
-	-	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	-	-	-	-	-	-	15	15
-	-	35	35	-	-	8	8	-	-	3	3	-	-	1	1	-	-	9	9	-	-	-	-	-	-	97	97
-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
-	-	2	2	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	-	-	-	-	12	12
-	-	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	11	11
-	-	5	5	-	-	4	4	-	-	6	6	-	-	2	2	-	-	4	4	-	-	-	-	-	-	34	34
-	-	6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11	11
-	-	+	+	-	-	2	2	-	-	7	7	-	-	2	2	-	-	3	3	-	-	-	-	-	-	14	14
-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	1	-	1	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	2	4	6
-	1	68	69	-	1	3	4	-	6	-	6	-	-	-	-	-	-	2	2	-	1	-	1	-	18	83	101
7	8	259	271	-	2	53	55	1	13	32	46	1	-	23	24	3	1	66	70	-	3	8	11	35	58	765	858

Tableau AC 19 — ABOISSO

Catég. de commer. / Stades de Com. / Genres de Commerce	Gdes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux BOUTIQUES					TABLIERS		
	C.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libanais Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1-Com.gén. Bazars	-	2	2	-	-	-	-	6	6	-	46	46	2		6	46	54	2	33	35
2-Comm. spécial	-	8	8	-	3	3	-	8	8	-	6	6	8	3	8	6	25	-	17	17
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	13	13	-	-	2	13	15	-	191	191
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	22	22	-	-	-	22	22	6	-	6
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11	-	11	-	-	-	11	11	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	1	-	-	-
7-Services de répar.	-	2	2	-	1	1	-	-	-	-	5	5	2	1	-	5	8	-	-	-
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	65	65	-	-	1	65	66	-	2	2
9-Autres	-	-	-	-	-	-	3	1	4	-	-	-	-	-	4	-	4	1	-	1
Total	-	12	12	-	4	4	3	18	21	11	158	169	12	4	21	169	206	9	243	252
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	1	-	-	3	-	16	16	-	-	3	16	19			

Total points de vente: 458, dont 206 boutiques et 252 tabliers.

Tableau AC 20 — AGNIBILEKROU

1-Com.gén. Bazars	4	4	8	-	-	-	-	4	4	1	23	24	8	-	4	24	36	31	57	88
2-Comm. spécial	-	6	6	-	1	1	-	1	1	-	4	4	6	1	1	4	12	-	31	31
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	14	14	-	1	-	14	15	-	114	114
4-Hôtels Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28	28	-	-	-	28	28	5	1	6
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	-	10	-	-	-	10	10	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-	6	6	-	-	1	6	7	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	13	13	-	-	1	13	14	-	5	5
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16	16	-	-	-	16	16	62	56	118
9-Autres	4	-	4	-	1	1	2	-	2	2	-	2	4	1	2	2	9	-	-	-
Total	8	10	18	-	3	3	3	6	9	13	104	117	18	3	9	117	147	98	264	362
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14	14	-	1	-	14	15	-	-	-

Total points de vente: 509, dont 147 boutiques et 362 tabliers.

ZONE URBAINE (CENTRES SECONDAIRES)
RECENSEMENT DES POINTS DE VENTE

Tableau AC 21 — BONGOUANOU

Catég.de commer. / Stades de Com. / Genres de Commerce	Gdes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux BOUTIQUES					TABLIERS		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libano-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1-Com.gén. Bazars	-	2	2	-	-	-	-	3	3	1	28	29	2	-	3	29	34	5	41	46
2-Comm. spécial.	-	6	6	-	-	-	-	2	2	-	5	5	6	-	2	5	13	-	36	36
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	9	-	-	-	9	9	-	92	92
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	7	7	-	1	-	7	8	-	5	5
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11	-	11	-	-	-	11	11	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	-	3	3	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	1	1	-	1	1	-	6	6	-	1	1	6	8	-	3	3
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19	19	-	-	-	19	19	-	30	30
9-Autres	-	-	-	-	-	-	2	-	2	9	5	14	-	-	2	14	16	-	-	-
Total	-	8	8	-	2	2	2	6	8	21	82	103	8	2	8	103	121	5	207	212
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	4	4	-	-	2	4	6	-	-	-

Total points de vente : 333, dont 121 boutiques et 212 tabliers.

Tableau AC 22 — DAOUKRO

1-Com.gén. Bazars	1	2	3	-	1	1	2	8	10	2	25	27	3	1	10	27	41	35	56	91
2-Comm. spécial.	-	9	9	-	1	1	-	-	-	-	2	2	9	1	-	2	12	12	82	94
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	2	2	-	1	1	-	10	10	-	2	1	10	13	4	18	22
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19	19	-	-	-	19	19	15	2	17
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13	-	13	-	-	-	13	13	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	7	7	-	-	1	7	8	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11	11	-	-	-	11	11	3	3	6
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11	11	-	-	-	11	11	90	55	145
9-Autres	-	-	-	3	1	4	9	-	9	8	-	8	-	4	9	8	21	-	-	-
Total	1	11	12	3	5	8	11	10	21	23	85	108	12	8	21	108	149	159	216	375
Boutiques fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	-	-	-	4	4	-	-	-

Total points de vente : 524, dont 149 boutiques et 375 tabliers.

COMMERCES (BOUTIQUES SEULEMENT)

Tableau AC 23 (Janvier 1964)

ZONE URBAINE (Centres urbains secondaires)	AGNIBILEKROU				ABOISSO				BONGOUANOU				DAOUKRO				Total			
	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total
I-Com.Général																				
11 -Com.Général	8	4	24	36	2	6	46	54	2	3	29	34	4	10	27	41	16	23	126	165
II-Com.Spécialisé																				
21 -Textile-Habil.	-	1	2	3	-	7	3	10	-	2	3	5	-	-	1	1	-	10	9	19
22 -Chaussures.....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23 -Elect.ménager..	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
24 -Quincailleries-pièces	-	-	1	1	3	-	-	3	1	-	-	1	1	-	1	2	5	-	2	7
25 -Bois d'œuvre ..	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
26 -Stations essence	6	-	-	6	7	-	-	7	5	-	-	5	8	-	-	8	26	-	-	26
27 -Librairies	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	2	2
28 -Pharmacies.....	1	-	-	1	1	-	-	1	-	-	1	1	1	-	-	1	3	-	1	4
29 -Autres	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
III-Alimentation Boisson																				
31 -Boissons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	2	2	-	-	2
32 -Aliment.Gén.....	-	-	-	-	-	2	-	2	-	-	3	3	-	1	-	1	-	3	3	6
33 -Poissons (frais-fumés-séchés)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
34 -Boucherie	-	-	10	10	-	-	11	11	-	-	4	4	-	-	8	8	-	-	33	33
35 -Boulangerie-Patisserie	1	-	4	5	-	-	2	2	-	-	2	2	-	-	2	2	1	-	10	11
IV-Hôtels-Restaurants-Bars																				
41 -Hôtels-Restaurants-Bars	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
42 -Restaur. Bars	-	-	18	18	-	-	11	11	-	-	3	3	-	-	16	16	-	-	48	48
43 -Déb. de Boisson	-	-	9	9	-	-	11	11	1	-	4	5	-	-	3	3	1	-	27	28
V-Entrepôts																				
51 -Riz-Igname-Mil	-	-	-	-	-	-	7	7	-	-	4	4	-	-	3	3	-	-	14	14
52 -Maïs	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	3	3
53 -Oignons	-	-	5	5	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	6
54 -Bananes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
55 -Beurre de karité	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	2	2
56 -Cola.	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	2	2	-	-	7	7
57 -Café-Cacao	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
58 -Poissons (fumés-séchés)	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	2	2
59 -Bois de chauffe	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	3	3	-	-	5	5
590-Charbon de bois	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	3	3
591-Autres	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	3	3
VI-Actv.de transfor.																				
61 -Décort.de riz ..	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	3	3
62 -Décort.de Maïs	-	-	4	4	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	6	6
63 -Décort.de Café	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	3	3	-	1	3	4	-	1	8	9
64 -Scieries	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
VII-Réparations																				
71 -Concess. Auto	-	-	-	-	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	2
72 -Garage	-	1	6	7	1	-	4	5	1	1	3	5	-	-	7	7	2	2	20	24
73 -Rép.pneus.....	-	-	3	3	-	-	1	1	-	-	2	2	-	-	2	2	-	-	8	8
74 -Rép.cycles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1
75 -Rép.radio-élect.	-	-	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	5	5
76 -Autres répar.....	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
VIII-Artisans																				
81 -Cordonnier	-	-	1	1	-	-	4	4	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	6	6
82 -Photographe	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3
83 -Coiffeur	-	-	1	1	-	-	4	4	-	-	2	2	-	-	4	4	-	-	11	11
84 -Tailleur	-	-	7	7	-	-	38	38	-	-	7	7	-	-	4	4	-	-	56	56
85 -Forgeron	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
86 -Tisserand	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
87 -Bijoutier	-	-	2	2	-	-	6	6	-	-	3	3	-	-	2	2	-	-	13	13
88 -Horloger	-	-	-	-	-	1	1	2	-	-	3	3	-	-	-	-	-	1	4	5
89 -Menuisier	-	-	4	4	-	-	6	6	-	-	2	2	-	-	1	1	-	-	13	13
890-Blanchisseur....	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	2	2
891-Maçons	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
892-Plombiers	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
893-Peintre en batim	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
894-Elect.Générale	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
895-Autres	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
IX-Autres																				
91 -Profes.Libér.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
92 -Cinéma	1	-	-	1	-	1	-	1	-	-	1	1	1	-	-	1	2	1	1	4
93 -Traitants.....	4	2	2	8	-	3	-	3	-	2	9	11	3	9	8	20	7	16	19	42
94 -Divers	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	-	-	-	-	-	-	4	4
	21	9	117	147	16	21	169	206	10	8	103	121	20	21	108	149	67	59	497	623

ZONE URBAINE (CENTRES PRINCIPAUX)
RECENSEMENT DES POINTS DE VENTE

Tableau AC 24 — ABENGOUROU

Catég. de commer. / Stades de Com. / Genres de Commerce	Gdes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux BOUTIQUES					TABLIERS		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libano-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1-Com. gén. Bazars	3	7	10	-	-	-	1	10	11	-	18	18	10	-	11	18	39	32	77	109
2-Comm. spécial	1	9	10	-	2	2	-	5	5	-	26	26	10	2	5	26	43	3	75	78
3-Aliment. Boissons	1	-	1	-	2	2	-	5	5	-	25	25	1	2	5	25	33	10	171	181
4-Hôtels Rest. Bars	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	49	49	-	1	-	49	50	28	8	36
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	3	-	3	35	-	35	-	-	3	35	38	-	-	-
6-Activit. de transform.	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	11	11	-	1	-	11	12	-	-	-
7-Services de répar.	-	3	3	-	3	3	-	1	1	-	13	13	3	3	1	13	20	6	-	6
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	92	92	-	-	1	92	93	37	52	89
9-Autres	3	-	3	1	1	2	11	-	11	15	-	15	3	2	11	15	31	-	-	-
Total	8	19	27	2	9	11	15	22	37	50	234	284	27	11	37	284	359	116	383	499
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	7	7	-	-	1	7	8	-	-	-

Total points de vente : 858, dont 359 boutiques et 499 tabliers.

Tableau AC 25 — ADZOPE

1-Com. gén. Bazars	1	5	6	-	-	-	-	13	13	1	42	43	6	-	13	43	62	22	92	114
2-Comm. spécial	-	6	6	-	4	4	-	2	2	-	3	3	6	4	2	3	15	-	32	32
3-Aliment. Boissons	-	-	-	-	1	1	-	3	3	-	20	20	-	1	3	20	24	-	198	198
4-Hôtels Rest. Bars	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	28	28	-	1	-	28	29	-	6	6
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	44	-	44	-	-	-	44	44	-	-	-
6-Activit. de transform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	9	-	-	-	9	9	-	-	-
7-Services de répar.	-	-	-	-	5	5	-	-	-	-	6	6	-	5	-	6	11	2	4	6
8-Artisans	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	37	37	-	1	-	37	38	50	39	89
9-Autres	2	-	2	2	-	2	8	1	9	32	-	32	2	2	9	32	45	-	-	-
Total	3	11	14	2	12	14	8	19	27	77	145	222	14	14	27	222	277	74	371	445
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	2	-	-	4	-	3	3	-	2	4	3	9	-	-	-

Total points de vente : 722, dont 277 boutiques et 445 tabliers.

ZONE URBAINE (CENTRES PTINCIPAUX)
RECENSEMENT DES POINTS DE VENTE

Tableau AC 26 — AGBOVILLE

Catég.de commer. / Stades de Com. / Genres de Commerce	Gdes Maisons de Commerce			Européens			Libano-Syriens			Africains			Totaux BOUTIQUES					TABLIERS		
	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	G.DG	D	Total	Grandes Maisons	Européens	Libano-Syriens	Africains	Total	Ville	Marché	Total
1-Com.gén. Bazars	-	8	8	-	-	-	4	11	15	-	41	41	8	-	15	41	64	8	31	39
2-Comm. spécial	-	8	8	-	3	3	1	10	11	-	15	15	8	3	11	15	37	-	24	24
3-Aliment. Boissons	1	-	1	1	1	2	-	2	2	-	19	19	1	2	2	19	24	-	155	155
4-Hôtels-Rest.Bars	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	54	54	-	1	-	54	55	2	-	2
5-Entrepôts	-	-	-	-	-	-	1	-	1	30	-	30	-	-	1	30	31	-	-	-
6-Activit.de transform.	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	2	2	-	1	-	2	3	-	-	-
7-Services de répar.	-	1	1	-	3	3	-	-	-	-	12	12	1	3	-	12	16	-	-	-
8-Artisans	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	57	57	-	-	-	57	57	49	8	57
9-Autres	-	-	-	-	2	2	3	-	3	17	-	17	-	2	3	17	22	4	8	12
Total	1	17	18	2	10	12	9	23	32	47	200	247	18	12	32	247	309	63	226	289
Boutiques Fermées	-	-	-	-	-	4	-	-	8	-	17	17	-	4	8	17	29	-	-	-

Total points de vente : 598, dont 309 boutiques et 289 tabliers.

COMMERCE (BOUTIQUES SEULEMENT)

Tableau AC 27 (Janvier 1964)

ZONE URBAINE (Centres urbains principaux)	AGBOVILLE				ABENGOUROU				ADZOPE				Total			
	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total	GM et E	L	A	Total
I-Commerce Général																
11 -Commerce Général	8	15	41	64	10	11	18	39	6	13	43	62	24	39	102	165
II-Commerce Spécialisé																
21 -Textile-Habillement	1	11	-	12	2	3	20	25	-	1	2	3	3	15	22	40
22 -Chaussures	-	-	13	13	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	14	14
23 -Electro-Ménager	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	1
24 -Quincaillerie-Pièces ..	1	-	1	2	-	2	-	2	4	1	-	5	5	3	1	9
25 -Bois d'œuvre	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	2	2
26 -Stations essence	7	-	-	7	8	-	-	8	5	-	-	5	20	-	-	20
27 -Librairie	1	-	-	1	-	-	2	2	-	-	-	-	1	-	2	3
28 -Pharmacie	1	-	1	2	1	-	-	1	1	-	-	1	3	-	1	4
29 -Autres	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	2	2
III-Alimentation - Boisson																
31 -Boissons.....	1	-	-	1	1	1	-	2	-	-	-	-	2	1	-	3
32 -Alimentation Générale	1	2	1	4	1	4	-	5	-	2	-	2	2	8	1	11
33 -Poissons (frais-fumés-séchés)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
34 -Boucherie	-	-	18	18	-	-	24	24	-	-	17	17	-	-	59	59
35 -Boulangerie-Patisserie	1	-	-	1	1	-	1	2	1	1	3	5	3	1	4	8
IV-Hotels-Restaurants-Bars																
41 -Hotels-Restaurants-Bars	1	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	1	3	-	-	3
42 -Restaurants-Bars	-	-	27	27	-	-	23	23	-	-	19	19	-	-	69	69
43 -Débits de boisson	-	-	27	27	-	-	26	26	-	-	9	9	-	-	62	62
V-Entrepôts																
51 -Riz-Igname-Mil	-	-	2	2	-	-	8	8	-	-	1	1	-	-	11	11
52 -Maïs	-	-	4	4	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	6	6
53 -Oignons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	-	-	4	4
54 -Bananes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
55 -Beurre de karité	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1
56 -Cola	-	-	16	16	-	-	14	14	-	-	32	32	-	-	62	62
57 -Café-Cacao	-	-	-	-	-	3	4	7	-	-	1	1	-	3	5	8
58 -Poissons (séchés-fumés)	-	-	1	1	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	3	3
59 -Bois de chauffe	-	-	3	3	-	-	4	4	-	-	2	2	-	-	9	9
590-Charbon de bois	-	-	4	4	-	-	2	2	-	-	2	2	-	-	8	8
591-Autres	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
VI-Activité de transform.																
61 -Décortiqueur de riz ..	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	2	2
62 -Décortiqueur de Maïs ..	-	-	2	2	-	-	3	3	-	-	1	1	-	-	6	6
63 -Décortiqueur de Café ..	-	-	-	-	-	-	7	7	-	-	7	7	-	-	14	14
64 -Scieries	1	-	-	1	1	-	-	1	-	-	-	-	2	-	-	2
VII-Réparations																
71 -Concessionnaire Auto	1	-	-	1	3	-	-	3	2	-	-	2	6	-	-	6
72 -Garage	3	-	2	5	3	1	6	10	3	-	3	6	9	1	11	21
73 -Réparation pneus ..	-	-	3	3	-	-	4	4	-	-	-	-	-	-	7	7
74 -Réparation cycles	-	-	3	3	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	5	5
75 -Réparation radio-électr.	-	-	3	3	-	-	3	3	-	-	1	1	-	-	7	7
76 -Autres réparations	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
VIII-Artisans																
81 -Cordonnier	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
82 -Photographe	-	-	8	8	-	-	5	5	-	-	5	5	-	-	18	18
83 -Coiffeur	-	-	7	7	-	-	4	4	-	-	1	1	-	-	12	12
84 -Tailleur	-	-	10	10	-	1	15	16	-	-	12	12	-	1	37	38
85 -Forgeron	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
86 -Tisserand	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
87 -Bijoutier	-	-	2	2	-	-	16	16	-	-	3	3	-	-	21	21
88 -Horloger	-	-	4	4	-	-	2	2	-	-	1	1	-	-	7	7
89 -Menuisier	-	-	14	14	-	-	21	21	-	-	14	14	-	-	49	49
890-Blanchisseur	-	-	9	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	9
891-Maçons	-	-	+	+	-	-	18	18	-	-	+	+	-	-	18	18
892-Plombier	-	-	+	+	-	-	1	1	-	-	+	+	-	-	1	1
893-Peintre en batiment ..	-	-	+	+	-	-	7	7	-	-	+	+	-	-	7	7
894-Electricité Générale ..	-	-	+	+	-	-	2	2	-	-	+	+	-	-	2	2
895-Autres	-	-	-	-	-	-	1	1	1	-	1	2	1	-	2	3
IX-Autres																
91 -Professions Libérales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
92 -Cinéma	2	-	-	2	1	-	-	1	-	1	-	1	3	1	-	4
93 -Traitants	-	3	17	20	4	11	15	30	4	8	32	44	8	22	64	94
	30	32	247	309	38	37	284	359	28	27	222	277	96	96	753	945

STATISTIQUES D'ABATTAGE
DU BETAIL DANS LES CENTRES DE CONTROLE DE LA REGION SUD-EST
(Année 1963 - 1964)

I - ABENGOUROU

Tableau AC 28

Périodes		Bovins					Ovins-Caprins			Porcs
Mois	An	Taureaux	Boeufs	Vaches	Veaux	Total	Moutons	Chèvres	Total	
8	63	5	84	11	-	100	91	85	176	-
9	63	2	52	5	-	59	36	66	102	-
10	63	8	89	7	-	104	72	102	174	-
11	63	8	103	7	-	118	56	48	104	-
12	63	6	175	5	-	186	137	119	256	-
1	64	2	88	3	-	93	86	18	104	-
2	64	6	148	6	-	160	98	107	205	-
3	64	8	153	6	-	167	85	146	231	-
4	64	-	156	1	-	157	41	233	274	-
5	64	-	125	1	-	126	10	108	118	-
6	64	4	121	1	-	126	55	72	127	-
7	64	1	120	-	-	121	39	95	134	5
Total		50	1.414	53	-	1.517	806	1.199	2.005	5

II - ABOISSO

Tableau AC 29

Périodes		Bovins					Ovins-Caprins			Porcs
Mois	An	Taureaux	Boeufs	Vaches	Veaux	Total	Moutons	Chèvres	Total	
8	63	-	22	6	-	28	1	3	4	-
9	63	-	16	7	-	23	6	3	9	-
10	63	-	15	9	-	24	7	2	9	-
11	63	-	15	11	-	26	8	1	9	-
12	63	-	23	7	-	30	3	1	4	-
1	64	-	22	19	-	41	7	-	7	-
2	64	-	4	-	-	4	1	-	1	-
3	64	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	64	14	16	1	-	31	7	4	11	-
5	64	14	13	2	-	29	6	3	9	4
6	64	-	24	3	-	27	2	2	4	-
7	64	-	22	5	-	27	2	1	3	-
Total		28	192	70	-	290	50	20	70	4

III - ADZOPE

Tableau AC 30

Périodes		Bovins					Ovins-Caprins			Porcs
Mois	An	Taureaux	Boeufs	Vaches	Veaux	Total	Moutons	Chèvres	Total	
8	63	11	70	5	-	86	72	26	98	-
9	63	-	40	6	-	46	37	17	54	-
10	63	11	38	8	-	57	27	19	46	-
11	63	10	40	8	-	58	30	12	42	-
12	63	13	121	6	-	140	92	14	106	-
1	64	8	144	6	-	158	70	52	122	-
2	64	16	43	9	-	68	29	16	45	-
3	64	54	-	6	-	60	33	25	58	-
4	64	52	60	8	-	120	14	86	100	-
5	64	14	120	5	-	139	70	53	123	-
6	64	11	42	6	-	59	2	15	17	-
7	64	10	38	5	-	53	8	11	19	-
Total		210	756	78	-	1.044	484	346	830	-

Le signe - indique qu'il n'y a pas d'abattage controlé :
Le signe + indique qu'il n'existe pas de renseignements sur les quantités abattues.

Tableau AC 31

IV - AGBOVILLE

Périodes		Bovins					Ovins-Caprins			Porcs
Mois	An	Taureaux	Boeufs	Vaches	Veaux	Total	Moutons	Chèvres	Total	
8	63	-	107	16	-	123	51	64	115	-
9	63	-	99	15	-	114	49	58	107	-
10	63	-	117	25	-	142	68	63	131	-
11	63	-	117	14	-	131	56	57	113	-
12	63	-	153	27	-	180	58	32	90	-
1	64	-	113	14	-	127	87	51	138	-
2	64	-	95	20	-	115	43	64	107	-
3	64	84	-	9	-	93	25	51	76	-
4	64	106	-	12	-	118	43	83	126	-
5	64	30	81	16	-	127	70	68	138	-
6	64	-	121	13	-	134	98	78	176	-
7	64	18	102	15	-	135	59	72	131	-
Total		238	1.105	196	-	1.539	707	741	1.448	-

Tableau AC 32

V - AGNIBILEKROU

Périodes		Bovins					Ovins-Caprins			Porcs
Mois	An	Taureaux	Boeufs	Vaches	Veaux	Total	Moutons	Chèvres	Total	
8	63	24	33	5	-	62	18	--	18	-
9	63	31	30	1	-	62	13	-	13	-
10	63	26	34	-	-	60	15	-	15	-
11	63	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	63	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1	64	16	23	-	-	39	8	1	9	-
2	64	29	36	-	-	65	22	19	41	-
3	64	28	27	-	-	55	8	12	20	-
4	64	24	37	-	-	61	9	18	27	-
5	64	23	34	-	-	57	7	9	16	-
6	64	29	29	-	-	58	9	15	24	-
7	64	28	31	-	-	59	5	23	28	-
Total		258	314	6	-	578	114	97	211	-

Tableau AC 33

VI - DAOUKRO

Périodes		Bovins					Ovins-Caprins			Porcs
Mois	An	Taureaux	Boeufs	Vaches	Veaux	Total	Moutons	Chèvres	Total	
8	63	+	+	+	+	25	3	-	3	-
9	63	+	+	+	+	25	3	-	3	-
10	63	+	+	+	+	24	3	-	3	-
11	63	+	+	+	+	29	14	-	14	-
12	63	+	+	+	+	36	26	1	27	-
1	64	+	+	+	+	60	27	-	27	-
2	64	+	+	+	+	57	4	-	4	-
3	64	+	+	+	+	32	11	2	13	-
4	64	+	+	+	+	46	11	8	19	-
5	64	+	+	+	+	38	6	4	10	-
6	64	+	+	+	+	47	15	9	24	-
7	64	+	+	+	+	37	10	6	16	-
Total		+	+	+	+	456	133	30	163	-

Tableau AC 34

VII - BONGOUANOU (Renseignements incomplets)

Périodes		Bovins					Ovins-Caprins			Porcs
Mois	An	Taureaux	Boeufs	Vaches	Veaux	Total	Moutons	Chèvres	Total	
8	63	+	+	+	+	26	2	+	2	-
9	63	+	+	+	+	46	10	+	10	-
10	63	+	+	+	+	24	2	+	2	-
11	63	+	+	+	+	49	1	+	1	-
12	63	+	+	+	+	+	+	+	+	-
1	64	+	+	+	+	55	3	+	3	-
2	64	+	+	+	+	55	2	+	2	-
3	64	+	+	+	+	44	3	+	3	-
4	64	+	+	+	+	48	1	+	1	-
5	64	+	+	+	+	50	2	+	2	-
6	64	+	+	+	+	64	13	8	21	-
7	64	+	+	+	+	56	18	9	27	-
Total		+	+	+	+	517	57	17	74	-

COMPTES D'EXPLOITATION DE TAXIS DE BROUSSE - TYPE 403 BERLINE "PEUGEOT" (5 PLACES)

Tableau AC 35

Eléments du compte d'exploitation \ Véhicules	Véhicule n° 1	Véhicule n° 2	Véhicule n° 3	Véhicule n° 4
	Ligne desservie : Daoukro-Ouelle Distance : 29 km	Ligne desservie : Adzope-Akoupe Distance : 39 km	Ligne desservie Aboisso-Bassam Distance : 79 km	Ligne desservie : Abengourou-Bianoua Distance : 97 km
A. Chiffre d'affaires annuel				
1) Nbre de voyages AR/an				
- traite (4 mois)	} 60/mois	} 40/mois	} 25/mois	} 15/mois
- hors traite				
- total année	700/an	480/an	300/an	180/an
2) Nombre moyen de voyageurs par voyage AR	10	10	10	10
3) Tarif moyen perçu par voyageur	150 F	200 F	350 F	500 F
4) Recet. brutes d'exploit. (1×2×3)	1.050.000 F	960.000 F	1.050.000 F	900.000 F
B. Charges d'exploitation				
1) Amortis. du matériel (achat-revente (10 % PA) / 3	(750.000 - 75.000) / 3 = 225.000 F	--/-- = 225.000 F	--/-- = 225.000 F	--/-- = 225.000 F
2) Carburant				
- kilométrage moyen annuel	700×(29×2) = 40.600 km	480×(38×2) = 36.480 km	300×(79×2) = 47.400 km	180×(97×2) = 34.920 km
- consommation moyenne annuelle	91×406 = 3650 litres	91×364,80 = 3280 litres	91×474 = 4265 litres	91×349,20 = 3145 litres
- coût	40 f×3650 = 146.000 F	38 f×3280 = 124.640 F	38 f×4265 = 162.070 F	39 f×3145 = 122.655 F
3) Huile (15% du carburant)	21.900	18.690	24.310	18.400
4) Répar.(65% du carburant)	94.900	81.020	105.340	79.720
5) Pneus (35% du carburant)	51.100	43.620	56.720	42.925
6) Assurance	(T.Risq.5 pers.) 125.000	(T.Risq.5 pers.) 125.000	(T.Risq.5 pers.) 125.000	(T.Risq.5 pers.) 125.000
7) Taxes diverses				
- patente	25.000	25.000	25.000	25.000
- vignette	10.000	10.000	10.000	10.000
- divers (cotisation synd. P.V. taxe départ)	80.000	58.000	40.000	28.000
8) Salaire chauffeur				
- salaire (salaire+indem. journalière)	168.000	168.000	156.000	132.000
- charges (s/salaire 22%)	21.120	21.120	21.120	21.120
9) Total charges d'exploit.	968.020	900.090	950.560	829.820
C. Solde net d'exploitation	avec chauffeur 81.980 sans chauffeur 271.100	avec chauffeur 59.910 sans chauffeur 249.030	avec chauffeur 99.440 sans chauffeur 276.560	avec chauffeur 70.180 sans chauffeur 223.300

COMPTE D'EXPLOITATION DE TAXIS DE BROUSSE - TYPE "403-404 FAMILIALE" - PEUGEOT (8 PLACES)

Tableau AC 36

Eléments du compte d'exploitation \ Véhicules	Véhicule n° 1	Véhicule n° 2	Véhicule n° 3	Véhicule n° 4
	Ligne desservie : Abengourou-Abidjan Distance : 214 km	Ligne desservie : Agboville-Abidjan Distance : 87 km	Ligne desservie : Bongouanou-Kotobi-Abidjan Dist. : 11 km+193 km = 204km	Ligne desservie Adzope-Akoupe Distance : 38 km
A. Chiffre d'affaires annuel				
1) Nbre de voyages AR/an				
- traite (4 mois)	} 8/mois	} 18/mois	(Kotobi = 60/mois (Abidjan = 5/mois	} 25/mois
- hors traite (8 mois)				
- total année	96/an	216/an	(Kotobi = 720/an (Abidjan = 60/an	300/an
2) Nombre moyen de voyageurs par voyage AR	16	16	16	16
3) Tarif moyen perçu par voyageur	700 F	300 F	(Kotobi : 50 F (Abidjan : 600 F	200 F
4) Bagages	(2×2×96)×100 F = 38.400 F	(2×2×216)×100 F = 86.400 F	(1) 84.000 F	(1×2×300)×100 = 60.000 F
5) Recet. brutes d'exploit. (1×2×3)+4	1.113.600 F	1.123.200 F	1.236.000 F	1.020.000 F
B. Charges d'exploitation				
1) Amortis. du matériel (achat-revente (10% PA) / 3	(880.000 - 88.000) / 3 = 264.000 F	--/-- = 264.000 F	--/-- = 264.000 F	--/-- = 264.000 F
2) Carburant				
- kilométrage moyen annuel	96×(214×2) = 41.088 km	216×(87×2) = 37.584 km	(720×(11×2) = 15.840) (60×(193×2) = 23.160) 39.000 km	300×(38×2) = 22.800 km
- consommation moyenne annuelle	10 l×410,88 = 4110 l	10 l×375,84 = 3760 l	10 l×390 = 3900 l	10 l×228 = 2280 l
- coût	40 f×4110 = 164.400 F	38 f×3760 = 142.880 F	40 f×3900 = 156.000 F	38 f×2280 = 86.640 F
3) Huile (15% du carburant)	24.660	21.430	23.400	13.000
4) Répar.(65% du carburant)	106.860	92.870	101.400	56.300
5) Pneus (35% du carburant)	57.540	50.000	54.600	30.310
6) Assurance	(T. Risq. 8 pers.) 180.000	(T. Risq. 8 pers.) 180.000	(T. Risq. 8 pers.) 180.000	(T. Risq. 8 pers.) 180.000
7) Taxes diverses				
- patente	36.000	36.000	36.000	36.000
- vignette	10.000	10.000	10.000	10.000
- divers (cot.synd. P.V. taxe départ)	19.600	31.600	88.000	40.000
8) Salaire chauffeur				
- salaire (sal. + indemn. journalière)	127.200	151.200	180.000	168.000
- charges s/ salaire (22%)	23.760	23.760	23.760	23.760
9) Total charges d'exploit.	1.014.020 F	1.003.740 F	1.117.160 F	908.010 F
C. Solde net d'exploitation	avec chauffeur 99.580 F sans chauffeur 250.540 F	avec chauffeur 119.460 F sans chauffeur 294.420 F	avec chauffeur 118.840 F sans chauffeur 322.600 F	avec chauffeur 111.990 F sans chauffeur 303.750 F

(1) Kotobi = (1×2×300) 100 F = 60.000 F
Abidjan = (2×2×60) 100 F = 24.000 F } 84.000 F

COMPTES D'EXPLOITATION DE TAXIS DE BROUSSE - TYPE " 403 - 404 FAMILIALE" - PEUGEOT (8 PLACES)

Tableau AC 37

Eléments du compte d'exploitation \ Véhicules	Véhicule n° 5	Véhicule n° 6	Véhicule n° 7	Véhicule n° 8
	Ligne desservie : Abengourou - Niable Distance : 31 km	Ligne desservie : Aboisso - Bianouan Distance : 85 km	Ligne desservie : Bongouanou - N'Batto Distance : 31 km	Ligne desservie : Agboville - N'Douci Distance : 112 km
A. Chiffre d'affaires annuel				
1) Nbre de voyages AR/an				
- traite (4 mois)	} 45/mois	} 15/mois	} 40/mois	} 18/mois
- hors traite (8 mois)	550/an	180/an	480/an	210/an
- total année				
2) Nombre moyen de voyageurs par voyage AR	16	16	16	18
3) Tarif moyen perçu par voyageur	110 F	325 F	130 F	300 F
4) Bagages	(2×550)×100 = 110.000 F	(2×2×180)×100 = 72.000 F	(2×480)×100 = 96.000 F	2(2×210)×100 = 84.000 F
5) Recet. brutes d'exploit. (1×2×3)+4	1.078.000 F	1.008.000 F	1.094.400 F	1.218.000 F
B. Charges d'exploitation				
1) Amortis. du matériel (achat-revente (10% PA) / 3	880.000 - 88.000 / 3 = 264.000 F	--/-- = 264.000 F	--/-- = 264.000 F	--/-- = 264.000 F
2) Carburant				
- kilométrage moyen annuel	550×(31×2) = 34.100 km	180×(85×2) = 30.600 km	480×(31×2)=29.760 km	210×(112×2) = 47.040 km
- consommation moyenne annuelle	101×341 = 3410 l	101×306,00 = 3060 l	101×297,60=2976 l	101×470,40 = 4704 l
- coût	40 F×3410 = 136.400 F	38 F×3060 = 116.280 F	40 F×2976 = 119.040 F	38 F×4704 = 178.750 F
3) Huile (15% du carburant)	20.460 F	17.440 F	17.860 F	26.810 F
4) Répar.(65% du carburant)	88.660 F	75.580 F	77.370 F	116.180 F
5) Pneus (35% du carburant)	47.740 F	40.700 F	41.660 F	62.560 F
6) Assurance	(T. Risq. 8 pers.) 180.000 F	(T. Risq. 8 pers.) 180.000 F	(T. Risq. 8 pers.) 180.000 F	(T. Risq. 8 pers.) 180.000 F
7) Taxes diverses				
- patente	36.000 F	36.000 F	36.000 F	36.000 F
- vignette	10.000 F	10.000 F	10.000 F	10.000 F
- divers (cot. synd. P.V. taxe départ)	15.000 F	25.000 F	49.000 F	40.000 F
8) Salaire chauffeur				
- salaire (sal.+indemn. journalière)	180.000 F	144.000 F	180.000 F	150.000 F
- charges s/salaire (22%)	23.760 F	23.760 F	23.760 F	23.760 F
9) Total charges d'exploit.	1.002.020 F	932.760 F	998.690 F	1.088.060 F
C. Solde net d'exploitation	avec chauffeur 75.980 F sans chauffeur 279.740 F	avec chauffeur 75.240 F sans chauffeur 243.000 F	avec chauffeur 95.710 F sans chauffeur 299.470 F	avec chauffeur 129.940 F sans chauffeur 303.700 F

COMPTES D'EXPLOITATION DE TAXIS DE BROUSSE - TYPE " 403 - 404 FAMILIALE" - PEUGEOT (8 PLACES)

Tableau AC 38

Eléments du compte d'exploitation \ Véhicules	Véhicule n° 9	Véhicule n° 10	Véhicule n° 11	Véhicule n° 12
	Ligne desservie : Abengourou - Bianouan Distance : 97 km	Ligne desservie : Anyama - Abidjan Distance : 22 km	Ligne desservie : Agnibilekrou - Tanda Distance : 83 km	Ligne desservie : Tanda - Nassian Distance : 135 km
A. Chiffre d'affaires annuel				
1) Nbre de voyages AR/an				
- traite (4 mois)	} 16/mois	} 65/mois	} 20/mois	} 15/mois
- hors traite (8 mois)	190/an	780/an	240/an	180/an
- total année				
2) Nombre moyen de voyageurs par voyage AR	16	16	16	16
3) Tarif moyen perçu par voyageur	350 F	75 F	275 F	400 F
4) Bagages	2×(2×190)×100 = 76.000 F	(2×780)×100 = 156.000 F	2(2×240)×100 = 96.000 F	2(2×180)×100 = 72.000 F
5) Recet. brutes d'exploit. (1×2×3)+4	1.140.000 F	1.092.000 F	1.152.000 F	1.224.000 F
B. Charges d'exploitation				
1) Amortis. du matériel (achat-revente (10% PA) / 3	880.000 - 88.000 / 3 = 264.000 F	--/-- = 264.000 F	--/-- = 264.000 F	--/-- = 264.000 F
2) Carburant				
- kilométrage moyen annuel	190×(97×2) = 36.860 km	780×(22×2) = 34.320 km	240×(83×2) = 39.840 km	180×(135×2) = 48.600 km
- consommation moyenne annuelle	101×368,6 = 3686 l	101×343,2 = 3430 l	101×398,40 = 3980 l	101×486 = 4860 l
- coût	39 F×3686 = 143.750 F	37 F×3430 = 126.910 F	40 F×3980 = 159.200 F	40 F×4860 = 194.400 F
3) Huile (15% du carburant)	21.560 F	19.000 F	23.880 F	29.150 F
4) Répar.(65% du carburant)	93.440 F	82.500 F	103.480 F	126.350 F
5) Pneus (35% du carburant)	50.310 F	44.410 F	55.720 F	68.030 F
6) Assurance	(T. Risq. 8 pers.) 180.000 F	(T. Risq. 8 pers.) 180.000 F	(T. Risq. 8 pers.) 180.000 F	(T. Risq. 8 pers.) 180.000 F
7) Taxes diverses				
- patente	36.000 F	36.000 F	36.000 F	36.000 F
- vignette	10.000 F	10.000 F	10.000 F	10.000 F
- divers (cotisat. synd. P.V. taxe départ)	35.000 F	45.000 F	30.000 F	20.000 F
8) Salaire chauffeur				
- salaire (sal.+indemnité journalière)	146.000 F	180.000 F	157.000 F	145.000 F
- charges s/salaire (22%)	23.760 F	23.760 F	23.760 F	23.760 F
9) Total charges d'exploit.	1.003.820 F	1.011.580 F	1.043.040 F	1.096.690 F
C. Solde net d'exploitation	avec chauffeur 136.180 F sans chauffeur 305.940 F	avec chauffeur 80.420 F sans chauffeur 284.180 F	avec chauffeur 108.960 F sans chauffeur 289.720 F	avec chauffeur 127.310 F sans chauffeur 296.070 F

COMPTES D'EXPLOITATION DE TAXIS DE BROUSSE-TYPE "1000 kg RENAULT" (14 places)

Tableau AC 39

Véhicules / Eléments du Compte d'exploitation	Véhicule n° 1 Ligne desservie : Bondoukou Tanda distance : 57 km	Véhicule n° 2 Ligne desservie : Daoukro Bouake distance : 170 km	Véhicule n° 3 Ligne desservie : Agnibilekrou-Nangbodongbo distance : 130 km	Véhicule n° 4 Ligne desservie : Aboisso Frambo distance : 75 km
A-Chiffre d'affaires annuel				
1) Nbre de voyages AR/ an				
-traite (4 mois)	13/ mois	10/ mois	15/ mois	20/ mois
-hors traite (8mois)	13/ mois	6/ mois	5/ mois	10/ mois
-total année	= 155/ an	86/ an	100/ an	160/ an
2) Nombre moyen de voyageurs par voyage AR	25	22	23	22
3) Tarif moyen perçu par voyageur	300 F	700 F	500 F	350 F
4) Bagages	(4×2×155) 100 F = 124.000 F	(4×2×86) 100 F = 68.800 F	(4×2×100) 100 = 80.000 F	(4×2×160) 100 = 128.000 F
5) Recet. brutes d'exploit. (1×2×3) + 4	1.286.500 F	1.393.200 F	1.230.000 F	1.360.000 F
B-Charges d'exploitation				
1) Amortis. du matériel (Achat-revente (10% PA) / 4	850.000 - 85.000 / 4 = 191.250 F	--/-- 191.250 F	--/-- 191.250 F	--/-- 191.250 F
2) Carburant				
-kilométrage moyen annuel	155×(57×2) = 17.700 km	86×(170×2) = 29.240 km	100×(130×2) = 26.000 km	160×(75×2) = 24.000 km
-consommation moyenne annuelle	19 l × 177 = 3400 l	19 l × 292,40 = 5555 l	19 l × 260 = 4900 l	19 l × 240 = 4560 l
-coût	41 f × 3400 = 140.000 F	42 f × 5555 = 227.755 F	41 f × 4900 = 200.900 F	40 f × 4560 = 182.400 F
3) Huile (15% du carburant)	21.000 F	34.163 F	30.135 F	27.360 F
4) Répar. : (65% du carburant)	91.000 F	148.040 F	130.580 F	118.560 F
5) Pneus (35% du carburant)	49.000 F	79.712 F	70.315 F	63.840 F
6) Assurance	(T.Ris. 15 pers.) 230.000 F	(T.Ris. 15 pers.) 230.000 F	(Tiers : 15 pers.) 112.000 F	(T.Ris. 15 pers.) 230.000 F
7) Taxes diverses				
-patente	45.000 F	45.000 F	45.000 F	45.000 F
-vignette	15.000 F	15.000 F	15.000 F	15.000 F
-Cot. Synd. PV divers (taxe départ)	25.500 F	18.600 F	20.000 F	26.000 F
8) Salaires chauffeur				
-salaire (sal. + indemn. journalière)	211.000 F	197.200 F	200.000 F	212.000 F
-charges s/ salaires (22%)	39.600 F	39.600 F	39.600 F	39.600 F
9) Total charges d'exploit.	1.058.350 F	1.226.320 F	1.055.780 F	1.151.010 F
C-Solde net d'exploitation	avec chauffeur 228.150 F sans chauffeur 478.750 F	avec chauffeur 166.880 F sans chauffeur 403.680 F	avec chauffeur 174.220 F sans chauffeur 413.820 F	avec chauffeur 208.990 F sans chauffeur 460.590 F

COMPTES D'EXPLOITATION DE TAXIS DE BROUSSE - TYPE 1000 kg RENAULT (14 places)

Tableau AC 40

Véhicules / Eléments du compte d'exploitation	Véhicule n° 5 Ligne desservie : Agboville-Akoupe distance : 69 km	Véhicule n° 6 Ligne desservie : Abengourou Bouake distance : 314 km	Véhicule n° 7 Ligne desservie : Agboville N'Douci distance : 112 km	Véhicule n° 8 Ligne desservie : Adzope-Bieby distance : 44 km
A-Chiffre d'affaires annuel				
1) Nbre de voyages AR/ an				
-traite (4 mois)	20/ mois	8/ mois	25/ mois	30/ mois
-hors traite (8 mois)	10/ mois	4/ mois	12/ mois	10/ mois
-Total année	= 160/ an	64/ an	196/ an	200/ an
2) Nombre moyen de voyageurs par voyage AR	25	24	28	24
3) Tarif moyen perçu par voyageur	275 F	1.000 F	250 F	200 F
4) Bagages	(4×2×160) 100 F = 128.000 F	(4×2×64) 100 F = 51.200 F	(4×2×196) 100 F = 156.800 F	(4×2×200) 100 F = 160.000 F
5) Recet. brutes d'exploi t. (1×2×3) + 4	1.228.000 F	1.587.200 F	1.528. 800 F	1.120.000 F
B-Charges d'exploitation				
1) Amortis. du matériel (Achat-revente (10% PA) / 4	850.000 - 85.000 / 4 = 191.250 F	--/-- = 191.250 F	--/-- 191.250 F	--/-- 191.250 F
2) Carburant				
-kilométrage moyen annuel	160×(69×2) = 22.080 km	64×(314×2) = 40.192 km	196×(112×2) = 43.900 km	200×(44×2) = 17.600 km
-consommation moyenne annuelle	19 l × 221 = 4199 l	19 l × 402 = 7640 l	19 l × 439 = 8340 l	19 l × 176 = 3345 l
-coût	38 F × 4199 = 159.560 F	41 F × 7640 = 313.240 F	38 F × 8340 = 316.920 F	39 F × 3345 = 130.455 F
3) Huile (15% du carburant)	23.935 F	46.985 F	47.540 F	19.570 F
4) Répar. (65% du carburant)	103.715 F	203.605 F	205.995 F	84.795 F
5) Pneus (35% du carburant)	55.850 F	109.630 F	110.920 F	45.660 F
6) Assurance	(T.Ris. 15 pers) 230.000 F	(T.Ris. 15 pers) 230.000 F	(T.Ris. 15 pers) 230.000 F	(T.Ris. 15 pers) 230.000 F
7) Taxes diverses				
-patente	45.000 F	45.000 F	45.000 F	45.000 F
-Vignette	15.000 F	15.000 F	15.000 F	15.000 F
-col. synd. PV divers (taxe départ)	25.000 F	25.000 F	23.000 F	25.000 F
8) Salaires chauffeur				
-salaires (sal. + indemn.) journalière)	212.000 F	192.800 F	216.000 F	220.000 F
-charges s/ salaire (22%)	39.600 F	39.600 F	39.600 F	39.600 F
9) Total charges d'exploit.	1.100.910 F	1.412.110 F	1.441.225 F	1.046.330 F
C-Solde net d'exploitation	avec chauffeur 127.090 F sans chauffeur 378.690 F	avec chauffeur 175.090 F sans chauffeur 407.490 F	avec chauffeur 87.575 F sans chauffeur 343.175 F	avec chauffeur 73.670 F sans chauffeur 333.270 F

Achevé d'exécuter
sur les presses de
l'imprimerie R. ROYER
47, rue des Archives, Paris 3

Janvier 1967