

« Stratégie des acteurs, dynamiques urbaines et structuration des territoires »

SOUS-PROJET : AFRIQUE DE L'OUEST

Plan du rapport

Chapitre I. DYNAMIQUES URBAINES, PRODUCTIVITE ET REVENUS

- II.1.1. Infrastructures, productivité et dynamiques urbaines en Côte d'Ivoire (Issa SANOGO)
- II.1.2. Effets d'agglomération et localisation des activités industrielles : éléments d'analyse dans le cas du Mali (Issa SACKO)
- II.1.3. L'insertion des petits producteurs urbains dans l'économie locale en Côte d'Ivoire : entre extraversion et autonomisation urbaines (Naïma PAGES)
- II.1.4. Dynamiques de pauvreté et structuration spatiale en Côte d'Ivoire (Siaka KONE).

Chapitre II. LA CENTRALITE, RESEAUX URBAINS ET PLACES DE MARCHÉ

- II.2.1. Le réseau urbain au Mali (Guy POURCET)
- II.2.2. Le système des places de marché à Bamako (Anna TRAORE, Moussa DOUMBO)
- II.2.3. Le système des places de marché dans le Wasulu (Lansina SIDIBE)
- II.2.4. Echanges transfrontaliers Mali-Côte d'Ivoire, intégration des marchés et réseaux urbains (Dabié NASSA)

Chapitre III. GESTION DES SERVICES URBAINS ET GOUVERNANCE LOCALE

- II.3.1. La gestion des déchets ménagers (Nora BENRABIA)
- II.3.2 La gestion des déchets ménagers à Bamako (Anna TRAORE)
- II.3.3. Décentralisation et fiscalisation à Bamako (Yacouba KONATE)

Chapitre I

DYNAMIQUES URBAINES, PRODUCTIVITE ET REVENUS.

La première partie rassemble quatre contributions. Celles-ci s'intéressent aux effets d'agglomération et notamment d'urbanisation, dans le cas des unités productives localisées dans les villes de Côte d'Ivoire et du Mali et dans le cas des ménages en Côte d'Ivoire.

- La première contribution porte sur les relations entre « infrastructures, productivité et dynamiques urbaines en Côte d'Ivoire » (Issa SANOGO). Elle cherche à déterminer comment et dans quelle mesure l'organisation des espaces urbains est influencée par les projets d'infrastructures et d'industrialisation. Ces projets ont-ils favorisé l'intégration des villes secondaires dans l'économie ivoirienne, polarisée autour d'Abidjan et sa périphérie (90% de la valeur ajoutée et 80% des emplois industriels) ? Comment sont mobilisés les externalités d'agglomération et les effets de proximité dans le contexte actuel de décentralisation des décisions publiques ? Deux sources de données ont été utilisées pour l'analyse des disparités urbaines et régionales. Les données de production du secteur formel sont issues de la Banque de Données Financières (BDF) de l'Institut National de Statistique (INS) et portent sur la période 1980-1996. Les données d'infrastructures ont été reconstituées grâce à la Banque de données urbaines et régionales du BNETD (BDUR), puis complétées à l'aide des cartes routières, des cartes sanitaires et des cartes de l'éducation de l'INS.

L'étude a pour objectif d'analyser l'impact de l'organisation économique (structures productives, infrastructures), de la dynamique démographique (population, urbanisation) sur l'organisation des espaces urbains et inter-urbains.

Pour ce faire, elle donne un aperçu de la localisation spatiale des activités économiques et des infrastructures. L'analyse descriptive des disparités régionales de production a été réalisée à l'aide de calculs de coefficients de localisation et de spécialisation. En considérant que les infrastructures constituent une source majeure d'économies d'agglomération, une analyse en composantes principales de la dotation spatiale en infrastructures, comparée à la localisation des activités économiques est également menée. Cette partie vise à identifier les spécificités des systèmes productifs locaux et à établir une description des disparités inter-urbaines en termes de structures productives et de dotations en infrastructures.

Sur la base de l'examen statistique descriptif des spécificités régionales la seconde partie du chapitre procède à l'analyse de la dynamique urbaine à la lumière d'une estimation économétrique de fonction de productivité sur des données de panel. Cette démarche suppose que toute configuration spatiale d'activités économiques peut être interprétée comme le résultat d'un processus dynamique mettant en jeu des forces d'agglomération et des forces de dispersion. Elle met un accent particulier sur les effets bénéfiques (ou pervers) de ces deux forces opposées comme facteur

essentiel du développement urbain/régional, de par leur contribution à la formation d'économies externes (ou effets externes) de production et de demande.

Il ressort de l'analyse descriptive des disparités spatiales régionales que les efforts d'investissements en infrastructures ont été faits en fonction de la concentration spatiale des activités économiques en Côte d'Ivoire. Les résultats de l'analyse économétrique indiquent une influence significative des économies d'urbanisation, notamment les infrastructures, mais d'ampleur variée selon les secteurs d'activités. En particulier, la productivité des activités primaires et tertiaires est très sensible à l'insuffisance des infrastructures routières. La dynamique des villes de l'hinterland, à forte concentration de ce type d'activités, est par conséquent liée à l'accès aux marchés à travers une amélioration de la dotation en infrastructures routières. Les économies de localisation jouent quant à elles, en faveur des gains de productivité industrielle. Ainsi, les mesures favorables à la création de pôle d'activités de petites et moyennes tailles, en interaction autour des produits ayant le plus d'avantage comparatif, dans les petites ou moyennes villes notamment du Nord, contribueraient à l'émergence d'une dynamique urbaine endogène.

- La deuxième contribution porte sur les « effets d'agglomération et la localisation des activités industrielles : éléments d'analyse dans le cas du Mali » (Issa SACKO). Elle pose une question similaire à celle posée par la première contribution, dans le cas des industries maliennes. Celles-ci étant inégalement réparties sur le territoire malien, l'objectif de l'étude est d'appréhender cette localisation en tenant compte des effets d'agglomération et d'urbanisation. L'étude se pose les questions suivantes : quelle est la localisation des industries au Mali et à quelle logique obéit-elle ? Dans quelle mesure l'état des infrastructures économiques et sociales influence-t-il la dimension des agglomérations ? Dans quelle mesure la dimension des agglomérations influence-t-elle la productivité globale des facteurs ? A terme, croissance économique et urbanisation s'influencent mutuellement, dans un processus dynamique de localisation et de relocalisation spatiale des ressources. Ainsi au Mali, l'urbanisation et la croissance des activités productives sont liées. Néanmoins, en l'absence de politique d'urbanisation et de développement régional comme ce fut le cas en Côte d'Ivoire dès les premières années des indépendances, la ville ne suffit pas à provoquer un essor des activités industrielles. Ce développement ne repose pas seulement sur le regroupement spatial des facteurs de production, mais sur des politiques industrielles et de dotations en infrastructures. L'étude montre aussi une configuration centre-périphérie semblable à la Côte d'Ivoire et qui se caractérise par une forte disparité entre le district de Bamako et les autres régions du Mali.
- La troisième contribution porte sur « l'insertion des petits producteurs urbains dans l'économie locale en Côte d'Ivoire : entre extraversion et autonomisation urbaines » (Naïma PAGES). L'étude complète les deux précédentes contributions par la prise en compte des petites activités productives urbaines, très imparfaitement identifiées dans les bases de données mobilisées précédemment. Elle analyse comment sont mobilisés les externalités d'agglomération et les effets de proximité par les petites unités productives urbaines et les micro-entreprises (dont les modes de production sont spécifiés), dans un contexte de décentralisation et d'extraversion des villes secondaires étudiées - San Pedro, Daloa, Bondoukou, Odienné et Korhogo-, mais aussi d'instabilité de l'environnement économique et institutionnel. Il s'agit d'étudier les formes d'interactions productives intra et inter sectorielles urbaines, les facteurs de densification et de diversification du tissu productif local.

L'objectif est d'appréhender les modes d'insertion des micro-entrepreneurs et des travailleurs indépendants dans l'économie locale, à partir de résultats d'enquêtes menées dans cinq capitales régionales de Côte d'Ivoire. Dans le cadre d'une intervention minimale de l'Etat, d'une décentralisation accrue des administrations publiques, d'une privatisation des services urbains, les modes de coordination entre acteurs (publics-privés, formels-informels) sont questionnés. Et ce, afin d'analyser les facteurs de blocage de l'émergence d'un processus d'accumulation auto-entretenu et endogénéisé au sein des petites unités productives, dont la vulnérabilité face aux instabilités de l'environnement économique et institutionnel est forte.

Il apparaît que la faiblesse du processus de décentralisation et l'extraversion de l'économie locale qui caractérisent les villes moyennes même les plus dynamiques, freinent les capacités des micro-entreprises et des travailleurs indépendants à mobiliser les effets externes, et ce, de façon différenciée selon les segments d'unités productives (segments établis à l'aide d'une classification ex-post des unités enquêtées).

Les données mobilisées sont les données d'enquêtes des études des économies locales des villes et des départements de Korhogo, de Daloa, d'Odienné et de Bondoukou, menées de 1997 à 2000, dans le cadre du programme ECOLOC "Relance des Economies Locales en Afrique de l'Ouest" (de la Commission Européenne et du Programme de Développement Municipal - Club du Sahel, OCDE), par la cellule de recherche IRD-ENSEA d'Abidjan, pour le Ministère de l'Intérieur et de la Décentralisation de Côte d'Ivoire. Plus particulièrement, sont mobilisés les données d'enquêtes auprès des chefs d'établissement des petites unités productives urbaines et les données générales des villes étudiées (produit local brut, population, etc.).

L'hétérogénéité des formes de développement des micro-entreprises et des petites unités marchandes au sein d'un même système productif local et entre les économies urbaines étudiées renvoie aux formes d'interdépendance de leurs activités avec le reste de l'économie urbaine (effets de substitution ou de complémentarité), à la taille des économies locales et des réseaux urbains, aux effets externes (de proximité, d'agglomération) et aux modes de gouvernance locale (autorités municipales et centrales). Elle s'insère dans une problématique centrée sur les interactions entre le local et le global, à travers des processus d'extraversion et d'autonomisation.

L'étude de cinq villes secondaires, permet de mener une analyse en statique comparative. Une première analyse descriptive est menée, afin d'identifier les spécificités des modes de production des unités populaires et d'établir une description des disparités inter-urbaines, en partant des caractéristiques de chacune des cinq villes étudiées : structure productive, des dotations en infrastructures, structure démographique et effets de la localisation géographique. Une typologie des unités productives est dressée pour chaque ville, à l'aide d'une classification en nuée dynamique. Elle fait ressortir des segments bien différenciés à l'échelle intra-urbaine (au sein de l'économie populaire urbaine) et inter-urbaine (le poids et les dynamiques des segments varient significativement selon les villes). Une analyse économétrique est menée dans un deuxième temps, afin d'étudier les déterminants de la productivité et de la croissance des unités productives, en évaluant l'impact des effets de la localisation urbaine d'une part par segment d'unités et d'autre part, pour l'ensemble des unités. La démarche suppose que la localisation urbaine des unités peut être influencée par la présence d'effets externes et questionne les capacités des unités à mobiliser ces effets.

Les activités de survie (contracyclicité) dominent dans toutes les villes, en raison des contraintes démographiques, de l'autonomisation économique des villes enclavées (peu insérée dans un réseau urbain et avec de faibles effets frontières) ou de l'extraversion des villes ouvertes. Le segment des micro-entrepreneurs (procyclicité) est plus présent dans les villes les plus grandes, insérées dans un réseau urbain (par l'effet portuaire, agro-exportateur ou frontalier), mais son essor est limité par l'extraversion de ces villes. L'extraversion urbaine est à la fois économique et décisionnelle, elle renvoie aux structures productives et au processus décentralisation et de gouvernance locale.

- Alors que les contributions précédentes s'intéressent au pôle production (création de richesses) de la dynamique urbaine, la quatrième contribution examine le pôle distribution de revenu, en questionnant le rapport entre les niveaux de pauvreté, la dynamique urbaine et la structuration inégale du territoire. Elle porte sur « Les dynamiques de la pauvreté et la structuration spatiale en Côte d'Ivoire » (Siaka KONE), à partir d'enquêtes ménages, en milieu rural et urbain. L'objet de l'étude est d'appréhender les dynamiques démographiques, d'emploi et de pauvreté monétaire des ménages, selon leur localisation spatiale. Elle interroge la structuration des espaces et des réseaux urbains en Côte d'Ivoire, à travers l'évolution de la pauvreté dans un contexte de crise et de désengagement de l'Etat. L'étude examine, en particulier, dans quelle mesure les caractéristiques des ménages, en termes d'emploi et de bien-être, interfèrent avec les caractéristiques régionales de migration intra-zones, d'urbanisation et de spécificités socio-économiques.

Les analyses s'appuient sur l'exploitation des données recueillies auprès des ménages ivoiriens en 1985 – EPAM 1985 – et en 1995 – ENVN 1995 – et couvrant l'étendue du territoire. Par ailleurs, l'étude est menée à travers les seize régions administratives en vigueur en Côte d'Ivoire depuis 1997.

Ce contexte est marqué par un accroissement des disparités infra et inter – régionales; les projets de développement initiés au lendemain de l'indépendance ont contribué à enrichir certains opérateurs privés et à affirmer sur toute l'étendue du territoire une classe moyenne densifiant les liens entre les villes et l'arrière-pays ivoirien, mais ont été insuffisants pour dynamiser le tissu économique local notamment dans les aires géographiques les moins bien dotées. Il y a effritement des tissus économiques locaux, exode rural, processus croissant d'urbanisation de la pauvreté et transfert de la pauvreté et des inégalités des centres ruraux, vers les villes ivoiriennes en Côte d'Ivoire.

La recherche s'appuie, sur le découpage administratif de la Côte d'Ivoire en 16 régions (plutôt que sur le découpage en cinq grandes régions traditionnellement mobilisé). En outre, elle opte pour une statique comparative des données d'enquête ménages, réalisées entre 1985 et 1995. Les caractéristiques régionales sont appréhendées à travers les fluctuations de population ventilées selon l'âge et le sexe, l'évolution des taux de participation au marché du travail et de chômage, le produit régional brut (valeurs ajoutées régionales par tête), les spécificités agricoles, industrielles ou tertiaires, etc. L'étude considère la pauvreté dans sa dimension monétaire - la pauvreté traduit l'insuffisance des moyens monétaires pour acheter les biens et services, permettant de se nourrir, se vêtir, se loger, s'éduquer ou se déplacer -. La quantification de la pauvreté est établie grâce aux calculs des indices de pauvreté de la classe FGT. Une estimation économétrique des déterminants de la pauvreté permet ensuite d'évaluer l'impact des caractéristiques des ménages et celles régionales sur le niveau de vie des ménages.

La crise économique que traverse la Côte d'Ivoire depuis la fin des années 1970 a fortement contracté la capacité d'investissement de l'Etat ivoirien, renforçant les disparités interrégionales. Dans ce contexte, le bien-être des populations paraît de plus en plus reposer sur la dynamique propre aux régions – en d'autres termes, sur un processus de croissance « endogène » organisant et exploitant les ressources et les savoir-faire propres au territoire qui les contrôle. La présente recherche vise à saisir l'impact de cette structuration spatiale sur le niveau de vie des ménages ; elle tente notamment de vérifier la thèse d'une urbanisation de la pauvreté en Côte d'Ivoire. A cet égard, analysant à la fois l'évolution de l'offre de travail, du niveau du chômage, de la part de l'autoconsommation alimentaire dans les dépenses des ménages, et les caractéristiques démo-économiques, elle tente de saisir, dans un premier temps, le lien entre les dynamiques socio-démographiques et la structuration du territoire ivoirien. Dans un second temps, s'appuyant sur une régression linéaire – MCO –, l'étude examine l'influence des spécificités régionales et celles des caractéristiques des ménages sur leur niveau de vie. Les analyses mettent en évidence la difficulté à définir une hiérarchie stricte entre les régions à partir d'un indicateur de bien-être : les interactions entre les facteurs démo-économiques, la structuration spatiale et le niveau de vie des ménages restent difficilement perceptibles et surtout classables à travers les régions. En outre, les spécificités régionales en termes d'infrastructures sociales et économiques ne semblent exercer qu'une modeste influence sur le niveau de vie des ménages, comparativement aux caractéristiques propres à ces derniers. Néanmoins, l'impact combiné des deux types d'effets est indéniable : le difficile accès des individus au marché du travail, la précarité accrue des emplois urbains, de même que l'affaiblissement progressif de la mobilisation du capital social font peser des risques d'indigence de plus en plus importants aux populations contraintes de migrer à la recherche d'un mieux-être.

En résumé, l'ensemble de ces contributions révèle l'impact des infrastructures (notamment routières), sur la productivité des activités économiques, par exemple en Côte d'Ivoire sur les activités primaires et tertiaires, ainsi que l'impact des économies de localisation et d'urbanisation sur les activités industrielles dans le cas de la Côte d'Ivoire et du Mali.. Il souligne par ailleurs, les blocages issus d'un processus d'autonomisation urbaine d'un côté et d'extraversion urbaine de l'autre, tant économique que décisionnelle, sur le mode de développement et de régulation des petites activités productives urbaines. Enfin, il révèle l'impact de la structuration spatiale sur le niveau de vie des ménages, dans un processus d'urbanisation de la pauvreté, notamment pour certaines catégories de ménages.

Ces résultats révèlent l'importance des politiques régionales d'industrialisation et de dotations en infrastructures, l'urgence de la mise en place de pôles de petites et moyennes activités, posent la question des structures productives, du processus de décentralisation et de gouvernance et des rapport local-global. Favoriser l'émergence d'une dynamique urbaine endogène et réduire les fortes disparités entre les capitales économiques et les villes secondaires, nécessitent *in fine*, à dépasser le mode de régulation rentière des économies étudiées et partant, de l'espace sous-régional.

Infrastructures, productivité et dynamique urbaine en Côte d'Ivoire ***Leçons pour une politique de décentralisation***

Issa SANOGO*

INTRODUCTION

Depuis la fin des années 1960, la politique d'aménagement du territoire adoptée par la Côte d'Ivoire a été guidée en partie par l'industrialisation des régions¹, considérée comme un outil de réduction des disparités régionales de revenu et de croissance. L'objectif visé par cette politique a consisté en la création de foyers d'activités économiques urbains autour de pôles de croissance et/ou de districts industriels².

Le pôle de croissance est caractérisé par deux composantes majeures : le pôle industriel, ensemble d'industries qui constituent les points privilégiés d'application des forces ou dynamiques de la croissance (Perroux, 1960). Dans le cas de la Côte d'Ivoire, le pôle industriel est fondé, au lendemain de son indépendance en 1960, sur la mise en place des complexes agro-industriels d'exportation (palmier à huile, hévéa, ananas, banane, etc.) au sud du pays et de substitution aux importations (programmes d'urgence basés sur la canne à sucre, le coton, l'élevage, etc.). La seconde composante représente l'agglomération urbaine, c'est-à-dire le pôle d'activités territorialement aggloméré et accompagné par des infrastructures économiques et sociales (exemple des projets intégrés ARSO, AVB, des routes, des écoles de cadres, etc.). Cette dernière composante a été considérée comme étant le moyen de créer des interactions productives à travers des relations (techniques ou de marché) amont et aval (Perrin, 1967, 1975).

La politique d'aménagement du territoire a été initiée à une période de croissance particulièrement forte du produit intérieur brut (PIB réel) de 7,5% en moyenne annuelle (1970-1980), basée sur les ressources des cultures de rente (café-cacao-bois, en l'occurrence). Elle a été financée essentiellement par l'intermédiaire de la Caisse de stabilisation des prix des produits agricoles³ et des concours extérieurs. Mais le modèle ivoirien de développement économique connaît par la suite des fortunes diverses caractérisées par une longue période de crise économique engendrant une baisse annuelle moyenne du PIB réel d'environ 1% sur quinze ans (1981-1993), suivie d'une reprise économique à durabilité incertaine depuis la dévaluation du franc CFA en 1994. Cette courte relance économique est du reste fortement perturbée par plus d'une décennie d'instabilité socio-politique (1991-2003).

Par ailleurs, ces quatre décennies sont émaillées de problèmes structurels tels que l'épuisement des fronts pionniers qui constituaient jadis le support de la politique des complexes agro-industriels, une vulnérabilité permanente de l'économie liée à une forte sensibilité aux chocs externes (conditions climatiques telles que la sécheresse de 1983-84, fluctuations des cours des matières premières, main d'œuvre étrangère, capitaux privés étrangers, ...), le poids de la dette extérieure contractée au cours

* BNETD-Abidjan et Banque Mondiale Guinée. Email : issasanogo@hotmail.com

¹ Vu sous cet angle, l'industrialisation des régions s'identifie à celle des principales villes qui sont généralement les capitales régionales et sont les mieux dotées en infrastructures. Là aussi sont localisées en majorité les unités industrielles. Ainsi, dans cette étude, la région sera assimilée à sa capitale, la périphérie étant considérée comme non représentative en termes de présence industrielle.

² Le district industriel correspond à une configuration d'entreprises de petite et moyenne tailles, regroupées dans un espace géographiquement délimité autour d'un ou plusieurs métiers industriels. Le district comprend également d'autres caractéristiques qui assurent sa compétitivité, notamment une flexibilité de la force de travail, des réseaux de production et dans les rapports sociaux, une capacité d'innover et de s'adapter rapidement aux changements dans les marchés, une organisation industrielle qui favorise les relations inter-firmes de conflit/coopération et enfin l'appartenance de tous les acteurs économiques à un même milieu socio-culturel, qui assure un certain degré de confiance, mais aussi de contrôle social.

³ Une large part des gains réalisés par la Caisse au cours des années 1970 et 1980 a été réinjectée dans le secteur agricole, soit indirectement par des actions de promotion agricole et agro-industrielle, soit indirectement par le financement d'infrastructures routières (Paulais, 1995).

des années 1970 pour financer la politique d'aménagement du territoire et les effets pervers de l'ajustement structurel et des mesures de libéralisation internes et externes des années 1980 et 90.

Or le développement d'un système productif local s'appuie sur des économies d'agglomération et de spécialisation, à travers des effets de proximité organisationnelle, institutionnelle et cognitive, le tout construit dans une dynamique stable et de long terme.

C'est pourquoi, l'évolution erratique persistante des performances économiques de la Côte d'Ivoire continue de questionner l'effectivité du développement des villes et de leur région respectives à travers la stratégie d'implantation des activités économiques et de dotation en infrastructures économiques et sociales, ainsi que les facteurs d'asymétrie territoriale et de discrimination spatiale.

L'objectif de cette étude est de chercher comment et dans quelle mesure l'organisation économique des espaces urbains est influencée par les projets d'infrastructures. Ces projets ont-ils favorisé l'intégration des villes secondaires dans l'économie ivoirienne, polarisée autour d'Abidjan et sa périphérie (90% de la valeur ajoutée et 80% des emplois industriels) ? Comment mobiliser les externalités d'agglomération et les effets de proximité dans le contexte actuel de décentralisation des décisions publiques ?

Le lien entre localisation des activités économiques et croissance urbaine procède d'une vision dynamique de la localisation, contrairement aux modèles pionniers de la théorie de la localisation (cf. encadré 1). La section 1 tentera d'établir une description des disparités inter-urbaines en termes de structures productives et de dotations en infrastructures. Sur la base de cet examen statistique des spécificités régionales de production fondé sur des calculs de coefficients de localisation et de spécialisation⁴, la section 2 procédera à l'analyse de la dynamique urbaine à la lumière d'une estimation économétrique de fonction de productivité. Cette démarche implique que toute configuration spatiale d'activités économiques peut être interprétée comme le résultat d'un processus dynamique mettant en jeu des forces d'agglomération et des forces de dispersion (Fujita et Thisse, 1997)⁵. La littérature récente a particulièrement mis l'accent sur les effets bénéfiques (ou pervers) de ces deux forces opposées comme facteur essentiel du développement urbain/régional, de par leur contribution à la formation d'économies externes (ou effets externes) de production (Bourgain et Pieretti, 1999) et de demande.

⁴ Cf. annexe 1.

⁵ Les forces d'agglomération sont les facteurs qui contribuent à la concentration des activités économiques dans une localisation donnée. Elles regroupent les économies de localisation et les économies d'urbanisation. Ces notions sont définies à la section 2 de ce document. Tout facteur agissant en sens inverse fait partie des forces de dispersion. Elles incluent entre autres, le coût élevé de la main d'œuvre qualifiée et rare, les coûts de location (immobilier et terre) élevés, les coûts de congestion (engorgement des villes par exemple).

Encadré 1 Revue des modèles pionniers de localisation des activités productives

La théorie de la localisation cherche à expliquer et à prédire la structure spatiale de la localisation des agents économiques. La plus grande partie de cette théorie s'intéresse aux décisions de localisation des producteurs, mais la structure spatiale de l'agriculture, la distribution des villes et des cités et particulièrement en économie urbaine, la localisation des ménages, sont aussi étudiées.

En analysant la localisation optimale des producteurs agricoles autour de la ville marché, c'est à dire les points de l'espace auxquels la rente foncière atteint son maximum. H. Von Thünen souligne en 1826, pour la première fois, l'importance des coûts de transport dans la localisation.

Mais c'est Alfred Weber (1909) qui mène la première analyse importante de la théorie de la localisation optimale de l'industrie, en fonction des sources de matières premières et du marché. Dans la version simplifiée du modèle, la localisation de l'industrie s'effectue près de la source de matière première si la production du bien « perd du poids », c'est à dire si le bien est moins lourd ou moins périssable que la matière première ; en revanche elle s'effectue près du marché dans le cas inverse.

Elle ne se situe jamais entre les deux car une localisation intermédiaire entraîne des coûts supplémentaires de chargement et de déchargement, ce qui réduit les journées de travail et supprime les « avantages de long voyage » (« long-haul economies »). Ce terme se définit comme la tendance des coûts de transport à augmenter moins que proportionnellement à la distance parcourue. Le coût moyen par distance unitaire est une fonction décroissante de la distance car tout mode de transport implique certains coûts, fixes, indépendants de la distance du voyage : les coûts terminaux. Ainsi doubler la longueur du voyage ne double pas son coût total.

Dans les versions plus complexes du modèle, Weber introduit des marchés et des sources de matières premières multiples, des variations spatiales de coûts (notamment des coûts du travail), ainsi que des économies d'agglomération.

La principale critique de l'approche de Weber réside dans son hypothèse de concurrence pure et parfaite, et donc dans le fait de négliger l'influence possible de la localisation sur la demande qui s'adresse à la production d'une entreprise. En fait il est possible que la localisation puisse donner un certain pouvoir de monopole à une entreprise, si bien qu'une approche basée sur la théorie de la concurrence imparfaite semble plus appropriée.

Contrairement à Weber, W. Christaller (1933) développe une analyse des forces économiques déterminant la structure spatiale des villes, aboutissant à une théorie connue sous le nom de « théorie des lieux centraux ». Son analyse concerne surtout la fourniture de services et le schéma de localisation des villes-marchés plutôt que celle de l'industrie.

Au début des années quarante, A. Lösch procède à une combinaison de la théorie des lieux centraux avec la localisation industrielle. Son analyse porte en particulier sur l'influence de la demande sur la localisation industrielle. Il étend la théorie de Weber et développe une théorie assez élaborée des schémas de localisation de l'activité économique pris comme un processus de tâtonnements. Il souligne l'importance de l'influence des coûts de transferts et des économies d'échelle dans l'explication du schéma de localisation de chaque industrie, ce qui peut être considéré comme un développement de la théorie de E.H. Chamberlin sur la concurrence monopolistique. Il mène également une première tentative d'approche de la théorie de la localisation en équilibre général.

Alors que la plupart de ces modèles analysent des schémas de localisation « à l'équilibre » et sont basés sur les hypothèses économiques habituelles de maximisation du profit ou de l'utilité, des approches différentes existent aussi. Certaines montrent que les processus dynamiques de localisation tendent vers un déséquilibre puisqu'il y a une concentration de plus en plus forte à

certains endroits. Notre cadre théorique d'analyse s'inspire de ces dernières approches qui s'apparentent à la théorie de la nouvelle économie géographique.

I. APERÇU DES DISPARITES URBAINES/REGIONALES D'ACTIVITES ET D'INFRASTRUCTURES

Deux catégories de données ont été mobilisées pour l'analyse des disparités (ou caractéristiques) inter-régionales : les données de production et les données relatives aux infrastructures.

Les données de production (valeur ajoutée sectorielle) servant à l'analyse statistique descriptive et économétrique sont issues de la Banque de Données Financières (BDF) de l'Institut National de Statistique (INS) et portent sur la période 1980-1996. La régionalisation des données fondée sur la nomenclature en 33 branches ou secteurs d'activités du Système de Comptabilité National (SCN) a été possible grâce à l'adresse géographique du siège social des entreprises en suivant le découpage administratif, en vigueur depuis mai 1997, en 16 régions.

Cette méthode a été utilisée en l'absence de données primaires issues d'enquêtes régionales ou d'institutions statistiques régionales fonctionnelles. Cependant, elle peut être biaisée en raison de l'existence d'entreprises dont le siège social déclaré ne correspond pas toujours au lieu d'exercice de l'activité, soit pour des raisons de proximité avec les institutions publiques (administrations, ports, etc.) ou privées (banques, aéroports, etc.) ou des raisons organisationnelles telles l'existence d'établissements polyrégionaux. Dans ce cas, les adresses téléphoniques de l'annuaire de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI, 1996) ont permis de localiser de façon plus précise certaines activités. Néanmoins cet exercice de localisation n'est pas exhaustif du fait que toutes les entreprises ne sont pas répertoriées dans cet annuaire.

Le biais peut également résulter des asymétries d'information sur la localisation exacte des entreprises, en l'absence de structures de contrôle efficaces. La politique d'orientation géographique des investissements productifs par le biais des incitations fiscales peut induire ce type de comportement d'entreprises. Par exemple, les codes des investissements de 1984 et 1995 offrent des exonérations d'impôts discriminées suivant le site d'installation des entreprises.

Quand aux infrastructures, les données ont été reconstituées grâce à la Banque de données urbaines et régionales du BNETD (BDUR), puis complétées à l'aide des cartes routières, des cartes sanitaires et des cartes de l'éducation de l'INS. La disponibilité des stocks d'infrastructures physiques dans les régions de Côte d'Ivoire, pour la seule année 1995 limite les marges de manœuvre pour une analyse dynamique. En effet, la reconstitution de séries sur la base d'informations incomplètes pour les autres années accroît les risques de sur/sous-estimations. Ces limites suggèrent donc la plus grande précaution dans l'appréciation des résultats même si ceux-ci découlent d'outils méthodologiques relativement rigoureux.

1.1 Les spécificités régionales de production

Nonobstant les limites des sources de données, les informations disponibles permettent d'établir des indicateurs d'analyse des spécificités régionales. Deux catégories d'indicateurs servent à l'examen des spécificités régionales (cf. Jayet, 1993) :

- les coefficients de localisation des activités qui mesurent le rapport entre la valeur ajoutée moyenne pondérée des activités dans un noyau de régions et leurs correspondants au niveau national. Un coefficient faible indique une dispersion forte de l'activité et l'inverse implique une concentration de l'activité dans un nombre restreint de régions ;
- les coefficients de spécialisation régionale qui permettent d'identifier les spécificités régionales de production. La mesure du coefficient de spécialisation permet de constituer un noyau d'activités, c'est à dire un ensemble d'activités ayant les parts les plus élevées dans la valeur ajoutée régionale.

1.11 Degré de concentration des secteurs d'activités

Il ressort de l'examen des coefficients de localisation (cf. tableau 1) que les activités agro-industrielles sont les plus concentrées dans l'espace régional. Par ordre décroissant du degré de localisation, il s'agit de l'industrie textile (secteur 11) au centre et au nord, l'industrie du tabac (secteur 10) au centre, l'industrie du caoutchouc (secteur 16) au sud ouest et l'industrie du bois (secteur 13) à l'ouest et au sud ouest.

Ce résultat s'explique par la politique volontariste de développement territorialisé des activités agro-industrielles menée par le Gouvernement ivoirien au cours des années 1970. Elle a consisté à implanter les activités agro-industrielles à proximité des zones d'approvisionnement en matière première. Cette configuration a survécu aux modifications de conjonctures notamment la longue période de crise économique (1980-1993) et la courte période de croissance économique (1994-1996).

D'ailleurs, la tendance globale est au renforcement du degré de localisation des activités économiques à partir de 1994, en raison des effets de rattrapage favorisés par les gains de productivité issus de la restructuration et de la privatisation des entreprises sous tutelle étatique.

Tableau 1 : Coefficients de localisation des activités économiques (1980-1996)

Secteur k	1980-96	1994-96
	S _k	S _k
01	0,277	0,228
02	0,220	0,145
03	0,278	0,459
04	0,123	0,168
05	0,124	0,444
06	0,127	0,287
07	0,125	0,175
08	0,105	0,170
09	0,049	0,127
10	0,421	0,500
11	0,665	0,624

Secteur k	1980-96	1994-96
(suite)	S _k	S _k
12	0,123	0,167
13	0,160	0,187
14	0,123	0,169
15	0,110	0,153
16	0,360	0,446
17	0,107	0,139
18	0,123	-
19	0,100	0,133
20	0,121	0,161
21	0,121	0,163
22	0,138	0,202

Secteur k	1980-96	1994-96
(suite)	S _k	S _k
23	0,101	0,083
24	0,123	0,179
25	0,121	0,165
26	0,112	0,155
27	0,089	0,162
28	0,123	0,167
29	-	-
30	0,125	0,167
31	0,123	-
32	0,058	0,095
33	-	-

Source ; Sanogo (2001), Calculs de l'auteur.

Note : le coefficient de corrélation entre ces deux classifications est de 85%. Cf. la méthode de calcul à l'annexe 1.

En dépit de la précision qu'ils apportent en termes de localisation des activités productives du secteur moderne, les coefficients de localisation n'explicitent pas le degré de spécialisation des régions par rapport aux noyaux d'activités ayant servi à leur calcul.

L'examen des coefficients de spécialisation (cf. tableau 2) indique que les régions de l'Agnéby, de la Vallée du Bandama et du Denguélé (par ordre décroissant des coefficients de spécialisation) sont les plus spécialisées en terme d'activités économiques. Au contraire, les régions du Bas Sassandra, des Lagunes, du Haut Sassandra et des Lacs sont faiblement spécialisées. Ce résultat est corollaire à l'existence d'une diversité d'activités économiques dans ces régions.

Bien qu'en hausse par rapport à l'ensemble de la période d'analyse (1980-1996), les degrés de spécialisation indiquent une modification du classement des régions sur la sous-période 1994-1996. Elle se traduit par une relative diversification des activités dans les régions de l'Agnéby et de la Vallée du Bandama.

Tableau 2 : Coefficients de spécialisation des régions

Régions	Période 1980-96	Régions	Sous-période 1994-96
Agnéby	0,853	Worodougou	0,939

Vallée du Bandama	0,836
Denguélé	0,826
Worodougou	0,800
Montagnes	0,788
Savanes	0,762
Sud Bandama	0,759
N'Zi Comoé	0,755
Sud Comoé	0,713
Marahoué	0,7024
Moyen Comoé	0,7023
Zanzan	0,694
Bas Sassandra	0,664
Lagunes	0,651
Haut Sassandra	0,610
Lacs	0,516

Montagnes	0,938
N'Zi Comoé	0,928
Denguélé	0,883
Vallée du Bandama	0,866
Agnéby	0,826
Savanes	0,803
Bas Sassandra	0,780
Marahoué	0,7647
Zanzan	0,7646
Moyen Comoé	0,751
Sud Bandama	0,750
Sud Comoé	0,745
Lacs	0,683
Lagunes	0,682
Haut Sassandra	0,662

Source ; Sanogo (2001), Calculs de l'auteur.

Note: le coefficient de corrélation entre ces deux classifications est de 77%. Cf. la méthode de calcul à l'annexe 1.

En résumé, l'analyse des spécificités régionales de production met en évidence les degrés de localisation des activités et de spécialisation des régions en Côte d'Ivoire. Elle permet de montrer que les spécificités régionales n'ont pas changé de façon significative avec le changement de conjoncture économique.

Le maintien des spécificités régionales s'accompagne d'une tendance au renforcement de la localisation des activités économiques vers la fin de la période d'étude (1994-1996). Ce mouvement d'ensemble est corroboré par les coefficients de spécialisation des régions même s'ils indiquent un assouplissement relatif des spécialisations dans un nombre réduit de régions à savoir les régions de l'Agnéby et la Vallée du Bandama.

Dans la sous-section ci-après, les différences de performances des régions seront appréciées sur la base de la productivité des secteurs d'activité qui les caractérisent.

1.12 Disparités inter-régionales de productivité

L'analyse de la relation entre la croissance de la productivité et les avantages de localisation et de la concentration spatiale des activités est d'un intérêt majeur dans la compréhension des résultats de la politique d'aménagement du territoire en termes de structuration de l'espace régional. Une telle approche, appliquée depuis les années 1970 dans les pays industrialisés, pose cependant quelques problèmes pratiques dans les pays en développement et particulièrement en Côte d'Ivoire. Les problèmes tiennent aux incertitudes sur l'existence de gains de productivité dans les économies sous développées en raison d'une tradition d'accumulation extensive des facteurs utilisés dans les systèmes productifs locaux, de la durée de la récession économique (1980-1993) et des contraintes d'information statistique fiable liées à l'existence d'un important secteur informel.

Les différentiels régionaux de gains de productivité régionale peuvent néanmoins être décrits à partir de données nationales, qui ont permis de calculer les gains de productivité apparente du travail. Ces gains ou pertes sont mesurés par la différence entre le taux de croissance de la valeur ajoutée à prix constants, base 100 en 1985, et le taux de croissance des effectifs employés. Cette différence est ensuite pondérée par la variance totale des différences en vue de prendre en compte la variabilité de la productivité due à la fréquence des entrées et sorties des entreprises de la base de données, en fonction de la conjoncture économique.

Il apparaît que de 1980 à 1996, le secteur moderne ivoirien enregistre une faible croissance moyenne de la productivité apparente du travail de l'ordre de 0,5% l'an, avec un gain moyen annuel relativement élevé de 3,9% sur la courte période de reprise économique (1994-1996) consécutive à la

dévaluation du franc CFA en 1994⁶. Cependant, l'évolution de la productivité apparente du travail n'est pas homogène sur l'ensemble du territoire.

Tableau 3 : Evolution des gains ou pertes de productivité régionale

	Gain ou perte productivité (%)		Poids moyen de la région dans l'économie nationale 1980-1996 (%)	
	1980-1996	1994-1996	Valeur ajoutée	Emplois
Ensemble Côte d'Ivoire dont :	0,48	3,90	100	100
Lagunes (y compris Abidjan)	0,72	3,46	89,8	84,4
Ensemble autres régions	0,43	4,25	10,2	15,6

Source : Données BDF, Sanogo (2001), Calculs de l'auteur.

Les performances de la région des Lagunes (qui inclut Abidjan, la capitale économique) sont notables. La région représente à elle seule, près de 90% de la valeur ajoutée et plus de 80% de l'emploi total du secteur moderne en Côte d'Ivoire. Sur l'ensemble de la période (1980-1996), elle dispose d'un écart favorable de gains de productivité de l'ordre de 40% sur le reste du pays. La période de reprise économique (1994-1996) indique un début d'atténuation de cet avantage de productivité dans la mesure où l'écart de gains de productivité estimé à 18% devient favorable aux autres régions (cf. Tableau 3).

Sur les seize régions du pays, les régions du nord (Denguélé, Savanes, Worodougou, Zanzan) et la région des Lacs (Yamoussoukro la capitale administrative du pays) subissent une perte de productivité, dans le contexte de récession économique. Avec la courte période de reprise économique, ces régions atteignent une croissance positive bien que relativement faible, de la productivité apparente du travail, à l'exception des régions de l'extrême nord-ouest (Denguélé et Worodougou).

Dans la mesure où ces régions se caractérisent par une faible diversité d'activités économiques du secteur moderne (Sanogo, 2001), les faibles productivités observées ne reflètent sans doute pas entièrement les performances globales des régions parce qu'elles ne prennent pas en compte la prédominance des activités informelles. L'absence de données nationales et annuelles sur les activités informelles conduit à une sous-estimation (ou une sur-estimation) des gains ou pertes de productivité régionaux. L'analyse des disparités de productivité permet néanmoins de lever cette limite.

Les disparités de productivité régionale traduisent des différences de poids relatifs des secteurs d'activité modernes. La productivité apparente relative du travail, mesurée par le rapport entre les moyennes annuelles de la productivité apparente du travail du secteur d'activité et celle de la région, sert d'indicateur de comparaison (cf. tableau 4).

Tableau 4 : Contributions des principaux secteurs d'activité d'entreprise dans la productivité régionale

Régions	Poids relatifs des secteurs (productivité du secteur d'activité par rapport à la productivité régionale) 1980-1996		
	Primaire	Secondaire	Tertiaire
Agnéby	- exploit. forest. (1,46)	- textile (1,85) - bois (1,85)	- commerce (2,,52)
Basassandra		- grains (4,78) - bois (2,40)	- chimie (2,09) - commerce (4,39)
Denguélé		- grains (1,40)	
Hautassandra		- bois (1,22) - caoutchouc (2,11)	- transport (4,14) - commerce (2,34)
Lacs		- grains (2,36) - mécaniques (-1,60)	- commerce (-1,67)
Lagunes	- mines (8,19)	- pétrole (4,91) - mat. const. (1,85) - énergie	- commerce (2,03)

⁶ Sur la même période, la Direction de la Conjoncture et de la Prévision Economique (DCPE, 1998) estime les gains de productivité du travail à 5,5% l'an. Par ailleurs, Berthélémy et Söderling (1999) estiment les gains de productivité globale des facteurs à 4,8% en moyenne annuelle de 1994 à 1996. Ils analysent cette période comme une période de rattrapage de l'efficacité de l'économie qui repose sur une baisse du sous-emploi des facteurs travail et capital.

		(2,40)	
Marahoué		- grains (0,58)	- transport (1,42) - commerce (1,16)
Montagnes	- exploit. forest. (0,45)	- grains (0,41)	- commerce (1,02)
Moyen Comoé	- vivrier (0,92)	- conserves alim. (1,72)	- transport (1,70) - commerce (1,37)
N’Zi Comoé		- grains (0,52)	- commerce (1,40)
Savanes		- grains (1,33)	- transport (1,41) - commerce (1,54)
Sud Bandama		- grains (0,58)	- commerce (1,30)
Sud Comoé	- agri. d’export. (0,53)		- transport (2,58) - commerce (3,88)
Vallée Bandama		- corps gras (1,19) - tabac (3,22) - chimie (1,77)	- BTP (1,27) - transport (0,88)
Zanzan		- grains (0,58)	- transport (1,21) - commerce (1,39)
Worodougou			- BTP (1,20) - commerce (1,43)

Source : Données BDF, Sanogo (2001), Calculs de l’auteur.

Les activités primaires ayant une contribution relativement élevée, correspondent en particulier, à l’exploitation des matières premières destinées à l’exportation ou à l’industrie (bois, mines, cultures de rente). Les activités agricoles sont peu représentées dans le secteur moderne enregistré à la Centrale des Bilans.

Dans le secteur secondaire, l’agro-industrie est représentée dans la quasi-totalité des régions avec une plus forte fréquence de la transformation des grains. Les différences de productivité régionale de l’agro-industrie reflètent une différenciation issue du programme d’implantation des complexes agro-industriels qui a sous-tendu la politique de développement industriel régional adoptée par l’Etat au milieu des années 1970. Contrairement à cette structuration de l’espace dominée par les activités agro-industrielles, la région des Lagunes se singularise par l’importance des industries lourdes, en l’occurrence les activités liées au pétrole, aux matériaux de construction et à l’énergie électrique.

Dans le secteur tertiaire, le commerce et le transport constituent les activités aux productivités apparentes relatives les plus élevées pour l’ensemble des régions, tandis que le poids des activités du BTP, par ailleurs mal enregistré, s’observe uniquement dans la région de la Vallée du Bandama, sans doute du fait de la construction du marché de gros de Bouaké.

Une tendance à la baisse des productivités apparentes relatives des secteurs d’activité s’observe sur les années 1994-1996 et traduit une amorce de diversification de la contribution des activités à la productivité régionale, qui semble freinée par la suite, en raison de la période de crise que subit la Côte d’Ivoire depuis 1998.

Outre les structures productives, un autre aspect de la caractérisation des régions passe par la dotation en infrastructures.

1.2 Dotation en infrastructures et typologie des régions

Les infrastructures sont entendues au sens du *Rapport 1994 sur le développement dans le Monde de la Banque Mondiale*⁷. Elles ont un caractère productif parce qu’elles correspondent à la fois à des services et à l’ensemble des facteurs de production mis en œuvre pour le produire.

⁷ Les infrastructures sont le plus souvent définies comme les services de base en l’absence desquels les branches d’activités productives primaires, secondaires et tertiaires ne peuvent fonctionner (Hirschman, 1958). L’examen de leurs caractéristiques apparaît ainsi comme un complément indispensable à celui des activités productives.

Cette définition permet de distinguer deux catégories d'infrastructures : les infrastructures sociales, dont la fonction est d'entretenir et de développer le capital humain (comme l'éducation, les services sociaux et de santé) en vue d'accroître sa productivité ; les infrastructures économiques, dont la caractéristique est de participer au processus productif (comme les services publics composés de l'énergie, les télécommunications, l'eau, le gaz, l'assainissement, etc. et des travaux publics tels que la réalisation et l'entretien des routes, des barrages, les activités de transport, etc.).

L'approche suivie utilise des indicateurs désagrégés d'infrastructures, calculés sur la base des stocks d'infrastructures physiques disponibles dans les régions de Côte d'Ivoire en 1995 et reconstitués grâce à la Banque de données urbaines et régionales du BNETD (BDUR)⁸.

1.21 Disparités de localisation des infrastructures

Compte tenu de la nature des données disponibles, les infrastructures économiques régionales ont été estimées par la densité du réseau routier (RTE) définie par le nombre de Km de route au Km², le développement du réseau postal (POST) défini par le nombre d'habitants par boîte postale et l'accessibilité à l'eau potable (EAU) estimée par le nombre d'habitants par abonnement à la société des eaux (SODECI).

Les indicateurs d'infrastructures sociales sont approximées, en ce qui concerne l'éducation, par les taux de scolarisation primaire (ELE1) et secondaire (ELE2) ou par des indicateurs d'accessibilité mesurés par le nombre de classes au Km² (CLA1 et CLA2)⁹. Quant aux services de santé, les indicateurs retenus sont la charge démographique (CD) mesurée par le nombre d'habitants par centre de santé et le rayon d'action théorique (RAT) estimé par la distance (en Km) parcourue pour atteindre un centre de santé. Ce dernier indicateur n'est qu'une mesure théorique dont l'usage ne se justifie que du fait de son caractère synthétique et de la difficulté à mesurer les distances réelles.

Tableau 5 : Niveaux d'infrastructures économiques et sociales par région en 1995

	RTE	POST	EAU	CLA1	CLA2	ELE1	ELE2	CD	RAT
Agnéby (Agboville)	0,41	182	61	-	0,04	-	0,57	12 430	1,25
Bas-Sassandra (San Pedro)	0,15	246	167	0,07	0,01	0,69	0,46	21 058	1,39
Lacs (Yamoussoukro)	0,27	83	32	0,40	0,09	0,81	0,62	8 591	1,03
Lagunes (Abidjan)	0,30	55	20	1,09	0,32	0,72	0,51	24 859	0,43
Montagnes (Man)	0,20	153	146	0,13	0,02	0,94	0,49	10 960	0,90

En tant que biens collectifs ou biens publics, elles sont caractérisées par la non exclusion (il est difficile ou trop coûteux d'exclure un agent de la consommation) et la non rivalité (la consommation d'un agent ne réduit pas, en général, la consommation des autres) (Henner, 2000). Ces deux caractéristiques reposent sur l'indivisibilité d'usage qui implique que le coût marginal de production ou de satisfaction d'un agent supplémentaire est nul. Ainsi, les caractéristiques intrinsèques de ces biens, en entraînant une impossibilité de reposer sur les mécanismes de marché, justifient l'intervention de l'Etat dans leur production ou leur réglementation (Varoudakis et Véganzonès, 1998).

Il existe différents degrés dans le caractère collectif ou privé d'un bien, définis selon les critères de « rivalité » et « d'exclusion ». La non rivalité et la non exclusion s'appliquent à des biens publics purs alors qu'en réalité de tels biens sont l'exception. Il s'agit surtout de biens publics mixtes. Ces biens peuvent être partiellement rivaux du fait de l'existence d'effets de congestion des services publics au delà d'un certain seuil d'utilisation, et/ou excluables du fait des prélèvements possibles de droit d'utilisation.

Ainsi, le relâchement des hypothèses de non rivalité et de non exclusion donne aux infrastructures une acception plus large à l'image de la définition que l'on trouve dans le Rapport 1994 sur le développement dans le Monde de la Banque Mondiale.

⁸ Les indicateurs utilisés s'inspirent de l'étude de Mitra, Varoudakis et Véganzonès (1998), in *la Revue Economique*, vol. 49 n°3, mai pp. 845-855.

⁹ L'on aurait pu utiliser d'autres indicateurs tels que le nombre d'écoles primaires et secondaires au Km². Il convient de noter qu'en l'absence d'une relation linéaire et positive entre ces derniers indicateurs et ceux que nous utilisons, l'interprétation des résultats peut être différente et donc intéressante à mettre en évidence. En effet, il se peut qu'un nombre élevé d'écoles ne se traduise pas par un nombre proportionnellement élevé de classes d'une région à l'autre. Toutefois, afin de ne pas multiplier les variables, nous nous sommes limités à ces deux variables d'accessibilité.

Denguélé (Odienné)	0,15	93	73	0,07	0,01	0,57	0,34	5 540	2,29
Marahoué (Bouaflé)	0,17	202	140	-	0,02	-	0,46	14 348	1,20
Moyen-Comoé (Abengourou)	0,30	171	59	0,15	0,04	0,72	0,60	11 554	1,29
N'Zi-Comoé (Dimbokro)	0,26	83	47	-	0,02	-	0,53	5 962	1,08
Savanes (Korhogo)	0,21	162	75	0,05	0,01	0,63	0,45	7 661	0,92
Sud-Bandama (Divo)	0,18	223	180	-	0,02	-	0,56	14 225	1,12
Vallée du Bandama (Bouaké)	0,20	105	38	0,13	0,38	0,72	0,67	10 556	0,96
Worodougou (Séguéla)	0,17	206	128	-	0,00	-	0,38	7 183	1,57
Zanzan (Bondoukou)	0,21	237	111	0,04	0,01	0,53	0,31	6 768	1,22
Sud-Comoé (Aboisso)	0,28	168	35	-	0,02	-	0,56	7 488	1,11
Haut-Sassandra (Daloa)	0,24	200	127	0,26	0,05	0,78	0,66	14 379	0,77
Moyenne nationale	0,23	161	90	0,15	0,07	0,71	0,51	11 473	1,16
Ecart-type	0,07	58	51	0,27	0,11	0,11	0,10	5 257	0,39

Source : Banque de données urbaines (BDUR) du BNETD, Sanogo (2001), Calculs de l'auteur.

Note : les capitales régionales sont indiquées entre parenthèses.

Le tableau 5 récapitule l'ensemble des indicateurs par région. Pour comprendre les différences ou les similitudes entre les régions, les caractéristiques des indicateurs ont été appréhendées par une analyse en composantes principales (ACP). L'ACP est l'analyse de la manière dont les individus (les régions) caractérisés par un ensemble de variables (les indicateurs d'infrastructures) s'écartent de l'individu moyen représenté par les variables moyennes (Bry, 1993)¹⁰. Cette technique « fournit des bases objectives pour synthétiser un grand nombre de caractéristiques, et ceci d'autant plus que ces caractéristiques sont liées entre elles » (Isard, 1972, tome 2). Elle présente ainsi l'avantage de supprimer les redondances entre variables explicatives dans le cas d'un modèle économétrique. Si certaines régions possèdent le même facteur (c'est-à-dire un ensemble de variables) et de fortes corrélations entre leurs ensembles de caractéristiques, elles constituent une typologie de régions.

L'analyse des axes factoriels de l'ACP conduit aux résultats préliminaires récapitulés dans le tableau ci-dessous ; chaque facteur (F) indique les oppositions entre les régions caractérisées par les indicateurs d'infrastructures. Pour l'ensemble des indicateurs, les facteurs 1 à 5 contribuent cumulativement à 91% de la dispersion des variables. Les axes 1 et 2 représentent 62% de cette contribution¹¹. Afin d'alléger l'interprétation et faciliter la représentation des données dans le plan factoriel, l'on retient ces deux facteurs.

Tableau 6 : Analyse des principales différences des dotations régionales en infrastructures

Facteurs (F)	Contribution (%)	Coordonnées positives		Coordonnées négatives	
		Régions*	Indicateurs*	Régions*	Indicateurs*
F1	42,1	WOR, ZAN, DEN, MAR, SBA, BAS	RAT, POST, EAU	LAG, VAL, LAC	CLA1, CLA2, ELE2, RTE, CD, ELE1
F2	61,5	BAS, HSA, SBA, LAG, MON	CD, EAU, POST	NCO, SCO, DEN, AGN, LAC	RTE

¹⁰ Les fondements mathématiques de cette méthode d'analyse, dans lesquels nous n'entrons pas ici, sont développés dans Bry (1993) : *Méthodes euclidiennes pour l'analyse des données, Tome 1 : Les bases*, ENSEA, Abidjan.

¹¹ En vue de tester la différence d'interprétation qui pourrait exister entre les variables de nombre d'écoles primaires (ECO1) et secondaires (ECO2) au Km² et celles de nombre de classes primaires et secondaires au Km² que nous avons retenues, nous avons remplacé les secondes par les premières dans l'ACP. Les résultats indiquent que les 5 premiers facteurs contribuent encore à 85% de l'analyse alors que la représentativité cumulée des 2 premiers axes baisse légèrement à 62% sans toutefois varier selon que l'on utilise ECO1 et ECO2 ou CLA1 et CLA2. Le nuage de points montre d'ailleurs que ECO1 et CLA1, respectivement ECO2 et CLA2 ont les mêmes coordonnées sur le plan factoriel constitué par les axes 1 et 2. On en déduit donc que ces indicateurs expliquent invariablement l'accessibilité aux services d'éducation.

F3	76,3	AGN, SBA, SCO, HSA	RTE, ELE2, POST	DEN, LAG	ELE1, RAT
F4	84,6	LAG, AGN		VAL, HSA, MON	ELE1, ELE2
F5	91,0	VAL, SBA, MAR	CLA2	MCO, ZAN	ELE1

Source : Sanogo (2001), Calculs de l'auteur.

*Les régions et les variables sont listées par ordre décroissant des coordonnées en valeur absolue. Sont retenues les coordonnées sensiblement égales ou supérieures à 1 pour les régions et à 0,4 pour les variables (indicateurs d'infrastructures). Ces variables sont caractérisées par des coefficients de corrélation et des t de Student significatifs au seuil de 5% (Cf. les matrices de corrélation et des valeurs test en annexe).

Les coordonnées positives (RAT, POST, EAU) du facteur 1 correspondent à une faible disponibilité d'infrastructures économiques et sociales. En effet, une hausse de la distance théorique pour atteindre un centre de santé (RAT) ou du nombre d'habitants par boîte postale (POST) ou par abonnement à l'eau potable (EAU) est révélatrice du faible niveau de ce type d'infrastructures.

Les régions caractérisées par ces indicateurs sont : au nord de la Côte d'Ivoire, le Worodougou (WOR), le Zanzan (ZAN) et le Denguélé (DEN) et au sud, la Marahoué (MAR), le Sud Bandama (SBA) et le Bas Sassandra (BAS). Ces régions s'opposent aux régions des Lagunes (LAG), de la Vallée du Bandama (VAL) et des Lacs (LAC) qui sont les mieux dotées du pays selon le facteur 1. Cette meilleure dotation en infrastructures s'étend aux infrastructures d'éducation (CLA1, CLA2), au capital humain (ELE1, ELE2) et au réseau routier (RTE). Mais la charge démographique (CD) constitue un handicap pour la région des Lagunes.

Le facteur 2, oppose les régions subissant une forte pression démographique sur les infrastructures (CD, EAU, POST élevés) telles que le Bas Sassandra (BAS), le Haut Sassandra (HSA), le Sud Bandama (SBA), les régions des Lagunes (LAG) et des Montagnes (MON), aux régions à faible pression démographique (CD, EAU, POST faibles et RTE élevé) notamment le N'Zi Comoé (NCO), le Sud Comoé (SCO), le Denguélé (DEN), l'Agnéby (AGN) et la région des Lacs (LAC).

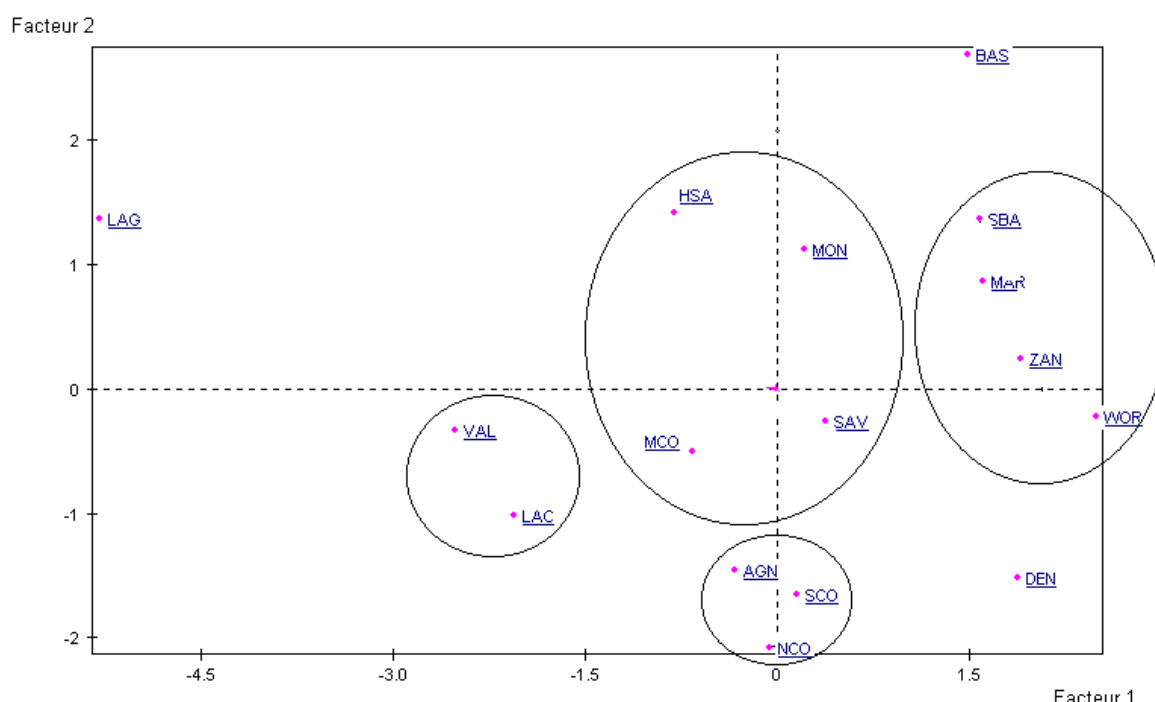
Cependant les caractéristiques régionales mises en évidence par le facteur 2 ne confortent pas celles établies à partir du facteur 1 et ne permettent pas par conséquent de tirer des conclusions évidentes. Pour ce faire, le plan factoriel composé des deux axes factoriels (F1 et F2) a été représenté afin de mieux apprécier les caractéristiques dominantes par région.

Le graphique ci-dessous met en évidence quelques « régions originales » à savoir les régions des Lagunes, du Bas Sassandra et du Denguélé. La région des Lagunes est la mieux dotée en infrastructures économiques et sociales. Mais, elle constitue avec le Bas Sassandra, les régions ayant une charge démographique particulièrement élevée par rapport à la moyenne nationale. Ce qui constitue un handicap en termes de saturation des services de santé. Ce résultat s'explique, entre autres raisons par le fait que ces deux régions sont les plus diversifiées en matière d'activités économiques, leur conférant ainsi une certaine attractivité de la population (phénomènes migratoires vers le sud du pays).

Dans le cas particulier du Bas Sassandra, la forte concentration de la population résulte initialement de la politique volontariste de l'Etat à travers l'exécution de ses projets d'Aménagement de la région du sud-ouest (ARSO) et de la Vallée du Bandama (AVB) au début des années 1970, qui sont à l'origine des déplacements de population du centre et du nord du pays vers cette région.

Contrairement à ces régions, le Denguélé fait partie des régions les moins bien dotées en infrastructures, notamment sociales. Ce constat pourrait s'expliquer par le fait que sa charge démographique est la plus faible du pays et inversement. Outre une faible densité du réseau routier, elle se singularise surtout par le rayon d'action théorique des services de santé le plus élevé, soit 2,29 Km à parcourir pour atteindre un centre de santé, contre 1,16 en moyenne nationale.

Graphique 1 : Représentation des typologies de région par la méthode ACP



Hormis les « régions originales », l'on identifie trois (3) grands groupes de régions sur le graphique. Un premier groupe composé des régions du Sud Bandama, de la Marahoué, du Zanzan et du Worodougou, représente les « régions les moins bien dotées » en infrastructures économiques : ce groupe qui peut être élargi à la région du Denguélé, se caractérise par une faible densité du réseau routier et une faible accessibilité des populations à l'eau potable et aux services de la Poste.

Un second ensemble de régions dont les indicateurs d'infrastructures sont proches de la moyenne nationale (centre de gravité du graphique) et qu'on peut regrouper sous l'appellation de « régions moyennement dotées ». Toutefois, chacune d'elle a une spécificité perceptible sur le graphique.

La région du Hautassandra dispose d'une bonne couverture régionale en infrastructures de santé mais avec une charge démographique élevée ; celle des Montagnes a un niveau élevé du taux de scolarisation primaire ; la région des Savanes bénéficie quant à elle, d'une couverture régionale acceptable des services de santé avec une faible charge démographique ; enfin, la région du Moyen Comoé est typiquement centrale avec des niveaux d'infrastructures globalement équivalents aux moyennes nationales.

Une troisième catégorie relativement hétérogène est constituée des régions des Lacs, de la Vallée du Bandama, de l'Agnéby, du Sud Comoé et du N'Zi Comoé : ces régions sont caractérisées par une forte densité du réseau routier, une accessibilité des populations à l'eau potable et aux services de la poste relativement élevée. Elles s'ajoutent à la région des Lagunes pour constituer le groupe des « régions les mieux dotées » en infrastructures économiques ; les régions de l'Agnéby, du Sud Comoé et du N'Zi Comoé se démarquent des autres par la plus forte densité du réseau routier.

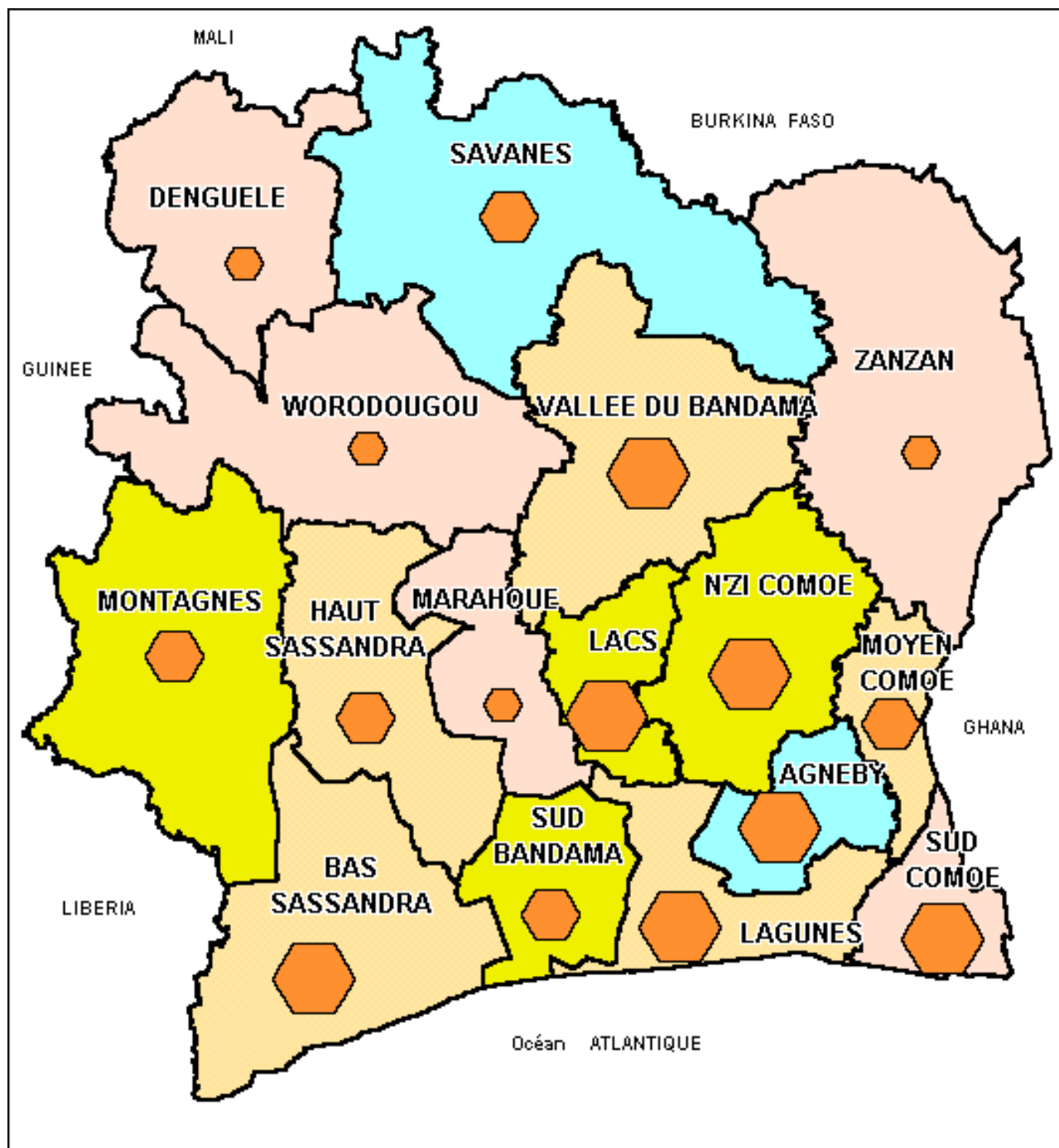
1.22 Biais de localisation des infrastructures par rapport aux activités ?

La carte ci-dessous met en évidence la combinaison de ces typologies avec les spécialisations régionales en activités économiques. Il en ressort que les régions industrielles (couleur beige) ou en cours de tertiarisation (couleur jaune) ont une dotation globale en infrastructures au moins identique à la moyenne nationale. Les régions à dominante agricole (couleur bleue) sont également moyennement ou bien dotées en infrastructures relativement à la moyenne nationale).

Seules les régions qui ne sont ni agricoles ni industrielles (couleur rose) sont faiblement dotées en infrastructures par rapport à la moyenne nationale, à l'exception du Sud Comoé qui bénéficie de la proximité de la région des Lagunes.

Carte n°1

LOCALISATION S COMPAREES DE LA PRODUCTION ET DES INFRASTRUCTURES DANS LES REGIONS DE COTE D'IVOIRE EN 1995



Légende:

- Hexagone de petite taille = faible dotation en infrastructures économiques et sociales (IES)
- Hexagone de taille moyenne = dotation en IES moyenne
- Hexagone de grande taille = dotation élevée en IES
- Couleur rose = régions anciennement tertiaires
- Couleur jaune = régions en cours de tertiarisation
- Couleur beige = régions industrielles
- Couleur bleue = régions agricoles

Les caractéristiques régionales de dotation infrastructurelles mises en évidence permettent ainsi, d'établir une typologie en trois groupes de régions, statistiquement significatifs et à dotations relativement différenciées. Cette typologie montre le caractère inégalitaire des efforts d'investissements de l'Etat, entrepris depuis les années 1960-70 et qui se traduisent par des niveaux d'investissements plus élevés dans les régions du Centre, du Sud-ouest et de l'Ouest contrairement aux régions du Nord et du Nord-est (cf. carte 1).

La forte contribution du financement extérieur au financement des infrastructures semble avoir entériné ce biais en faveur des régions à forte densité d'activités économiques, renforçant le sentiment de négligence du volet développement économique et social des régions rurales pauvres. Sur la période 1968-1982, il apparaît que la part de la Banque Mondiale, estimée à 45% environ du coût total des projets¹², a été investie en fonction de la répartition spatiale des activités économiques (Paulais, 1995). La région Sud a bénéficié de plus de la moitié des montants des prêts tandis que le Nord et l'Est font figure de parents pauvres, avec respectivement 7,5 et 1,1%. Le financement des investissements en milieu urbain privilégie la côte et la zone de forêt en consacrant plus de 80% des montants à Abidjan (cf. tableau 7).

Tableau 7 : Localisation régionale des investissements de la Banque Mondiale de 1968 à 1982 (y compris co-financements- millions de dollar USD constants 1980)

REGION	TOTAL		PART URBAIN	
	Montants	%	Montants	%
Nord	145,65	7,51	17,31	2,35
Centre Ouest	192,42	9,92	4,04	0,55
Ouest	184,54	9,52	23,28	3,16
Sud Ouest	241,07	12,43	34,84	4,74
Centre	157,67	8,13	34,75	4,73
Sud	996,53	51,39	618,45	84,14
Est	21,42	1,10	2,39	0,33
Ensemble	1939,29	100,00	735,06	100,00

Source : Paulais T. (1995) : *Le développement urbain en Côte d'Ivoire, les projets de la Banque Mondiale*, p.93.

NB : Non compris les projets Energie et les composantes non localisables.

Au regard des disparités ainsi observées sur trois décennies (1968-1995), l'évolution des efforts d'investissements n'a pas sensiblement changé les caractéristiques régionales de dotation en infrastructures. Ceci est d'autant plus probable que les stocks initiaux de capitaux publics n'ont vraisemblablement pas augmenté en raison de la longue période de récession économique des années 1980 et début 1990. En outre, la faible reprise des dépenses d'investissements publics estimée à 8% du PIB lors de la reprise économique de 1994 à 1998 et consacrées en priorité à la mise à niveau des stocks existants, paraît insuffisante pour pouvoir entraîner une reconfiguration de ces caractéristiques régionales.

Ces observations posent la question centrale de l'impact des infrastructures économiques et sociales sur la dynamique urbaine mesurée par la productivité des activités économiques localisées.

II. PRODUCTIVITE ET DYNAMIQUE URBAINE

Après ce bref aperçu de l'état des disparités régionales de productivité, des estimations économétriques permettent de mesurer les déterminants des niveaux de productivité des secteurs d'activité les plus dynamiques des zones urbaines de Côte d'Ivoire, sur la base d'une formulation théorique de l'équation de productivité de la main d'œuvre, issue d'une combinaison du modèle de Henderson (1988) et des travaux empiriques de Catin (1991, 1997).

¹² Ou à 63% en excluant les projets Energie dans lesquels sa contribution ne dépassait pas 10%.

En général, les espaces urbains se spécialisent dans certaines productions, en partie, en liaison avec la nature des économies d'échelle internes et externes. Les premières résultent de l'échelle de la production au sein d'une région (d'un secteur ou d'une entreprise). Les secondes, dites économies d'agglomération, correspondent aux avantages comparés en termes de productivité que procure à un secteur d'activité une région par rapport aux autres régions, en raison de sa taille et de sa structure. La mesure de leurs impacts sur les niveaux de productivité et donc sur la croissance urbaine permet d'analyser les facteurs d'asymétrie territoriale.

2.1 Définition du modèle et des variables

L'analyse par la productivité adoptée dans cette section est dynamique en ce sens que, les économies internes et externes d'échelle définies dans le modèle économétrique résultent des relations d'interaction de long terme source d'une accumulation de savoirs localisés qui agissent à leur tour sur la productivité régionale. Lorsque l'accumulation de savoirs se diffuse uniquement aux entreprises d'un même secteur d'activité, l'on parle d'économies de localisation ou d'externalités de type Marshall-Arrow-Romer (MAR). Elles tiennent compte de la qualité de la main d'œuvre, en plus de sa taille. Si l'accumulation de savoirs se diffuse entre tous les secteurs d'activité de l'espace régional, les économies externes d'échelle sont dites d'urbanisation ou externalités de type Jacobs. Ces notions d'économies externes d'échelle contribuent à identifier les facteurs explicatifs des disparités inter-sectorielles inter-régionales de productivité. L'identification de ces différentes relations causales est fondée sur une combinaison du modèle théorique de Henderson (1988) et des travaux empiriques de Catin (1991, 1997), qui aide à formuler l'équation économétrique suivante¹³ :

$$LVAEFF = f(LICEFF, LEFF, LEFFES, LVAPOP, TURB, TURB2, RAKM2, RAKM22, RAPOP, RAPOP2, TURAP)$$

Où :

- **LVAEFF représente la variable expliquée** mesurée par le logarithme de la productivité apparente du travail (rapport entre la valeur ajoutée à prix constants, base 100 en 1985 et les emplois totaux du secteur) ;
- **les variables de production standards** sont définies par : i) le logarithme de l'intensité capitaliste mesurée par le rapport entre l'investissement cumulé brut et les emplois totaux (LICEFF), ii) le logarithme des emplois totaux du secteur (LEFF). Ces variables exercent des effets ambigus liés aux problèmes d'efficacité d'usage (sous-utilisation des capacités, organisation interne de la production, etc.) ;
- **les variables d'économies d'échelle** définies par : i) les économies d'échelle internes ou les externalités à la Porter mesurées par le logarithme de la taille moyenne des entreprises LEFFES (rapport entre les effectifs totaux du secteur et le nombre d'entreprises qui le compose) : l'effet de cette variable peut être interprété comme un effet d'économies d'échelle internes (effet « grande entreprise » d'un secteur d'activité à tendance monopolistique) ou un effet d'économies externes à la Porter liée à une forte concurrence entre une multitude d'entreprises de petites et moyennes tailles au sein du secteur (effet « district industriel ») ; ii) les économies de localisation mesurées par le logarithme de la valeur ajoutée régionale par tête LVAPOP : cette variable mesure l'impact de la taille de la région sur la productivité sectorielle ;
- **les variables d'économies d'urbanisation** : i) le taux d'urbanisation TURB (rapport entre la population urbaine et la population totale de la région) : cette variable peut exercer une influence positive ou négative sur la productivité sectorielle avec des effets de seuils minimum ou maximum (TURB2) de la population urbaine plus ou moins significatives ; ii) la variable d'enclavement de la région mesurée par le rapport entre le nombre de kilomètres de route bitumée au kilomètre carré dans la région (RAKM2) : un signe positif (négatif) peut être

¹³ Cf. annexe 3 pour la formulation théorique de ce modèle.

interprété comme une relative facilité (difficulté) de circulation dans la région ; iii) la variable de disponibilité des infrastructures routières RAPOP mesurée par le nombre de kilomètres de route bitumée par habitant : elle permet d'appréhender les phénomènes de congestion liés à la surexploitation des infrastructures disponibles (signe négatif) ; cette variable peut également permettre d'observer des effets de seuil (RAPOP2) à l'image du taux d'urbanisation ; iv) les variables TURB et RAPOP peuvent interagir à travers une variable multiplicative TURAP qui permet d'appréhender l'incidence dominante (positive ou négative) entre le taux d'urbanisation et la dotation des régions en infrastructures routières¹⁴.

¹⁴ La dimension temporelle s'étend de 1980 à 1996, soit 17 ans. En vue d'obtenir des échantillons de taille relativement grande, les estimations ont été réalisées sur les données de panel en combinant à chaque fois le nombre des régions spécialisées dans un secteur donné avec la dimension temporelle. Seuls les secteurs ayant une série complète sur la période 1980-1996 ont fait l'objet d'analyse. Les différents tests de spécification et d'exogénéité permettent de prendre en compte les spécificités régionales qui auraient pu disparaître du fait de l'application de cette méthode.

2.2 Résultats des estimations économétriques

Le pouvoir explicatif relativement élevé du modèle se situe entre 17% et 83% pour l'ensemble des secteurs d'activité faisant l'objet d'estimation économétrique sur données de panel. Aussi, les coefficients du modèle sont globalement non nuls au regard des F-test et Chi-deux élevés du test de Wald¹⁵.

Tableau 8 : Résultats des estimations de l'équation de productivité (variable expliquée *LVAEFF*)¹⁶

Variables explicatives	Secteur Primaire			Secteur secondaire				Secteur tertiaire		
	S01	S02	S03	S06	S11	S13	S16	S24	S26	S27
LICEFF	-0,28*** (-2,60)	-	-	0,49*** (11,18)	-	-0,28* (-1,68)	-1,22*** (-3,90)	0,11 (1,33)	0,21* (1,74)	0,30*** (5,95)
LEFF	0,46* (1,89)	0,08* (1,71)	0,21*** (2,95)	-	-0,50*** (-3,51)	-0,29*** (-4,32)	-1,23*** (-4,02)	-0,23*** (-3,46)	-0,45*** (-2,86)	-
LEFFES	-0,44* (-1,93)	-	-0,46*** (-4,93)	0,14*** (3,21)	-	0,21*** (4,50)	-	-	-	-
LVAPOP	0,51*** (3,78)	0,19*** (2,66)	-	0,05** (2,25)	0,53*** (5,52)	-	0,30* (1,82)	0,47* (1,88)	-	0,10*** (2,93)
TURB	-0,74*** (-3,70)	-	0,69*** (3,72)	-0,02* (-1,85)	-0,62*** (-5,40)	-	0,69*** (5,09)	-	-	0,10* (1,66)
TURB2	0,07*** (3,58)	0,05*** (5,86)	-0,04*** (-3,60)	-	0,06*** (5,85)	0,01** (2,27)	-0,05*** (-6,04)	-	-	-0,01** (-2,15)
RAKM2	-0,35*** (-3,25)	-0,75*** (-5,09)	-	-0,14*** (-3,93)	-	0,45*** (3,82)	0,26*** (2,95)	0,13* (1,95)	-	-0,21*** (-2,70)
RAKM22	-	-	-	0,03*** (4,16)	-0,03*** (-3,97)	-0,05*** (-2,69)	-	-	-0,03*** (-1,84)	0,05*** (3,41)
RAPOP	-0,67*** (-7,37)	-	-	-	-	0,25*** (5,90)	-0,88*** (-2,98)	-0,14*** (-3,92)	-0,30** (-2,41)	0,27*** (5,86)
RAPOP2	-	0,11*** (4,64)	0,04** (2,16)	-	-	-	0,12*** (3,64)	-	-	-0,03*** (-6,14)
TURAP	-	-0,05*** (-4,42)	-0,11*** (-4,30)	-	0,02*** (3,16)	-0,05*** (-4,82)	-0,06* (-3,05)	-	-	-
Constante	9,76	5,25	5,86	3,25	7,26	7,89	17,19	4,85	7,47	4,02
Nbre d'observ.	51	85	85	136	51	68	51	85	85	238
R ²	0,81	0,53	0,61	0,83	0,78	0,67	0,74	0,37	0,17	0,44
Wald Chi 2 ou F	177,30	89,60	122,76	626,26	156,85	121,05	12,21	5,82	9,55	98,49
Prob (Chi 2 ou F)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0004	0,0000	0,0000

Source : Données BDF, BNETD, nos calculs.

NB : t de Student entre parenthèses ; * significatif à 10% , ** 5% et *** 1%.

❑ Le rôle déterminant des économies d'urbanisation dans le secteur primaire

- Impacts des facteurs de production standards : emploi et intensité capitalistique

Dans le secteur primaire, le niveau de l'emploi (*LEFF*) exerce une influence positive et significative sur le niveau de productivité dans l'agriculture vivrière, l'agriculture destinée à l'exportation ou à l'industrie et l'exploitation forestière. Au contraire, l'intensité capitalistique (*LICEFF*) n'est pas un facteur important d'amélioration du niveau de productivité sectorielle en raison de faibles niveaux de mécanisation et d'intensification du système productif, source d'accumulation technologique favorable aux gains de productivité. Dans le cas particulier de l'agriculture vivrière, ces faiblesses se traduisent par un impact négatif sur le niveau de productivité apparente du travail.

- Impacts des variables d'économies d'échelle

¹⁵ Ce test est identique au F-test de significativité globale des coefficients à un facteur de correction près.

¹⁶ Les résultats des tests économétriques sont à l'annexe 4.

La taille moyenne des secteurs d'activité mesurée par le nombre d'emploi par entreprise (*LEFFES*) exerce une influence significative négative sur le niveau de productivité dans l'agriculture vivrière et l'agriculture destinée à l'exportation ou à l'industrie. En raison de la faible représentativité des activités du secteur primaire formel dans les régions, cette influence négative reflète moins bien des déséconomies d'échelle internes, que des déséconomies externes d'échelle.

En effet, la prédominance des activités informelles et des activités formelles de petites et moyennes taille dans le secteur primaire, peut favoriser une concurrence intra-sectorielle. Ce type de concurrence qui oppose les activités formelles aux activités informelles d'un même secteur d'activité peut engendrer des externalités (ou « effets districts ») défavorables aux niveaux de productivité dans le secteur primaire moderne.

Les régions ayant une forte valeur ajoutée par habitant (*LVAPOP*) ont un effet positif significatif sur les niveaux de productivité apparente du travail dans l'agriculture vivrière et l'agriculture destinée à l'exportation ou à l'industrie.

- Impacts des variables d'économies d'urbanisation

La variable d'enclavement régional (*RAKM2*) affecte négativement le niveau de productivité dans le secteur primaire. La faible dotation régionale en route bitumée constitue un frein à l'amélioration de la productivité en raison d'une limitation des facilités d'évacuation des produits des zones rurales vers les zones urbaines. Cette contrainte se traduit aussi par des problèmes de congestion des infrastructures routières appréhendés par le signe négatif et significatif de la variable *RAPOP*. L'utilisation intensive de ces infrastructures par les entreprises, génère une baisse de leur rendement qui est préjudiciable aux niveaux de productivité apparente du travail dans le secteur primaire.

Le niveau d'urbanisation des régions (*TURB*) exerce un effet diffus sur les niveaux de productivité. Il est défavorable à la productivité dans l'agriculture vivrière avec un effet de seuil (*TURB2*) minimum d'urbanisation significatif. Cet effet apparaît également dans l'agriculture destinée à l'exportation ou à l'industrie, traduisant ainsi la nécessité d'accroître les niveaux d'urbanisation en vue d'une influence positive sur la productivité de ces deux types d'activités primaires. Dans l'exploitation forestière, cet impact positif caractérise les régions de l'Agnéby, des Lagunes, du Haut Sassandra et du Bas Sassandra, qui sont à des niveaux d'urbanisation relativement plus élevés que les autres régions du pays. Mais, l'influence positive du taux d'urbanisation est atténuée par la présence probable de déséconomies d'agglomération à partir d'un seuil maximum de concentration urbaine.

□ ***Les effets prépondérants des économies d'échelle et de localisation dans le secteur agro-industriel***

- Impacts des variables classiques de production

A l'exception des activités liées au travail des grains et farines, les facteurs de production standards (l'emploi et l'intensité capitaliste) exercent une influence négative et significative sur les niveaux de productivité. Ce résultat peut s'expliquer par une sous utilisation prolongée de ces facteurs pendant la longue période de crise économique (1980-1993), comprise dans la période d'analyse et au cours de laquelle la plupart des entreprises du secteur agro-industriel sont encore aux mains de l'Etat mais en voie de restructuration. Les mesures de privatisation adoptées tardivement à partir de 1991 et la dévaluation de 1994, se sont surtout traduites par des effets de rattrapage de 1994 à 1996, la contribution de la réallocation de la main d'œuvre sur la productivité étant marginale (Berthélémy et Söderling, 1999).

Quant au stock de capital disponible par actif, l'inefficacité de son utilisation dans le processus de production, en période de crise économique prolongée, réduit les possibilités de diffusion des effets du progrès technique incorporé et engendre une influence directe négative sur les niveaux de productivité des secteurs d'activité agro-industrielle.

- Impacts des économies d'échelle

Les variables d'économies d'échelle ont dans l'ensemble des effets positifs sur les niveaux de productivité dans les activités agro-industrielles. En particulier, l'influence positive de la taille moyenne des entreprises traduit un « effet district » des petites et moyennes entreprises lié aux économies externes d'échelle de la concurrence dans le secteur des grains et farines. En revanche, dans les autres activités agro-industrielles, caractérisées par une structure de production oligopolistique constituée d'entreprises de grandes tailles (plus de 500 emplois), l'effet positif correspond à des économies d'échelle internes.

Les économies de localisation mesurées par la taille de l'économie régionale, augmentent les niveaux de productivité industrielle dans les régions où la spécialisation industrielle est plus forte. L'industrie textile affiche, en particulier, la plus grande sensibilité à cette variable. Dans la mesure où cette industrie est la plus localisée dans l'espace urbain ivoirien (cf. section 1 supra), une croissance de la taille de l'économie régionale s'accompagne d'économies de localisation positives à travers un accroissement des interactions intra-sectorielles (effet offre)¹⁷ et de la demande (effet revenu). Hormis, le travail des grains et farines, cette spécialisation est caractéristique de la politique de développement industriel régional du début des années 1970. L'ancienneté de ces activités soumises aux contraintes de compétitivité et tournées vers l'exportation sous-régionale et internationale expliquent les niveaux de productivité élevés.

- Impacts des économies d'urbanisation

L'effet des économies d'urbanisation reste imprécis. Le taux d'urbanisation exerce une influence positive sur les niveaux de productivité dans l'industrie du caoutchouc, contrairement aux activités de transformation des grains et farines et l'industrie textile.

Comparées au secteur amont des produits agricoles destinés à l'exportation ou à l'industrie, les activités de transformation industrielle du caoutchouc s'inscrivent dans une logique de proximité (effets d'agglomération), concrétisée par les complexes agro-industrielles où industries et exploitations agricoles sont localisées sur les mêmes sites géographiques. Ainsi, l'influence positive du taux d'urbanisation observée sur les niveaux de productivité des matières premières, n'est pas dissociable de celle exercée sur les niveaux de productivité dus à leur transformation industrielle.

En revanche, le taux d'urbanisation exerce un impact négatif sur les activités agro-industrielles (travail des grains et farines, industries du textile et du bois) qui ne correspondent pas à des complexes agro-industriels, c'est à dire pour lesquelles les activités de transformation et les exploitations agricoles sont localisées dans des espaces géographiques relativement éloignés les uns des autres. Ces activités, subissent des déséconomies d'agglomération liées au coût du transport et à la distance. C'est le cas par exemple de l'industrie textile dont les plus importantes entreprises sont localisées au Centre ou encore au Sud du pays alors que les exploitations agricoles et les usines d'égrenage sont au Nord. C'est aussi le cas, des activités de transformation des grains et farines situées dans les zones de fortes concentration urbaine (notamment la région des Lagunes), loin des zones rurales de production.

¹⁷ En principe, l'on s'attend à ce qu'un accroissement du coefficient de localisation (indice de concentration), s'accompagne d'effets positifs des économies de localisation à travers un accroissement des interactions entre les entreprises du même secteur industriel (Lall, Shalizi et Deichman, 2001 p.15).

La pertinence des choix de localisation de ces activités industrielles de transformation aurait pu se justifier par la concentration de la demande nationale au Sud du pays et également par l'orientation croissante des produits (notamment du textile) vers la grande exportation sur les marchés européens. Mais les effets positifs attendus de la proximité relative des débouchés sont vraisemblablement insuffisants pour compenser les déséconomies d'agglomération observées dans l'industrie et l'industrie textile.

❑ ***L'impact des économies d'urbanisation dans le secteur tertiaire et le rôle déterminant des infrastructures***

- Impacts des variables classiques de production

L'augmentation du stock de capital par actif (matériel roulant, d'entreposage, de manutention, etc.) est un facteur déterminant des niveaux de productivité dans les activités du secteur tertiaire (secteurs des transports et communication, des activités de commerce et les autres services). L'intensification de la main d'œuvre n'est cependant pas favorable aux niveaux de productivité.

- Impacts des économies d'échelle et des économies d'urbanisation

Les économies d'échelle internes ou les « effets districts » à la Porter ne sont significatifs dans aucune des estimations des niveaux de productivité des activités du secteur tertiaire. La taille de l'économie régionale (économies de localisation) et le taux d'urbanisation (économies d'urbanisation) exercent des effets positifs significatifs sur les niveaux de productivité des secteurs des transports et communication et des activités de commerce.

Les autres variables d'économies d'urbanisation, en l'occurrence la variable de congestion (RAPOP) des infrastructures routières exercent une influence négative sur les niveaux de productivité des activités de transport et communication et des services de tourisme et d'hôtellerie. L'importance du kilométrage de route bitumée au kilomètre carré (RAKM2) dans les régions des Lagunes, de la Vallée du Bandama, du Bas Sassandra, du Haut-Sassandra et du Zanzan¹⁸ constitue un atout pour les niveaux de productivité du secteur des transports et communication. Mais la présence d'effets de congestion liés à la surexploitation de ces infrastructures leur est préjudiciable.

CONCLUSION

En général, la capacité à mobiliser les effets de proximité pour favoriser un processus de développement territorialisé est globalement limitée dans les pays en développement, en raison de la faiblesse du processus de décentralisation, des conditions de développement initiales imposées d'en haut, de l'extraversion de l'économie des villes de l'hinterland. Par ailleurs, la capacité d'action des autorités locales est réduite ; les communes faiblement dotées en infrastructures économiques, sociales et autres services d'accompagnement du secteur productif tels que les services bancaires, de publicité, de marketing et les services techniques d'appuis aux PME/PMI, ont une faible emprise sur les activités locales.

Dans le cas de la Côte d'Ivoire, l'analyse des disparités régionales et des déterminants des niveaux de productivité des entreprises indique une influence significative des économies d'échelle (internes et externes) et en particulier des infrastructures. Cette influence est d'ampleur et de signe différents selon le secteur d'activité étudié.

¹⁸ Le cas du Zanzan peut paraître paradoxal d'autant plus que cette région fait partie des régions faiblement dotées en infrastructures par rapport à la moyenne nationale. C'est surtout le caractère récent du bitumage des routes de cette région qui exerce un impact positif lié à la relative bonne qualité des routes (cf. ENSEA-IRD, 2000).

Les effets négatifs de congestion et d'insuffisance des infrastructures routières sur la productivité apparente du travail, marqués dans les activités primaires et tertiaires, conduit à orienter les investissements de l'Etat vers une dotation qualitative et quantitative en infrastructures, notamment dans les régions agricoles et tertiaires, en l'occurrence les régions du Nord. Cette politique aurait des effets positifs sur la productivité et donc sur la croissance urbaine et régionale en termes : (i) quantitatifs par l'amélioration de la collecte des produits agricoles ; (ii) qualitatifs par la baisse des délais et des coûts d'accès aux zones de production et aux marchés, une amélioration des prix aux producteurs du fait d'une baisse des coûts de transaction et d'intermédiation et un effet demande consécutive qui intensifierait les échanges commerciaux avec les pays voisins du nord.

En milieu rural, l'amélioration des prix aux producteurs, combinée à une politique de proximité des infrastructures sanitaires et éducatives, constitueraient un levier pour l'accumulation du capital humain ayant des effets directs sur les gains de productivité, les niveaux de revenu par tête et la réduction de la pauvreté.

Les effets d'agglomération et notamment de localisation, agissent favorablement sur la croissance des entreprises industrielles, à partir de certains seuils. Une politique de dotation en infrastructures doit aussi s'accompagner (i) d'une politique de décentralisation favorable à l'émergence de processus d'accumulation auto-entretenu et endogénéisé dans l'espace régional et (ii) de mesures institutionnelles favorables à la création de pôle d'activités de petites et moyennes entreprises créatrices d'emplois et de revenus.

Les efforts de décentralisation (en cours depuis le début des années 1990) qui se sont soldés par la mise en place des Conseils Généraux en juillet 2002 devraient constituer le point de départ de la mise en œuvre de ces mesures institutionnelles. Mais les échecs répétés dans la gestion des crises socio-politiques persistantes (notamment la crise militaire de septembre 2002) sont autant d'obstacles structurels à la pérennisation des effets d'agglomération favorables au développement des zones urbaines, en particulier au centre et au nord de la Côte d'Ivoire.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Ancey G. et M. Pescay (1984) :** *Méthodologie : la planification à base régionale en Côte d'Ivoire*, SEDES, Paris.
- Aschauer D. A. (1989) :** « Is Public Expenditure Productive ? », *Journal of Monetary Economics*, vol. 23, n°2, pp. 177-200.
- Aubertin C. (1983) :** « Histoire et création d'une région sous-développée: le Nord ivoirien », *Cahiers ORSTOM, Série Science Humaine Vol. XIX n°1*.
- Bailly A. S., B. Guesnier, J.H.P. Paelinck et A. Sallez (1988) :** *Comprendre et maîtriser l'espace ou la science régionale et l'aménagement du territoire*, 2e édition revue et corrigée, GIP Reclus, Montpellier.
- Banque Mondiale (1994) :** *Rapport sur le développement dans le monde : une infrastructure pour le développement*, Washington D.C.
- Baumont C., P.-P. Combes, P.-H. Derycke et H. Jayet (2000) (sous la direction de) :** *Economie géographique, les théories à l'épreuve des faits*, Economica, Paris.
- Berthélémy J.C. et Söderling (1999) :** *The role of capital accumulation, adjustment and structural change for economic take-off : empirical evidence from African growth episodes*, mimeo, OECD Development Centre.
- BNETD (1997) :** *Compte rendu de la table ronde avec les bailleurs de fonds sur la décentralisation et l'aménagement du territoire*, Yamoussoukro les 12-13-14 mai 1997.
- BNETD/FCC (1999) :** *Audit complet et compétitivité de la filière textile*, RCI/Ministère de l'Industrie et du Tourisme, rapport provisoire.
- Bohoun B. et O. Kouassy (1997) :** La performance des entreprises industrielles en Côte d'Ivoire : analyse des impacts des incitations le long des filières agro-industrielles, Document de travail n°1, CODESRIA.
- Bourgain A. et P. Pieretti (1999) :** « Effets de proximité et incidence sur la productivité : le cas de l'industrie manufacturière luxembourgeoise », Colloque de l'ASRDLF, Hyères, Université de Toulon et du Var, 1-3 septembre.
- Brun J.-F. et M.-F. Renard (1998) :** « Concentration ou dispersion des activités : commerce extérieur et spécialisations régionales en Chine », Communication au Colloque International sur l'économie chinoise, Clermont-Ferrand, CERDI, 22-23 octobre 1998.
- Carluer F. (1998) :** « La dynamique spatiale polarisée des activités économiques : réalisme d'une théorie de la divergence », Thèse Nouveau Régime, Paris I-Panthéon Sorbonne, décembre.
- Catin M. (1991) :** « Economies d'agglomération et gains de productivité », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* n°5, pp. 565-597.
- Catin M. (1997) :** « Disparités spatiales de productivité, accumulation et économies d'agglomération », *Revue Economique*, vol. 48, n°3 mai, pp. 579-589.
- Catin M. et S. Ghio (2000) :** « Economies d'agglomération, concentration spatiale et croissance », in *Economie géographique, les théories à l'épreuve des faits*, Baumont C., P.-P. Combes, P.-H. Derycke et H. Jayet, pp. 81-110, Economica, Paris.
- Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire (1996) :** *Répertoire des entreprises industrielles commerciales et de services*, OCEAN.
- Charlot S. (1997) :** « Dépenses publiques, localisation des activités et croissance régionale », Communication au XLVI congrès annuel de l'AFSE, Paris, 18-19 septembre.
- Chevassu J. et A. Valette (1977) :** « Les modalités et le contenu de la croissance industrielle de la Côte d'Ivoire », *Cahiers ORSTOM, Séries Sciences Humaines*, vol. XIV, n°1, pp. 27-57.
- Cogneau D. et S. Mesplé-Somps (1999) :** *La Côte d'Ivoire peut-elle devenir un pays émergent ?*, Centre de Développement, OCDE.
- DCGTx (1992) :** *Etude de l'organisation, de la gestion et du financement de l'entretien routier*.
- DCGTx (1995) :** *Déclaration de politique générale dans le secteur des transports en Côte d'Ivoire*.
- Deichmann U., Fay M. Koo J. and Lall S. (2002) :** « Economic Structure, Productivity and Infrastructure Quality in Southern Mexico », *World Bank Policy Research Paper* 2900, October.
- Deloche R. (1988) :** « L'économie spatiale publique », in *L'analyse économique spatiale*, Ponsard C., PUF économie, Paris.

- Démurger S. (1999)** : « Infrastructures, éducation et croissance régionale en Chine », Revue d'Economie du Développement, n°1-2, p.71-93.
- Derycke P.-H. (1992)** : *Espace et dynamiques territoriales*, Economica, Paris.
- Devarajan S., V. Swaroop et H.-F. Zou (1995)** : « The Composition of Public Expenditure and Economic Growth », Policy Research Working Paper, The World Bank, Washington.
- Dubresson A. (1989)** : *Villes et industries en Côte d'Ivoire : pour une géographie de l'accumulation urbaine*, Karthala, Paris.
- Dubresson A. (1993)** : « Travail, migrations, insertion : vers une nouvelle donnée spatiale en Côte d'Ivoire ? » in La ville à guichets fermés ?, Diop B. et Antoine (éds.), ORSTOM-IFAN, pp. 217-237.
- Duffy-Deno K. T. et W. Eberts Randall (1991)** : « Public Infrastructure and Regional Economic Development : a Simultaneous Equation Approach », Journal of Urban Economics, vol. 30, pp.329-343.
- Duret E. (2000)** : « Réformes institutionnelles et finances publiques. L'exemple de la décentralisation en Afrique subsaharienne », Thèse Nouveau Régime, Université d'Auvergne, Clermont-Ferrand 1, CERDI, décembre.
- Foirry J.-P. et D. Requier-Desjardins (1986)** : *Planification et politique économique en Côte d'Ivoire : 1960-1985*, Collection Economie et Gestion, CEDA, Abidjan.
- Fritsch B. (1995)** : « La contribution des infrastructures au développement économique des régions françaises », Thèse de Doctorat, Université de Paris XII- Val de Marne, Institut d'Urbanisme de Paris.
- Fujita M. et J.-F. Thisse (1997)** : « Economie géographique, problèmes anciens et nouvelles perspectives », Annales d'Economie et de Statistique, n°45, pp. 38-87.
- Garcia-Mila T. et T. J. McGuire (1992)** : « The Contribution of Publicly Provided Inputs to States' Economies », Regional Science and Urban Economics, vol. 22, pp. 229-241.
- Glaeser E. L., H. D. Kallal, J. A. Scheinkman et A. Shleifer (1992)** : « Growth in Cities », Journal of Political Economy, vol 100, n°6, pp. 1126-1152.
- Hausman J. A. et M. E. Taylor (1981)** : « Panel Data and Unobservable Individual Effects », Econometrica, vol.49, n°6, novembre.
- Henderson J. V. (1988)** : *Urban Development, Theory, Fact and Illusion*, New York, Oxford University Press.
- Henderson J. V. (1999)** : « How Urban Concentration Affects Economic Growth », *Policy Research Working Paper n°2326*, The World Bank, Washington, 42 pages.
- Henderson J. V., Z. Shalizi et A. J. Venables (2000)** : « Geography and Development », *Policy Research Working Paper n°2456*, The World Bank, Washington, 36 pages.
- Henderson V., A. Kuncoro et M. Turner (1995)** : « Industrial Development in Cities », *Journal of Political Economy*, vol. 103, n°5, pp. 1067-1090.
- Henner H.-F. (2000)** : « Infrastructure et développement, un bilan », Mondes en Développement n°109.
- Holtz-Eakin D. et A. E. Schwartz (1995)** : « Infrastructure in a Structural Model of Economic Growth », Regional Science and Urban Economics, vol. 25, pp. 131-151.
- Hsu S.-K. (1997)** : « The Agroindustry : a Neglected Aspect of Location Theory of Manufacturing », Journal of Regional Science, vol. 37 n°2, p.259-274.
- Hugon P. (2000)** : « Efficacité et équité des dépenses d'éducation : le cas de la Côte d'Ivoire », XXèmes journées AES « Efficacité et équité sociale », Toulouse, septembre 2000.
- Hugon P., G. P. Tapinos et P. Vimard (2002)** : *Etude relative aux défis démographiques majeurs et au développement durable en Côte d'Ivoire*, BNETD.
- ICEF-ENSEA-IRD (1999a)** : *L'économie locale de Korhogo et de son arrière-pays*, Commission Union Européenne, Abidjan.
- ICEF-ENSEA-IRD (1999b)** : *L'économie locale de Daloa*, Commission Union Européenne, Abidjan.
- ICEF-ENSEA-ORSTOM (1998)** : *Etude de l'économie locale de San-Pedro*, Commission Union Européenne, Abidjan.
- Isard W. (1972)** : *Méthodes d'analyse régionale*, Tomes 1 et 2, Dunod, Paris.
- Jayet H. (1993)** : *Analyse spatiale quantitative, une introduction*, Economica, Paris.

- Jayet H., J.-P. Puig et J.-F. Thisse (1996)** : « Enjeux économiques de l'organisation du territoire », *Revue d'Economie Politique*, vol. 106 n°1, p.127-158.
- Koby A. T. (1993)** : *La dimension spatiale de l'analyse rétrospective*, RCI-Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé de l'économie, des finances et du plan.
- Krugman P. (1991)** : « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, n°99, pp.483-499.
- Krugman P. (1992)** : « A Dynamic Spatial Model », NBER Working Paper n° 4219, november.
- Labazée P. (1993)** : « Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et le nord de la Côte d'Ivoire », in Grégoire E. et Labazée P. (éd.), *Amselle, J.L. (préf.), Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest : logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Karthala, ORSTOM, Paris, pp. 125-174.
- Lall S., Shalizi Z. and Deichmann U. (2001)** : « Agglomeration Economies and Productivity in Indian Industry », *The World Bank*, Washington DC, 20433.
- Leinbach T. R. (1995)** : « Regional science and the third world : why should we be interested ? What should we do ? », *International Regional Science Review*, vol. 18 (2), pp. 201-209.
- Lootvoet B. (1986)** : « Contribution de l'artisanat et du petit commerce à l'économie ivoirienne : éléments pour une analyse à partir de l'étude de quatre villes de l'intérieur (Agboville, Bouaké, Dimbokro, Katiola) », Thèse de Doctorat troisième cycle en sciences économiques, Clermont-Ferrand.
- Lung Y. (1983)** : « Régimes d'accumulation et dynamiques spatiales du capital : quel statut pour la région ? », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* n°3, pp. 439-462.
- Martin P. et C. A. Rogers (1995)** : « Industrial Location and Public Infrastructure », *Journal of International Economics*, vol. 39, pp. 335-351.
- Mera K. (1973)** : « Regional Production Functions and Social Overhead Capital : an Analysis of the Japanese Case », *Regional Science and Urban Economics*, vol. 3, pp. 157-185.
- Mitra A., A. Varoudakis. Et M. A. Véganzonès (1998)** : « Croissance de la productivité et efficacité technique dans l'industrie manufacturière des Etats de l'Inde », *Revue Economique*, vol. 49 n°3.
- Moomaw (1981)** : « Productivity and City Size : A Critique of the Evidence », *Quarterly Journal of Economics*, n°96, 675-688.
- Murphy K. M., A. Shleifer et R. W. Vishny (1989)** : « Industrialization and The Big Push », *Journal of Political Economy*, vol 97, n°5, pp. 1003-1026.
- N'Guettia R. K. (1995)** : « Structure de marché et performance industrielle : Le cas de l'agro-industrie ivoirienne », Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines.
- Nshimyumuremyi A. (1998)** : *Macroeconomic Policy and Poverty Reduction in Côte d'Ivoire*, mimeo, Case Study commissioned by SEPED/BPPS, UNDP, under the project « Evaluation of Poverty Alleviation Programmes, Poverty Reduction Lessons Learned », 25 pages.
- OCDE (1993)** : *Développement territorial et changement structurel, une nouvelle perspective sur l'ajustement et la réforme*, OCDE, Paris.
- Paelinck J. H. P. (1990)** : « Econométrie spatiale : contributions récentes après vingt ans d'histoire », *Revue Européenne des Sciences Sociales* XXVIII, n°88, pp. 5-16.
- Paelinck J. H. P. (1992)** : « De l'économétrie spatiale aux nouvelles dynamiques spatialisées », in *Espace et dynamiques territoriales*, Derycke P. -H. (ed), Economica Paris, pp. 137-154.
- Pagès N. et I. Sanogo (2002)** : « Développement régional, entreprises et unités informelles : analyse des déterminants de la productivité régionale en Côte d'Ivoire », *Cahiers Tiers Monde* n°17, Aix en Provence.
- Paulais T. (1995)** : *Le développement urbain en Côte d'Ivoire, les projets de la Banque Mondiale*, Karthala, Paris.
- Pégatiénan J. (1988)** : « Stabilization Policy in an Agricultural Dependant Economy, an Econometric General Equilibrium Model of Côte d'Ivoire », Ph.D. Dissertation, Boston University, Boston MA.
- Perrin J.-C. (1967)** : « Le développement régional, schémas d'analyse de l'économiste », *Cahiers ORSTOM*, série Sciences humaines IV, 2, pp. 10-59.
- Perrin J.-C. (1975)** : *Le développement régional*, PUF, Coll. Sup., Paris.

- Polèse M. (1994)** : *Economie urbaine et régionale, logique spatiale des mutations économiques*, Economica, Paris.
- Prud'homme R. (1996)** : « The economics of decentralization in very low income countries », *Revue Région et Développement* n°3, pp. 155-160.
- République de Côte d'Ivoire (1997)** : *Plan national de développement du secteur éducation/formation (PNDF) 1998-2010*, Table ronde des bailleurs de fonds.
- Romer P. M. (1987)** : « Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization », *American Economic Review*, vol 77, n°2.
- Rychen F. (1999)** : « Dépenses publiques locales et attraction des activités économiques », in *Emploi, concurrence et concentration spatiales*, Catin M., J.Y. Lesueur et Y. Zenou, pp. 131-161, Economica, Paris.
- Sanogo I. (2001)** : « Politiques de développement régional et localisation des activités productives en Côte d'Ivoire : analyse des déterminants de la productivité régionale », Thèse Nouveau Régime, Université de Clermont 1, CERDI, Octobre 2001.
- Schwartz A. et G. Ancey (1993)** : *Sous-peuplement et développement dans le sud-ouest de la Côte d'Ivoire : cinq siècles d'histoire économique et sociale*, ORSTOM, Paris.
- Sian L. (1996)** : « Politique de régionalisation en Côte d'Ivoire : éléments de base sur le secteur social et les infrastructures », Rapport de stage, BNETD.
- Valette A. (1980)** : « Résultats et réflexions sur une étude empirique de l'industrialisation de la Côte d'Ivoire », *Cahiers ORSTOM, Séries Sciences Humaines*, vol. XVII, n°1 et 2, pp. 45-65.
- Valeyre A. (1993)** : « Mesures de dissemblances et d'inégalité interrégionales : principes, formes et propriétés », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* n°1 pp. 17-53.
- Vaté M. (1983)** : « Une mesure synthétique des spécificités régionales », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* n°3 pp. 408-421.
- World Bank (1997)** : *Poverty in Côte d'Ivoire, a framework for action*, Report n° 5640-IVC.
- Yapo A. (1993)** : « La politique du développement régional en Côte d'Ivoire », Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, Bordeaux 1.
- Zoukou N. (1990)** : *Régions et régionalisation en Côte d'Ivoire*, L'Harmattan, Paris.

ANNEXES**ANNEXE 1****Méthode de calcul des coefficients de localisation et de spécialisation**

Les indices de spécificité permettent une classification des régions en deux groupes. Pour un secteur **k** donné, on distingue l'ensemble des "régions spécifiques" ou noyau régional dudit secteur (**G(k)**) (c'est-à-dire **S_{ri}** supérieur ou égal à l'unité) de l'ensemble des autres régions ("le reste du pays" : **R(k)**). Soient **X_{kg}** la somme des valeurs ajoutées moyennes du noyau régional, **X_{kr}** celle du reste du pays et **X_k** le total **X_{kg} + X_{kr}**, c'est-à-dire la valeur ajoutée moyenne nationale dans le secteur **k**.

On définit ensuite la somme des valeurs ajoutées moyennes des autres secteurs (**s**) du noyau régional (**X_{sg}**) et celle des valeurs ajoutées moyennes des autres secteurs du reste du pays (**X_{sr}**), le total étant la somme des valeurs ajoutées moyennes nationales des autres secteurs d'activités (**X_s**). Ces définitions peuvent être récapitulées de la façon suivante (pour les démonstrations formelles de ces définitions, cf. Vaté (1983)).

Secteurs		Noyaux		
		G(k)	R(k)	Pays entier
	k	X_{kg}	X_{kr}	X_k
	s	X_{sg}	X_{sr}	X_s
	Ensemble des secteurs	X_g	X_r	P (Valeur ajoutée moyenne nationale)

Source : Adapté de Vaté M. (1983)

Soit :

$$E_k = X_{kg} - \frac{X_{sg}}{P} \times X_k, \text{ l'écart constaté entre l'effectif réel (X}_{kg}\text{) et l'effectif théorique}$$

((**X_g/P**)×**X_k**) que l'on obtiendrait si la part relative du noyau était la même pour le secteur **k** que pour l'ensemble des secteurs.

Et :

$$E_k^* = X_k - \frac{X_{kr}}{P} \times X_k = X_k \times \frac{X_{sr}}{P}, \text{ valeur maximum de } E_k.$$

Le coefficient de localisation du secteur **k** noté **S_k**, s'écrit :

$$S_k = E_k / E_k^*, \text{ tel que } 0 \leq S_k \leq 1$$

La mesure du coefficient de spécialisation peut être déduite de celle du coefficient de localisation en permutant les secteurs d'activités avec les régions. Ceci revient à transposer les lignes et les colonnes du tableau ci-dessus. Ainsi, on peut constituer un noyau d'activités, c'est à dire l'ensemble des activités spécifiques à une région donnée ou ensemble des activités correspondant à un indice de spécificité supérieur à l'unité. La formule du coefficient de spécialisation est ensuite définie selon le même schéma de calcul que le coefficient de localisation.

Résultats (voir ci-dessous page suivante)

COEFFICIENTS DE LOCALISATION 1980-1996											
Secteur 01	g= {agn, lac, mco, sav}			Secteur 11	g= {agn, val}			Secteur 21	g= {lag}		
	g	reste régions	total		g	reste régions	total		g	reste régions	total
01	990873392.9	2422236713	3413110106	11	71641553321	2.956E+10	1.012E+11	21	2.0972E+10	63927984.6	2.1036E+10
reste secteurs	19096738138	1.4013E+12	1.4204E+12	reste secteur:	56962011792	1.2656E+12	1.3226E+12	reste secteur:	1.2283E+12	1.7441E+11	1.4027E+12
total	20087611531	1.4037E+12	1.4238E+12	total	1.28604E+11	1.2952E+12	1.4238E+12	total	1.2493E+12	1.7448E+11	1.4238E+12
E01			942718757	E11			6.25E+10	E21			2513956848
E01*			3404928094	E11*			9.4008E+10	E21*			2.0725E+10
S01			0.27686892	S11			0.66484341	S21			0.1212988
Secteur 02	g= {agn, sav, sco, hsa}			Secteur 12	g= {lag}			Secteur 22	g= {lag}		
	g	reste régions	total		g	reste régions	total		g	reste régions	total
02	3536213498	1.1507E+10	1.5043E+10	12	4230145459	0	4230145459	22	1.5585E+11	0	1.5585E+11
reste secteurs	21741303980	1.387E+12	1.4087E+12	reste secteur:	1.24507E+12	1.7448E+11	1.4195E+12	reste secteur:	1.0934E+12	1.7448E+11	1.2679E+12
total	25277517478	1.3985E+12	1.4238E+12	total	1.2493E+12	1.7448E+11	1.4238E+12	total	1.2493E+12	1.7448E+11	1.4238E+12
E02			3269134934	E12			518385629	E22			1.9098E+10
E02*			1.4884E+10	E12*			4217577345	E22*			1.3879E+11
S02			0.21963464	S12			0.12291076	S22			0.13760811
Secteur 03	g= {agn, bas, lac, mon, nzi, sba, hsa}			Secteur 13	g= {agn, bas, mco, nzi, sba, hsa}			Secteur 23	g= {lac, lag, wor, hsa}		
	g	reste régions	total		g	reste régions	total		g	reste régions	total
03	2183168670	4782753571	6965922241	13	7343107816	3.1329E+10	3.8672E+10	23	7.7561E+10	1594397522	7.9155E+10
reste secteurs	50086576992	1.3667E+12	1.4168E+12	reste secteur:	41579237852	1.3435E+12	1.3851E+12	reste secteur:	1.1818E+12	1.628E+11	1.3446E+12
total	52269745662	1.3715E+12	1.4238E+12	total	48922345668	1.3748E+12	1.4238E+12	total	1.2594E+12	1.6439E+11	1.4238E+12
E03			1927434644	E13			6014302583	E23			7545007723
E03*			6931840894	E13*			3.7621E+10	E23*			7.4755E+10
S03			0.27805523	S13			0.15986374	S23			0.10093011
Secteur 04	g= {lag}			Secteur 14	g= {lag}			Secteur 24	g= {lag, mar, zan}		
	g	reste régions	total		g	reste régions	total		g	reste régions	total
04	6061015835	0	6061015835	14	8842457222	0	8842457222	24	1.944E+11	3212596922	1.9761E+11
reste secteurs	1.24323E+12	1.7448E+11	1.4177E+12	reste secteur:	1.24045E+12	1.7448E+11	1.4149E+12	reste secteur:	1.0557E+12	1.7046E+11	1.2262E+12
total	1.2493E+12	1.7448E+11	1.4238E+12	total	1.2493E+12	1.7448E+11	1.4238E+12	total	1.2501E+12	1.7367E+11	1.4238E+12
E04			742750701	E14			1083604050	E24			2.0892E+10
E04*			6035214014	E14*			8787540395	E24*			1.7018E+11
S04			0.12306949	S14			0.12331142	S24			0.12275979

Secteur 05				Secteur 15				Secteur 25			
	g= {lag, mon}				g= {lag}				g= {lag}		
	g	reste régions	total		g	reste régions	total		g	reste régions	total
05	55799860856	26201013.2	5.5826E+10	15	44470724653	744445472	4.5215E+10	25	2181445620	3687843.66	2185133464
reste secteurs	1.19734E+12	1.7061E+11	1.3679E+12	reste secteur:	1.20482E+12	1.7373E+11	1.3786E+12	reste secteur:	1.2471E+12	1.7447E+11	1.4216E+12
total	1.25314E+12	1.7064E+11	1.4238E+12	total	1.2493E+12	1.7448E+11	1.4238E+12	total	1.2493E+12	1.7448E+11	1.4238E+12
E05			6664402301	E15			4796473780	E25			264090604
E05*			5.3637E+10	E15*			4.3779E+10	E25*			2181779832
S05			0.12424981	S15			0.10956042	S25			0.12104365
Secteur 06				Secteur 16				Secteur 26			
	g= {bas, lac, den, mar, mco, nzi, sav, sba, zan, hsa}				g= {bas, mco, hsa}				g= {lac, lag, sco}		
	g	reste régions	total		g	reste régions	total		g	reste régions	total
06	3943315069	2.1803E+10	2.5746E+10	16	9432178245	1.5568E+10	2.5E+10	26	9.8266E+10	1689347455	9.9955E+10
reste secteurs	36984090019	1.361E+12	1.398E+12	reste secteur:	24462244224	1.3743E+12	1.3988E+12	reste secteur:	1.1537E+12	1.7015E+11	1.3238E+12
total	40927405088	1.3828E+12	1.4238E+12	total	33894422469	1.3899E+12	1.4238E+12	total	1.2519E+12	1.7184E+11	1.4238E+12
E06			3203220657	E16			8837031697	E26			1.0375E+10
E06*			2.5281E+10	E16*			2.4561E+10	E26*			9.2938E+10
S06			0.12670645	S16			0.35980209	S26			0.1116304
Secteur 07				Secteur 17				Secteur 27			
	g= {lag, mco}				g= {bas, lag}				g= {bas, lac, lag, mon, den, mar, mco, n'zi, sav, sba, wor, zan, sco, hsa}		
	g	reste régions	total		g	reste régions	total		g	reste régions	total
07	50298450578	23948682.8	5.0322E+10	17	12912100476	0	1.2912E+10	27	1.9794E+11	2697718357	2.0064E+11
reste secteurs	1.2012E+12	1.7225E+11	1.3734E+12	reste secteur:	1.25988E+12	1.5098E+11	1.4109E+12	reste secteur:	1.0972E+12	1.2591E+11	1.2231E+12
total	1.2515E+12	1.7227E+11	1.4238E+12	total	1.27279E+12	1.5098E+11	1.4238E+12	total	1.2952E+12	1.286E+11	1.4238E+12
E07			6064797475	E17			1369232774	E27			1.5425E+10
E07*			4.8544E+10	E17*			1.2795E+10	E27*			1.7236E+11
S07			0.12493459	S17			0.1070131	S27			0.08949131
Secteur 08				Secteur 18				Secteur 28			
	g= {lag}				g= {lag}				g= {lag}		
	g	reste régions	total		g	reste régions	total		g	reste régions	total
08	33589595197	673794617	3.4263E+10	18	393239.6645	0	393239.665	28	1369907875	74614.2533	1369982489
reste secteurs	1.21571E+12	1.738E+11	1.3895E+12	reste secteur:	1.24929E+12	1.7448E+11	1.4238E+12	reste secteur:	1.2479E+12	1.7448E+11	1.4224E+12
total	1.2493E+12	1.7448E+11	1.4238E+12	total	1.2493E+12	1.7448E+11	1.4238E+12	total	1.2493E+12	1.7448E+11	1.4238E+12
E08			3525032364	E18			48189.7828	E28			167810685
E08*			3.3439E+10	E18*			393239.556	E28*			1368664264
S08			0.10541732	S18			0.12254561	S28			0.12260909

COEFFICIENTS DE SPECIALISATION 1980-1996			
Agnéby	g= {01, 02, 03, 11, 13}		
	g	reste secteurs	total
Agnéby	12883343194	520393913.1	1.3404E+10
reste régions	1.52412E+11	1.25796E+12	1.4104E+12
total	1.65295E+11	1.25848E+12	1.4238E+12
Eagn			1.1327E+10
Eagn*			1.3278E+10
Sagn			0.85311008
Bas sassandra	g= {03, 06, 13, 16, 17, 27}		
	g	reste secteurs	total
Bas	20266444582	3230031355	2.3496E+10
reste régions	2.77387E+11	1.12289E+12	1.4003E+12
total	2.97654E+11	1.12612E+12	1.4238E+12
Ebas			1.5354E+10
Ebas*			2.3109E+10
Sbas			0.6644364
Lacs	g= {01, 03, 06, 20, 23, 26, 27}		
	g	reste secteurs	total
Lac	1435289664	278415368.9	1713705033
reste régions	4.57446E+11	9.64613E+11	1.4221E+12
total	4.58881E+11	9.64891E+11	1.4238E+12
Elac			882963635
Elac*			1711642354
Slac			0.51585755
Lagunes	g= {04, 05, 07, 08, 12, 14, 15, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30, 31, 32}		
	g	reste secteurs	total
Lag	1.02215E+12	2.27145E+11	1.2493E+12
reste régions	29168091630	1.45309E+11	1.7448E+11
total	1.05132E+12	3.72454E+11	1.4238E+12
Elag			9.9666E+10
Elag*			1.531E+11
Slag			0.65100729

N'Zi Comoé	g= {03, 06, 10, 13, 27}		
	g	reste secteur:	total
Nzi	463551617.7	562818.936	464114436.6
reste régions	3.46419E+11	1.0769E+12	1.42331E+12
total	3.46882E+11	1.0769E+12	1.42377E+12
Enzi			350476549.2
Enzi*			463963146.8
Snzi			0.755397388
Savanes	g= {01, 02, 06, 27}		
	g	reste secteur:	total
Sav	2574361284	187780541	2762141825
reste régions	2.42266E+11	1.1787E+12	1.42101E+12
total	2.4484E+11	1.1789E+12	1.42377E+12
Esav			2099367055
Esav*			2756783224
Ssav			0.761527797
Sud bandama	g= {03, 06, 13, 27}		
	g	reste secteur:	total
Sba	1101941906	58129749.1	1160071655
reste régions	2.7092E+11	1.1517E+12	1.42261E+12
total	2.72022E+11	1.1518E+12	1.42377E+12
Esba			880302181.9
Esba*			1159126443
Ssba			0.75945311
Vallée banda.	g= {09, 10, 11}		
	g	reste secteur:	total
Val	1.08308E+11	6892135324	1.152E+11
reste régions	1.36394E+11	1.1722E+12	1.30857E+12
total	2.44701E+11	1.1791E+12	1.42377E+12
Eval			88508496789
Eval*			1.05879E+11
Sval			0.835941522

Montagnes	g= {03, 05, 27, 32}				Worodougou	g= {23, 27, 32}		
	g	reste secteurs	total			g	reste secteur:	total
Mon	3744158629	97563897.99	3841722527		Wor	182571581	0	182571581
reste régions	2.64859E+11	1.15507E+12	1.4199E+12		reste régions	2.84784E+11	1.1388E+12	1.42359E+12
total	2.68603E+11	1.15517E+12	1.4238E+12		total	2.84967E+11	1.1388E+12	1.42377E+12
Emon			3019393990		Ewor			146030021.8
Emon*			3831356520		Ewor*			182548169.7
Smon			0.7880744		Swor			0.799953361
Denguélé	g= {06, 27, 32}				Zanzan	g= {06, 24, 27}		
	g	reste secteurs	total			g	reste secteur:	total
Den	124857492	1389947.866	126247440		Zan	337684013.2	2693377.01	340377390.2
reste régions	2.31433E+11	1.19221E+12	1.4236E+12		reste régions	4.23655E+11	9.9978E+11	1.42343E+12
total	2.31558E+11	1.19221E+12	1.4238E+12		total	4.23993E+11	9.9978E+11	1.42377E+12
Eden			104325023		Ezan			236321195.5
Eden*			126236245		Ezan*			340296017.1
Sden			0.82642685		Szan			0.694457718
Marahoué	g= {06, 24, 27}				Sud comoé	g= {02, 26, 27}		
	g	reste secteurs	total			g	reste secteur:	total
Mar	466324839.4	0	466324839		Sco	861220883.2	60498696.4	921719579.6
reste régions	4.23526E+11	9.99779E+11	1.4233E+12		reste régions	3.14775E+11	1.1081E+12	1.42285E+12
total	4.23993E+11	9.99779E+11	1.4238E+12		total	3.15636E+11	1.1081E+12	1.42377E+12
Emar			327455452		Esco			656885005.3
Emar*			466172105		Esco*			921122878.1
Smar			0.70243468		Ssco			0.713135045
Moyen comoé	g= {01, 06, 07, 13, 16, 27}				Haut sassan.	g= {02, 03, 06, 13, 16, 23, 27, 32}		
	g	reste secteurs	total			g	reste secteur:	total
MCO	2081355837	126671729.1	2208027566		Hsa	7248408195	941510771	8189918966
reste régions	3.4171E+11	1.07985E+12	1.4216E+12		reste régions	3.89146E+11	1.0264E+12	1.41558E+12
total	3.43791E+11	1.07998E+12	1.4238E+12		total	3.96394E+11	1.0274E+12	1.42377E+12
Emco			1548194842		Ehsa			4968243770
Emco*			2204603292		Ehsa*			8142808357
Smco			0.70225553		Shsa			0.610138855

ANNEXE 2

NOMENCLATURE DES SECTEUR D'ACTIVITES DES ENTREPRISES DU SECTEUR MODERNE

Secteurs	Numéro	Activités économiques
Primaire	01	Produits de l'agriculture vivrière, élevage et chasse
	02	Produits de l'agriculture destinés à l'industrie et l'exportation
	03	Produits de la sylviculture et de l'exploitation forestière
	04	Produits de la pêche
Secondaire	05	Minerais et minéraux
	06	Produits du travail des grains et farines
	07	Conserves et préparations alimentaires
	08	Boissons et glaces alimentaires
	09	Corps gras alimentaires
	10	Produits alimentaires non classés ailleurs, tabac
	11	Produits textiles
	12	Produits en cuir et chaussures
	13	Produits de l'industrie du bois
	14	Produits pétroliers
	15	Produits chimiques
	16	Produits des industries du caoutchouc
	17	Matériaux de construction et verre
	18	Métaux bruts
	19	Matériels de transport
	20	Produits mécaniques et électriques non classés ailleurs
	21	Produits des industries diverses
	22	Energie électrique, gaz et eau
Tertiaire	23	Bâtiments et travaux publics
	24	Transports et télécommunication
	25	Location et gestion des bâtiments
	26	Autres services
	27	Activités de commerce
	28	Services bancaires
	29	Production imputée des services bancaires
	30	Services d'assurance
	31	Services des administrations publiques
	32	Services des administrations privées
	33	Services domestiques

L'Institut National de la Statistique (INS) distingue deux grandes catégories de nomenclatures à savoir :

- les nomenclatures référentielles du Système de Comptabilité des Nations Unies (SCN, 1993), utilisées comme telles par l'ensemble des pays ;
- les nomenclatures adaptées aux réalités économiques des pays (exemple des nomenclatures d'activités et de produits).

Pour le cas spécifique de la nomenclature d'activités et de produits, une actualisation de l'ancienne nomenclature à 33 secteurs d'activités et 207 produits, a donné naissance à une nomenclature plus détaillée à 44 secteurs et 255 produits. Cette actualisation rapproche la nomenclature ivoirienne de celle de la NACE (Nomenclature générale des activités économiques dans les communautés européennes) ou de la CITI (Classification internationale type par industrie). Toutefois, l'ancienne nomenclature a été retenue pour l'analyse du fait que les données disponibles sur la période 1980-1996 n'ont pas été retraitées selon la nouvelle nomenclature devenue opérationnelle après cette date.

Le secteur d'activités se définit ici, au sens de la comptabilité nationale, comme l'ensemble des entreprises ayant la même activité principale. Du fait que ces entreprises peuvent exercer d'autres activités secondaires, le concept de secteur englobe celui de la branche qui indique un ensemble d'unités de production produisant un seul type de biens ou services.

ANNEXE 3

FORMULATION DE L'EQUATION DE PRODUCTIVITE APPARENTE DU TRAVAIL

Soit la version Cobb-Douglas de la fonction de production trans-log de Henderson (1988) qui s'écrit :

$$X = g(S) X^*(K) \text{ avec :} \quad (1)$$

- $X^*(K)$: une technologie à rendements d'échelle constants pour la firme ;
- K : un vecteur d'inputs ;
- $g(S)$: le progrès technique supposé neutre au sens de Hicks dont les arguments sont les mesures de taille et de technologie spécifiques aux activités économiques dans un milieu urbain ; $g(S)$ mesure les effets externes d'échelle.

Dans la mesure où la politique d'industrialisation régionale menée par l'Etat ivoirien a porté essentiellement sur une agro-industrie intensive en capital, l'hypothèse de l'existence de progrès technique est admissible. En effet, un degré initial d'intensité capitaliste relativement élevé (Bohoun et Kouassy, 1994) pourrait être à l'origine d'un progrès technique régional dont les effets de diffusion de long terme ont sans nul doute été limités par la combinaison d'une accumulation extensive du capital et des effets de désinvestissement de la décennie de récession économique (1980-1993).

Toutefois, au-delà du constat des faibles gains de productivité qui en découle pour la plupart des régions, la question centrale vise à analyser les facteurs explicatifs des disparités régionales observées. Pour ce faire, il est admis que ces disparités sont liées à des caractéristiques spécifiques aux régions, notamment l'organisation spatiale des activités économiques (concentration ou diversité).

L'équation 1 peut être transformée en une fonction de productivité apparente du travail définie par la formule :

$$X / N_0 = g(S) X^*(k) \text{ où} \quad (2)$$

- N_0 mesure l'emploi du secteur d'activités dans la région ;
- k est le vecteur des ratios des autres facteurs par emploi.

Sous forme logarithmique, en posant $\log[X^*(k)] = f(\log k)$ et en faisant un développement limité de Taylor d'ordre 1 au voisinage de chaque input $k_i = 1$, on obtient une fonction Cobb-Douglas de la forme¹⁹ :

$$\log(X / N_0) = C_0 + \log[g(S)] + \sum \alpha_i [\log(k_i)] \quad (3)$$

L'équation 3 permet d'explicitier les arguments de $g(S)$ et le vecteur k_i . Les économies d'agglomération sont définies par la fonction :

$$g(S) = e^{\varepsilon_0} N^{\varepsilon_N} \text{ où :} \quad (4)$$

- $\varepsilon_0 = d(\log X)/d(\log N_0) = \phi/N_0$ [20] ;
- N_0 = emploi du secteur dans la région ;
- N = population de la région.

ε_0 et ε_N correspondent respectivement aux élasticités de la production de chaque secteur dans la région par rapport à la variation de l'emploi du secteur (N_0) et la population de la région (N), tous les autres facteurs étant maintenus constants.

La forme logarithmique de $g(S)$ s'écrit :

$$\log(g(S)) = -\phi/N_0 + \varepsilon_N \log N \quad (5)$$

ε_0 est une fonction décroissante de l'emploi du secteur. En raison du risque de colinéarité parfaite entre la taille de l'emploi sectoriel (N_0) et la population de la région (N), les économies de localisation sont définies par $1/N_0$ dans la spécification adoptée dans $g(S)$.

Selon Henderson (1988), cette définition des économies de localisation permet de réduire la colinéarité entre celles-ci et les économies d'urbanisation mesurées par (N). En outre, elle montre que les gains de productivité sectorielle régionaux dépendent positivement de la croissance des économies de localisation. Le second terme à droite de l'équation (4) mesure l'impact (positif ou négatif) des économies d'urbanisation sur les gains de productivité. Mais ces deux variables ne peuvent à elles seules appréhender les liens causaux entre les effets d'agglomération et la croissance de la productivité régionale ou encore les niveaux de productivité sectorielle.

En réalité, le souci de réduction de la colinéarité entre les variables d'économies d'agglomération du modèle de Henderson, n'est pas un problème majeur car la presque colinéarité engendre des erreurs d'estimation, mais elle est sans effet notable sur les biais d'estimation ni sur la convergence des estimateurs. Les limites de ces variables se situent surtout au niveau de leur pertinence.

La variable N (population régionale) s'identifie autant à des effets de demande qu'à des économies d'urbanisation. La variable $1/N_0$ d'intensité de l'emploi correspond plutôt à un facteur classique de production. Prise comme telle, cette variable surestime l'influence des économies de localisation parce qu'elle ignore la qualité de la main d'œuvre et la taille de l'économie régionale.

Pour dépasser ces limites du modèle, le vecteur des ratios de facteurs k_i inclura des variables généralement utilisées dans la littérature (cf. Catin 1991, 1997).

La variable capital productif privé/emploi ou intensité capitaliste est une source importante des différences de productivité notamment industrielle entre les régions (Catin, 1997). Son importance s'explique par le fait qu'elle économise relativement du travail en même temps qu'elle élève la capacité de production et favorise le progrès technique.

¹⁹ Dans le modèle de base de Henderson (1988), la version trans-log obtenue grâce à un développement limité d'ordre 2 avait pour objectif de prendre en compte les effets de substitution des facteurs de production. Appliqués au cas du Brésil, les effets de substitution n'étaient pas significatifs. Dans le cadre l'étude menée ici, le choix porte plutôt sur la mise en évidence des effets d'agglomération. De ce fait, la version Cobb-Douglas du modèle paraît suffisante.

²⁰ $X = e^{-\phi/N_0} N^{\varepsilon_N} X^*(K)$; sous forme logarithmique, on obtient : $\log X = -\phi/N_0 + \varepsilon_N \log N + \log(X^*(K))$ dont la dérivée par rapport à N_0 s'écrit : $d(\log X)/d(\log N_0) = \varepsilon_0 = [d(\log X)/dN_0] N_0 = N_0 d(-\phi/N_0)/dN_0 = N_0 \phi/N_0^2 = \phi/N_0$.

En général, la réduction des écarts régionaux de développement passe par une augmentation de l'intensité capitalistique et du coefficient de capital (capital par unité produite), qui tendent à améliorer les niveaux de productivité du travail (Catin, 1997).

Cependant, la mesure du stock de capital productif privé pose de sérieuses difficultés dans les pays en développement. De manière générale, elle fait l'objet d'approximation par des techniques plus ou moins complexes. Celle qui consiste à estimer le stock de capital par l'investissement cumulé brut (ICB) est relativement simple, mais elle ne tient pas compte de l'âge des équipements ni de leur valeur résiduelle.

Lorsque les données le permettent, il est conseillé de déflater l'ICB évalué à partir de l'actif agrégé par secteur des bilans d'entreprises par un indice de prix approprié (le déflateur de l'investissement) prenant en compte l'âge moyen du capital (Zeufack, 1996). C'est la méthode de l'inventaire permanent.

A défaut, le déflateur du PIB (produit intérieur brut) est substitué au déflateur de l'investissement. Cette approche a l'inconvénient de ne pas corriger les valeurs initiales du stock de capital qui peuvent biaiser les séries. Mais l'influence des valeurs initiales s'amenuise avec le temps.

En effet, plus les séries d'ICB sont longues, plus reculée sera l'année initiale si bien qu'une erreur (surestimation ou sous-estimation) n'affecte que très peu les estimations courantes (Zeufack, 1996). En supposant que la période 1980-1996 est relativement longue pour que les investissements initiaux soient presque entièrement remplacés dans chaque secteur d'activités, l'ICB pondéré par le déflateur du PIB a été utilisé ici comme approximation du stock de capital.

La technologie utilisée en termes d'innovation de techniques spécifiques de production adoptées par les entreprises du secteur, peut varier d'une région à l'autre au fur et à mesure que l'éducation et l'expérience de la main d'œuvre évoluent. La qualité de la main d'œuvre est de ce fait, une variable d'économie de localisation.

Les impacts de la qualité de la main d'œuvre n'ont pu être contrôlés en l'absence de variables pertinentes d'âge et de niveaux d'éducation par région. On considère que l'absence de variables de qualité de la main d'œuvre n'est pas préjudiciable au modèle dans la mesure où la relation entre l'éducation scolaire et la productivité de la main d'œuvre n'apparaît pas clairement en Côte d'Ivoire. L'enseignement n'exerce des effets productifs que si le contenu des programmes, les aptitudes et les attitudes des élèves et la qualité de la formation permettent des apprentissages, et que si le milieu environnant permet de les utiliser (Hugon, 2000).

Plusieurs raisons peuvent expliquer les faibles liens entre l'enseignement et la productivité de la main d'œuvre en Côte d'Ivoire : le faible taux de conversion des élèves en agriculteurs, la faiblesse du lien formation/productivité dans le secteur public, le chômage élevé des diplômés, le faible impact de la qualité de l'enseignement sur l'acquisition des compétences et des qualifications, la mauvaise utilisation des compétences et des qualifications par le système productif (Orivel, 1995).

ANNEXE 4

TESTS ECONOMETRIQUES DU MODELE

Compte tenu de ce que des secteurs d'activité différents sont susceptibles d'être influencés par des économies d'agglomération différentes, il paraît plus commode d'appliquer l'économétrie des données

de panel par secteur²¹. Dans ce cas, la dimension spatiale des données variera en fonction du nombre de régions dans lesquelles le secteur d'activité apparaîtra.

Une alternative à l'estimation de l'équation par secteur d'activité serait d'estimer une équation de productivité agrégée par région en log-niveaux. Mais cette méthode aurait eu l'inconvénient de combiner des techniques de production différentes, rendant ainsi complexe l'interprétation des estimateurs. En outre, il serait difficile de mettre en évidence les économies de localisation dans une telle fonction dans la mesure où par définition, elles sont englobées dans les économies d'urbanisation telles que formulées par le modèle de Henderson et donc imparfaitement mesurées (cf. Mera, 1975 ; Moomaw, 1981 ; Henderson, 1988).

L'utilisation des données de panel réunit plusieurs avantages qui, d'une manière générale, améliorent les estimations. En fait, la possibilité d'introduire dans les régressions des effets spécifiques à chaque individu (région), de même que les différentes spécifications de ces effets, apporte une précision supplémentaire. Enfin, l'ajout de la composante spatiale (dimension transversale) réduit les risques de tendances stochastiques (Varoudakis et Véganzonès, 1998).

L'estimation de l'équation économétrique (cf. section 2.1) suppose que les résidus d'estimation sont aléatoires, sériellement indépendants, de variances minimales et constantes (propriété d'homoscédasticité).

En outre, les variables explicatives sont supposées exogènes par rapport à ces résidus. Ces hypothèses impliquent quelques précautions à prendre dans la mesure où en présence d'un effet spécifique sectoriel régional (effet individuel), il peut exister une hétérogénéité des caractéristiques sectorielles régionales (variance non constante) ou encore une corrélation de ces caractéristiques avec les variables explicatives du modèle.

Si tel est le cas, les estimateurs des moindres carrés ordinaires (MCO) et des moindres carrés généralisés (MCG ou méthode d'Aïtken) sont biaisés et non convergents. De ce fait, il convient d'effectuer des tests d'absence de spécificités sectorielles régionales et de spécification du modèle.

Les tests de spécification qui correspondent aux tests d'hypothèses économétriques usuels en macro-économétrie, revêtent une importance particulière dans les estimations sur données de panel. Ces tests sont classés en deux grandes catégories : les tests d'existence et de significativité des effets spécifiques (individuels et/ou temporels) qui sont des tests d'hétéroscédasticité, et les tests d'indépendance des effets spécifiques qui sont des tests d'exogénéité.

Pour tester l'absence d'effets spécifiques (hypothèse nulle), nous utilisons la statistique du multiplicateur lagrangien de Breusch-Pagan (BPml). Elle suit une loi du Chi-deux. Une valeur élevée de cette statistique (équivalant à une faible probabilité que la statistique BPml soit inférieure ou égale à la statistique du Chi-deux tabulée) conduit à privilégier les effets spécifiques régionaux. L'application de ce test au modèle économétrique indique les résultats résumés dans le tableau ci-dessous.

Résultats du test du multiplicateur de Lagrange d'absence d'effets spécifiques (test de Breusch-Pagan) appliqué à l'équation de productivité

Secteurs d'activités	Régions concernées	Résultats du test	
		BP _{ml}	Probabilité
SECTEUR PRIMAIRE			
Agriculture vivrière, élevage et chasse (S01)	Agnéby, Lagunes, Savanes	1,58	0,2093

²¹ Les données de panel sont constituées par un empilement des données annuelles pour obtenir un seul fichier par secteur d'activité, contenant toute la période 1980-1996 et où l'on observe la même région en autant de fois qu'il y a d'observations (17 années allant de 1980 à 1996) à plusieurs reprises. Notre échantillon est « cylindré » parce qu'il comporte le même nombre d'observations pour chaque région.

Agriculture destinée à l'industrie et à l'exportation (S02)	Agnéby, Bas-Sassandra, Lagunes, Sud-Comoé	1,45	0,2282
Exploitation forestière (S03)	Agnéby, Bas-Sassandra, Haut-Sassandra, Lagunes, Montagnes	1,04	0,3085
SECTEUR SECONDAIRE			
Travail des grains et farines (S06)	Bas-Sassandra, Haut-Sassandra, Lacs, Lagunes, Moyen Comoé, Sud Bandama, Vallée du Bandama, Zanzan	3,30	0,0693
Industries textiles (S11)	Agnéby, Lagunes, Vallée du Bandama	1,52	0,2173
Industries du bois (S13)	Agnéby, Bas-Sassandra, Haut-Sassandra, Lagunes	1,87	0,1715
Industries du caoutchouc (S16)	Bas-Sassandra, Haut-Sassandra, Lagunes	1,51	0,2188
SECTEUR TERTIAIRE			
Transports et télécommunications (S24)	Bas-Sassandra, Haut-Sassandra, Lagunes, Vallée du Bandama, Zanzan	0,08	0,7767
Autres services (hôtellerie, tourisme, etc.) (S26)	Bas-Sassandra, Haut-Sassandra, Lacs, Lagunes, Vallée du Bandama	1,84	0,1755
Activités de commerce (S27)	Agnéby, Bas-Sassandra, Haut-Sassandra, Lacs, Lagunes, Marahoué, Montagnes, N'Zi Comoé, Savanes, Sud Bandama, Sud Comoé,, Vallée du Bandama, Zanzan	38,38	0,0000

Note : les valeurs élevées de la statistique BPml révèlent l'existence d'effets spécifiques certains.

Le test de Breusch-Pagan rejette l'absence d'effets spécifiques régionaux uniquement dans les deux secteurs d'activité ayant la plus forte couverture spatiale, le secteur du travail des grains et farines et celui des activités de commerce. Ce résultat est admissible si nous considérons que les spécificités régionales ont d'autant plus de chance de s'exprimer que les secteurs d'activité sont localisés dans plusieurs régions.

Dans chaque région, les activités constitutives d'un secteur peuvent être différentes des activités du même secteur dans d'autres régions. Par exemple, pour le travail des grains, les régions du Nord se caractérisent par la transformation du maïs, du soja, etc., alors que celles du Sud se distinguent des premières par l'intensité relative de la transformation du riz. Outre le test de l'existence de spécificités sectorielles régionales, se pose la question de l'exogénéité des variables explicatives par rapport aux effets spécifiques aléatoires ou fixes.

Le test de spécification de Hausman permet de répondre à cette question. En présence des spécificités sectorielles régionales et de l'endogénéité des variables explicatives, les MCG produisent des estimateurs biaisés et non convergents.

La technique traditionnelle pour corriger ces anomalies consiste à éliminer les effets spécifiques en centrant chaque variable explicative par rapport à sa moyenne annuelle. Cette méthode, connue sous le nom d'estimateur WITHIN, est applicable à l'issue du test de spécification de Hausman. Ce test vise à comparer la robustesse des estimateurs WITHIN (présence d'effets spécifiques certains) et des MCG (présence d'effets spécifiques aléatoires).

Le test porte sur l'exogénéité des variables explicatives par rapport aux effets spécifiques (hypothèse nulle). La statistique calculée de Hausman (H) suit une loi du Chi-deux. Des valeurs élevées de cette statistique (faible probabilité que H soit inférieure ou égale à la statistique tabulée du Chi-deux) remettent en cause l'hypothèse d'exogénéité des variables explicatives par rapport à la composante aléatoire du résidu et privilégie par conséquent l'estimateur WITHIN.

En privilégiant ainsi la dimension temporelle, cette méthode a deux inconvénients : elle supprime les spécificités sectorielles régionales et ignore donc les différences de comportements sectoriels d'une région à l'autre ; en outre, Hausman et Taylor (1981) démontrent la supériorité de la méthode de la variable instrumentale sur les estimateurs WITHIN en ce sens que ces derniers ne sont pas asymptotiquement efficaces (les variances des erreurs sont relativement plus élevées dans la méthode WITHIN).

Toutefois, la méthode de la variable instrumentale est plus exigeante dans la mesure où elle suppose que l'on dispose de suffisamment d'instruments en vue d'assurer les conditions d'identification du système d'équations simultanées qui sous-tend son application. Dans notre cas, la limitation des variables exogènes nous impose l'application des estimateurs WITHIN. Les résultats du test de spécification de Hausman sont récapitulés dans le tableau ci-dessous.

Au regard de ces résultats, le test de spécification de Hausman ne permet pas de rejeter l'hypothèse d'exogénéité des variables explicatives par rapport aux effets spécifiques, sauf pour les secteurs du caoutchouc, des activités de transport et télécommunications et des autres services (hôtellerie, tourisme, ...). Ainsi, la combinaison des résultats de ces deux tests permet de conclure à l'application des estimateurs WITHIN dans ces trois derniers secteurs, la méthode MCG étant retenue pour les autres secteurs d'activité.

Résultats du test de spécification (test d'exogénéité de Hausman) appliqué à l'équation de productivité

Secteurs d'activités	Résultats du test		
	H	Probabilité	Méthode d'estimation
SECTEUR PRIMAIRE			
Agriculture vivrière, élevage et chasse (S01)	3,02	0,9334	MCG
Agriculture destinée à l'industrie et à l'exportation (S02)	6,54	0,3652	MCG
Exploitation forestière (S03)	10,26	0,1140	MCG
SECTEUR SECONDAIRE			
Travail des grains et farines (S06)	5,15	0,5251	MCG
Industries textiles (S11)	5,48	0,4839	MCG
Industries du bois (S13)	1,01	0,9982	MCG
Industries du caoutchouc (S16)	31,57	0,0005	WITHIN
SECTEUR TERTIAIRE			
Transports et télécommunications (S24)	23,10	0,0016	WITHIN
Autres services (hôtellerie, tourisme, etc.) (S26)	30,10	0,0000	WITHIN
Activités de commerce (S27)	8,68	0,3701	MCG

Note : les valeurs élevées de la statistique H réfutent l'exogénéité des variables explicatives par rapport aux effets spécifiques. Dans ce cas, la méthode WITHIN est préconisée.

Effets d'agglomération et localisation des activités industrielles : éléments d'analyse dans le cas du Mali

ISSA SACKO *

Introduction

L'industrie a un rôle majeur dans le développement économique en raison de son caractère plus inducteur qu'induit notamment par comparaison aux autres activités comme l'agriculture et les services.

Nous allons travailler sur l'industrie au Mali en privilégiant l'entrée spatiale. Nous adoptons une démarche plus explicative que descriptive en choisissant l'axe spatial (via les thèmes de la localisation et de l'espace) et l'axe temporel (à travers l'étude des dynamiques). Ces deux axes sont essentiels pour comprendre les effets d'agglomération et la localisation des entreprises. La localisation, qui est un concept central en géographie, peut être appréhendée par la position ou localisation absolue (exprimée par les coordonnées géographiques : latitude, longitude et parfois altitude) ou par la situation géographique ou localisation relative (exprimée par des distances par rapport à d'autres point comme les villes ou ports, à d'autres lignes comme les routes et autoroutes, à d'autres surfaces comme les aires de marché).

La distribution et la répartition des localisations s'opèrent dans des territoires qu'elles transforment souvent et qui peuvent aussi les avoir induites par leurs ressources tant immatérielles que matérielles.

Sans doute trop longtemps négligée, la dimension spatiale s'affirme aujourd'hui comme une clé de lecture indispensable des phénomènes économiques. « La géographie compte », le célèbre aphorisme de P. KRUGMAN²² (1991), chef de file de la « nouvelle géographie économique », semble depuis quelques années envahir l'ensemble de la profession des économistes. L'analyse des phénomènes industriels n'échappe pas à cet effet de mode. L'articulation entre processus d'industrialisation et espace géographique a donné lieu depuis quelques années à une abondante littérature depuis les travaux pionniers et les approfondissements, jusqu'aux contributions récentes. Il n'est pas de notre propos d'en restituer la généalogie ou encore d'en discuter les principaux aspects.

L'étude des liens entre les activités industrielles et l'espace intéresse depuis longtemps la géographie économique et l'économie spatiale. Les travaux ont en général privilégié soit la relation industrie-espace (qui s'intéresse à l'espace via les études d'impact économique, social ou environnemental et par d'extension le développement ou le déclin régional ou local) ; soit la relation espace-industrie (qui s'intéresse à l'industrie via les recherches sur les localisations au travers de leurs facteurs et théories). C'est cette deuxième optique que nous retenons pour ce travail.

Dans la relation espace-industrie, l'espace a été parfois réduit à un point, une ligne ou une surface homogène (cf. les premières théories de localisation). Ce n'est que progressivement qu'il a été comme une source d'économie externe, puis plus récemment comme un créateur de ressources. Les économies externes sont des bénéfices collectifs que perçoivent les entreprises du fait de leur position relative, indépendamment de tout échange marchand. Elles sont constituées d'économie de localisation (résultant de l'agglomération sur un espace restreint d'activités similaires ou voisines, ce qui permet spécialisation et complémentarité, apparition de services spécialisés, renommée, main d'œuvre bien formée) et d'économie d'urbanisation (infrastructures, services variés, vastes marchés, multiplicité des contacts...).

Selon le dernier recensement industriel, seulement 217 entreprises industrielles se partagent le chiffre d'affaires du secteur secondaire au Mali. Ce secteur représente 13,48% du PIB dont 6,21% pour la branche des industries manufacturières.

²² KRUGMAN P. (1991), "Geography and Trade", Leuven University Press and MIT Press, Leuven and Cambridge Mass.

Les industries maliennes sont inégalement réparties sur le territoire. L'intérêt de ce travail est d'appréhender cette localisation en tenant compte des effets d'agglomération et d'urbanisation. L'évolution de la localisation des industries depuis 1960 ne peut être séparée du contexte politique, historique et géographique : le Mali indépendant, engagé dans la voie socialiste comptait 36 unités industrielles dont la majorité était liée aux ressources naturelles agricoles et minérales. L'évolution de l'industrie et sa localisation ne peuvent être également séparées des caractéristiques géographiques et climatiques : le Mali est un vaste pays sahélien situé au Sud du Sahara avec une superficie de 1 241 300 km², où dominent les conditions sahélienne et soudanienne.

La problématique de cette recherche peut être résumée ainsi : quelle est la localisation des industries au Mali et à quelle logique obéit-elle ? Nous nous posons les questions fondamentales suivantes : dans quelle mesure l'état des infrastructures économiques et sociales influence-t-il la dimension des agglomérations ? Dans quelle mesure la dimension des agglomérations influence-t-elle la productivité globale des facteurs et leurs productivités apparentes ? Comment est-ce que les agglomérations captent-elles les infrastructures ? Quel est l'effet taille de l'agglomération sur la productivité des entreprises industrielles ? Est-ce que cet effet taille peut-il être appréhendé par les conditions d'exploitation des entreprises liées aux facilités apportées par la ville et qui améliorent l'exploitation des entreprises ? (offre de transport collectif et existence d'autres infrastructures procurant plus d'externalités positives que négatives).

L'ensemble de ces questions nous invite à explorer quelques pistes d'explication de la dynamique des activités régionales à travers l'étude des effets d'agglomération, des externalités et des économies d'échelle.

Il aurait également été intéressant d'analyser les charges d'exploitation des entreprises et voir leur croissance par rapport à la taille de la ville. Est-ce qu'elles croissent proportionnellement à la taille de la ville ou non ? Est-ce qu'il y a baisse ou hausse d'une productivité dite efficace ? Ces différentes questions pourront faire l'objet de futurs travaux de recherche.

La méthodologie est variée. Mais les orientations théoriques décident des champs et des points de vue, d'observation. Les objets de recherche (comportement économique, institutions, branches ou secteurs d'activité, marchés) seront étudiés suivant leurs aspects dont l'observation est favorable pour réviser nos hypothèses de départ.

Nous pouvons distinguer plusieurs méthodes d'investigation empirique et théorique.

1) Du point de vue empirique, on peut les répartir dans trois sous-groupes :

- Les sources non spécifiques telles que les recensements des entreprises, les études de différents ministères, les travaux universitaires, ainsi que tous les autres documents pouvant apporter un éclairage sur le sujet, même s'ils n'ont pas été conçus directement pour ce genre d'étude.
- Les petites enquêtes qualitatives ne concernant qu'un échantillon réduit, utilisant un ou plusieurs questionnaires plus ou moins détaillés avec possibilité de traitement par ordinateur. Ces enquêtes qualitatives concernent un échantillon réduit, mais étudié durant une longue période. Elles utilisent également des entretiens avec les patrons, les ouvriers etc. permettant d'en apprendre sur les différentes catégories socio-professionnelles et sur leurs relations entre-elles.
- Les enquêtes lourdes, précédées d'un recensement employant un questionnaire détaillé privilégiant un traitement par ordinateur des différentes variables (analyse de régressions multiples, tris à plat, tris croisés...).
- Méthode synthétique qui diversifie les volets suivants : typologie des activités industrielles, recensement exhaustif des établissements, monographies socio-économique utilisant notamment les entretiens dans les différents secteurs, sondage par stratification selon l'activité, la zone et la taille conduisant à des résultats plus quantitatifs. Les entretiens avec les responsables permettent de révéler la logique des comportements des firmes.

Au-delà de la diversité d'objet et du débat qualitatif/quantitatif, peut-être que les diversités méthodologiques tiennent-elles en fait à des différences de moyens financiers : nous sommes dans la catégorie de chercheurs/universitaires qui est nettement bien moins lotie à côté du secteur intermédiaire des organismes nationaux qui lui-même l'est bien moins à côté de grandes organisations internationales. Le capital avancé jouerait-il comme barrière à l'entrée dans la recherche ?

2) Du point de vue théorique, les conflits méthodologiques sont nombreux :

Il y a opposition entre les partisans du quantitatif et du qualitatif. Il faut dans tous les cas prendre en compte les rapports organisationnels et technologiques du secteur industriel et analyser comment les groupes économiques se forment, se déforment et se réforment.

Les méthodes de collecte et d'analyse des données ne sont pas neutres. Ainsi, également, les typologies, les nomenclatures et toute autre approche du réel ne sont neutres. Toute compréhension repose sur un certain éclairage qui se fait d'un certain point de vue.

Le choix entre diverses méthodes d'investigation pose la question fondamentale de la validité de telle ou telle méthode pour appréhender, les effets d'agglomération, les économies d'échelle ou les externalités. Ce qui est sûr, c'est qu'à l'intérieur du champ de l'économie, les soubassements théoriques des méthodes d'investigation diffèrent ; certains auteurs raisonnent en termes d'allocation optimale des ressources, compte tenu de la technologie et des prix et étudient sous quelle condition les biens produits sont réalisés de manière optimale (en se plaçant dans l'optique fonction de production).

D'autres auteurs raisonnent différemment. Les divergences méthodologiques sont fondamentales dans la mesure où les prémisses conditionnent bien souvent les résultats des enquêtes.

Malgré les problèmes de quantification des agglomérations, de mesure de la productivité, d'imputation (dans la mesure où il faut déterminer ce qui doit être imputé à la fonction de production des unités industrielles -rendements factoriels et dimensionnels- et ce qui doit être imputé à des externalités ou à des effets d'agglomération), de mesure de la liaison entre productivité apparente du travail, intensité capitaliste et dimension de la localité (comment arriver à isoler l'influence du facteur « dimension de la localité » ?), il faut arriver à étudier les activités industrielles dans différentes agglomérations afin de trouver des liens entre effets d'agglomération, économies d'échelle et externalités.

Pour traiter le sujet, nous avons fait une analyse théorique des concepts et nous avons également procédé à des calculs d'indices (de concentration ou de spécialisation, de localisation et de disparité). Nous avons procédé à des analyses de corrélations entre différentes variables et la valeur ajoutée industrielles de cinq zones urbaines. Nous avons abandonné la piste de l'analyse en composantes principales, faute d'observations suffisantes.

Nous avons effectué quelques calculs et tests simples qui nous paraissent adaptés à la nature des données dont nous avons pu disposer.

Nous avons procédé à l'étude des résultats du recensement industriel, à l'étude de données et rapports provenant de différents ministères (industrie, commerce, urbanisme, transport etc.).

Nous avons également procédé à des entretiens auprès de personnes-ressources dans le domaine industriel ainsi qu'auprès de certains responsables d'unités industrielles.

La première partie de ce travail présentera les caractéristiques du tissu industriel malien. La deuxième partie traitera de la localisation et de l'impact des économies d'agglomération et des économies d'échelle dans le cas de l'industrie malienne.

I/ Présentation et caractéristiques du secteur industriel au Mali

En 1960, au moment de l'indépendance du Mali, le secteur industriel moderne basé sur la création d'import-substitution remonte au premier quinquennal de développement économique et social (1961-1965) du régime socialiste de la première République. A cette époque, le désir d'établir les conditions pour une industrialisation rapide du pays, la volonté d'une industrialisation rapide du pays ainsi que le choix d'une orientation socialiste ont conduit les autorités à intervenir directement dans le développement industriel par la création de nombreuses entreprises publiques et par l'institution d'un cadre législatif et réglementaire peu propice à l'essor du secteur privé. Depuis le début des années 1980, le Mali s'est engagé dans d'importants programmes et réformes économiques avec l'appui des institutions de Bretton-Woods (FMI et Banque mondiale) et des bailleurs de fonds bilatéraux. Ces réformes visent entre autres, la libéralisation de l'économie et la relance de l'activité du secteur privé y compris dans le domaine industriel.

I.1. Les activités industrielles au Mali : définition, classification et caractéristiques

L'étude va concerner les petites entreprises industrielles (elles ne se distinguent des entreprises capitalistes "modernes" ni du point de vue des structures, ni du point des comportements, mais

seulement du point de vue de la taille surtout des effectifs employés) ; les moyennes entreprises industrielles et les grandes entreprises industrielles.

Nous allons définir et classer les activités industrielles au Mali. Il s'agit de délimiter et de subdiviser le secteur industriel. Cela est moins simple qu'il ne paraît à première vue. En effet, la délimitation est difficile car le terme est parfois employé hors de son sens premier pour désigner des services (exemple : industrie du tourisme) et parallèlement l'évolution récente a fortement renforcé les liens avec les autres secteurs (services et agriculture). Quant à la subdivision, elle n'est guère plus aisée, même si la classification par sous-secteurs et par branches s'impose un peu partout (via les nomenclatures officielles des services de statistique).

Définitions

L'industrie peut être définie comme l'ensemble des activités de transformation en vue de la production de biens matériels. Mais, suite à la tertiarisation des activités (B. Mèrenne-Schoumaker, 1996), on retrouve au sein des industries de nombreuses fonctions tertiaires (entreposage, recherche-développement, maintenance informatique ...) qui restent classées sous la rubrique "industries" lorsqu'elles cohabitent au sein de la même entreprise sur le même site, mais qui sont comptabilisées généralement dans les services lorsqu'elles sont exercées par d'autres entreprises et/ou en d'autres lieux.

Pour comprendre ce phénomène, il faut étudier l'évolution du tertiaire industriel qui peut être défini comme les activités de services au sein des industries.

Le principe de classement de toutes les activités (et par là même de tous les emplois) d'une même entreprise, complique les comparaisons dans le temps et l'espace. En effet, l'évolution récente du tertiaire industriel²³ conduit souvent à sous-estimer le poids de l'industrie. A cause du développement du tertiaire industriel de plus en plus spécifiques et la recherche d'une meilleure rentabilité, beaucoup de sociétés industrielles ont tendance à filialiser certains de leurs services et surtout à recourir à des prestations extérieures pour réaliser ces tâches : c'est l'*externalisation des fonctions*. Le tertiaire industriel est de plus en plus éclaté entre les fonctions exercées à l'interne sur le site même de la production, des fonctions exercées par des filiales localisées près de la production ou souvent ailleurs et les fonctions exercées par des prestataires extérieurs. Cette disjonction fonctionnelle permet de localiser chaque fonction dans l'environnement le plus adéquat.²⁴

La tendance à la filialisation des services et surtout à leur externalisation n'a pas touché de la même manière tous les pays et cela fausse les comparaisons internationales. De plus, il y a un lien spatial beaucoup plus fort entre production et fonctions banales qu'entre production et autres fonctions.²⁵

Dans la définition même de l'industrie, on rencontre une autre difficulté, celle du départage avec l'artisanat. La définition de l'artisanat est difficile car le concept n'a pas la même signification dans tous les pays. En général, l'artisanat peut être défini comme étant une production en petite série, exercé par un entrepreneur indépendant, seul ou avec un petit nombre de personnes (au maximum 10), traduisant un savoir-faire personnel ou spécifique, associé éventuellement à une commercialisation au

²³ Les principales fonctions du tertiaire-industriel sont les fonctions banales ou d'exécution (transport, surveillance-gardiennage, entretien-nettoyage, restauration, santé, gestion du personnel, gestion des approvisionnement et des stocks, comptabilité, services après-vente...) ; les fonctions spécifiques ou d'innovation (laboratoires, bureaux d'études, centres de recherche) ; et des fonctions de direction ou d'initiative (direction administrative et financière, direction commerciale, services divers de prospective...).

Il est à remarquer que la qualification de banale n'empêche pas que ces activités demandent souvent des savoir-faire spécialisés. Elle désigne tout simplement des fonctions très courantes, et dès lors non spécifique à la production. Elles peuvent être externalisées.

²⁴ C'est ainsi que les fonctions plus banales ou d'exécution peuvent être situées un peu partout, mais en tenant compte du besoin spécifique de chacune d'elles (par exemple une bonne accessibilité pour le prestataire en transport) ; les fonctions spécifiques ou d'innovation dans des pôles de recherche dans les parcs scientifiques ou technologiques proches d'université ou de grandes écoles ; les fonctions de direction ou d'initiative dans les grands pôles de services, les quartiers d'affaires des grandes villes.

²⁵ C'est ce qui explique les effets en "cascade" de certaines fermetures sur des services comme le transport, l'entretien nettoyage ou la restauration.

détail. L'artisanat peut correspondre également à des activités de services (réparation, entretien ...), et le terme est même parfois utilisé à des fins "marketing" pour valoriser certains produits. Il est donc nécessaire d'être prudent face aux statistiques et de bien contrôler le contenu de toute information.

Classification

L'industrie dans son acception la plus large, peut être assimilée au secteur secondaire qui est généralement subdivisé en quatre sous-secteurs :

- les industries extractives qui regroupent toutes les activités qui prélèvent des ressources dans le sous-sol, qu'il s'agisse de carrières ou de mines ;
- les industries manufacturières ou de transformation qui englobent l'ensemble des activités dont la finalité est, à partir d'une ou de plusieurs matières premières ou produits semi-élaborés, de fabriquer des produits de nature différente, en grand nombre ou en quantité importante, à l'aide de moyens techniques, dans une structure particulière : l'usine. C'est le sous secteur par excellence de l'industrie, et c'est lui qui polarise principalement l'intérêt des études d'effets d'agglomération et de localisation ;
- la production et la distribution d'eau et d'électricité, qui est un sous-secteur composite dans ses fonctions (même si elles sont exercées par la même entreprise qui est l'EDM) et dans ses modes de production (l'électricité est produite par EDM soit dans des centrales thermiques ou hydroélectriques, et l'eau est tout à la fois une industrie extractive une industrie de transformation surtout dans le traitement des eaux) ;
- la construction ou génie civil est un vaste secteur. Son profil spatial est très particulier dans la mesure où l'essentiel des activités ne s'exerce pas au niveau de l'établissement (ou unité technique fondamentale d'une firme ayant une localisation spécifique), mais le plus souvent sur les chantiers (routes, immeubles...). C'est ainsi qu'une problématique de localisation particulière fait de ce sous-secteur, un champ d'activités fortement corrélé au marché régional et à la conjoncture.

Les sous-secteurs se déclinent en branches²⁶ qui se découpent suivant les principes suivants : travailler le même matériau (industrie du bois, du lait...) ou suivant la même logique (cas de l'industrie textile où on y travaille la laine, la soie, le coton...), avoir le même marché et utiliser la même technique de fabrication.

Il existe d'autres classifications : position dans le processus de production (industries de base ou de première transformation, industries aval ou de dernière transformation...) ; niveau technologique des productions (industries traditionnelles, industries nouvelles dites aussi de pointe ou de haute technologie) ; place dans la croissance globale (industries motrices c'est-à-dire celles qui entraînent d'autres, encore appelées industries industrialisantes, industries induites c'est-à-dire celles qui viennent d'autres activités) ; caractère plus ou moins pondéreux des matières premières (industries lourdes utilisant des pondéreux et fabriquant des produits pondéreux de faible valeur à l'unité, souvent à forte intensité capitaliste c'est-à-dire un rapport élevé entre immobilisations avant amortissement et valeur de la production ; industries légères utilisant peu de pondéreux, fabriquant souvent des produits à plus forte valeur par unité produite et d'intensité capitaliste variable) ; utilisation des produits (industries de biens de production ou d'équipement, industries de biens de consommation, industries de biens intermédiaires, industries de services c'est-à-dire les industries intervenant comme auxiliaire de fabrication ou au titre d'entretien) ; taille des établissements et volume des investissements (petites, moyennes et grandes industries) ; principaux postes de dépenses (industries "de capital" ou *capital intensive*, mobilisant beaucoup de capitaux par actif, unité de production ou unité de temps ; industrie "de main d'œuvre" ou *labor intensive*, mobilisant un nombre élevé de salariés et proportionnellement moins de capitaux.

Une autre modalité de classement des industries est celle des filières et des chaînes techniques. La filière traduit les étapes successives dans le processus de transformation qui sépare la matière première

²⁶ Dont la nature varie selon les services statistiques des Etats et des grandes organisations internationales.

du produit fini. Elle met en évidence les relations d'interdépendance entre établissements, relations qui peuvent exister au sein d'une même branche, mais aussi entre branches voisines dont certaines peuvent relever de l'agriculture (filrière agro-alimentaire, filière coton ...) ou de services (hardware-software). L'ensemble des établissements participant d'une même filière constitue une *chaîne technique*.

L'approche par les filières est particulièrement intéressante aussi bien en économie qu'en géographie, car elle permet de mieux lire les relations des établissements avec l'espace géographique, chaque établissement ayant une localisation spécifique et leurs liens se traduisant par des flux, ce qui permet une vue systémique de la question. L'approche par les filières intéresse aussi le développement régional, car de nombreuses relations semblent se consolider ou s'affaiblir avec la distance.

I.2. Les caractéristiques du tissu industriel

Le dernier recensement industriel du Mali (DNI, 2001), a permis de dénombrier 217 entreprises industrielles dont 173 en activité ; 44 fermées ou à l'arrêt.

Ces entreprises recensées ont été réparties entre les branches d'activité suivant la classification type par industrie (CITI). En faisant une répartition des unités industrielles en trois branches l'examen des résultats, du recensement permet de constater que les entreprises manufacturées représentent 214 sur 217, soit 98,62% du total, les industries extractives 0,46% et la branche électricité, eau et gaz 0,92%. En découpant la branche industries manufacturières nous obtenons la répartition suivante : industries alimentaires 43,46%, des industries manufacturées, industries textiles, de l'habillement et du cuir 4,21%, industries du bois 1,87%, fabrication de papiers imprimerie et édition 15,89%, industries chimiques 18,22%, fabrication de produits minéraux non métalliques 3,74%, industries métallurgiques 0,93%, fabrication d'ouvrages métaux, de machines et de matériels 11,68%. Ainsi, on remarque que plus de 40% des entreprises industrielles du Mali opèrent dans la sous-branche industries alimentaires.

En faisant une répartition des entreprises industrielles selon le régime de propriété, il y a une nette domination des entreprises privées qui représentent 90,32% de l'ensemble, contre 3,69% pour les entreprises publiques et 5,99% pour les entreprises mixtes.

Pour ce qui concerne la répartition des entreprises selon le statut juridique, les entreprises industrielles se répartissent quasiment entre les sociétés anonymes (SA) qui représentent 31,4%, les sociétés à responsabilité limitée (SARL) 26,2% et les entreprises individuelles 28,5%. Les autres formes juridiques de sociétés non données représentent 13% du total des entreprises.

La répartition des entreprises industrielles selon la nationalité a été faite en considérant comme une seule partie les nationaux et l'Etat afin de faciliter le regroupement et l'analyse. Ceci conduit au constat suivant : 80,65% de l'ensemble des entreprises au Mali sont détenues par les nationaux, 7,37% par les étrangers et 11,98% par les nationaux associés aux étrangers.

Cette forte prédominance des nationaux pose le problème de l'attractivité du pays par les investisseurs étrangers.

Tableau 1. Répartition des entreprises industrielles selon le régime de propriété

Types d'entreprises	Nombres d'entreprises	Taux
Entreprises privées	196	90,32%
Entreprises publiques	8	3,69%
Entreprises mixtes	13	5,99%

Source : Recensement industriel DNI, 2001.

Pour ce qui concerne la répartition des entreprises selon le statut juridique, les entreprises industrielles se répartissent quasiment entre les sociétés anonymes (S.A.) qui représentent 31,4%, les sociétés à responsabilité limitée (SARL) 26,2% et les entreprises individuelles 28,5%. Les autres formes juridiques de sociétés non données représentent 13% du total des entreprises.

Tableau 2. Répartition de la valeur ajoutée totale par secteur en % au Mali de 1995 à 2000.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Secteur primaire	50	47	47	46	46	47
Secteur secondaire	16	17	19	20	20	19
Secteur tertiaire	34	36	34	34	34	34
VALEUR AJOUTEE	100	100	100	100	100	100

Sources : DNSI, Comptes Economiques du Mali

La valeur ajoutée (VA) industrielle (définie comme la valeur réellement due par l'entrepreneur) était de 200,4 milliards²⁷ en 1998 (contre 191,8 milliards en 1997, soit une augmentation de 4,48%). En 1998, la répartition de la valeur ajoutée (VA) par branches d'activités industrielles a été de 42,21% pour les industries extractives, 49,31% pour les industries manufacturée et 8,48% pour l'électricité, l'eau et le gaz. Les deux branches industries extractives et industries manufacturées totalisent donc 91,52% de la valeur ajoutée créée dans le secteur industriel. Les éléments qui composent la VA sont : les salaires (37,9 milliards), les impôts et taxes (24,2 milliards), les frais financiers (32,3 milliards), et l'excédent brut d'exploitation (106 milliards) en 1998.

Tableau 3. Répartition des entreprises industrielles selon la branche d'activité

Branche	Nombre d'entreprises	Taux
Industrie extractive	1	0,46%
Industries manufacturières	214	98,62%
Electricité, eau et gaz	2	0,92%
TOTAL	217	100%

Source : Recensement industriel, DNI, 2001.

Comme ce sont les industries manufacturières qui constituent la quasi-totalité des entreprises industrielles, voyons comment elles se répartissent en sous-branches. La répartition géographique des entreprises industrielles au Mali montre que la plupart des entreprises industrielles se trouvent dans le district de Bamako dont la part représente 75,58% de l'ensemble des entreprises implantées au Mali. Les régions de Ségou et de Sikasso suivent avec des parts respectives de 8,76% et 5,53%.

Tableau 4. Répartition des entreprises industrielles selon les sous-branches de la branche d'activité « industries manufacturées »

Sous-branches des industries manufacturées	Nombre d'entreprises	Taux
Industries alimentaires	93	43,46%
Industries des textiles, de l'habillement et du cuir	9	4,21%
Industries du bois	4	1,87%
Fabrication de papiers imprimerie et édition	34	15,89%
Industries chimiques	39	18,22%
Fabrication de produit minéraux non métalliques	8	3,74%
Industries métallurgiques	2	0,93%
Fabrication d'ouvrage métaux de machines et de matériels	25	11,68%
TOTAL	214	100%

Source : Recensement industriel, DNI, 2001

Pour ce qui concerne les emplois industriels, les données concernent surtout le personnel permanent employé dans la production et l'administration des unités industrielles. L'effectif total était 14 249

²⁷ Les éléments qui composent la valeur ajoutée sont : salaires (37,9 milliards), impôts et taxes (24,2 milliards), frais financiers (32,3 milliards), excédent brut d'exploitation (106 milliards).

emplois permanents dans les unités industrielles maliennes en 1998 (contre 13981 en 1997, soit une hausse de 1,9%).

Il y a une nette prédominance de la branche « industries manufacturières » qui emploie 87,11% des permanents du secteur contre 2,77% pour l'électricité l'eau et le gaz en 1998. Dans la branche « industries manufacturières » (qui totalise 12 412 emplois, des 14 249 emplois permanents du secteur industriel) 37,58% des emplois permanents sont occupés par la sous-branche « industries alimentaires », 38,18% par les « industries des textiles, de l'habillement et du cuir » (soit 76,06% des emplois permanents pour ces deux sous branches). Viennent ensuite 7,94% des emplois pour la fabrication des produits minéraux non métalliques, 6,15% pour la fabrication d'ouvrage en métaux, de machines et matériels, 5,48% pour l'industrie métallurgique, 1,14% pour la fabrication de produits minéraux non métalliques et 0,32% pour l'industrie de bois.

Tableau 5. Répartition géographique des emplois industriels permanents

Régions	Emplois industriels permanents	Taux
Kayes	439	3,08%
Koulikoro	298	2,09%
Sikasso	135	0,95%
Ségou	2622	18,40%
Mopti	39	0,27%
Gao	13	0,09%
Bamako	10703	75,11%
TOTAL	14249	100%

Source : DNI, Recensement industriel, décembre 2001

Concernant la répartition géographique de la masse salariale, le district de Bamako occupe le premier rang avec 71,94% en 1998, suivi de Kayes (15,38%) et Ségou (11,70%)²⁸. La masse salariale totale pour le secteur industriel était de 38.445.816.000 FCFA en 1998 (source DNI, recensement industriel, 2001).

Nous avons procédé à des regroupements en recoupant d'autres données, ce qui nous a permis de faire des calculs de productivité.

Les industries de Bamako

Bamako bénéficie également de liaisons aériennes avec le reste du monde. Le volume du fret aérien est passé de 971 tonnes en 1960 à 6742 tonnes en 1987. Il est actuellement à 70 000 tonnes environ. Le nombre de passagers transportés qui est passé de 10376 en 1960 à 205548 en 1987 est actuellement à plus de 2 000 000.

Par ailleurs, l'axe Bamako-Guinée qui assure une liaison permanente est doublée d'un bief navigable assurant une liaison saisonnière avec la Guinée (500.000 tonnes de fret exportées sur ce bief en 1992 contre 3.000 tonnes en 1960).

Le développement des voies de communication et son rôle de capitale ont renforcé la position dominante de Bamako dans la production et la commercialisation de biens et de service de façon générale et de biens industriels en particulier.

La région de Bamako assure l'approvisionnement général des autres régions du Mali en produits manufacturiers, hydrocarbures et autres produits alimentaires. Elle reçoit des autres régions du bétail, des céréales, des fruits et légumes, des tubercules, du sucre, des produits de cueillettes.

On estime à 18% la valeur ajoutée et la consommation du district de Bamako par rapport à la valeur ajoutée et à la consommation totale, alors qu'il ne représente que 8% de la population totale du Mali.²⁹

²⁸ Suivant les chiffres disponibles, trois régions dont Bamako (71,94%), Kayes (15,38%) et Ségou (11,70%) disposeraient de 99,02% de la masse salariale totale. Cela semble invraisemblable dans la mesure où dans ce cas, Sikasso, Mopti, Koulikoro et Gao feront ensemble 0,98% de la masse salariale ; et Kayes qui ne fait que 3,08% des emplois industriels, aurait 15% de la masse salariale.

²⁹ SANOGO Bakary. „Le Commerce à Bamako”, in CRET (Centre de Recherche sur les Espaces Tropicaux), Ecole Normale Supérieure de Bamako, Département d'Eludes et de Recherches d'Histoire et de Géographie ; « BAMAKO », Collection "Pays Enclavés", N°6, 1993.

Dans la définition malienne de la ville, il y a deux critères qui sont retenues : le critère numérique et le critère administratif. Est considéré comme urbaine, toute agglomération possédant la qualité de chef lieu de région, de cercle ou comptant 5000 habitants ou plus, même si elle est d'une ruralité très marquée ou d'un niveau d'équipements assez peu étoffé.

En conséquence, la population urbaine du Mali est de 20% de la population totale.

Les résultats du RGPH font ressortir la supériorité écrasante de Bamako et la modestie des autres agglomérations.

Il y a trois niveaux de hiérarchie des villes au Mali : Bamako, la capitale ; les capitales régionales présentent la gamme d'infrastructure et d'équipement la plus complète, la plus fournie. Il y a l'encadrement socio-sanitaire avec hôpitaux régionaux et secondaires, centre de santé, PMI, maternité, services administratifs variés, tous ordre d'enseignement(hormis le supérieur). Parmi les facteurs économiques, il y a la possibilité d'emplois (surtout dans l'informel) ;les chefs-lieux de cercles.

Le domaine industriel permet d'analyser la grande disproportion de la part de Bamako de l'activité économique nationale par rapport à celle des autres agglomérations urbaines : entre 60 et 75% des industries maliennes³⁰.

Bamako, capitale du Mali, est une agglomération qui couvre une superficie de 40km². C'est la plus grande ville du Mali avec environ 1 400 000 habitants³¹ en 2004. Elle exerce par conséquent une très forte attraction sur les activités productives et commerciales de tout le pays.

Le rôle des infrastructures est déterminant dans l'essor de la fonction productive et commerciale de la capitale. Historiquement, c'est d'abord la voie ferrée qui a stimulé les fonctions urbaines et a contribué à détourner les vieux courants commerciaux de direction Nord-Sud¹. La ligne de chemin de fer Dakar-Niger drainait 86% des produits exportés entre 1925 et 1960. C'est seulement après l'interruption du trafic ferroviaire en 1960 que d'autres voies pourraient se développer, notamment la route qui prendra rapidement un rôle prépondérant. Bamako est un important carrefour routier au croisement de quatre principaux axes : l'axe Bamako-Sikasso-Côte d'Ivoire, l'axe Bamako-Ségou-Mopti ; l'axe Bamako-Guinée et l'axe Bamako-Kayes. Les deux premiers axes sont devenus essentiels pour les échanges commerciaux extérieurs du Mali après l'éclatement de la Fédération du Mali. C'est ainsi que plus de 400000 tonnes de marchandises sont souvent transportés par la route.

II. Mesure des productivités, des distributions d'activités industrielles au Mali : méthodes et résultats.

Soulever la question de la pertinence des concepts d'externalité ou d'économie d'échelle est un rituel auquel il est difficile de déroger dans une telle étude. A la base de ces terminologies désormais consacrées, il y a une démarche théorique et empirique et intuitive. Nous allons procéder à la définition des concepts d'externalité, d'économie d'échelle et d'effets d'agglomération.

Le concept d'économie externe trouve son origine chez Marshall (1906). En étudiant les économies d'échelle (efficacité accrue qui accompagne l'élévation du volume total de la production), il trouve en effet que celles-ci peuvent trouver leur origine dans la manifestation « d'économies internes » qui augmentent avec la taille des firmes, mais aussi dans la manifestation « d'économies externes », dispensées par le milieu économique dans lequel se situent les firmes. Elles sont donc communes à toutes les firmes et ne dépendent donc pas de la dimension de l'entreprise. Pour Marshall, l'exploitation des économies externes par les unités de production industrielles dépend souvent de leur proximité spatiale : elle est le résultat de la concentration dans une région de firmes d'une même branche et/ ou de la concentration urbaine. Marshall fait fondamentalement apparaître dans la pensée

³⁰ DIARRA Kalis, « Les bases de l'influence de Bamako », in ENSUP, CRET (Centre de Recherche sur les Espaces Tropicaux), Ecole Normale Supérieure de Bamako, Département d'Etudes et de Recherches d'Histoire et de Géographie ; « BAMAKO », Collection "Pays Enclavés", N°6, 1993. P. 251.

³¹ Sa population était 419 000 habitants en 1976 et de 646 163 habitants en 1987, puis de 1 100 000 habitants en 1998.

économique avec la prise en compte des économies externes, que l'existence de processus relationnels particuliers et l'existence d'espaces privilégiés peuvent améliorer la productivité et favoriser le développement des firmes³². Le concept va ainsi trouver sa place dans les champs d'analyse à la fois de la théorie micro-économique et de la dynamique industrielle, auxquels se greffe l'économie spatiale.

Initialement, les contributions parmi les plus marquantes notamment celles de Pigou (1920), Viner (1931), Ellis et Fellner (1943), Meade (1952), Scitovsky (1954), Bator (1958) amènent à spécifier les effets externes (économies et déséconomies) comme des relations dans le marché concurrentiel par lesquelles des agents (producteurs ou consommateurs) affectent le résultat d'activités d'autres agents. Les effets externes peuvent être « pécuniaires » ou « technologiques ».. Dans ce dernier cas, il s'agit d'interdépendance directe c'est-à-dire non médiatisé par le système des prix, donc des « défaillance de marché », contrevenant à l'équilibre concurrentiel optimal au sens de Pareto. D'autres matériaux d'analyse apparaissent à partir des années soixante qui précisent à la fois la nature et la portée du concept en s'appuyant sur les travaux de Coase (1960), Buchanan (avec Stubblebine, 1962, Tullock, 1962) sur la théorie des biens collectifs impulsée par Samuelson et les développements de l'économie publique, de l'économie des institutions et des droits de propriété. La localisation et les caractéristiques spatiales d'émission et de réception constituent souvent une dimension essentielle des externalités technologiques. Les effets externes spatiaux peuvent être géographiquement uniformes ou différenciés à l'intérieur d'une aire de concernement comme ils peuvent être techniquement séparables ou non séparables (Catin, 1985). Ils peuvent être formalisés par une fonction de « distance-réponse » (Papageorgiou, 1978). De manière générale, les modèles d'équilibre d'affectation des ressources en présence d'externalités spatiales peuvent envisager une localisation donnée et des comportements d'adaptation des agents ou poser le problème général du choix de la localisation pour l'équilibre allocatif.

On trouve une utilisation du concept d'externalité dans les théories de la croissance équilibrée (balancée) et déséquilibrée (non balancée) descriptive des processus et des stratégies de développement, dans la théorie des pôles de croissance et des effets de polarisation de Perroux, dans l'analyse du développement régional (Perrin, 1970), dans les études d'impact des politiques d'investissements localisés etc.

Lorsque les trajectoires de développement s'analysent comme un processus de création et de d'exploitation des externalités « dynamiques », par les agents, les phénomènes envisagés recouvrent une variété de modes de transmission et d'itinéraire de propagation, par le marché ou en dehors. Les externalités positives s'apparentent aux différents mécanismes de croissance-développement engendrés dans un milieu économique par son fonctionnement et par des implantations d'activité ou d'équipements et elles embrassent souvent des notions familières utilisées par ailleurs dans la théorie économique : influence des économies d'agglomération et jeu des multiplicateurs³³.

Le terme d'externalités (ou effets externes) peut être utilisé pour désigner toute situation où les activités d'un ou de plusieurs agents économiques ont des conséquences sur le bien-être d'autres agents, sans qu'il y ait des échanges ou des transactions entre eux. Lorsque ces conséquences sont bénéfiques, on parle d'externalités positives, dans le cas contraire, on parle d'externalités négatives. La présence de ces externalités se traduit généralement par des inefficiences (au sens du critère de Pareto) dans la mesure où l'existence a priori de récompense ou de gain (à l'origine des externalités positives) et l'absence de sanctions (pour ceux qui engendrent des externalités négatives) provoque un « trop » de celles-ci et « pas assez » des autres.

La question des externalités est importante en économie dans la mesure où elle amène à s'interroger sur le partage entre relation marchande et non marchande. Et la présence d'externalités invalide le

³² Cet aspect était fortement négligé dans le jeu d'hypothèses par les théoriciens de l'équilibre concurrentiel de l'époque.

³³ Les multiplicateurs régionaux occasionnés par une activité nouvelle traduisent particulièrement les effets d'entraînement inter sectoriels (qui se propagent dans la région à travers l'ensemble des relations input-output à partir des achats en consommations intermédiaires de l'activité) et les effets d'induction (dus aux revenus distribués par l'activité -c'est-à-dire les salaires et les profits- et la demande finale engendrée satisfaite par l'économie régionale).

premier théorème de l'économie du bien-être selon lequel l'équilibre de concurrence parfaite est un optimum de Pareto.

L'observation courante permet de constater que les externalités concernent de larges domaines (comme l'éducation, la santé, les transports, l'environnement) dont la présence appelle l'action de l'Etat en tant que vecteur d'efficience. En cela, les externalités sont un des éléments essentiels du débat actuel entre les néoclassiques sur la portée et les limites du « laisser-faire ». En considérant les biens collectifs, on se rend compte en fait que ce débat porte sur une bonne partie de l'activité économique dont la production et la localisation industrielles, objets de notre préoccupation présente.

II.1. Calculs d'indices et caractéristiques de la localisation industrielle des différentes régions

Nous avons procédé à différents calculs d'indices pour appréhender les distributions d'activités industrielles au Mali. « La méthode la plus simple est d'utiliser le volume de l'emploi (ou d'une autre variable) et de comparer sur une carte ou sur un tableau les différents espaces étudiés selon l'importance des volumes (en les répartissant par exemple en classes) et ce par branche, secteur ou pour l'ensemble des industries »³⁴. Mais on peut également calculer différents indices comme l'indice de spécialisation ou de concentration (IC), l'indice de localisation (IL) et l'indice de disparité (ID).

L'indice de spécialisation ou de concentration (IC)

Cet indice mesure la concentration de telle ou telle activité (activité j) dans un espace donné (espace i). Il permet de mettre en évidence des écarts par rapport à une distribution moyenne des activités. Cet indice est calculé de la manière suivante :

$$IC_{ij} = \frac{P_{ij} / P_i}{P_j / P}$$

IC_{ij} est l'indice de concentration de l'activité j dans l'espace i,

P_{ij} est le nombre d'emploi de l'activité j dans l'espace i,

P_i est le nombre total d'emplois industriels (ou d'emplois) dans l'espace,

P_j est le nombre total d'emplois de l'activité j au niveau national ou régional,

P est le nombre total d'emplois industriels (ou d'emplois) au niveau national ou régional.

L'indice de localisation (IL)

Cet indice montre les écarts par rapport à la distribution de la population. L'indice de localisation est calculé de la manière suivante :

$$IL_{ij} = \frac{P_{ij} / P_j}{M_i / M}$$

P_{ij} et **P_j** ont la même signification que ci-dessus et,

M_i est la population résidente de l'espace i,

M est la population résidente totale du pays ou de la région.

Dans une région attractive du point de la main-d'œuvre, les IL sont supérieurs aux IC, ce qui est le cas du district de Bamako pour ce qui concerne l'industrie alimentaire, l'industrie textile, l'industrie d'extraction et l'industrie de la fabrication de papiers. Dans les autres industries à Bamako, les IC sont supérieurs aux IL, ce qui veut dire que la population active au lieu de résidence est supérieure à la population active au lieu de travail.

Dans toutes les autres régions, les IL sont supérieurs aux IC, ce qui signifie une attractivité du point de vue de la main d'œuvre pour les différentes industries dans ces régions.

³⁴ Mérenne-Schoumaker B., « La localisation des industries, enjeux et dynamiques », Presses Universitaires de Rennes, 2002, p. 29.

De manière générale, les IL sont meilleurs indicateurs des problèmes régionaux ou locaux alors que les IC soulignent mieux les orientations économiques régionales (ou locales).

L'indice de disparité

$$\frac{1}{2} \sum_{j=1}^n [P_{ij} - P_j]$$

i représente les différentes activités,

P_{ij} est le pourcentage des emplois dans l'espace *j* au lieu *i* par rapport à l'ensemble des emplois au lieu *i*,

P_j est le pourcentage des emplois dans l'activité *j* au niveau national ou régional par rapport à l'ensemble des emplois du pays ou de la région.

C'est un indicateur généralisé à l'ensemble des activités. Il permet un classement des régions sur la base de l'ensemble de leurs structures. Cet indicateur ne change qu'avec les structures (et non avec le nombre de branches).

Tableau 6. Principaux résultats des calculs d'indices

Régions	Indice de disparité	Autres indices	Eau / Gaz	Extraction	Ind. alimentaire	Industrie textile	Ind. de papier	Ind. chimie	Ind. bois	Indus. métallique	Ind. MNM	Fabr. ouvrages
Bamako	0,0005	IC	1,091	1,091	1,038	0,920	1,091	1,091	1,091	1,091	1,091	1,091
		IL	0,859	0,193	3,730	3,707	0,192	0,786	0,017	0,327	0,006	0,030
Koulikoro	0,314	IC			1,451							
		IL			184,850							
Sikasso	0,327	IC			0,387		0,306			1,139		
		IL			10,492		0,407					
Ségou	0,106	IC			0,010	0,070						
		IL			0,332	2,727						
Mopti	0,314	IC			0,921							
		IL			41,834							
Gao	0,498	IC			0,194							
		IL			13,563							

Sources : Calculs de l'auteur suivant les données du recensement industriel.

A partir des résultats du tableau des principaux résultats des calculs d'indice, on peut dégager quelques grandes caractéristiques des différentes régions ayant fait l'objet de calculs.

Bamako est la région qui a le plus de structures industrielles. Sa diversification des secteurs de production est forte. Ensuite viennent les régions de Sikasso et de Koulikoro. Gao puis Mopti sont les régions avec moins de secteurs d'activité.

A Bamako toutes les catégories de branches industrielles du Mali y sont présentes³⁵. Il y a une forte concentration des industries d'eau/ gaz, d'extraction, de fabrications de papier, d'industries chimiques, d'industries du bois, d'industrie métallique, d'industrie MNM, de fabrication d'ouvrage. Il y a également une moyenne concentration des industries alimentaires et une faible concentration des industries textiles.

A Mopti et à Gao, il y a une faible concentration des industries alimentaires.

Par contre à Koulikoro, il y a une plus forte concentration des industries alimentaire que dans le reste du pays. Le district de Bamako vient en deuxième position pour cette industrie.

Ségou présente les caractéristiques de faible concentration de l'industrie textile et de très faible concentration de l'industrie alimentaire. Sikasso a une faible concentration de l'industrie alimentaire, de la fabrication du papier et une forte concentration de l'industrie métallique.

³⁵ Certaines activités industrielles n'existent qu'à Bamako (eau/gaz, fabrique de produits MNM, fabrique d'ouvrages etc...).

Mesure de la productivité

La productivité soulève des difficultés de mesure et d'interprétation. Les mesures de productivité – établies sous forme de rapports ou de différences – cherchent à cerner la relation d'efficacité qui existe entre des résultats et des moyens mis en œuvre, insérés dans un espace marchand.

Nous avons procédé à des regroupements en recoupant d'autres données, ce qui nous a permis d'avoir le tableau suivant :

Tableau 7. Part des régions dans la masse salariale et la productivité du travail de quelques régions

Région	Part dans la masse salariale (estimation) ¹	Masse salariale	Mesure de productivité du travail (VA/masse salariale)	Mesure de productivité (masse salariale/ VA)
Bamako	71,94	27657920030	3,01	33,21%
Kayes	07,95	3056442372		
Ségou	11,70	4498160472	0,80	128,15%
Sikasso	1,75	672801780	0,18	573,21%
Mopti	1,10	422903976	0,11	918,24%
Koulikoro	4,95	1903067892	1,20	83,24%
Gao	0,61	234519478		

Sources : Calculs de l'auteur après recoupements et ajustements.

Sur le plan théorique, la performance des industries est perceptible par l'accroissement de la productivité. La productivité est l'essence du développement économique. Elle mesure le rapport entre une production donnée et un ou plusieurs facteurs de cette production (productivité du capital, productivité du travail, productivité globale des facteurs).

Parmi les indicateurs qui permettent d'apprécier la productivité, on peut citer le taux de valeur ajoutée (mesurée sous la forme de rapport de la valeur ajoutée au chiffre d'affaires ou le rapport valeur ajoutée / volume de la main d'œuvre) ; la compétitivité mesurée par le coût unitaire de production à travers le rapport des charges de l'activité à la valeur de la production ou du chiffre d'affaires.

La productivité rend mieux compte de l'utilisation de la main d'œuvre pour créer de la valeur. Le taux de salaire (salaire sur chiffre d'affaires) peut expliquer la différence du taux de valeur ajoutée entre les entreprises, les branches et les régions.

Certaines études sur l'industrie malienne³⁶ montrent la faible productivité structurelle du travail au Mali.

La colonne intitulée « mesure de la productivité » indique la valeur ajoutée créée pour chaque franc engagé sous forme de rémunération du travail. On constate que la productivité à Bamako est deux ou trois fois plus élevée que la productivité des autres régions industrielles. Cet état de fait est confirmé si on regarde les résultats du rapport entre salaire versé et la valeur ajoutée. Ce rapport qui est de 33,21% pour Bamako veut dire que le secteur industriel à Bamako verse 33,21 F CFA de salaires aux travailleurs pour réaliser 100 F CFA de valeur ajoutée. Par contre à Ségou, pour réaliser 100 F de valeur ajoutée, il faut verser 128,15 F CFA de salaire.

Tableau 8. Calculs de productivité par région

Régions	Taux d'emplois industriels permanents	% dans la production de la VA	Indicateurs de productivité	
Koulikoro	2,09%	1,86%	0,88	(1,46)
Sikasso	0,95%	2,13%	2,24	(0,61)
Ségou	18,40%	4,93%	0,26	(0,25)
Mopti	0,27%	1,05%	3,88	(0,061)
Bamako	75,11%	86,32%	1,14	(1,10)

³⁶ Voir Mansa Coulibaly, « Déterminants de la productivité du travail dans l'industrie manufacturière au Mali », cf également Cf. Cockburn J. et al. « Compétitivité de l'industrie manufacturière au Mali », 1998.

En analyse urbaine et régionale, les économies d'agglomération sont souvent évoquées pour expliquer la taille et la croissance des villes. Les économies d'agglomération désignent les avantages que les entreprises (privées ou publiques) tirent de leur regroupement dans l'espace. Il s'agit des gains de productivité attribuables à *l'agglomération géographique des populations ou des activités économiques*. Comme ces gains ont leur source située à l'extérieur de l'entreprise, il s'agit donc *d'externalités ou d'économies externes*.³⁷

La notion d'économie d'agglomération qui recouvre des phénomènes très divers, pose des problèmes d'interprétation et de mesure, liée au concept de productivité. Dans la notion d'économie d'agglomération, ce sont les externalités qui sont à l'origine de gains de productivité.

Pour produire, les agents économiques³⁸ combinent des facteurs de production. Cette relation peut être représentée mathématiquement, de façon simple, par :

$$X = f(C, T, Z) \quad (1)$$

où X est la quantité produite, C, le facteur capital, T, le facteur travail et Z tout autre facteur que l'on voudra considérer selon les circonstances (la technologie, les connaissances etc...). Chaque firme a sa fonction de production propre.

Dans la réalité, l'estimation d'une fonction de production soulève de nombreux problèmes méthodologiques. Comment par exemple, exprimer³⁹ correctement les facteurs capital et travail ?

Quelles soient raffinées ou pas, l'idée de base des fonctions de production est d'établir une relation mathématique entre le nombre d'extrants et le nombre d'intrants. Cette idée de base nous permet de préciser la notion de productivité : celle-ci dans sa formulation la plus simple, peut être définie comme le nombre d'extrants par intrant. Suivant notre équation (1), la productivité se mesure de la façon suivante :

$$P = X/(C+T) \quad (2)$$

$$P_c = X/C \quad (3)$$

$$P_t = X/T \quad (4)$$

Où P = la productivité globale par rapport aux deux facteurs de production

P_c = la productivité du capital

P_t = la productivité du travail

On parle de gain de productivité si X croît plus rapidement que C ou T ou plus rapidement que toute combinaison de C ou T. Les gains de productivité sont à la base du développement économique, c'est pourquoi il est très intéressant de pouvoir identifier leurs causes, mais ce n'est pas chose facile. Dans ce travail, nous essayerons d'identifier les gains de productivité attribuable à l'agglomération géographique des populations et des activités économiques.

Pour une firme individuelle, une hausse de productivité se traduit par une baisse généralisée de ses coûts.

On peut expliquer l'impact possible d'une économie d'agglomération, mais la mesure est très difficile. Elle se manifeste par des gains de productivité. Or la mesure de la productivité pose de nombreux problèmes tant du côté des intrants que des extrants⁴⁰. C'est pourquoi, la plupart des études se contentent d'utiliser des données monétaires sur la valeur de la production ou le niveau des salaires pour désigner la quantité produite.

II.2. Explication de la disparité de Bamako avec les autres villes par les économies de localisation et d'agglomération

³⁷ On pourrait parler d'économies d'échelle externes dans la mesure où à certains égards, il s'agit d'une extension du concept d'économie d'échelle.

³⁸ Firmes, ménages, services publics...

³⁹ Idéalement, on cherche des mesures, qui autant que possible, expriment des facteurs homogènes, c'est-à-dire comparables et interchangeables à tous points de vue.

⁴⁰ Ceci est surtout vrai des activités du secteur tertiaire. Exemple : comment mesurer les extrants d'une école, d'un hôpital, d'une base militaire ?

Pour les entreprises comme pour l'industrie, ce sont souvent les frais fixes et les indivisibilités qui sont à l'origine des rendements à l'échelle. Cependant, ces coûts fixes sont répartis entre plusieurs utilisateurs.

Les indivisibilités sont des frais fixes affectés d'une contrainte supplémentaire : l'équipement, biens ou services ne peut exister en deçà d'une certaine dimension. Il s'agit en somme, d'un objet (ou d'une action) qui ne se divise pas en éléments plus petits. Cette contrainte repose souvent sur des facteurs technologiques ou physiques.⁴¹

La juxtaposition dans l'espace de deux firmes qui partagent un équipement commun (une boulangerie et un atelier céramique qui partagent un four par exemple ou un atelier de réparation spécialisé partagé par des entreprises de transport) permet de réaliser des économies en offrant des services à un coût unitaire plus bas. C'est ainsi que l'agglomération géographique des entreprises d'une industrie est en partie attribuable à la possibilité de répartir le coût des grands équipements entre plusieurs participants. Les ensembles géographiques d'établissements connexes de ce genre, sont souvent qualifiés de complexes industriels (où les extrants d'une firme peuvent être des intrants d'une autre). Les économies de localisation à réaliser dans ce cas ne reposent pas uniquement sur le partage des frais fixes, mais aussi sur la réduction des coûts d'interaction spatiale et sur la multiplication des possibilités d'échange. En d'autres termes, l'agglomération géographique rend possible la maximisation des gains de la spécialisation résultant de la mise en valeur des avantages comparatifs, économies d'échelle, division du travail et économies de localisation (qui sont tous des concepts qui se recoupent souvent). Les économies de localisation, comme tout autre avantage de production ne sont pas immuables. La nature précise des économies de localisation, est tributaire du niveau de développement de la technologie et également de tous les facteurs susceptibles de modifier les avantages comparatifs de diverses localisations.

Les biens publics et les économies d'agglomération

Les biens publics expliquent une partie des économies d'urbanisation et des économies de localisation. Par biens publics, il est courant d'entendre, les équipements ou les services dont la production peut être difficilement être assurée de façon privée à cause du poids des externalités ou de l'importance des indivisibilités ou d'autres frais fixes. On peut mentionner du côté des grands équipements, les ports de mer et les aéroports, les routes et gares routières, les chemins de fer et leurs gares, les aqueducs, les égouts, les réseaux de gaz et d'électrification etc. Du côté des services, on peut mentionner comme biens publics, l'administration publique, l'éducation, la santé, la justice, l'ordre public. Dans presque tous ces cas, les gains à retirer de l'équipement ou du service ne sont pas purement privés, mais profitent à l'ensemble de la société.⁴² Il est donc « normal » que les coûts qui y sont associés soient assumés, du moins en partie, par l'ensemble de la société, sous forme de taxes et d'impôts. Cependant, le financement des services publics pose des débats importants. Comment déterminer, par exemple la part des coûts de l'éducation qui doit être assumée par le particulier et la part qui doit être assumée par la société ? Il s'agit là d'un débat social qu'économique. De plus, la distinction entre bien public et bien privé est loin d'être immuable. C'est encore un choix social, car ce qui est privé dans un pays peut être public dans un autre.

Les biens publics sont un élément sensible aux économies d'échelle. Les frais fixes sont importants. C'est ainsi que certaines spécialisations sont absentes d'un petit hôpital ou d'une petite université. Certains grands équipements ne sont pas envisageables sous un donné d'exploitation (la qualité de la bibliothèque ou du centre de documentation est fonction de la taille de l'établissement). Il faut noter que la qualité des infrastructures sociales et économiques et la taille urbaine sont souvent étroitement associés.

⁴¹ On ne peut par exemple pas acheter la moitié d'une automobile ou d'un cheval, construire la moitié d'un canal, d'un quai ou d'un barrage.

⁴² La difficulté d'exclure des bénéficiaires, c'est-à-dire de « privatiser » les gains est une des caractéristiques de plusieurs biens publics. Comment limiter à un public choisi les bénéficiaires des mesures comme la protection publique, l'entretien et le nettoyage des lieux publics ou le contrôle de la qualité de l'air ?

Les économies d'agglomération procurent aux entreprises et aux populations des avantages qui se traduisent par des accroissements de productivité et donc par des niveaux de revenu par habitant plus élevés. Ces économies d'agglomération se manifestent par des accès à des infrastructures moins chères, à des réseaux de communication plus denses, à un système d'information plus performant, à de meilleurs soins de santé, à un meilleur système d'éducation etc. Ces différents avantages n'existent pas dans un milieu non urbain. On attribue également aux économies d'agglomération, la possibilité de tirer un meilleur des avantages de la spécialisation des économies d'échelle externes et de la division du travail.

Examinons le cas de Bamako, la capitale du Mali. En vertu des avantages comparatifs, des échanges s'organiseront entre Bamako et d'autres régions du Mali. En tant que point d'échange et de distribution, Bamako est le point d'entrepôt et de revente de certains biens. On y trouve également des réseaux d'échange d'autres produits. Tout cela a donné naissance à une classe marchande.

Concernant la production, l'existence d'économie d'agglomération fait en sorte que les activités concernées par ces échanges (vente ou achat) peuvent avoir avantage à se regrouper dans la ville.

L'avantage comparatif de Bamako dans certaines activités favorisera la concentration d'ateliers et d'autres entreprises.

On finira par trouver dans la ville une concentration de main d'œuvre expérimentée et de marchands spécialisés, des courtiers, des institutions financières et d'autres fonctions intermédiaires. C'est ainsi qu'Bamako est passé de 419 000 habitants en 1976 à 646 163 habitants en 1987, puis à 1 100 000 habitants en 1998. Cette population est actuellement estimée à 1 400 000.

Au Mali, la concentration géographique d'une industrie (c'est-à-dire la taille plus grande de cette industrie) ne se traduit pas forcément par la taille plus grande des entreprises. La relation semble plutôt inverse. Les villes industrielles se caractérisent par des petites et moyennes industries. Les économies d'échelle sont dans ce cas propres à l'industrie et non aux entreprises prises individuellement.

Parmi les facteurs d'agglomération qui se dégagent, on peut citer la fréquence et la diversité des échanges. L'entrepreneur a avantage à se localiser là où existent un grand choix de fournisseurs (surtout si le coût d'option de son temps est élevé).

La concentration d'activités dans le district de Bamako s'explique par des effets d'agglomération.

Les localisations à Bamako ne concernent pas seulement les industries. Les prestataires de services et les commerçants ont également intérêt à se regrouper dans l'espace. Eu égard aux frais fixes et aux indivisibilités, l'agglomération de plusieurs marchands peut justifier les frais de construction et d'entretien d'un grand local couvert ou d'un système plus efficace de collecte des ordures ou de transport en commun.

Il faut également noter que le regroupement des achats et des transactions signifie une économie de temps pour la consommation, donc un plus grand nombre de clients par marchand au lieu central, un rythme plus élevé d'écoulement des marchandises et par conséquent, la possibilité d'offrir des biens ou services à des prix moins élevés.

On peut également classer d'autres gains de productivité parmi les économies de localisation :

- les gains de productivité qu'un établissement peut réaliser en réduisant ses coûts d'information, de même que d'autres coûts associés à l'innovation et à l'adoption de nouvelles méthodes de production et de mise en marché. L'information est très sensible à la distance. En se localisant auprès d'entreprises qui appartiennent au même secteur d'activité qu'elle, l'entreprise maximise ses chances de se tenir au courant d'information et innovations essentielles à l'industrie.
- Les économies dues à la réduction des coûts de recrutement et de formation de la main d'œuvre. Les possibilités de trouver une main d'œuvre compétente et expérimentée sont plus grandes dans un endroit où se trouvent d'autres établissements du même domaine. Le temps nécessaire pour trouver et former une main d'œuvre compétente peut comporter un coût d'option significatif.

Le concept d'économie d'agglomération est le produit de deux courants. Le premier courant qui est celui de l'économie industrielle et de la micro-économie trouve son origine dans la notion d'économie externe proposée par A. Marshall en 1906. Selon cet auteur, les économies d'échelle réalisées sur le plan productif dans une industrie peuvent reposer sur des économies internes, liées à l'augmentation de la taille des firmes ou sur des économies externes, obtenues par leur concentration géographique et

la « proximité » d'autres activités. Le deuxième courant qui a été développé dans le cadre de la théorie de la localisation en économie spatiale trouve son origine dans l'œuvre de A. Weber (1909). Mais c'est Launhardt qui est le premier à présenter une théorie synthétique de la localisation industrielle. Des historicistes allemands comme Roscher et Schäffle avaient essayé de dépasser les simples descriptions énumératives des anglo-saxons comme Ross et Hall, mais sans succès⁴³. Préoccupé par l'approche mathématique en économie des transports, Launhardt qui est ingénieur, présente à partir du théorème de Varignon, une détermination géométrique de la localisation optimale qui minimise la contrainte spatiale d'accès aux différents facteurs (coûts de transport). Toutefois, c'est aux travaux d'A. Weber, qu'il est le plus souvent fait référence. C'est lui qui par une théorie réaliste, intuitive et pratique, considère les facteurs⁴³ économiques et sociaux. Pour la détermination du choix optimal d'implantation d'une unité de production au delà du coût de transport minimal des matières et du produit fabriqué, A. Weber retient les économies qui peuvent être réalisées en matière de main-d'œuvre moins coûteuse en certains lieux et les économies nettes procurées par les agglomérations spatiales⁴⁴.

Dans la continuité de certains travaux⁴⁵, W. Isard (1956) définit les économies d'agglomération comme des économies d'échelle externes à la firme permises par sa taille (à l'opposé des économies d'échelle internes à la firme permise par sa taille). Ce sont des économies externes "marshalliennes", internes à une ville ou à une région considérée et qui se décomposent en deux grandes catégories : les économies de localisation et les économies d'urbanisation.

(i) - Les économies de localisation ou de juxtaposition sont des gains de productivité propres à une industrie⁴⁶ ou à un ensemble d'établissement connexes, imputables à sa localisation, les économies de localisation sont internalisées au niveau de l'industrie, mais restent externalisées pour les firmes qui en profitent. Ce sont des économies externes à la firme mais internes à l'industrie localisée dans une agglomération donnée. Elles peuvent refléter des économies liées à la différenciation des activités et à la spécialisation intra-industrielle, à la formation d'une main-d'œuvre spécialement requise par les firmes de l'industrie et à sa rotation, à l'émulation et aux facilités d'information et de transmission en ce qui concerne les innovations. Certains gains de productivité doivent être classés parmi les économies de localisation : économies dues à la réduction des coûts de recrutement et de formation de la main-d'œuvre, possibilité de trouver une main-d'œuvre, compétente et expérimentée, réduction des coûts d'information et des coûts liés à l'innovation et à l'adoption de nouvelles méthodes de production et de commercialisation.

(ii) - Les économies d'urbanisation : qui sont des économies externes à la firme et externes à l'industrie à laquelle appartient la firme. Ces économies résultent de la taille de l'agglomération et sont alors notamment liées à la concentration de la population, à la présence d'infrastructures et d'activités tertiaires en particulier de services aux entreprises.

Donc les économies d'urbanisation ressemblent aux économies de localisation, mais il faut dépasser le cas d'une seule industrie pour aborder les gains de productivité qui découlent de l'agglomération d'industries de toute sorte. « Les économies d'urbanisation sont des économies externes dont profitent les industries du simple fait qu'elles sont localisées dans la ville. Les économies d'urbanisation sont internes à la région urbaine mais externes aux industries ou entreprises qui en profitent. Leur poids varie en principe en fonction de la taille de la ville ». ⁴⁷

II.3. Analyse des économies d'agglomération et productivité régionale

Il n'y a pas de mesure directe des économies d'agglomération. Si la productivité d'une industrie augmente avec la taille de la ville, on peut admettre qu'elle est sensible aux économies d'agglomération. En partant de Polèse 1994, on peut accepter la taille de la ville ou la concentration

⁴³ Voir Ponsard (1983).

⁴⁴ Pour plus de précisions, consulter Perreur (1988).

⁴⁵ Notamment ceux de Ohlin (1933) et de Hoover (1944).

⁴⁶ Le terme industrie désigne l'ensemble des établissements ou des entreprises du même secteur d'activité économique.

⁴⁷ Polèse M (1994), « Economie urbaine et régionale, logique spatiale des mutations économiques. » Bibliothèque de science régionale, Economica, p. 77.

d'une industrie dans la ville comme preuve de l'existence d'économie d'agglomération même si l'on ne peut pas vérifier le caractère précis des externalités.

Aussi, à défaut de mesure directe, on peut se contenter de quelques indicateurs pour appréhender la productivité globale des villes. En faisant implicitement l'hypothèse que le rapport « emploi /population » est comparable d'une région à une autre et en faisant abstraction d'autres facteurs, on peut prendre le rapport entre le PNB (ou PIB) et la population d'une région comme indicateur de la productivité relative (par travailleur) des zones urbaines par rapport aux autres régions du pays. De la même manière nous avons calculé la productivité industrielle par travailleur entre les différentes régions étudiées.

Tableau 9. Importance économique des villes du Mali en 1997.

Zone urbaine	(A ⁴⁸)	(B)	(C)
	Population en %	VA industrielle	Rapport B/A
Koulikoro	0,29	1,86	6,41
Sikasso	1,37	2,13	1,55
Segou	1,07	4,93	4,61
Mopti	0,82	1,05	1,28
Bamako	10,35	86,32	8,34

Sources : Calculs de l'auteur, suivant des données provenant de l'enquête RGPH et de l'enquête industrielle de la DNI.

On constate que la contribution de l'agglomération urbaine de Bamako à la VA du Mali est de 86,32% tandis que sa part de la population malienne est de 10,35%. Il y a un rapport de 8,34 entre les deux données, ce qui signifie que les activités industrielles localisées à Bamako, sont globalement plus productrices que celles du reste du pays au sens qu'elles engendrent une VA industrielle par habitant plus élevé. Le rapport est systématiquement plus élevé dans les villes et il atteint toujours son niveau le plus haut dans la plus grande ville du pays.

Il semble donc que les activités économiques localisées à Bamako soient globalement plus productives que celles du reste du pays dans la mesure où elles engendrent un revenu par habitant plus élevé.

La relation positive entre revenu moyen par habitant et taille urbaine est confirmée par plusieurs études dans les PED comme dans les pays industrialisés⁴⁹. Cela s'explique par l'impact positif de l'agglomération urbaine sur la capacité de production de plusieurs secteurs d'activité économique. Ce gain de productivité se répercute sur les salaires qui sont en moyenne, plus élevés dans les grandes villes. A ce sujet, Henderson (1988) montre à l'aide d'analyses économétriques que chaque accroissement de 1% de la taille d'une agglomération se traduit en moyenne aux Etats-Unis par une variation de salaire de 0,5% compte tenu de différents facteurs (niveau de formation...). Au Brésil, chaque augmentation de la taille de la ville entraîne 0,63% de variation de salaire.

Conclusion

Avec les effets d'agglomération, on a abordé la ville comme un phénomène économique faisant partie des transformations qui définissent le développement. A long terme, croissance économique et urbanisation s'influencent mutuellement, dans un processus dynamique de localisation et de relocalisation spatiale des ressources.

On peut admettre dans le cas du Mali que l'urbanisation et la croissance des activités productives sont liées. Il faut cependant noter qu'en absence de politique, ni l'urbanisation, ni la grande ville ne suffisent à provoquer un développement des activités industrielles. Ce développement ne repose pas seulement sur le regroupement spatial des facteurs de production. Il faut également de véritables politiques industrielles pour en assurer le succès.

⁴⁸ (A) représente le taux d'urbanisation, c'est-à-dire le niveau d'urbanisation à un moment donné. C'est le rapport entre la population urbaine et la population totale. Ne pas confondre avec la croissance urbaine (c'est-à-dire la croissance des populations urbaines).

⁴⁹ Voir notamment, la Banque Mondiale (1991) ; la coopération française pour le développement urbain (1989), Henderson (1988).

Il y a une grande disparité entre le District de Bamako et les autres régions du Mali. Il faut de véritables politiques pour appuyer la mise à disposition d'autres villes des facteurs de production d'externalités. L'expansion des services d'infrastructures fait partie des axes stratégiques pour favoriser une croissance durable et intégrer le pays dans l'économie mondiale. Il faut donc apporter un appui aux projets d'infrastructures routières, énergétiques, d'approvisionnement en eau potable et de services urbains. Cela correspond à l'objectif principal du Projet de Développement Urbain et Décentralisation⁵⁰ (PDUD) qui est l'amélioration de la mise à disposition d'infrastructures urbaines, de manière durable, par les municipalités en partenariat avec le Gouvernement, le secteur privé et les collectivités. Les infrastructures de base (alimentation en eau potable) et les infrastructures favorisant les activités économiques améliorent l'environnement urbain (et créent des emplois à haute intensité de main d'œuvre).

Le secteur des transports contribue également à la croissance économique, c'est pourquoi le Gouvernement du Mali a un vaste programme de réhabilitation et de développement des infrastructures de transport⁵¹ : infrastructures routières, fluviales, ferroviaires, aéronautiques, maritimes etc.

Suivant les résultats des tests économétriques effectués, il existe une corrélation positive entre l'amélioration des indicateurs de santé, d'éducation et la production industrielle. Il faut donc élargir dans toutes les régions, l'accès aux soins de santé et aux services de référence, améliorer l'égalité des chances d'accès à l'éducation, à l'alphabétisation des populations non scolarisées, améliorer la qualité et la pertinence de l'enseignement et des apprentissages, mettre en place un type de gestion décentralisé du système éducatif tant au niveau des ressources humaines que financières.

Bibliographie

- Auray J.P., Bailly A., Derycke P.H., Huriol J-M, Encyclopédie d'Economie spatiale Concepts-Comportements-Organisation, Economica, 1994, 250F
- Banque Mondiale (1991) « politique urbaine et développement économique : un agenda pour les années 1990 ». Washington DC, 1-D.
- Becattini G. (1992) « les districts marshalliens : une notion socio-économique » in « les régions qui gagnent », G. Benko et A.Lipietz (eds), Paris, PUF, 424 pages., PU.
- Berjon M. et al. (1973) « Pour une stratégie de localisation des unités de production, industrie lourde », les cahiers Batelle, Genève, n°2, 1-23.
- Billaudot B. (1991) « Les branches et les secteurs d'activité », in « Traité d'économie industrielle », sous la direction de Arena R., L. Benzoni, J. De Bandt, P.-M. Romani, 2^{ème} édition, Economica.
- CATIN M (1985) « Effets externes marché et système de décision collective, Paris Cujas.
- CATIN M ; 1991, « Economie d'agglomération et gains de productivité », Revue d'économie régionale et urbaine, 5 :565-598.
- CATIN M. « Economie d'agglomération et gains de productivité » Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°5, 565-598 ;
- COFFEY W.J, et M. POLESE, 1984, « la localisation des activités de bureau et des services aux entreprises : un cadre d'analyse », Revue d'économie régionale et urbaine, 5 :717-730.
- Coopération Française pour le développement urbain (1989) ; « Villes en développement » N°6. Dossiers « Ville et Développement économique ».
- CRET (Centre de Recherche sur les Espaces Tropicaux), Ecole Normale Supérieure de Bamako, Département d'Etudes et de Recherches d'Histoire et de Géographie ; « BAMAKO », Collection "Pays Enclavés", N°6, 1993.
- Elles H.S and Fellner W., 1943 « External Economies and Diseconomies », American Economic Review, 493-511 ; repr. In « Readings in Price Theory », vol 27, 80-96.

⁵⁰ Ce projet du Ministère des Domaines de l'Etat, des Affaires Foncières et de l'Habitat a démarré en Juin 1997 et sa date de clôture était prévue pour le 31 Décembre 2003. Le coût total du projet est de 92,4 milliards de F CFA dont 45 milliards de crédit IDA. Les cofinancements ont été assurés par GDM, Municipalités, EDM SA, ACI, AFD, FAC, KFW, BOAD, JICA.

⁵¹ Ce travail est coordonné par le Programme Sectoriel des Transports (PST).

ERA Conseil Mali (2001), « Etude sur l'évaluation des coûts des facteurs de production et leur impact sur la productivité des entreprises au Mali », Rapport définitif, Août.

Hangoul P. et Thisse J.F., 1985, « Localisation de la firme sur un réseau », revue économique, Vol 36, 63-101.

HENDERSON V ; (1988) ; « Urban Development : Theory, Fact and Illusion » ; New York Et Oxford, Oxford University Press.

ISARD W ; (1956), « location and space economy » Cambridge, Mass, the MIT PRESS.

Mc CONNEL C.R, et W.H.POPE, 1983, « l'Economie » Tome2, « Micro-économique ». Traduit et adapté par P.-A. Julien et P.Lamonde. Montréal, Mc Graw-Hill, 2^e édition.

MUCCHELLI J-1, 1989, « Principes d'économie internationale », Paris, ERE. S.A/AUPELE, Economica.

PAPAGEORGIOU, G.J (1978) « Spatiale Externalité. I. THEORY ; II. APPLICATIONS », Annals of the Association of AMERICAN GEOGRAPHERS, Vol 68, N°4.

PERREUR J. (1998), « La localisation des unités de production », in PONSARD C, (éd), « Analyse économique spatiale », Paris, PUF, 93-157.

SACKO Issa (2002) « Restructuration du secteur industriel au Mali : de la tentation du "paradis socialiste" au choc libéral », Actes du Séminaire international sur les Economies en transition. 25-26 Octobre 2002, Targoviste, Roumanie.

ANNEXE1. Indices de spécialisation, localisation et disparité régionales

L'indice de spécialisation ou de concentration	BAMAKO	L'indice de localisation
$IC_{\text{eau-gaz}} = 1506/16927 \times 18473/1506 = 1,091$;	$IL_{\text{eau-gaz}} = 1506/16927 \times 9810912/1016296 = 0,859$	
$IC_{\text{extraction}} = 338/16927 \times 18473/338 = 1,091$;	$IL_{\text{extraction}} = 338/16927 \times 9810912/1016296 = 0,193$	
$IC_{\text{ali}} = 6541/16927 \times 18473/6879 = 1,038$;	$IL_{\text{ali}} = 6541/16927 \times 9810912/1016296 = 3,730$	
$IC_{\text{tex}} = 6500/16927 \times 18473/7708 = 0,920$;	$IL_{\text{tex}} = 6500/16927 \times 9810912/1016296 = 3,707$	
$IC_{\text{fad depapiers}} = 337/16927 \times 18473/337 = 1,091$;	$IL_{\text{fad depapiers}} = 337/16927 \times 9810912/1016296 = 0,192$	
$IC_{\text{chimique}} = 1378/16927 \times 18473/1378 = 1,091$;	$IL_{\text{chimique}} = 1378/16927 \times 9810912/1016296 = 0,786$	
$IC_{\text{bois}} = 29/16927 \times 18473/29 = 1,091$;	$IL_{\text{bois}} = 29/16927 \times 9810912/1016296 = 0,017$	
$IC_{\text{métallique}} = 574/16927 \times 18473/574 = 1,091$;	$IL_{\text{métallique}} = 574/16927 \times 9810912/1016296 = 0,327$	
$IC_{\text{fad de prdt MNM}} = 10/16927 \times 18473/10 = 1,091$;	$IL_{\text{fad de prdt MNM}} = 10/16927 \times 9810912/1016296 = 0,006$	
$IC_{\text{fad d'ouvrage}} = 52/16927 \times 18473/52 = 1,091$;	$IL_{\text{fad d'ouvrage}} = 52/16927 \times 9810912/1016296 = 0,030$	

L'indice de disparité

ID : $\frac{1}{2} [(0,089 - 0,082) + (0,020 - 0,018) + (0,386 - 0,372) + (0,384 - 0,417) + (0,020 - 0,018) + (0,081 - 0,075) + (0,002 - 0,002) + (0,034 - 0,031) + (0,001 - 0,001) + (0,003 - 0,003)] = 0,0005$

MOPTI

$IC_{\text{Ali}} = 70/204 \times 18473/6879 = 0,921$

$IL_{\text{Ali}} = 70/204 \times 9810912/80472 = 41,834$

$ID_{\text{Ali}} = \frac{1}{2} [(1 - 0,372)] = 0,314$

GAO

$IC_{\text{Ali}} = 14/194 \times 18473/6879 = 0,194$

$IL_{\text{Ali}} = 14/194 \times 9810912/52201 = 13,563$

$ID_{\text{Ali}} = \frac{1}{2} [1 - 0,005] = 0,498$

KOULIKORO

$IC_{\text{Ali}} = 121/224 \times 18473/6879 = 1,451$

$IL_{\text{Ali}} = 121/224 \times 9810912/28670 = 184,850$

$ID_{\text{Ali}} = \frac{1}{2} [(1 - 0,372)] = 0,314$

SEGOU

$$IC_{Ali} = 147/41265 \times 18473/6879 = 0,010$$

$$IL_{Ali} = 147/41265 \times 9810912/105305 = 0,332$$

$$IC_{textile} = 1208/41265 \times 18473/7708 = 0,070$$

$$IL_{textile} = 1208/41265 \times 9810912/105305 = 2,727$$

$$ID = \frac{1}{2} [(0,108 - 0,372) + (0,892 - 0,417)] = 0,106$$

SIKASSO

$$IC_{Ali} = 129/895 \times 18473/6879 = 0,387$$

$$IL_{Ali} = 129/895 \times 9810912/134774 = 10,492$$

$$IC_{fab\ de\ papiers} = 5/895 \times 18473/337 = 0,306$$

$$IC_{métallique} = 14/895 \times 18473/574$$

$$IL_{fab\ de\ papiers} = 5/895 \times 9810912/134774 = 0,407$$

$$ID = \frac{1}{2} [(0,935 - 0,372) + (0,036 - 0,018) + (0,104 - 0,031)] = 0,327$$

L'insertion des petits producteurs urbains dans l'économie locale en Côte d'Ivoire : entre extraversion et autonomisation urbaines

Naïma PAGES •

INTRODUCTION

Cette communication analyse les formes d'insertion de l'économie "populaire" dans l'économie locale et sa participation au développement de l'économie locale en Côte d'Ivoire⁵². L'analyse se situe à trois niveaux, en traitant des interactions productives locales (dualisme ou hétérogénéité), des formes de mobilisation et de répartition des ressources locales (fiscalisation, dépenses publiques locales, transferts extérieurs) et des processus locaux de décision (autorités locales, société civile, secteur privé).

L'étude des acteurs dans l'économie locale, qui se focalise ici sur les acteurs "du dedans", renvoie aux formes de gouvernance centrale et locale. Elle s'interroge plus fondamentalement sur la composante locale de l'économie globale.

Le développement local passe par l'urbanisation. Les villes sont les lieux de croissance de la productivité, en raison de l'intensification des échanges issue de la densification de peuplement⁵³. Les villes sont des pôles de restructuration de l'économie locale de par leur influence sur leur hinterland rural⁵⁴. Les zones urbano-rurales peuvent ainsi croître plus que proportionnellement à l'économie nationale, notamment aux frontières nationales, et favoriser le développement régional (J.M. Cour, 2001).

L'économie populaire joue un rôle primordial dans le développement local. Dans le cas des villes secondaires de Côte d'Ivoire, elle constitue le principal réservoir d'emplois et de revenus redistribués, mais se caractérise par de faibles gains de productivité. Sa fonction économique

• DET-CERED/FORUM Université Paris X et CED Université Bordeaux IV. E-mail : napages@club-internet.fr

⁵² Le terme "économie populaire" est ici employé et préféré au terme "secteur informel", car il est mobilisé dans les études des économies locales du programme ECOLOC (Club du Sahel et PDM, cf. Notes de bas de page 4 et 5). Ce programme vise notamment à impliquer les acteurs locaux dans le développement local, en engageant un dialogue entre les élus locaux et les opérateurs socio-économiques (société civile, entrepreneurs urbains et ruraux). A l'origine, la notion d'économie populaire est employée par Bugnicourt (ENDA, Dakar).

Le concept d'"économie locale" est défini comme un ensemble de bassins économiques, ouverts au reste de l'économie nationale, régionale et internationale, mais suffisamment denses pour qu'un potentiel important de création interne de richesses et d'échanges y existe. Ces économies locales sont assez réduites pour en faire une étude exhaustive (élaboration de Matrice de Comptabilité Sociale, en prenant en compte les ménages, les opérateurs économiques et les institutions) et assez différenciées pour mener des études comparatives (Programme ECOLOC).

⁵³ En Afrique de l'Ouest, la valeur ajoutée moyenne par habitant est trois fois plus élevée en ville qu'à la campagne et croît avec la taille de l'agglomération. Des déséconomies d'échelle peuvent néanmoins apparaître dans des agglomérations qui sont mal dotées en infrastructures ou qui sont faiblement aménagées, malgré leur taille.

⁵⁴ Plus l'armature urbaine est importante, plus l'économie rurale est intégrée à l'économie régionale et nationale, par les effets de la demande urbaine (hausse de la productivité agricole, du rendement et du revenu agricole moyen). Le développement de réseaux urbains induit une connexion croissante des zones rurales au marché, via l'extension du commerce agroalimentaire. Mais cette intégration est différenciée selon le niveau de développement des réseaux de transport et de communication, les coûts de transaction, le poids des différents marchés et de leur éloignement, des conditions de l'offre agricole et de concurrence sur les marchés (locaux et internationaux). Elle est par ailleurs possible, au-delà de certains seuils de la demande urbaine effective et du taux d'urbanisation.

principale est de répondre aux besoins essentiels assurant la reproduction des ménages qui la composent, en étant plus ou moins connectée à l'économie agricole (hinterland) et à l'économie "formelle". Son développement et ses capacités à multiplier les échanges en dehors d'elle-même et sur des biens et services non essentiels, joue un rôle déterminant sur le niveau de développement des villes secondaires. Et ce, en termes de demande solvable et d'offre de biens non agricoles, qui agissent sur le niveau des échanges avec l'hinterland rural et donc sur la densité du maillage urbain, ainsi qu'en termes de potentiel de ressources fiscales, puisqu'elle contribue à une part importante des taxes locales.

Il est donc essentiel d'analyser plus précisément les dynamiques de ces petites activités urbaines dans l'économie locale. Il s'agit dans un premier temps d'évaluer leur poids dans l'économie locale, de différencier leurs formes productives en raison de leur forte hétérogénéité interne (à partir d'une typologie des activités recensées). Puis d'analyser leur mode d'insertion dans l'économie locale, à travers les formes d'articulation au reste de l'économie locale et régionale et la présence d'effets externes favorables à son intégration. Enfin, les formes de fiscalisation, de répartition des ressources locales et d'appuis institutionnels en faveur des acteurs de l'économie populaire, seront analysées, ainsi que l'implication de ceux-ci dans les processus décisionnels locaux.

1. L'économie populaire au cœur de l'économie locale

Les économies urbaines étudiées sont relatives à cinq villes secondaires de niveaux de développement et de spécialisation différenciés⁵⁵. Si les résultats d'enquêtes ne permettent en aucun cas de généraliser à l'ensemble des villes moyennes de Côte d'Ivoire, les propriétés des économies urbaines enquêtées respectent la configuration économique régionale du pays.

Les cinq villes étudiées sont représentatives d'un paysage urbain très contrasté et sont les pôles de régions à spécialisation économique différente (industrielle et portuaire, tertiaires et agricoles) et à taille différente (Tableau 1). Elles sont situées à cinq points éloignés de l'espace national, dans trois régions du Nord en zones frontalières et au centre - Bondoukou, Odienné et Korhogo qui sont respectivement capitales régionales du Zanzan, du Denguélé, et de la région des Savanes - et dans deux régions du Sud, forestière et portuaire - San Pedro et Daloa qui sont respectivement capitales régionales Bas-Sassandra et du Haut-Sassandra (Encadré 1).

Tableau 1. Population et revenu annuel par tête

	San Pedro	Daloa	Korhogo	Odienné	Bondoukou
Population Commune	149 300	163 575	159 567	42 693	45 717
PLB / hab (Fcfa)*	840 000	438 481	348 174	277 208	306 930
Tx Croissance démogr.**	7,6%	2,4%	2,1%	4,0%	4,8%
% PIB ivoirien	4%	2%	2%	0,2%	0,2%

*La moyenne nationale hors Abidjan, est de 441 000 Fcfa / hab. en 1998. ** Sur 1988-98

Source: Ecoloc, 1997-2000.

⁵⁵ Inscrite dans un large programme d'études des économies locales, l'étude des "économies populaires urbaines" a privilégié des approches adaptées aux objectifs visés de collecte de statistiques nécessaires à la construction de matrices de comptabilité sociale. L'économie "populaire" telle qu'elle a été définie, regroupe les petites et micro-entreprises et activités d'auto-emploi, qui ne sont pas enregistrées à la CNPS (Caisse Nationale de Prévoyance Sociale), ni dans d'autres fichiers administratifs, ni dans aucune des listes nominatives des directions régionales ; elles peuvent être assujetties à l'impôt synthétique (forfaitaire) et/ou à une patente municipale (Encadré 2).

Encadré 1. Les caractéristiques productives des villes étudiées

San Pedro représente le deuxième pôle de développement industriel et de services de Côte d'Ivoire, après Abidjan. Le petit village de pêcheur a vu croître sa population de 2 700 habitants en 1965 à 150 000 habitants en 1997, suite à l'« Opération San Pedro », menée par l'Etat au cours des années 60. Ce projet, impulsé par l'extérieur, a permis le développement d'activités portuaires, industrielles (bois et café-cacao notamment) et de services, mais aussi le développement agricole de l'arrière pays. Néanmoins, avec un accroissement démographique sans précédent, la ville accueille aujourd'hui, l'un des plus grands bidonvilles d'Afrique de l'Ouest, le Bardo, qui regroupe les deux-tiers de la population urbaine. Le divorce entre la ville programmée et la ville réelle s'exprime essentiellement, à travers un essor considérable des activités « informelles ». Au départ cité-dortoir spontanée de la main d'œuvre salariée, le Bardo abrite aujourd'hui, l'essentiel des activités populaires de la ville. Le processus de peuplement de la ville ne s'est pas ajusté à l'état d'exécution du programme de développement économique de la ville. L'essor de l'économie populaire a deux origines : le flux des migrants de la première décennie et la croissance urbaine désormais auto-entretenu. Le stock des autochtones assure durablement l'essor du peuplement urbain et celui de l'économie populaire. L'économie locale de San Pedro repose sur trois piliers principaux : les activités portuaires, le bois (42 entreprises modernes, dont 11 dans la transformation), le café-cacao (700 000 exploitations dans toute la région).

Daloa constitue une des villes forestières les plus peuplées. Son économie est principalement axée sur les activités commerciales et industrielles (agriculture d'exportation autour du café-cacao, industrie du bois, industries agro-alimentaires). Située dans la zone agricole la plus productive du pays et bénéficiant d'infrastructures routières (au carrefour des routes nationales Nord-Sud), elle constitue un marché central où s'écoulent les produits agricoles. Le dynamisme commerciale de la ville est suivi d'un fort accroissement démographique caractérisé par d'importants mouvements migratoires (les autochtones représentent un tiers de la population).

Korhogo occupe une position centrale au sein de la savane ivoirienne. La région a historiquement une fonction marchande régionale (principale place d'échanges avec les pays voisins du Nord). La ville joue le rôle de fournisseur de centres urbains en produits vivriers et de bassin principal d'exportation de travailleurs vers le sud du pays. Si les politiques volontaristes de développement régional n'ont pas réussi à réduire le creusement des inégalités entre le sud et le nord du pays, la vitalité de la région korhogolaise tient aux structures rurales, grandes productrices de biens alimentaires, et à un dynamisme marchand au cœur de l'accumulation locale. Le programme d'urgence élaboré au début des années 70, conduit à l'implantation d'infrastructures urbaines importantes et d'activités de transformation industrielle des produits locaux (coton, sucre, riz...). La ville est caractérisée par l'extrême endogénéité et homogénéité de son peuplement. L'extrême jeunesse de la population caractérise la ville et sa région et induit des stratégies familiales de mise au travail spécifiques (faible salarisation de la main d'œuvre...).

Odienné est située dans la région du Denguélé, au Nord-Ouest de la Côte d'Ivoire, aux frontières du Mali et de la Guinée. La région est marquée par son homogénéité sociale. Peu peuplée, la région connaît une longue tradition de grand commerce régional et interrégional, qui induit une forte émigration vers les centres urbains du pays et une dominante féminine et jeune de la population. La ville a connu un déclin commercial et transitaire important, en raison de l'absence d'entretien routier des axes Nord-Sud et Est-Ouest et de l'émergence d'un axe routier concurrentiel à l'Est du pays.

Bondoukou, ancienne cité marchande et religieuse, est située dans la région du Zanzan, à la frontière ghanéenne ; elle occupe des fonctions marchandes, de transit et de transport, en raison d'une forte polarisation régionale sur le « vivrier marchand ». Bondoukou, tant par son histoire que par sa situation géo-économique régionale et frontalière, reste une ville de transit plus qu'une cité marchande, tandis que les activités de transformation sont peu développées.

Les villes d'Odienné et de Bondoukou sont caractérisées par une présence relativement faible des activités "moderne" dans l'économie locale, réduites à quelques activités de services et de commerce et à l'implantation d'une seule unité de transformation en faible expansion (anacarde et riz à Odienné et bois à Bondoukou) ; l'économie populaire y joue le rôle d'amortisseur des chocs subis au cours de la dernière décennie (accroissement de la pauvreté, recul des investissements modernes et étatiques, déclin des activités commerciales au profit d'autres villes frontalières).

Les villes se distinguent par des dynamiques démographiques différenciées. Les villes du Sud connaissent un solde migratoire positif contrairement aux villes du Nord. Les villes frontalières du Nord-Est et du Nord-Ouest sont relativement enclavées par rapport aux villes du Sud (cacaoyère et portuaire) et par rapport à la capitale de la région Nord, Korhogo, qui bénéficie des effets de l'axe Nord-Sud et des échanges avec les pays frontaliers (Mali et Burkina Faso).

La ville est le lieu de déploiement de l'économie populaire (trottoirs, marchés, côtés cours et côtés rue des habitations, gares routières, carrefours et places principales). Les zones d'activités chevauchent les zones d'habitat, comme les unités domestiques sont combinées aux unités productives et marchandes.

L'économie populaire est composée de micro-entreprises et d'activités d'auto-emploi, se distingue de l'économie formelle et semi-formelle (Encadré 2). Elle est dominée par des formes de travail indépendant et dépendant (ou familial), est loin de constituer un secteur ou d'être sans forme. Elle est marquée par des structures productives spécifiques, par des formes d'interdépendance différenciées avec le reste de l'économie et des institutions propres (Encadré 3).

Elle est caractérisée par une double hétérogénéité à la fois productive et spatiale. De même, elle se définit par un rapport spécifique à l'Etat et caractérisée par un mode de régulation de type non salarial et non territorial. Autrement dit, l'essor de l'économie populaire doit être analysé en tant que fait urbain localisé, à l'inverse de l'économie "moderne" - tournée vers le marché international et marquée par un processus de "deterritorialisation" -.

Encadré 2. Le classement des activités économiques urbaines

Le classement des activités urbaines correspond aux définitions adoptées suivantes :

(a) secteur moderne : toute entreprise déclarant au moins cinq salariés permanents à la CNPS, et simultanément assujettie au régime réel d'imposition – BIC et BNC – par la Direction départementale des impôts, ainsi que les succursales locales de sociétés assujetties à l'impôt hors du département.

(b) secteur intermédiaire : entreprises assujetties au régime d'imposition au réel normal ou simplifié à la Direction départementale des impôts mais n'apparaissant pas dans les fichiers d'employeurs de la CNPS. S'y ajoutent les entreprises non assujetties au régime d'imposition précédemment décrit, mais répertoriées à la CNPS quel que soit le nombre d'employés déclarés. Enfin, font partie du secteur intermédiaire les entreprises payant l'impôt synthétique, à la condition qu'elles soient dûment répertoriées par une direction régionale ou qu'elles aient répondu à des recensements nationaux (recensement des entreprises modernes de Côte d'Ivoire...).

(c) secteur de l'économie populaire : micro et petites entreprises non enregistrées à la CNPS, non assujetties au régime réel ou simplifié d'imposition, n'apparaissant dans aucune des listes nominatives des directions régionales, n'ayant pas répondu au recensement national des entreprises. Ces unités peuvent indifféremment être soumises à l'impôt synthétique (IS), ou au régime des patentes collectées par la Mairie (PM).

	Régime d'imposition						CNPS			Autres		
	Succ	RN	RSI	IS	PM	Aucun	0	1 - 4	5 et +	Adm	Recense-ment	Chambre métiers
Secteur Formel												
Secteur Intermédiaire Semi-formel												
Economie Populaire "Secteur Informel"												

Source : Ecoloc, 1998-2000.

Encadré 3. La notion de "secteur informel" et les débats théoriques

Un détour théorique sur la notion d'économie populaire ou de "secteur informel" et sur les choix conceptuels et terminologiques s'impose, pour reconstituer une image cohérente des différentes interprétations de l'économie "populaire", au-delà du voile qui l'entoure, de par la pluralité des approches théoriques et la profusion des travaux empiriques.

L'ensemble socio-économique composé de micro-entreprises et d'activités d'auto-emploi, qualifié de "secteur informel" a été le lieu d'intenses débats conceptuels et théoriques. Cet ensemble a été perçu comme (i) une précondition au développement en tant qu'étape nécessaire et transitoire, (ii) l'expression de la domination du système économique international, (iii) une revanche des acteurs contre l'Etat - courant libéral et courant autogestionnaire -, en tant qu'alternative au développement suite à l'échec des politiques d'industrialisation (*small is beautiful*) ou en tant que troisième voie - "entre don et marché" -, (iv) un lieu d'inventions sociales face à la précarité, en tant que développement spontané et amortisseur de la crise, ou encore (iv) un mode spécifique de régulation et un type de rapport à l'Etat.

Ces débats renvoient aux interprétations des formes de dualisme dans les économies à faibles revenus, aux définitions privilégiées de l'informalité en termes de formes de production ou d'extra-légalité, aux choix méthodologiques et conceptuels (dualisme, systémisme, structuralisme, institutionnalisme).

Le processus d'informalisation interroge le mode de développement économique et doit être spécifié. Il constitue un phénomène universel et pluriel dans le temps et dans l'espace. Mais la nature et la signification de l'informalisation des économies sont à chaque fois différentes, compte tenu des structures productives et démographiques, des modes d'accumulation et de régulation, des formes historiques de mise en place de l'Etat, de l'épaisseur historique des sociétés.

Les modèles fondateurs du dualisme sectorialiste définissent le "secteur traditionnel" comme mode de production spécifique et autonome ; il y a autonomie des formes productives entre secteur moderne et secteur de subsistance (à partir de Lewis, 1954). A l'inverse, *l'école radicale systémiste* raisonne en termes de soumission au capital, d'extra-légalité et d'économie informelle.

Les extensions dualistes néo-keynésiennes et néo-structuralistes partent de la double interprétation de l'hétérogénéité des activités informelles en tant que formes d'autonomie relative et formes d'interaction ou d'intégration au reste de l'économie et à l'économie mondiale, dans une optique institutionnaliste, à l'échelle sectorielle et macroéconomique. L'hétérogénéité du "secteur informel" et son caractère non capitaliste sont deux points de départ qui conduisent à dépasser le dualisme méthodologique. Ces extensions relèvent dans une optique sectorielle, une hétérogénéité de subordination. Elles ouvrent la voie à l'exploitation de modèles économétriques (MEGC), qui offrent une analyse plus fine des relations sectorielles, sans quitter la bipolarisation sectorielle d'origine. Elles permettent notamment d'approfondir l'hypothèse du "missing middle" et soulèvent les contraintes posées à l'essor d'un tissu de PME.

La synthèse néo-structuraliste et institutionnaliste insiste sur la spécificité des formes productives des petites activités urbaines, de par les stratégies de minimisation des risques en univers incertain et le chevauchement des logiques domestique et marchande, par la présence de logiques hybrides à la fois marchandes et non marchandes, la prédominance des logiques de reproduction simple plutôt que d'accumulation (maximisation du profit), des fonctions sociales plutôt que des fonctions de production (en référence aux filiations théoriques classique et cambridgienne). Elle explique l'hétérogénéité des activités par la nature des relations intersectorielles et intrasectorielles et les structures sociales et politiques, en considérant les rapports sociaux internes (Hugon et Pourcet, 1995). L'essor de ces formes productives est une réponse de l'offre en termes de reproduction plus qu'en termes d'accumulation, sans s'accompagner d'une extension suffisante du marché intérieur. Il ne traduit pas une transition d'un stade de développement à un autre, mais le maintien durable de la "brouette auprès de la locomotive", conduisant à des effets de gaspillage des potentiels productifs. A terme, il y a nécessairement une évolution des facteurs structurels et l'issue n'est pas connue.

Fondamentalement, les synthèses néo-structuralistes et institutionnalistes conduisent à changer de question : si l'interdépendance productive et la mobilité du travail entre les secteurs rentrent dans la définition même des activités informelles, si les causes de la fragmentation ne sont plus exogènes - les secteurs étant définis par des rapports d'intériorité et non d'extériorité -, l'hétérogénéité des formes productives et des formes d'emploi n'est plus source de sous-développement, mais modalité du fonctionnement de l'ensemble de l'économie et de la société. Il ne s'agit plus d'interpréter la dualité ou la fragmentation des formes productives comme insuffisance liée au sous-développement et de préconiser le développement du secteur formel ou la formalisation du secteur informel, mais de comprendre la nature et les spécificités de ce mode de développement. Les outils conceptuels de l'approche néo-structuraliste permettent d'analyser les facteurs structurels et socio-historiques, ceux de l'approche régulationniste révèlent les facteurs institutionnels et les rapports spécifiques à l'Etat.

Les analyses régulationnistes montrent que l'informalité est une condition d'existence de l'Etat et non comme sa négation. Les modalités de formation et de distribution des revenus sont étroitement liées à la spécificité de l'Etat, dans des sociétés à dominante non salariale, marquée par une topologie spécifique des ordres domestique, marchand et étatique (Théret, 1992).

L'économie populaire contribue à près de la moitié de l'emploi urbain de façon relativement homogène quel que soit le niveau de développement des villes étudiées. Sa contribution au PLB - qui varie de 16% à 50% selon les villes - est par contre d'autant plus forte que l'économie urbaine est de petite taille et accueille peu d'entreprises modernes et intermédiaires.

A San Pedro, l'économie populaire est à l'origine de près de 43% des emplois de la ville (et 53% des emplois non agricoles), mais représente 16% du PLB. A Daloa et à Korhogo, sa contribution atteint respectivement 63% et 53% des emplois (76% et 64% des emplois non agricoles), pour 35% et 38% du PLB. Dans les petites villes frontalières et enclavées du Nord-Ouest et du Nord-Est, Odienné et Bondoukou, l'économie populaire contribue respectivement à 43% et 44% du PLB et assure la création de 47% et 53% des emplois (73% et 77% des emplois non agricoles) (Tableau 2).

Le niveau de richesse moyen par ville est deux à trois fois plus élevé dans les villes du Sud que dans les petites villes frontalières, marquées par la prédominance des activités agricoles et populaires. Des différentiels relativement importants s'observent entre secteurs. L'économie agricole est très faiblement productive (moins de 0,5 millions Fcfa par actif occupé), tandis que l'économie populaire a une productivité deux fois plus grande, mais trois à six fois moins forte que celle des entreprises de taille grande et intermédiaire (Tableau 2). Celles-ci tirent fortement vers le haut le niveau de valeur ajoutée de l'économie locale.

A San Pedro, les activités industrielles, portuaires et de transit sont fortement créatrices de valeur ajoutées (soit 7,5 millions Fcfa par actif). A Daloa, les activités intermédiaires de commerce et de services, ainsi que les activités industrielles de taille moyenne (café-cacao, bois...) induisent une valeur ajoutée relativement forte (5,8 millions Fcfa par actif). A Korhogo, les activités industrielles moins valorisées à l'échelle nationale (coton, anacarde...) et le BTP engendre une valeur ajoutée relativement importante, aux côtés du transport et du grand commerce (soit 3 millions Fcfa par actif). A Odienné et Bondoukou, ce sont les activités tertiaires qui génèrent le plus de valeur ajoutée (secteur des banques et assurances notamment et secteur commercial), pour une productivité moyenne équivalente à celle de Korhogo (soit 2,9 et 3,3 millions Fcfa par actif). L'existence d'un tissu d'entreprises influe sur la structure d'emploi global, en réduisant la part relative de l'emploi agricole et informel et sur le taux de salarisation global (près de 30% des actifs sont salariés à San Pedro contre 15% à Odienné et Bondoukou).

Les activités agricoles tirent vers le bas la richesse par tête locale, qui évolue en fonction inverse à la proportion des actifs engagés dans l'agriculture dans les villes. Le niveau de productivité de l'économie agricole est relativement plus élevé à Daloa et à Bondoukou, qui bénéficient des effets de leur spécialisation dans le vivrier marchand.

Globalement, l'économie populaire se caractérise par des niveaux de valeur ajoutée par actif occupé très bas et sont en moyenne, quasi-homogènes pour l'ensemble des villes étudiées. Les niveaux de productivité apparente sont de deux à trois fois moindre que ceux de l'ensemble de l'économie non agricole urbaine.

Les écarts de productivité sont plus élevés à San Pedro et à Daloa que dans les autres villes, révélant des effets d'entraînement limités de l'économie moderne sur l'économie populaire, bien que non nuls. Les services et dans une moindre mesure l'artisanat sont plus productifs, que le petit et micro-commerce, qui regroupe la majorité de l'auto-emploi. Cette faiblesse généralisée des niveaux de productivité par tête révèle une relative autonomie des procès de production des unités populaires, par rapport au reste de l'économie locale (Tableau 2).

Tableau 2. Productivité apparente par secteur économique selon les villes

	PLB /actif occupé (millions Fcfa)				
	San Pedro	Daloa	Korhogo	Odienné	Bondoukou
Productivité (millions Fcfa)					
Commune	3.42	1.87	1.47	0.95	1.18
Econ. Agricole	0.20	0.47	0.14	0.12	0.48
Econ. Moderne	7.52	5.83	3.01	2.88	3.35
Administrations	2.08	1.86	2.08	1.67	1.78
Entreprises	8.40	7.28	3.21	3.70	5.67
Secondaire	8.03	9.20	4.63	2.20	4.28
Tertiaire	8.97	6.95	2.73	6.18	6.01
Eco. Populaire	1.25	1.03	1.06	0.88	0.98
Secondaire	1.23	1.48	1.11	0.60	1.61
Tertiaire	1.25	0.92	1.05	0.96	0.80
Ecart de productivité					
Commune / Eco Pop	2.74	1.81	1.38	1.09	1.20
Econ. Mod / Eco Pop	6.03	5.63	2.83	3.28	3.40
Secd. Mod / Secd. Pop	6.54	6.22	4.19	3.69	2.66
Tert. Mod / Tert. Pop	7.16	7.58	2.60	6.47	7.51

Source: Ecoloc, 1997-2000.

La faiblesse de la productivité moyenne de l'économie populaire est générale à l'ensemble des villes. L'économie populaire est globalement marquée par une logique privilégiant la réversibilité des choix d'investissement. Celle-ci est plus ou moins marquée selon la dynamique productive locale dans laquelle l'activité est insérée. Globalement, les opérateurs sont confrontés à une demande locale restreinte et instable, dont les fluctuations sont fortement liées aux aléas de la production agricole vivrière ou d'exportation, aux mutations récentes opérées au sein du secteur "moderne" et à un environnement institutionnel défavorable⁵⁶.

Mais une analyse plus fine, par classification des unités en groupes statistiquement homogènes - typologie basée sur une analyse multicritères ex-post -, révèle des différences sensibles des revenus par tête, selon les segments (Annexe 2).

L'économie populaire est marquée par une hétérogénéité des formes de production, en raison de rapports d'interdépendance différenciés avec le reste de l'économie locale (effets de concurrence, de substitution ou de complémentarité) et des effets externes spécifiques selon les caractéristiques de chaque ville. La classification permet de distinguer trois segments statistiquement homogènes, selon deux logiques, l'une étant entrepreneuriale et artisanale, l'autre étant de survie (Encadré 4) :

(i) *Le premier segment des micro-entreprises* regroupe des unités qui majoritairement exercent dans un local en dur, sont pour moitié de taille grande et moyenne, sont situées dans les secteurs de production et de services surtout, mobilisent en moyenne trois actifs chacune,

⁵⁶ Fournisseurs peu arrangeants, institutions de crédit oligopolistiques peu accessibles, concurrence par le haut des entreprises et par le bas d'opérateurs moins professionnalisés, faibles liens de sous-traitance avec les entreprises industrielles.

ont un taux de salarisation deux fois plus élevé que la moyenne, avec une intensité capitalistique plus de deux fois supérieure à la moyenne, un niveau de productivité horaire supérieur de 21% à la moyenne, une part relativement faible d'unités ayant un bénéfice mensuel inférieur au salaire minimum légal et au seuil de 100 000 Fcfa.

(ii) *Le second segment du micro-commerce* regroupe des unités de petite taille (72% mobilisent une personne), situées uniquement dans le micro-commerce, ayant majoritairement un local non dur, dont le niveau de productivité est inférieur de 40% à la moyenne de l'échantillon, dont l'intensité capitalistique est très faible et employant principalement de la main d'œuvre familiale. Le bénéfice moyen par unité est trois fois moindre que celui des unités du segment supérieur et près des deux-tiers des unités ont un bénéfice inférieur au seuil de 100 000 Fcfa.

(iii) *Le troisième segment des autres activités de survie* regroupe des unités dont les agrégats comptables sont intermédiaires entre ceux des deux autres segments, de petite taille (69% d'entre elles mobilisent une à deux personnes), situées dans le commerce (38%), les services (39%) et la production (23%), exerçant dans des locaux précaires et dont les deux tiers ont un bénéfice inférieur à 100 000 Fcfa.

2. Les modes d'insertion de l'économie populaire dans l'économie locale

L'essor de l'économie populaire est lié aux effets d'entraînement de l'économie formelle et semi-formelle (entreprises de grande et moyenne taille), à la taille de l'économie urbaine et locale (densité, croissance démographique, maillage urbain et réseau urbain, hinterland...), aux effets externes et aux coûts de transaction (transport, voies de communication, infrastructures), aux politiques publiques de décentralisation (services publics, dispositifs d'appui et gouvernance locale). Ces effets agissent différemment selon les segments de l'économie populaire.

Le segment supérieur est marqué par une logique entrepreneuriale concurrentielle ou artisanale, en produisant des biens plus ou moins substituables à ceux de l'économie formelle, avec des liens de sous-traitance dans certaines branches (bois, construction...) et à partir de savoir-faire spécifiques ou différenciés. Il peut suivre une logique pro-cyclique et contra-cyclique. Les segments inférieurs sont essentiellement marqués par une logique de survie, à des niveaux différents de chiffre d'affaires et de valeur ajoutée (Annexe 2). Les activités y sont contra-cycliques (Encadré 4). Nous distinguons ainsi les micro-entreprises des petites activités de survie.

On constate que le segment des micro-entreprises de l'économie populaire est majoritairement situé dans les villes les plus grandes et les plus dynamiques : 27% des unités de ce segment sont à San Pedro, 21% à Daloa et 22% à Korhogo. A l'inverse, les unités de micro-commerce sont situées pour la moitié d'entre elles, dans les petites villes frontalières et enclavées, tandis que les autres unités de survie sont majoritairement situées à Daloa et à Korhogo. Dans les villes les plus dynamiques, le segment des micro-entreprises représente un tiers à près de la moitié des unités populaires. Néanmoins, les segments inférieurs restent prédominants dans toutes les villes étudiées.

Les micro-entreprises sont favorisées au sein d'agglomération à niveau de PLB par habitant élevé, abritant des entreprises de grande taille, avec une relative diversité sectorielle et situées à proximité de la capitale économique (accès facilité aux équipements et inputs et aux débouchés). Les activités de survie caractérisent néanmoins l'ensemble des villes. Elles sont présentes de façon quasi-exclusive dans les espaces urbains enclavés, peu dotés en infrastructures (Odienné et Bondoukou), marqués par un niveau de PLB faible, par la faiblesse des débouchés locaux et régionaux, par la faiblesse de l'effet-frontière, par des effets

d'entraînement limités de l'économie moderne (circonscrite à quelques activités tertiaires). Les effets-substitution semblent alors l'emporter sur les effets-complémentarité et les dynamiques productives sont globalement involutives.

Encadré 4. Hétérogénéité du "secteur informel" et modalités d'insertion dans l'économie

L'hétérogénéité des formes productives informelles et des types d'articulation intersectorielle conduisent à penser la continuité et la discontinuité des formes productives dans un même processus d'ensemble. Celles-ci sont bien mises en évidence dans les études en termes de relations fournisseur-producteur, de relations commerciales, de la nature de la demande finale. Certaines études récentes indiquent, dans le cas des économies africaines et d'Haïti (DIAL 1998, Lamaute 2000), que le secteur informel répond principalement à une demande finale et très peu à une demande intermédiaire ou à une demande d'investissement. Les relations de sous-traitance sont réduites, bien que présentes au sein même du secteur informel, qu'un découpage en segments productifs permet de mieux cerner et qui sont d'un autre registre (Pourcet, 1995). Par contre, le secteur informel se fournit auprès des entreprises formelles pour une grande partie de ses intrants et commercialisent une partie des produits formels (locaux ou importés), tandis que la commercialisation formelle des produits informels est faible. La demande finale des ménages s'oriente en grande partie vers le secteur informel caractérisé par une forte flexibilité des prix, selon un arbitrage prix/qualité dans le choix du secteur d'achat.

Les modèles EGC étudient les relations intersectorielles et non intrasectorielles, à partir des formes de concurrence qui relient les secteurs formel et informel ; celui-ci est défini en plusieurs segments dans ses rapports avec le reste de l'économie. Le modèle de Cogneau et al. (1996) suppose quatre spécifications du secteur informel relatives à la structure des marchés des produits (flexibilité des prix versus règle de mark up), à la structure du marché du travail (auto-emploi versus salariat formel), à l'arbitrage des consommateurs entre secteur d'achat (élasticité-revenu inférieure et élasticité-prix supérieure à celles des produits formels), à une concurrence entre secteurs de commerces plus forte qu'entre secteurs de production. Les auteurs distinguent en équilibre partiel, quatre segments d'unités de production et d'emplois informels selon deux logiques : une logique concurrentielle - biens substituables (A) à peu substituables avec liens de sous-traitance(B) - et une logique d'autonomisation - biens inférieurs très peu substituables avec type artisanal (C) ou logique de survie (D).

Quatre types de secteur informel

	Type A « Formel flexible »	Type B « Entrepreneurial différencié »	Type C « Artisanal »	Type D « Refuge »
Hétérogénéité des produits	Très substituables Qualité équivalente	Peu substituables Qualité équivalente	Moyennement ou peu substituables Qualité inférieure	Peu substituables Qualité inférieure
Hétérogénéité du travail	Qualifications identiques (mobilité facile)	Qualifications formelles mais différenciées (mobilité facile)	Savoir-faire spécifiques (mobilité restreinte)	Pas de qualification (mobilité assez facile)
Sensibilité de la production à la conjoncture de la consommation	Contra-cyclique	Pro-cyclique mais amortie	Contra-cyclique	Contra-cyclique
Sensibilité des revenus à la conjoncture des revenus formels	Pro-cycliques voire « sur- réactifs »	Pro-cycliques	Peu sensibles voire contra-cycliques	Peu sensibles voire contra-cycliques

Source : Cogneau et al. 1996, p.45.

Les formes d'articulation

L'économie populaire répond essentiellement à une demande finale, limitée aux besoins essentiels des ménages urbains (logement, alimentation, transport et quelques autres services, comme la réparation ou la préparation alimentaire). Elle répond très peu à une demande intermédiaire ou à une demande d'investissement.

La clientèle est principalement constituée de particuliers (entre 50% et 70% des cas selon les villes), cependant qu'un cinquième des opérateurs fournissent des revendeurs et commerçants situés dans les villes et près d'un dixième d'entre eux approvisionnent des revendeurs et résidents dans le reste de la région.

Les entreprises, administrations et municipalité représentent une part très faible de la clientèle de l'économie populaire (pour seulement 5% des unités), de même les structures de projet de développement constituent une part infime de sa clientèle, traduisant une forte discontinuité entre l'économie populaire et le reste de l'économie privée ou publique et les structures d'aide au développement local, en raison de la faible capacité des petits et micro-entrepreneurs à répondre à une clientèle de plus grande taille, notamment publique et de l'absence de réseaux de sous-traitance très développés.

La clientèle est essentiellement localisée dans les villes pour les trois quarts des unités et dans la région pour les deux-tiers des unités. Entre 80% et 90% des unités ne sont pas concernées par les échanges avec le reste du pays (hors de la région d'origine).

Les unités se fournissent auprès des entreprises formelles pour une grande partie de leurs intrants et commercialisent une partie des produits formels (locaux ou importés). Près des deux-tiers des établissements se fournissent en intrants et en marchandises dans la ville, près d'un dixième dans le reste de la région, notamment les opérateurs de services. Abidjan constitue le second lieu d'approvisionnement pour près d'un cinquième des unités, en particulier pour les petits commerçants. Cette polarisation des sources d'approvisionnement autour des villes se traduit par une dépendance des opérateurs envers quelques grossistes locaux et par des coûts relativement élevés des consommations intermédiaires, à l'exception d'une frange de petits commerçants, de producteurs et de prestataires de services qui s'approvisionnent directement sur Abidjan. L'absence de moyens financiers suffisants mais aussi d'organisation professionnelle des opérateurs économiques (en centrales d'achat par exemple), constitue un des freins à l'approvisionnement hors zone.

L'articulation de l'économie populaire à l'économie locale passe essentiellement par des effets demande (en biens essentiels), de la ville surtout et de son hinterland. Les effets offre apparaissent moins importants (sous-traitance) mais sont plus observés dans les villes les plus dynamiques, pour certaines branches, où sont implantées les grandes entreprises, généralement filiales de firmes situées dans la capitale (bois, agroalimentaire notamment). Par exemple, une importante filière de production de charbon est implantée dans les deux villes ; les charbonniers s'approvisionnent auprès des industriels en déchets de bois récupérés et bénéficient de la proximité de la capitale économique pour écouler leur production. D'autre part, des réseaux de sous-traitance peuvent se mettre en place à partir d'un certain seuil d'industrialisation et dans certaines branches d'activité (industrie du bois par exemple, avec la multiplication de petites scieries et de menuiserie, mais aussi chantiers de BTP, services aux entreprises...). A l'inverse, dans les petites villes, les liens de sous-traitance sont quasi inexistants.

Dans les villes les plus grandes, situées dans des régions plus dotées en infrastructures et caractérisées par un maillage urbain plus important, les unités populaires pourraient bénéficier des effets d'agglomération (taille du marché, services publics, approvisionnement facilité...), tandis que les activités modernes peuvent induire des effets d'entraînement non négligeables. Les dynamiques pro-cycliques sont favorisées au sein d'économies d'agglomération à niveau de PLB par habitant élevé, abritant des entreprises de grande taille mais avec une relative diversité sectorielle et situées à proximité de la capitale économique (accès facilité aux équipements et inputs et aux débouchés).

Dans ces villes, l'émergence de micro-entreprises est plus visible (soit un tiers à près de la moitié des unités recensées). Ces micro-entreprises bénéficient d'approvisionnements à moindre coût, de débouchés plus importants, mais sans s'insérer dans des réseaux de sous-traitance auprès des entreprises de transformation localement implantées.

L'importance des activités de survie dans les villes les plus dynamiques, comme San Pedro et Daloa ou encore Korhogo, montre que les effets d'entraînement de l'économie formelle et les

effets externes de la ville (taille de la ville, densité...) agissent pour une partie des opérateurs, au-delà de certains seuils. La structure productive est marquée par une discontinuité, en raison de la faiblesse d'un secteur de petites et moyennes entreprises.

Les villes ouvertes au marché mondial sont marquées par une forte extraversion, qui réduit l'impact de leur niveau de développement sur l'économie locale, via notamment les opérateurs de petite taille.

Les villes enclavées et moins ouvertes, bien que dépendantes des transferts extérieurs (comme Odienné), sont caractérisées par l'autonomisation des opérateurs de l'économie populaire. Ces villes entretiennent des relations plus faibles avec leur hinterland, en raison de la faiblesse de la solvabilité de la demande urbaine (auprès des producteurs agricoles), d'une offre de services publics déficiente (voies de communication, éloignement des places de marché...) et d'un réseau urbain régional très réduit.

Dans les villes frontalières, l'économie populaire semble jouer un rôle essentiellement contra-cyclique. Dans un espace économique enclavé, peu doté en infrastructures (caractéristiques du Zanzan et du Denguélé), marqué par un niveau de PLB faible, par la faiblesse des débouchés locaux et régionaux, par la faiblesse de l'effet-frontière, par des effets d'entraînement limités de l'économie moderne (circonscrite à quelques activités tertiaires), les effets-substitution semblent l'emporter sur les effets-complémentarité et les dynamiques productives sont globalement involutives.

3. Les modes de fiscalisation et de répartition des ressources locales

La structure de répartition des richesses locales révèle la forte dépendance des économies locales envers l'Etat et surtout envers les investisseurs privés extérieurs, résidant notamment à Abidjan. L'économie des villes les plus dynamiques est pilotée par des décideurs extérieurs – près des deux-tiers de l'épargne des entreprises est issue d'apports extérieurs, tandis que la sortie de valeur ajoutée est relativement importante, sous forme de rémunération du capital, taxes et impôts. Parallèlement, les transferts communautaires versés à l'extérieur ne sont pas négligeables dans les économies fortement dépendantes de la main d'œuvre étrangère ou allochtone (villes du Sud).

A l'inverse, les villes les plus enclavées sont les moins extraverties, ayant une sortie de valeur ajoutée plus faible que celle des villes les plus dynamiques et les plus ouvertes.

La ventilation du produit local entre acteurs

Les propriétés des structures productives locales induisent des traits particuliers dans le système de répartition des richesses créées par les actifs urbains. Le Produit Intérieur Local (PIL) est réparti entre les différents acteurs (Etat et commune, salariés, investisseurs...) de façon différenciée selon les dynamiques locales. L'emploi de ces ressources par les ménages et l'effort d'investissement consenti par les acteurs locaux est différencié selon la taille des villes, le poids de l'entrepreneuriat local et les relations que ces économies urbaines entretiennent avec les opérateurs extérieurs.

San Pedro se distingue par une rémunération forte du capital, qui atteint 35% du produit local (hors droits de douane), tandis que la rémunération des opérateurs indépendants (des secteurs agricole, populaire et intermédiaire) n'excède pas 10% et que les employés perçoivent un cinquième du PIL. La ventilation du produit local révèle qu'une partie importante de la rémunération du capital des entreprises sociétaires est versée au reste du monde et à Abidjan

(soit 22% du PIL), la structure de l'économie locale étant fortement déterminée par des investissements d'opérateurs non résidents.

Pour les autres villes, la structure de rémunération est quasi-homogène, à quelques différences près. Les opérateurs indépendants (agricoles et informels) récupèrent près de la moitié du produit local sous forme de revenu monétaire net. La rémunération du travail atteint entre 15% et 20% du produit local et celle du capital varie entre 15% et 25% du produit local.

A Korhogo, la rémunération du capital des entreprises est évaluée à 11 milliards, soit 20% du produit local, avec une sortie très élevée de valeur ajoutée (soit 10 milliards). A Daloa, la rémunération du capital atteint près de 15% du produit local, dont 80% partent en direction d'Abidjan et du reste du monde. La structure productive du secteur moderne et intermédiaire de ces villes est ainsi très fortement déterminée par des investissements extérieurs, d'opérateurs résidents surtout à Abidjan.

A Odienné et à Bondoukou, la rémunération du capital atteint respectivement 24% et 22% du produit local, avec une sortie de valeur ajoutée moins forte que dans les villes où l'entrepreneuriat moderne est plus dominant (44% et 48% de la rémunération du capital est transféré à l'extérieur des deux communes).

Dans l'ensemble, les autorités publiques perçoivent 3% du produit local en prélèvements directs au titre des impôts et taxes sur la production locale, à l'exception de San Pedro où le taux atteint 6% ; une part très faible revient aux communes, située entre 0,5% du produit local (cas de Korhogo, Odienné et Daloa) et 1% du produit local (cas de San Pedro et de Bondoukou).

Le solde net des transferts des ménages entre la commune et l'extérieur est largement négatif dans les villes de taille moyenne et qui accueillent une importante population non autochtone. A San Pedro et à Daloa, le solde net atteint respectivement -16,8 milliards et -26,3 milliards Fcfa, en raison du fort taux d'allochtones et d'étrangers dans la commune (les transferts étant plus fortement orientés vers le reste de la Côte d'Ivoire que vers le reste du monde). A l'inverse, le solde net est positif dans les villes du Nord, qui reçoivent des envois de fonds par les migrants installés au centre et au sud du pays. A Odienné et à Bondoukou, le solde net des transferts entre les communes et l'extérieur est positif (de 77 millions Fcfa et de 581 millions respectivement) ; la migration de travail est un élément central dans la formation des revenus monétaires des familles.

L'effort d'investissement

L'absence d'une dynamique d'investissement communale caractérise l'ensemble des villes étudiées, tandis que le concours de l'Etat reste insuffisant. Ce sont surtout les ménages, les opérateurs informels et les entreprises qui financent l'investissement local, bien qu'une partie non négligeable de l'épargne locale soit transférée hors des communes.

La part des apports extérieurs est déterminante dans le dynamisme économique des villes étudiées, notamment les plus dynamiques, qu'il s'agisse des investisseurs privés, de l'Etat ou encore des aides internationales fournies au budget communal.

A San Pedro, l'épargne des entreprises participe à 73% de l'investissement, l'autofinancement des entreprises y contribue à 21% contre 52% pour les apports extérieurs (apports des entreprises siégeant sur Abidjan notamment). L'épargne domestique contribue à hauteur de 11% de l'investissement dans la commune, l'Etat à 14%, la commune à 2%. L'importance des apports extérieurs aux entreprises implantées localement renforce l'hypothèse que l'économie de San Pedro est pilotée par des décideurs extérieurs (cf. supra).

Tableau 3. Répartition de l'effort d'investissement entre acteurs par commune*(milliards Fcfa et % du total)*

	Sa n Pe dr o	Dal oa	Korh ogo	Odie nné	Bond ouko u
Total	50		9,96	1,4	3,3
Investissement		12,6			
Ménages et op. informels	5 (1 1 %)	3,8 8 (31 %)	1,5 (15 %)	0,92 8 (62 %)	0,95 2 (32%)
Entreprises (autofin., ext.)	36 ,4 (7 3 %)	3,8 7 (31 %)	4 (40 %)	0,23 4 (17 %)	1,4 (42%)
Etat	7 (1 4 %)	4,8 6 (39 %)	4,3 (43 %)	0,24 0 (17 %)	0,90 8 (27%)
Commune	1, 2 (2 %)	0,1 1 (0,9 %)	0,16 (1,6 %)	0,02 0 (1,4 %)	0,08 6 (2,6 %)

Source : Ecoloc, 1997-2000.

A Korhogo et à Daloa, l'épargne des entreprises contribue respectivement à 40% et à 31% de l'investissement de la commune, dont 70% et 45% est issue apports extérieurs. L'Etat finance 43% et 39% de l'investissement dans la commune, soit un peu plus que les entreprises. Enfin, l'épargne domestique participe à hauteur de 31% à Daloa et de 15% à Korhogo.

A Odienné, l'épargne des ménages et des opérateurs de l'économie populaire contribuent à 62% de l'investissement (soit 53% de leur épargne), les entreprises participent pour 17% ; le concours de l'Etat est faible, soit 17% de l'investissement et celui de la commune atteint seulement 1,4%.

A Bondoukou, le financement de l'investissement est assuré à 32% par les ménages et les acteurs du secteur informel, à 14% par l'autofinancement des entreprises et à 24% par des apports extérieurs aux entreprises de la commune et l'épargne monétaire directement investie sur place. L'Etat concourt à 27% de l'investissement et la commune participe à 3% des investissements.

La faiblesse de l'autofinancement traduit un dynamisme économique local limité et la faiblesse des apports en revenus du capital renvoie au peu d'attrait qu'exerce les petites villes sur les opérateurs économiques extérieurs, ce qui induit une proportion élevée de la rémunération des opérateurs de l'économie populaire.

L'absence d'une dynamique d'investissement communale caractérise l'ensemble des villes étudiées, tandis que le concours de l'Etat reste insuffisant. La capacité d'action des autorités locales est réduite ; les communes faiblement dotées, ont une emprise très relative sur les activités locales. Les dépenses réalisées par les municipalités représentent moins d'un dixième des dépenses publiques. La participation de l'Etat atteint en moyenne 40% des recettes municipales. Le rôle des transferts étatiques et de l'aide extérieure reste important.

Les dépenses et ressources des communes pèsent pour 1 à 3% du PLB (contre une moyenne de 10% du PLB en Europe). Les municipalités ont peu de moyens pour entretenir le patrimoine local, les infrastructures (donc favoriser les échanges entre la ville et son hinterland et aider à l'émergence d'effets externes).

L'environnement institutionnel et financier local, est peu favorable aux activités populaires, les politiques publiques de renforcement des structures d'appui aux petites et micro-entreprises sont très limitées.

Si l'économie populaire contribue aux recettes fiscales, de façon relativement importante, notamment dans les petites villes, la gestion centralisée de ces recettes conduit à de faibles retombées. Les dépenses publiques sur ressources locales pourraient être largement augmentées, à condition d'établir une confiance entre les opérateurs économiques et sociaux et l'autorité publique.

Les institutions locales sont relativement dépourvues de moyens pour faire face aux responsabilités dans le cadre de la décentralisation. Les ressources des villes ne sont pas mises au service de leurs économies locales.

Les processus décisionnels restent peu décentralisés. Les rapports entre pouvoirs locaux, société civile et secteur privé sont embryonnaires. Les formes d'organisation sociale sont très diversifiées mais pèsent de façon inégale. Les groupes professionnels sont importants dans le secteur intermédiaire (issus d'un corporatisme traditionnel, notamment dans le transport, le grand commerce, certaines branches agricoles), mais ils restent très faibles au sein de l'économie populaire (absence de corporations, initiatives de regroupement faibles, chambres de métiers peu représentatives, poids faibles des groupes traditionnels tels que les potières ou les forgerons...).

De même, la société civile est très organisée à l'échelle locale, mais elle n'a pas de représentation qui pèse et qui est représentée à l'échelle régionale et nationale (associations de quartiers, villageoises...). La prise de parole n'est effective que dans le cas où les acteurs sociaux sont représentés dans la capitale, via une institution centrale, telle que la Chambre des Métiers, les corporations professionnelles de taille intermédiaire.

On observe une faible implication des acteurs locaux dans les activités motrices de l'économie locale, que ce soit en amont et en aval (en raison de la domination de filiales, d'organismes centraux, de grandes sociétés publiques sur ces activités-clés. Généralement ces entreprises sont gérées par des opérateurs non locaux, mise à part quelques exceptions (cas de la Sodiro, à Odienné, gérée par un natif mais dont le siège est à Abidjan).

Il y a extraversion du dialogue socio-économique en raison de deux facteurs : (i) l'extraversion des économies locales (poids des entreprises localisées à Abidjan, agriculture de rente commercialisée sans transformation locale, absence d'opérateurs locaux des circuits de commercialisation des produits locaux, fort contenu en importation des infrastructures locales), et (ii) la faiblesse des interlocuteurs publics locaux, autrement dit de la décentralisation. La croissance urbaine, issue de l'accroissement démographique, s'opère sans être accompagnée d'investissements et d'aménagement urbain de la part des municipalités (gestion foncière et de l'habitat insuffisante).

L'absence de dialogue entre les élus locaux et la société civile (associations socioprofessionnelles, corporations, associations de quartiers...), pose la question de la maîtrise de l'information locale et de la mise en place de structure locale de dialogue, car les décisions sont prises par le haut sans avis "du bas".

Cette faiblesse de l'économie locale à mobiliser en interne ses ressources et à "internaliser" les processus décisionnels, rend plus vulnérables les acteurs locaux et notamment les opérateurs de l'économie populaire, aux instabilités de la conjoncture internationale (faible capacité de résistance locale) dans les villes ouvertes, comme elle les rend incapables de sortir de la situation d'autonomisation relative de la ville (exclue de l'économie globale, non insérée dans un réseau urbain, dépendante des transferts des migrants (cas d'Odienné, dont la diaspora n'investit pas suffisamment dans la ville)).

La faiblesse du processus de décentralisation et l'extraversion de l'économie locale qui caractérisent les villes moyennes même les plus dynamiques, freinent le processus de développement territorialisé (forte dépendance envers les décisions centralisées d'Abidjan, faible capacité à mobiliser les externalités d'agglomération et les effets de proximité.

Or il est nécessaire de réduire les coûts de transaction pour faciliter les échanges et étendre les marchés (infrastructures de transport, services publics, etc.), comme il est urgent d'investir dans tous les quartiers de la ville (en terme d'accumulation de capital public productif) tant la ville est le lieu essentiel de déploiement de l'économie populaire. Les investissements sont de même nécessaires dans les zones d'influence (hinterland), via l'extension des réseaux de communication et places de marchés dans ces zones, pour faciliter les échanges entre la ville et les espaces ruraux.

Références bibliographiques

- CATIN M., LESUEUR J.Y, ZENOU Y. (1998) *Emploi, concurrence et concentration spatiale*, Economica, Paris.
- CHARMES J. (1990), "Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel" in D. Turnham et al., *Nouvelles approches du secteur informel dans les pays en voie de développement*, Centre de Développement, OCDE, Paris.
- COGNEAU D., RAZAFINDRAKOTO M. et ROUBAUD F. (1996) : « Secteur informel et ajustement au Cameroun », *Revue d'Economie du Développement*, n°3, pp.27-63.
- COUR J.M (2001), *Gérer l'économie localement en Afrique* ECOLOC, Club du Sahel, Paris.
- COURLET Cl. (2001), *Territoires et régions*, L'Harmattan, Paris.
- DUBRESSON A. (1989), *Villes et industries en Côte d'Ivoire* Paris, ORSTOM-Khartala.
- ENSEA-ICEF-IRD (1998), *Etude de l'économie locale de San Pedro*, Union Européenne, Abidjan.
- ENSEA-ICEF-IRD (1999), *Etude de l'économie locale de Daloa*, Union Européenne, Abidjan.
- ENSEA-ICEF-IRD (1999), *Etude de l'économie locale de Korhogo*, Union Européenne, Abidjan.
- ENSEA-IRD (2000), *Etude de l'économie locale d'Odienné (Denguelé)*, Union Européenne, Abidjan.
- ENSEA-IRD (2000), *Etude de l'économie locale de Bondoukou (Zanzan)*, UE, Abidjan.

- FAURE Y., LABAZEE P. (1999), *Les dispositifs d'appui au secteur privé en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso, rapport général*, Abidjan.
- FAURE Y., LABAZEE P. (1999), *Les dispositifs d'appui au secteur privé en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso, rapport général*, Abidjan.
- HUGON PH., Morice A., Abadié N. (1977) La petite production marchande et l'emploi dans le secteur « informel » africain, IEDES, Paris.
- HUGON PH. (1980) « Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital. Peut-on dépasser le débat ? » *Revue Tiers-Monde*, Avril-juin 1980, T. XXI, N°82, pp. 293-321.
- HUGON PH. (1980) « Secteur non structuré ou hétérogénéité des formes de production urbaines », in *Revue Tiers-Monde* t. XXI, N°82, avril-juin, pp. 235-259.
- HUGON PH. (1990) « Approches pour l'étude du secteur informel » in OCDE, op. cit., pp. 81-101.
- LAMAUTE-BRISSON (2000) *L'économie informelle en Haïti Le cas de l'aire métropolitaine de Port-au-Prince*, thèse de Doctorat, Université Paris X - Nanterre.
- LAUTIER, B. MIRAS, Cl., MORICE, A. (1991) *L'état et l'informel* L'Harmattan, Paris 1991.
- LAUTIER (1994) *L'économie informelle dans le tiers-monde*, La découverte Repères, Paris.
- LAUTIER Bruno (1987) « Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel et politique d'emploi en Amérique Latine », *Tiers-Monde*, Avril-Juin, t. XXVIII, No. 110.
- LEWIS A. (1954) « Economic development with unlimited supply of labour » *Machester School of Economic and Social Studies*, N°22, mai, pp. 139-191.
- LOPEZ CASTANO H. (1987) « Secteur informel et société moderne : l'expérience colombienne » *Revue Tiers-Monde*, avril-juin, t. XXVIII, N° 110, pp. 369-394.
- MARNIESSE S. (1998), *Dynamiques des micro-entreprises dans les pays en développement*. Thèse pour le doctorat de Sciences Economiques, Paris I.
- OCDE (1990) *Les nouvelles approches du secteur informel*, Paris.
- PAGES N. (2001b), "L'emploi dans les petites économies urbaines des villes moyennes de Côte d'Ivoire" in LABAZEE et COMBARNOUS (ss dir). (2001) *Entreprises et emploi en Côte d'Ivoire*, CED, Série Recherche 5, Bordeaux.
- PAGES N. et SANOGO I. (2000), "Développement régional, entreprises et unités informelles : analyse des déterminants de la productivité régionale en Côte d'Ivoire", *Cahiers Association Tiers-Monde*, Paris.
- PECQUEUR B. (1989) *Le développement local*, Syros, Paris.
- POURCET Guy, « Instabilités et structuration du secteur informel » in HUGON Philippe, POURCET Guy, QUIERS-VALETTE Suzanne, *L'Afrique des incertitudes*, PUF, Paris, 1995, pp. 200-220.
- RIS C. (2001), *Fondements micro-économiques des différences de salaire non compensatrices dans l'industrie ivoirienne* Thèse de doctorat, GATE - Université Lumière Lyon 2.
- TAPINOS G., HUGON Ph., VIMARD P. (2002), *La Côte d'Ivoire à l'aube du vingt et unième siècle Défis démographiques et développement durable*, Paris, Karthala.
- THERET B. (1992) *Régimes économiques de l'ordre politique*, PUF, Paris, 353 p.

Annexe 1. Structure du PLB et de l'emploi par secteur économique des villes étudiées

	San Pedro		Daloa		Korhogo		Odienné		Bondoukou	
PLB (millions Fcfa)										
Commune (1)	139080	100.0%	75705	100.0%	55557	100.0%	11835	100.0%	16368	100.0%
Econ. Agricole	1563	1.1%	3375	4.5%	929	1.7%	525	4.4%	2154	13.2%
Econ. Mod.-Interm.	115600	83.1%	45935	60.7%	33525	60.3%	6233	52.7%	7069	43.2%
Admin	4400	3.2%	3945	5.2%	3909	7.0%	1458	12.3%	2237	13.7%
Entreprises	111200	80.0%	41990	55.5%	29616	53.3%	4775	40.3%	4832	29.5%
Secondaire	65000	46.7%	7791	10.3%	10754	19.4%	1763	14.9%	714	4.4%
Industries	65000	46.7%	5952	7.9%	7949	14.3%	1448	12.2%	363	2.2%
BTP	nd	nd	1839	2.4%	2805	5.0%	315	2.7%	351	2.1%
Tertiaire	46200	33.2%	34199	45.2%	18862	34.0%	3012	25.4%	4118	25.2%
Services	24100	17.3%	6729	8.9%	2246	4.0%	1475	12.5%	1029	6.3%
Commerce (2)	15300	11.0%	16851	22.3%	8215	14.8%	767	6.5%	1802	11.0%
Transport	6800	4.9%	10619	14.0%	8401	15.1%	770	6.5%	1287	7.9%
Econ. Populaire	21917	15.8%	26395	34.9%	21103	38.0%	5077	42.9%	7145	43.7%
Secondaire	4928	3.5%	7844	10.4%	5329	9.6%	753	6.4%	2639	16.1%
Artisanat	4928	3.5%	6874	9.1%	3478	6.3%	526	4.4%	2191	13.4%
Bâtiment	nd	nd	970	1.3%	1851	3.3%	227	1.9%	448	2.7%
Tertiaire	16989	12.2%	18551	24.5%	15774	28.4%	4324	36.5%	4506	27.5%
Services	6374	4.6%	14000	18.5%	5251	9.5%	1132	9.6%	1521	9.3%
Commerce	10615	7.6%	4551	6.0%	10523	18.9%	3192	27.0%	2985	18.2%
Emplois (actifs occupés)										
Commune	40697	100.0%	40500	100.0%	37800	100.0%	12425	100.0%	13834	100.0%
Econ. agricole	7770	19.1%	7107	17.5%	6840	18.1%	4475	36.0%	4454	32.2%
Econ. Mod.-Interm.	15364	37.8%	7881	19.5%	11120	29.4%	2165	17.4%	2112	15.3%
Adm	2120	5.2%	2116	5.2%	1882	5.0%	875	7.0%	1260	9.1%
Entreprises	13244	32.5%	5765	14.2%	9238	24.4%	1290	10.4%	852	6.2%
Secondaire	8096	19.9%	847	2.1%	2323	6.1%	803	6.5%	167	1.2%
Industries	8096	19.9%	699	1.7%	1965	5.2%	753	6.1%	107	0.8%
BTP (3)	nd	nd	148	0.4%	358	0.9%	50	0.4%	60	0.4%
Tertiaire	5148	12.6%	4918	12.1%	6915	18.3%	487	3.9%	685	5.0%
Services	2777	6.8%	1014	2.5%	1409	3.7%	161	1.3%	124	0.9%
Commerce	512	1.3%	514	1.3%	3256	8.6%	157	1.3%	273	2.0%
Transport	1859	4.6%	3390	8.4%	2250	6.0%	169	1.4%	288	2.1%
Econ. Populaire	17563	43.2%	25512	63.0%	19840	52.5%	5785	46.6%	7268	52.5%
Secondaire	4017	9.9%	5300	13.1%	4820	12.8%	1265	10.2%	1639	11.8%
Artisanat	4017	9.9%	4346	10.7%	4020	10.6%	1040	8.4%	1389	10.0%
Bâtiment	nd	nd	954	2.4%	800	2.1%	225	1.8%	250	1.8%
Tertiaire	13546	33.3%	20212	49.9%	15020	39.7%	4520	36.4%	5629	40.7%
Services	3991	9.8%	6647	16.4%	4372	11.6%	1065	8.6%	2038	14.7%
Commerce	9555	23.5%	13565	33.5%	10648	28.2%	3455	27.8%	3591	26.0%

Notes : (1) San Pedro : hors droits de douane et taxes à l'exportation (soit 89 Mds Fcfa) ; (2) San Pedro : hors commerce du cacao; (3) L'emploi du BTP reste sous estimé (main d'œuvre occasionnelle et tâcherons comptabilisés approximativement).

Source: Ecoloc, 1997-2000.

Annex 2. Classification des activités informelles urbaines : moyenne des variables (1)

	Segment sup.	Segment inf. 2	Segment inf. 1	Ensemble
Variables de classification				
Forme juridique				
Gérant de l'établ.	0.180	0.053	0.131	0.126
Propriétaire ou associé	0.820	0.947	0.869	0.874
Compte bancaire	0.237	0.075	0.083	0.131
Local				
Local dur	0.651	0.000	0.135	0.265
Local semi-dur	0.342	0.000	0.126	0.162
Local non dur	0.007	1.000	0.739	0.574
Taille				
1 à 2 personnes	0.489	0.693	1.000	0.752
3 à 4 personnes	0.354	0.237	0.002	0.179
5 à 9 personnes	0.136	0.070	0.000	0.063
10 pers. et plus	0.021	0.000	0.000	0.007
Proportion salariés > 0	0.375	0.134	0.033	0.171
Suivi une formation prof.	0.543	0.553	0.056	0.347
Branches d'activité				
Prod Bois	0.056	0.053	0.000	0.032
Prod Textile	0.089	0.042	0.000	0.040
Prod Autres	0.122	0.128	0.000	0.074
Commerce	0.248	0.383	1.000	0.591
Serv Répar.	0.115	0.120	0.000	0.069
Serv Autres	0.370	0.274	0.000	0.193
N	427	358	540	1325
Variables descriptives				
Localisation urbaine				
San Pedro	0.274	0.103	0.137	0.172
Daloa	0.213	0.313	0.187	0.229
Korhogo	0.218	0.209	0.178	0.199
Odienné	0.152	0.179	0.261	0.204
Bondoukou	0.143	0.196	0.237	0.195
Caractéristiques du chef d'établissement				
Ivoirien	0.717	0.740	0.643	0.693
Femme	0.185	0.464	0.483	0.382
Primaire	0.237	0.218	0.202	0.217
Secondaire	0.386	0.148	0.152	0.226
Non scolarisé	0.377	0.634	0.646	0.556
Caractéristiques de l'établissement				
Ancienneté (années)	5.7	7.4	6.4	6.5
CA annuel Milliers Fcfa	8 954.5	4 977.9	6 146.9	6 735.8
VA milliers Fcfa	3 927.3	2 026.4	1 425.7	2 394.2
CA 50 Millions et plus	0.009	0.006	0.009	0.008
CA 10 à 49 M	0.279	0.109	0.161	0.185
CA 5 à 9 M	0.183	0.173	0.141	0.163
CA 1 à 4 M	0.377	0.466	0.450	0.431
CA < 1 M	0.152	0.246	0.239	0.213
Paiement impôts et taxes	0.883	0.799	0.848	0.846
Nb employés	2.03	1.18	0.28	1.09
Intensité Capitalistique	184.3	27.6	35.0	81.1
Productivité horaire (1)	0.339	0.233	0.238	0.281
Benef. net mensuel Milliers F	292.5	154.8	112.3	181.9
Etabl. dt Benef < SMIG	0.293	0.408	0.465	0.394
Etabl. dt Benef < 100 000 F(2)	0.452	0.682	0.704	0.617
Caractéristiques des employés				
Proportion femmes	0.28	0.27	0.46	0.30
Proportion salariés perm	0.21	0.14	0.09	0.18
Proportion salariés occas	0.13	0.08	0.03	0.10
Proportion apprentis	0.36	0.35	0.14	0.33
Proportion aides-Fam.	0.29	0.43	0.75	0.38
Rémun. mens. Milliers F	120.1	77.2	48.5	92.2

(1) Méthode Quick Cluster de SPSS. Lorsque les variables sont dichotomiques, les moyennes représentent les pourcentages. (2) VA/Nombre d'Heures de Travail Normalisées et Pondérées (216H/mois en considérant que les salariés permanents et patrons sont deux fois plus productifs). (3) Niveau de pauvreté moyen (hors Abidjan).

Dynamiques de la pauvreté et structuration spatiale en Côte d'Ivoire

Koko Siaka KONE*

1. Introduction

A la fin des années 1970, l'économie ivoirienne a été brutalement secouée par une série de chocs extérieurs, en particulier sur les marchés du café et du cacao. La situation a continué de se dégrader sous l'effet du fardeau de la dette et de la poursuite d'une expansion démographique importante – 3,8% par an. Les programmes d'ajustement structurel adoptés dès 1981, qui tentaient de juguler une crise économique, au demeurant structurelle, sans parvenir à corriger les déséquilibres macroéconomiques de l'économie ivoirienne et inverser la baisse tendancielle de sa croissance, s'avèreront même dramatiques pour une frange importante de la population⁵⁷ (Koné, 2002a). De fait, de nombreux ménages sont devenus pauvres suite à une mauvaise récolte, ou à une chute des prix des matières premières, ou encore à une perte d'emploi. Le phénomène a été accéléré par l'abandon de « l'ambitieux » programme de développement du pays. En effet, la forte contraction de la capacité d'investissement de l'Etat ivoirien⁵⁸ a renforcé les disparités existant entre régions, les régions les plus pauvres étant abandonnées à elles-mêmes. Ainsi, le « Programme d'urgence » initié en 1974 en vue de réduire les considérables écarts régionaux en dotation d'équipement et relever le niveau de vie des populations locales, ne put être mené à son terme, interrompant, par exemple, la volonté d'impulser durablement une mutation du Nord ivoirien⁵⁹. A l'image de cette aire géographique, de nombreuses autres ont fait l'objet d'un désengagement progressif de l'Etat, créant des disparités tout aussi marquées au sein même des strates régionales traditionnelles d'analyse en vigueur en Côte d'Ivoire. En effet, même s'ils ne furent pas durables et également répartis, les projets de développement initiés au lendemain de l'indépendance ont contribué à enrichir certains opérateurs privés et à affirmer sur toute l'étendue du territoire une classe moyenne densifiant les liens entre les villes et l'arrière-pays ivoirien. Malheureusement, l'inexistence d'un tissu économique local dynamique a été particulièrement dramatique pour les aires géographiques les moins bien dotées et, parfois, pour celles plus proches. Ainsi, depuis l'exacerbation de la crise à partir de 1983-1984, l'on a observé un exode massif des populations des régions les moins dotées – principalement les espaces ruraux - vers les centres urbains les plus dynamiques – ou du moins les plus à même de leur offrir du travail et des

* Université de Bouaké et CED-Université Montesquieu Bordeaux IV. Email : kokokoné@yahoo.fr

⁵⁷ Toutefois, la montée de la pauvreté en Côte d'Ivoire ne saurait être totalement imputable à l'ajustement. Selon Nshimyumuremyi (1998), elle résulterait de l'absence ou de la faiblesse de croissance économique, l'ajustement ne jouant qu'un rôle secondaire. En effet, alors qu'entre 1985 et 1986, la reprise économique entraîne une baisse de la pauvreté de près de 4 points de pourcentage, la recrudescence de la crise à partir de 1987 conduit à une explosion du phénomène qui, de 9% à cette date, touche en 1993, 31% de la population – une telle explosion est en partie inhérente aux ajustements de la ligne de pauvreté en Côte d'Ivoire, voir Koné (2002a, pp. 133-134). La faible reprise amorcée à partir de 1993, la dévaluation du F.CFA en 1994, les productions record des produits de rente, l'aide internationale massive et l'accélération des réformes se sont avérées insuffisantes pour inverser le processus de paupérisation. Pire, l'économie ivoirienne reste toujours très fortement dépendante de l'évolution des cours mondiaux des matières premières et de la dégradation du contexte socio-politique qui tendent à installer de plus en plus de populations dans une pauvreté de plus en plus aiguë.

⁵⁸ Le taux d'investissement public qui avait atteint 15% du PIB en 1976 est ramené à 10,5% en 1981 et à 6% en 1985 (BENETD, 1997).

⁵⁹ Comme nous le rappelle Labazée (2002, p. 324), « l'ambition d'un Nord ivoirien en mutation visait à terme à une intégration spatiale et économique des activités de transformation situées sur l'axe Korhogo-Sinématiali-Ferkessédougou, par la création de chaînes de valorisation du coton, du riz, du sucre, du bétail, des maraîchers, encadrés par des Sociétés d'Etat : CIDT, Soderiz, Sodesucre, Sodepra, Sodefel. ... la lourdeur des subventions et le retournement de la conjoncture mirent rapidement un terme aux projets de conserverie, d'huilerie, de papeterie, etc., dont la finalité était la transformation industrielle des produits locaux. »

opportunités de revenus. Parallèlement à cet effritement des tissus économiques locaux et l'exode rural, il est apparu un processus croissant d'urbanisation de la pauvreté en Côte d'Ivoire. En effet, alors que le phénomène était principalement circonscrit aux zones rurales, la pauvreté semble désormais, et de façon durable, toucher de plus en plus de populations urbaines⁶⁰. A ce propos, Bamba (2001) avance l'idée d'un transfert de la pauvreté et des inégalités des centres ruraux - vers les villes ivoiriennes. En outre, si elle s'avère transitoire pour certains groupes de populations, pour de nombreux autres, elle revêt un caractère chronique. Le relatif succès des derniers programmes d'ajustement ne semble modifier que marginalement la situation. Aussi, l'un des défis auxquels la Côte d'Ivoire doit faire face consiste à promouvoir des politiques économiques et sociales susceptibles de lutter efficacement contre la pauvreté. A cet égard, des informations plus complètes concernant la dynamique et les causes régionales du phénomène sont indispensables pour éclairer les politiques et les programmes édictés. Dans ce contexte, l'on ne peut que s'interroger sur la portée réelle du programme de décentralisation entrepris et matérialisé par les seize régions administratives en vigueur. Ce découpage administratif tient-il compte des disparités existant entre régions ? La restructuration territoriale en Côte d'Ivoire intègre-t-elle les dynamismes propres aux régions ? L'objet de ce papier est d'appréhender les dynamiques démographiques, d'emploi et de pauvreté des ménages selon leur localisation spatiale. L'étude interroge le dynamisme des espaces, à travers l'évolution de la pauvreté dans un contexte de crise et de désengagement de l'Etat. Elle examine, en particulier, dans quelle mesure les caractéristiques des ménages, en termes d'emploi et de bien-être, interfèrent avec les caractéristiques régionales de migration, d'urbanisation et de spécificités socio-économiques. Après avoir présenté la méthodologie et les outils d'analyse, l'étude fait l'état des lieux sur l'appréhension de la pauvreté en Côte d'Ivoire. Ensuite, elle tente de cerner, au moyen d'une approche descriptive, l'interaction entre les variables démo-économiques et la structuration de l'espace en Côte d'Ivoire. Enfin, l'impact des spécificités régionales sur le bien-être des ménages est mis en avant au travers d'une analyse économétrique visant à mettre en exergue les déterminants du niveau de vie des ménages « ivoiriens » en 1995.

2. Méthodologie et outils d'analyse

L'urbanisation est une tendance démographique majeure des pays en développement : dans les vingt prochaines années, comme le soulignent les Nations unies, plus de la moitié de la population en Asie et en Afrique vivront en ville, contre 40% en 2000. Cette situation ne manquera pas d'accentuer la pression – déjà forte - exercée sur les services urbains fondamentaux fournis aux citoyens. De fait, la fourniture de ces services publics de réseaux (eau, transports urbains, collecte des ordures et des déchets, voirie) fait face à de nombreux défis en termes de coûts et de qualité des services, quant ces services ne font pas tout simplement défaut. Ceci explique, sans doute, qu'urbanisation et pauvreté – cette dernière ne se résumant pas uniquement à sa dimension monétaire - aient évolué de concert.

Dans ce contexte, l'analyse de la croissance économique et des changements inhérents à la distribution des revenus, relative aux pays en développement, a accordé un rôle particulier aux transferts de population du secteur rural – « traditionnel » - vers le secteur urbain – « moderne » -, tout en suggérant que ces transformations structurelles étaient susceptibles d'avoir des implications sociales très contrastées (Lachaud, 2002) : par exemple, comme le note toujours Lachaud, le « processus de Kuznets » indiquant que, sous certaines conditions, les migrations des zones rurales vers le milieu urbain peuvent être plus importantes pour réduire la pauvreté que la croissance rurale, a été contesté au niveau théorique, les changements structurels étant plutôt propices à un accroissement de l'inégalité inter et intra-sectorielle à long terme. Toujours est-il que les interactions entre la pauvreté et l'urbanisation ont été très peu explicitées, même si la littérature économique consacre un intérêt de plus en plus croissant à la question : Ravallion (2002), à partir d'une analyse économétrique

⁶⁰ Cette urbanisation de la pauvreté n'est pas spécifique à la Côte d'Ivoire. Dans une étude sur huit pays en développement d'Asie, d'Afrique et d'Amérique Latine, Haddad et al. (1999) arrivent à la même conclusion pour sept d'entre eux. De même, Moser et al. (1993) montrent une association nette entre les distorsions macroéconomiques et le processus de paupérisation des zones urbaines.

en coupe transversale sur 39 pays en développement, montre que les pauvres s'urbanisent à une vitesse extrêmement rapide que celle de la population – 26% -, cependant que Lachaud (2002), s'appuyant sur des données spatio-temporelles recueillies sur le Burkina Faso, met en évidence un excès de 14%. Progressivement, la dimension spatiale prend explicitement corps dans l'analyse du lien entre pauvreté et urbanisation, mêlant allègrement géographie, économie industrielle et économie régionale. En ce qui concerne l'apport de la littérature économique à l'interrogation de cette causalité, il faut relever qu'elle s'est récemment enrichie de contributions importantes en matière d'analyse des processus de croissance, ces contributions pouvant se situer dans quelques grands courants : à la suite des théories néoclassiques de la croissance, dont elles révisent fondamentalement les conclusions, ou en économie régionale et spatiale. Quel que soit leur courant d'appartenance, ces contributions ont la caractéristique de reconnaître un rôle décisif aux choix d'allocation des ressources effectués par les agents économiques dans l'explication des trajectoires de croissance nationale ou régionale, et donc de redistribution des ressources. Cette littérature met notamment en évidence que « *le territoire n'est pas qu'un support passif pour les dynamiques économiques en présence (...) [et que] son organisation, ses caractéristiques socio-économiques et institutionnelles y jouent un rôle actif* » (Dejardin et al., 1999, p.65). Le processus de croissance est alors perçu comme « endogène » et propre à un territoire, c'est-à-dire qu'il repose sur l'exploitation des ressources et des savoir-faire du territoire en question qui les contrôle. Dans ce cadre, les modèles de croissance endogène se distinguent du schéma néoclassique traditionnel par le fait qu'ils endogénéisent la dynamique de croissance, jusque là considérée comme exogène : ces modèles fondent l'émergence de la croissance d'une part sur les choix des agents économiques, choix relatifs à l'accumulation des facteurs propices à l'impulsion de gains de productivité, et d'autre part sur la non-décroissance de la productivité au niveau agrégé, grâce notamment à la prise en compte d'externalités. Bien que le concept d'externalités utilisé par les théories de la croissance endogène soit a-spatial (Dejardin et al. 1999), Catin (1994) rappelle qu'un retour à la définition marshallienne de l'externalité suffit pour indiquer combien la prise en compte de l'espace peut être décisive dans l'évaluation de ces externalités en termes opérationnels : la prise en compte des économies externes souligne l'existence de processus relationnels et l'existence d'espaces privilégiés pouvant améliorer la productivité et favoriser le développement des firmes. L'analyse économétrique spatiale – récente et encore très peu exploitée - intègre ces préoccupations, non sans rencontrer certaines difficultés. Lachaud (2002) y a notamment recours pour expliciter le lien entre la pauvreté et l'urbanisation du Burkina Faso. Il souligne la nécessité d'endogénéiser la localisation urbaine par rapport aux différentes régions⁶¹, de nombreuses régions étant parfois dépourvues de villes. En outre, il peut subsister une dépendance spatiale des observations recueillies au cours des enquêtes, une observation localisée dans une région pouvant dépendre d'autres observations liées à une ou plusieurs autres : par exemple, la pauvreté urbaine relative d'une région peut être liée à celle d'une autre région si les travailleurs résidant dans la première ont des emplois précaires dans la seconde région. De même, il existe des effets d'interaction spatiale, des hiérarchies de localisation et des externalités spatiales. Pour surmonter cette auto-corrélation spatiale, deux approches sont généralement retenues : (i) lorsque l'auto-corrélation est liée à la variable dépendante, il peut être nécessaire de définir une matrice de pondération spatiale – standardisée par exemple par rapport aux lignes de contiguïté d'ordre un, élaborée en termes de frontières communes aux régions ; (ii) lorsque l'auto-corrélation est inhérente au terme aléatoire, il convient de considérer des modèles d'erreurs spatiales où la dépendance est appréhendée en tant que perturbation, soit dans le cadre d'un processus auto-regressif, soit par rapport à une moyenne mobile.

Nous ne souhaitons nullement reproduire ici ces procédures économétriques complexes, mais rebondir sur quelques résultats forts de cette étude afin de rechercher les éléments déterminants le niveau de vie des ménages – propres d'une part aux ménages eux-mêmes et, d'autre part, associées aux spécificités régionales. Rappelons, en effet, que Lachaud aboutit à la conclusion que la difficulté croissante d'accéder au marché du travail, la précarité accrue des emplois urbains et l'affaiblissement

⁶¹ Une estimation Probit binaire permet, en effet, de saisir la probabilité qu'une unité administrative donnée – région par exemple – comporte des agglomérations, en fonction des dotations relatives des différentes régions en termes d'actifs des ménages et des dépenses des ménages.

progressif de la mobilisation du capital social pourraient expliquer l'augmentation absolue et relative des privations monétaires dans les villes.

L'objet de ce papier est double : examiner dans un premier temps comment les caractéristiques socio-démographiques et économiques interagissent avec les spécificités régionales en Côte d'Ivoire et dans un second temps dans quelle mesure ces dernières déterminent le niveau de vie des ménages. Dans cette optique, le bien-être des ménages s'avère être un indicateur de premier ordre. En effet, les dynamiques régionales sont à maints égards susceptibles d'influer sur le niveau de vie des ménages. Aussi, cet indicateur permet-il également d'en saisir la portée. De fait, l'évolution des structures démographiques, économiques et sociales tendent à structurer l'espace. Elles induisent de même un bouleversement des capacités des populations à faire face à leurs besoins. Malheureusement, en Côte d'Ivoire, le recours systématique à cinq grandes strates statistiques d'analyse - Abidjan, Autres villes, Forêt Est, Forêt Ouest et Savanes - reste beaucoup trop large et ne répond pas à des options plus fines, comme celle des besoins induits par le programme de décentralisation. De ce fait, l'analyse occulte certaines dimensions du phénomène. A cet égard, la présente recherche s'appuie sur le découpage administratif de la Côte d'Ivoire en 16 régions.

En outre, l'étude opte pour une statique comparative des données des enquêtes ménages réalisées en 1985 et 1995 en Côte d'Ivoire. Contrairement aux analyses traditionnelles, nous considérerons un seuil de pauvreté de 126800 F.CFA par tête et par an au lieu de 75000 F.CFA pour caractériser la pauvreté en Côte d'Ivoire en 1985. Bien qu'une telle approche puisse fournir des résultats contradictoires – en particulier, alors que la plupart des études estiment que la pauvreté aurait augmenté depuis 1985, elle met en avant une régression du phénomène (cf. infra) -, elle réhabilite, néanmoins, le seuil supérieur défini en 1985. De plus, pour les propos de notre analyse, elle s'avère très utile. En effet, elle permet de surmonter en partie les difficultés d'échantillonnage liées à l'inadéquation de la stratification de l'enquête de 1985 avec l'objectif d'une appréhension de la dynamique de la pauvreté à travers des régions plus fragmentées – notamment celui de la sous-représentation de certaines régions. En ce qui concerne l'ENVM de 1995, le seuil de 144800 F.CFA par tête et par an est retenu. Les caractéristiques régionales sont appréhendées à travers les fluctuations de populations ventilées selon le sexe et l'âge, l'évolution des taux de participation au marché du travail et de chômage, le produit régional par tête, les spécificités agricoles, industrielles ou tertiaires, etc.

Une analyse descriptive des composantes démographiques, des taux d'activité et du niveau du chômage tente de saisir l'évolution du niveau de vie. Par suite, l'incidence des facteurs régionaux sur le bien-être des ménages est examinée au moyen d'une analyse économétrique visant à cerner les déterminants du niveau de vie des ménages. A cet égard, il importe de rappeler l'unanimité qui est de plus en plus faite quant à l'idée selon laquelle la pauvreté est un phénomène multidimensionnel : pour les « pauvres », en effet, elle se caractérise par une combinaison d'indicateurs économiques, sociologiques et psychologiques. De sorte qu'aujourd'hui, la pauvreté est de plus en plus définie comme « *la privation de capacités fondamentales* – c'est-à-dire les différentes choses qu'une personne aspire à faire (le *doing*) ou à être (le *being*) » plutôt que « *la simple insuffisance de revenus* » (Banque mondiale, 2000). Néanmoins, comme le reconnaît Sen (2000 : p.95) : « *un revenu faible constitue bien une des causes essentielles de la pauvreté, pour la raison, au moins, que l'absence de ressources est la principale source de privation des capacités élémentaires d'un individu.* » Aussi, à la suite de l'Institut national de la statistique (INS) de Côte d'Ivoire, la présente recherche s'inscrit dans

une approche utilitariste et considère la pauvreté dans sa dimension monétaire⁶². En ce sens, la pauvreté traduit l'insuffisance des moyens monétaires pour acheter les biens et services, permettant de se nourrir, se vêtir, se loger, s'éduquer ou se déplacer.

Par ailleurs, la quantification de la pauvreté se fera grâce aux indices de pauvreté de la classe

FGT⁶³ dont la structure générique est la suivante : $P_{\alpha} = (1/n) \sum_{i=1}^q (1-y_i/z)^{\alpha}$. Pour $\alpha = 0, 1, 2$,

on aura respectivement l'incidence de la pauvreté P_0 , l'amplitude de la pauvreté P_1 , et P_2 l'intensité de la pauvreté. Ces indices de pauvreté présentent l'avantage d'être additifs et décomposables. Ainsi, si $P_{\alpha j}$ est l'indicateur de pauvreté α du sous-groupe j dans la population totale, P_{α} l'indicateur de pauvreté α pour la population totale, et k_j la population du sous-groupe j , la contribution relative C_j du sous-groupe j à la pauvreté nationale est exprimée par : $C_j = (P_{\alpha j} * k_j) / P_{\alpha}$.

3. La pauvreté en Côte d'Ivoire : un état des lieux

3.1. Les diversités d'une « paupérisation croissante »

Plusieurs enquêtes ont été menées en Côte d'Ivoire, afin de saisir l'évolution du niveau de vie des ménages ivoiriens : une enquête budget-consommation (1979), quatre enquêtes permanentes auprès des ménages (de 1985 à 1988), et trois enquêtes sur le niveau de vie (1993, 1995, 1998). De ce fait, l'examen de la pauvreté en Côte d'Ivoire semble facilité par l'existence d'une série de seuils de pauvreté établis depuis l'enquête permanente auprès des ménages de 1985. Bien que de sérieuses réserves puissent être émises quant à la définition même de ces seuils (cf. infra), ils restent d'un précieux secours lorsque l'on veut appréhender la dynamique de la pauvreté à travers le temps et les différentes couches sociales. Ces seuils de pauvreté ont été fixés de 1985 à 1988 à 126800 F.CFA par an pour la pauvreté et à 75000 F.CFA pour l'extrême pauvreté. Cependant, en raison de l'évolution du niveau de vie, il a été décidé d'actualiser le seuil de pauvreté inférieur (INS, 1995 ; 1997). Une telle démarche a conduit à définir un seuil de pauvreté de 101340 F.CFA par an, en 1993, et un seuil de 144800 F.CFA en 1995.

Les analyses réalisées à partir des différentes enquêtes qui se sont succédées entre 1985 et 1995 révèlent que globalement la pauvreté se serait aggravée en Côte d'Ivoire⁶⁴. Le tableau 1 indique que le ratio de pauvreté aurait d'abord baissé de 10% à 6% entre 1985 et 1986 avant d'augmenter régulièrement. En effet, il passe à 9% en 1987, puis à 14% en 1988, avant de doubler entre cette date et 1993. Une telle explosion semble inhérente au choix même de la ligne de pauvreté, et non à une réelle amplification du phénomène. Alors qu'entre 1985 et 1988 il s'agissait d'un seuil d'extrême pauvreté fixé en 1985 et correspondant aux 10% les plus démunis, en 1993, ce seuil concerne globalement les 30% d'individus les plus pauvres. Le recours à une ligne comparable à celle de 1993 (Grootaert, 1994) conduit, certes, à observer une augmentation de la pauvreté de 30 à 35% entre 1986 et 1987 et de 10% en plus pour 1988, mais pas à un rythme aussi élevé que celui qu'indiquent les statistiques de l'Institut nationale de la statistique dans son rapport de 1995. De plus, Grootaert et

⁶² Voir Koné (2002b) pour un rapide aperçu de cette approche, ses implications, de même que ses limites.

⁶³ Des noms des auteurs qui les développèrent en 1984 : Foster, Greer, Thorbecke.

⁶⁴ Compte tenu de la détermination de la ligne de pauvreté, la pauvreté exprimée pour la période 1985-88 se réfère à l'extrême pauvreté.

al.(1995) observaient que l'augmentation de la pauvreté résultait plus de l'anticipation de la récession par les ménages comme un phénomène temporaire et d'un ajustement de leur niveau de consommation à la baisse par rapport à leurs revenus permanents. Ils notaient, par ailleurs, de réels motifs d'espoir quant à une réduction de la pauvreté à long terme. D'ailleurs, certains groupes socio-économiques, particulièrement les plus pauvres, avaient réussi, sur la période 1985-1988, à échapper à la pauvreté. Dès lors, s'il est possible d'avancer que la pauvreté a augmenté en Côte d'Ivoire, il paraît hasardeux de préciser son rythme de croissance. En particulier, entre 1993 et 1995, lorsqu'on retient les 10% les plus pauvres comme la définition de l'extrême pauvreté, on obtient des seuils respectifs de 64465 F.CFA et de 94600 F.CFA. Toutefois, lorsqu'on actualise le seuil de 1993 en appliquant les taux d'inflation de 135% en 1993 et de 143% en 1995, on obtient un seuil d'extrême pauvreté en 1995 de 92340 F.CFA, et un ratio de 8% au lieu de 10%. Dans ces conditions, on notera qu'il est difficile d'affirmer, de façon stricte, que la pauvreté ait augmenté. Néanmoins, en l'absence d'autres données relatives à la pauvreté en Côte d'Ivoire, nous retiendrons les ordres de grandeur fournis par le tableau 1 pour les analyses qui vont suivre.

Tableau 1 : Evolution de la pauvreté selon les régions en Côte d'Ivoire, 1985-1995

	1985			1986			1987			1988			1993			1995		
	P ₀	P ₁	P ₂	P ₀	P ₁	P ₂	P ₀	P ₁	P ₂	P ₀	P ₁	P ₂	P ₀	P ₁	P ₂	P ₀	P ₁	P ₂
Abidjan	0,7	0,2	0,1	1,4	0,5	0,2	1,7	0,6	0,3	-	-	-	4,8	0,9	-	17,4	3,6	1,2
Autres villes	8,0	2,5	1,4	5,5	0,9	0,2	4,7	0,7	0,1	7,3	1,6	0,5	31,3	8,1	-	28,8	6,5	2,1
Forêt est	13,2	3,8	1,6	9,5	1,9	0,7	8,6	1,5	0,4	13,9	3,3	1,1	37,3	10,0	-	38,2	9,8	3,9
Forêt ouest	1,6	0,5	0,3	1,9	0,2	0,0	9,3	2,4	0,9	16,1	3,1	1,0	35,6	10,0	-	47,1	10,8	3,5
Savane	22,6	5,3	1,9	12,1	2,5	0,8	19,4	5,7	2,2	30,5	8,8	3,4	48,5	15,1	-	43,6	12,4	5,4
Ensemble	10,0	2,7	1,1	6,4	1,3	0,4	9,1	2,3	0,8	14,1	3,5	1,3	31,3	8,7	-	33,9	8,4	3,2

(1) Les lignes de pauvreté sont les suivantes : $Z_{85-88} = 75\ 000$ F.CFA/tête, $Z_{93} = 101\ 340$ F.CFA/tête et $Z_{95} = 144\ 800$ F.CFA/tête. (2) Toutes les valeurs sont multipliées par 100.

Source : Grootaert (1994) et INS (1997).

Malgré l'urbanisation du phénomène, on remarque que la pauvreté reste principalement le fait des populations rurales. Sur la période considérée (1985-1995), on observe que l'incidence et l'intensité de la pauvreté sont demeurées beaucoup plus élevées dans la Savane et les zones de Forêt qu'à Abidjan ou dans les autres villes. Toutefois, à l'examen des rythmes de croissance de la pauvreté, on s'aperçoit que seule la région Ouest de forêt semble connaître une progression identique à celle des villes ivoiriennes. De plus, cette croissance s'effectue à un rythme particulièrement dramatique. Cette aggravation de la pauvreté en Forêt Ouest, de même qu'en ville, est encore plus perceptible lorsqu'on envisage les contributions des régions à la pauvreté nationale. En effet, si en 1985, la pauvreté urbaine était de 18%, elle concerne 26 et 27%, respectivement, de citadins en 1993 et 1995. En outre, au cours de cette période, la contribution relative de la Forêt Ouest passe de 2% à plus de 20%.

Tableau 2 : Décomposition de l'incidence de la pauvreté en Côte d'Ivoire (%)

	1985	1986	1987	1988	1993	1995
	1,4	4,3	3,4	-	3,0	12,4
Abidjan						
Autres villes	17,1	19,6	11,8	11,1	23,4	14,9
Forêt Est	31,0	35,7	22,1	23,3	25,8	27,2
Forêt Ouest	2,2	4,2	11,1	17,6	20,3	22,1
Savane	48,3	36,2	51,7	47,9	27,5	23,4

Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Source : INS (1997).</i>						

Dans ce contexte d'urbanisation croissante de la pauvreté, la ville d'Abidjan se distingue particulièrement. En effet, elle connaît après la dévaluation de 1994 un décuplement de sa population pauvre, qui passe de 4,8% en 1993 à 17,4% en 1995. Par ailleurs, entre 1985 et 1995, on y assiste à une montée vertigineuse de la pauvreté. Le tableau 1 montre que si le nombre de pauvres dans les autres villes est multiplié par 3,6, la proportion de pauvres à Abidjan aurait atteint 25 fois son niveau de 1985. Dans ce contexte, on comprend aisément que la contribution de la capitale économique à la pauvreté nationale soit passée de 1,4% à 12,4% sur la période, alors que celle des autres villes diminuait de façon significative de 2 points. Toutefois, une telle progression intrigue. Comment comprendre que la proportion de pauvres qui n'était multipliée, en 1993, que par 7 se soit autant accrue ? Bien que l'effet de la dévaluation et l'urbanisation croissante - 3,8% par an – soient des éléments à considérer, ils ne suffisent pas à justifier une telle progression.

Quoiqu'il en soit, on observe certains bouleversements dans la « distribution » du niveau de vie en milieu rural. En effet, en dépit d'une contribution relativement élevée à la pauvreté d'ensemble, le monde rural se caractérise par des changements dans la répartition du phénomène sur la période 1985-95. Ainsi, alors que la région de Savane a longtemps été considérée comme la plus pauvre, aujourd'hui, il semble que cette situation prévale pour la Forêt Ouest. Alors qu'elle ne participait que pour 2% à peine à la pauvreté nationale en 1985 - contre 31% pour la Forêt Est et 48,3% pour la zone de Savane -, la Forêt Ouest en 1995 n'est devancée que d'un point par la région de Savane et de 5 points par rapport à celle de la Forêt Est.

Au total, le profil spatial de la pauvreté en Côte d'Ivoire apporte deux enseignements majeurs. Tout d'abord, on assiste à une montée notable de la pauvreté urbaine, particulièrement à Abidjan, où la dévaluation de janvier 1994 semble, à travers une spirale inflationniste et un renchérissement des produits de base, avoir amplifié le processus. Ensuite, les deux régions les moins pauvres en 1985 - Abidjan et la Forêt Ouest - symbolisent « l'aggravation » de la pauvreté en Côte d'Ivoire durant toute la période d'ajustement, au demeurant plus sévère pour les espaces urbains, en particulier à Abidjan. Néanmoins, lorsqu'on s'intéresse au revenu moyen des pauvres⁶⁵, on remarque que tant à Abidjan qu'en Forêt Ouest, il est particulièrement élevé et équivaut en 1995, respectivement, à 79% et 77% de la ligne de pauvreté – respectivement, 114392 F.CFA et 111496 F.CFA par tête, alors que le revenu moyen national se situe à 108600 F.CFA. A cet égard, en ce qui concerne la Forêt Ouest, il faut noter que les pauvres y ont toujours présenté un revenu moyen supérieur à la moyenne nationale, à l'exception de 1985 et 1987. La croissance de la pauvreté dans cette contrée semble beaucoup plus imputable à une chute des revenus, due aux fluctuations de gains inhérents à l'activité caféière et cacaoyère. En ce qui concerne les autres régions, l'augmentation du ratio de pauvreté est associée à un revenu moyen des pauvres assez élevé. Ainsi, en 1995, dans la région de Savane, pourtant traditionnellement la plus pauvre⁶⁶, le revenu moyen des pauvres est de 104256 F.CFA. Les analyses à partir de la ligne inférieure de pauvreté en 1995 (94600 F.CFA) confirment ces observations, et le

⁶⁵ Le revenu moyen des pauvres en pourcentage de la ligne de pauvreté est défini par $(1 - P1/P0)$ en % ; $P1/P0$ traduisant l'écart entre la ligne de pauvreté et le revenu moyen des pauvres, en pourcentage de cette ligne.

⁶⁶ Bassett (1991) indique que, déjà en 1955, le revenu moyen des ménages dans le Sud était sept fois plus élevé que dans le Nord. C'est, du reste, pour corriger un tel déséquilibre que la culture du coton a été introduite dans cette région. Cette volonté politique ayant donné lieu à une véritable instrumentalisation du prix au producteur de coton – notamment, directement indexé sur celui offert aux producteurs de cacao (Koné, 1996).

revenu moyen des pauvres extrêmes se situe à 80% de cette ligne. De même, la région de Savane se distingue par le revenu moyen le plus faible - 73% du seuil de pauvreté – derrière, respectivement, Abidjan (88%), la Forêt Ouest (83,1%), les Autres villes (82,7%) et la Forêt Est (80%). Toutefois, en dépit du faible écart moyen des revenus, la pauvreté, en 1995, touche un nombre important de personnes en zones rurales - près de la moitié des populations de la Savane et de la Forêt Ouest, et environ 40% en Forêt Est -, tandis qu'en ville, elle concerne moins du quart de la population en moyenne.

3.2. Distribution de la pauvreté selon le groupe socio-économique

La pauvreté dépend, comme nous le rappelle Lachaud (2002), de la disponibilité et du rendement d'un ensemble d'actifs physiques, humains et sociaux, régis à la fois par les marchés et une multitude d'institutions, de normes et de valeurs. Parmi ces facteurs, l'accès au marché du travail constitue un actif privilégié pour obtenir des moyens d'existence et faire face aux divers chocs⁶⁷. Bien évidemment, la dimension spatiale revêt une certaine importance.

Ainsi, en ce qui concerne la pauvreté rurale, alors qu'elle était principalement le fait des agriculteurs de vivriers en 1985, la tendance s'est largement inversée au détriment des agriculteurs d'exportation - qui comptent désormais 34% de l'ensemble des pauvres au lieu de 10,4% en 1985. Les difficultés liées à l'activité agro-exportatrice - arrêt des fronts pionniers et effort croissant d'intensification sans subvention, raréfaction et renchérissement de la main-d'œuvre, conjoncture internationale défavorable - semblent être à l'origine d'une telle situation. Ceci explique, en grande partie, la percée de la pauvreté dans la zone de Forêt Ouest, fortement tributaire du café et du cacao.

Quant à la pauvreté urbaine, elle a été probablement exacerbée par la dévaluation et l'ajustement. Le gel des salaires, les nombreux licenciements, « l'informalisation » croissante de l'économie et la précarisation des emplois, sont autant de facteurs explicatifs de l'explosion de la pauvreté des villes, particulièrement à Abidjan. En effet, on assiste à une pauvreté croissante au sein des ménages dirigés par des chômeurs (52,8%), des employés du secteur informel - 30% contre 10% en 1985 – et, surtout, des employés du secteur formel moderne - +12% entre 1985 et 1995.

Tableau 3: Evolution de la pauvreté selon le groupe socio-économique du chef de ménage en Côte d'Ivoire, 1985-95

	1985			1986			1987			1988			1993			1995		
	P ₀	P ₁	P ₂	P ₀	P ₁	P ₂	P ₀	P ₁	P ₂	P ₀	P ₁	P ₂	P ₀	P ₁	P ₂	P ₀	P ₁	P ₂
Agric. Export.	8,6	2,0	0,6	8,1	1,3	0,4	14,8	3,1	0,9	21,0	5,8	2,2	37,2	10,1	-	38,7	8,5	2,9
Agric. Vivriers	15,0	3,6	1,3	10,1	2,0	0,6	11,1	2,9	1,0	19,7	4,7	1,6	47,0	14,0	-	54,2	14,9	6,4
Empl. Sect. Pub.	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,2	0,1	3,9	0,5	0,1	7,2	1,2	-	15,1	3,6	1,0
Empl. Sect. Privé	0,8	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	1,3	0,1	0,0	0,7	0,2	0,1	6,7	1,1	-	7,5	1,2	0,3
Empl. Informel	9,9	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	6,7	2,8	1,6	22,0	7,1	2,6	23,7	5,8	-	29,7	6,1	1,9
Indépendant	11,5	4,3	2,5	5,2	1,2	0,5	7,0	1,5	0,4	10,7	2,7	0,9	-	-	-	27,8	6,3	2,0
Inactif	6,3	3,2	2,1	2,8	0,5	0,1	17,6	6,5	3,2	7,2	1,3	0,6	26,0	6,5	-	19,4	6,9	3,0
Chômeur	0,0	0,0	0,0	13,7	6,1	2,7	0,0	0,0	0,0	8,8	4,9	2,8	20,0	4,0	-	52,8	10,6	2,6
Ensemble	10,0	2,7	1,1	6,4	1,3	0,4	9,1	2,3	0,8	14,1	3,5	1,3	31,3	8,7	-	33,9	8,4	3,2

(1) Les lignes de pauvreté sont les suivantes : Z₈₅₋₈₈ = 75 000 F.CFA/tête, Z₉₃ = 101 340 F.CFA/tête et Z₉₅ = 144 800 F.CFA/tête. (2) Toutes les valeurs sont multipliées par 100.

Source : Grootaert (1994) et INS (1997).

⁶⁷ A ce propos, il importe de rappeler que l'une des implications du modèle unitaire, sous-jacent à une définition monétaire de la pauvreté, est que les caractéristiques du chef de ménage résument celles du ménage. Dans cette optique, la définition du chef de ménage en tant que « principal soutien économique » s'impose à celle du « chef déclaré », généralement l'homme le plus âgé du ménage. Dans le contexte ivoirien, les résultats présentés par l'INS se réfèrent au chef déclaré. Néanmoins comme le montre Koné (2002a), le recours à cette catégorie de chef pourrait se justifier dans le contexte ivoirien, puisque 88,4% d'entre eux se révèlent être les principaux soutiens économiques des ménages qu'ils dirigent. Pour de plus amples informations sur le modèle utilitariste et ses implications dans le contexte ivoirien, on se rapportera avec profit à Koné (2002a).

Dans le cas particulier d'Abidjan, la relative montée de la pauvreté se traduit par une baisse de la dépense annuelle par tête par rapport à la moyenne nationale. En effet, alors que cette dernière se situait à 53000 F.CFA en 1993, elle augmente à 70000 F.CFA en 1995. A l'opposé, la dépense annuelle moyenne par tête à Abidjan stagne de 99000 à 98000 sur la même période. Cette relative baisse de revenu est plus perceptible pour les abidjanais les plus pauvres qui se réfugient de plus en plus dans les bidonvilles - 53,2% des pauvres extrêmes - et dans les cours communes (26,6%). Dès lors, pour ces populations pauvres d'Abidjan, on note de légers bouleversements de la structure des dépenses, comme en témoigne le tableau 1.10. En particulier, entre 1993 et 1995, on observe un accroissement des dépenses alimentaires tandis que les dépenses de scolarisation et de santé connaissent une baisse. Par ailleurs, on constate un accroissement des dépenses d'eau, d'électricité et de gaz. Plus qu'une amélioration de leurs conditions de vie, cette hausse est imputable à l'augmentation des coûts d'acquisition de ces biens. La forte contraction des dépenses de loisir entre 1993 et 1995 atteste de cette situation.

Tableau 4 : Structure de la consommation des ménages des bidonvilles d'Abidjan en 1993 et 1995 (%)

GRANDS POSTES	Très pauvres		Pauvres	
	1993	1995	1993	1995
ALIMENTATION	45,6	50,5	43,2	56,0
Loyer	14,5	14,9	13,7	5,5
Eau – Electricité – Gaz	14,9	15,4	14,2	20,3
Scolarité	2,8	1,2	1,8	0,0
Santé	11,6	3,0	5,5	0,2
Hygiène	2,9	2,0	2,3	3,4
Habillement	5,0	5,4	6,1	5,0
Transport – Communication	1,6	4,5	7,8	3,8
Transferts divers	0,4	0,2	4,0	4,5
Biens durables	0,3	0,9	0,7	1,3
Loisirs	0,4	0,3	0,3	0,0
Divers	0,0	1,7	0,4	0,0
Total dépenses	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : INS (1997)

Cette disparité entre les pauvres d'Abidjan n'est pas la seule que l'on puisse observer. En effet, la dynamique de la pauvreté en Côte d'Ivoire révèle d'autres lignes de démarcation, notamment la nationalité et le sexe du chef de ménage. En ce qui concerne le lien entre la pauvreté et la nationalité, il faut noter que le ratio de pauvreté est généralement plus élevé chez les étrangers - africains non ivoiriens - que chez les ivoiriens. Ainsi, en 1993, la pauvreté touche 30,9% d'ivoiriens contre 34,3% d'étrangers. En ce qui concerne l'extrême pauvreté, les proportions sont respectivement de 9,8% et de 10,7%. Mieux, l'observation de l'évolution de la pauvreté pour chacun des deux groupes entre 1993 et 1995, montre que si la pauvreté augmente de seulement 2% pour les ivoiriens, l'extrême pauvreté ne touche désormais que 8,8% d'entre eux. A l'opposé, le ratio de pauvreté s'accroît sur la même période de 8% pour les étrangers, alors que la proportion d'extrêmes pauvres augmente quasiment de 5% - ils se situent, dès lors, à 42,2% et 15,4 % respectivement.

Concernant la distribution de la pauvreté par sexe, il apparaît qu'en 1993, le ratio global de pauvreté était de 31,2% pour les ménages dirigés par les hommes, contre 31,7% pour ceux dont le chef est une femme. En 1995, ce taux se situe à 34,8% et 26,7%, respectivement, pour les premiers et les seconds. De plus, cet écart semble beaucoup plus prononcé dans les régions d'Abidjan et de la Forêt Est.

Au total, si à première vue, la pauvreté en Côte d'Ivoire a semblé, en grande partie, imputable à l'ajustement structurel, les mutations sociales qui apparaissent comme une adaptation aux effets

persistants de la crise tendent à montrer le poids écrasant de la récession et de la faible croissance⁶⁸. En effet, sous l'action conjuguée d'une baisse des performances macro-économiques et d'une croissance démographique entretenue (environ 3% par an) durant la décennie 1980, la Côte d'Ivoire a vu son PNB par tête chuter en moyenne de 4% par an, de sorte qu'en 1991, le revenu *per capita* ne valait plus que 60% de son niveau de 1980. Et ce, en dépit du fait qu'entre 1981 et 1993, le pays ait bénéficié de neuf prêts d'ajustement, dont six sectoriels, tous appuyés par la Banque mondiale. Les politiques de stabilisation du FMI et les PAS de la Banque mondiale, sans parvenir à enrayer la crise financière et économique du pays, ont eu, par ailleurs, des coûts sociaux particulièrement pénibles pour les populations pauvres. En outre, la dévaluation du F.CFA, intervenue en janvier 1994, a prolongé les politiques macro-économiques menées durant les années antérieures. Et, si elle n'a pas fondamentalement modifié la nature du débat soulevé par les conséquences sociales de l'ajustement, elle a posé et, de façon beaucoup plus pressante, la question de l'urbanisation de la pauvreté en Côte d'Ivoire.

En fait, l'évolution de la pauvreté en Côte d'Ivoire est intimement liée aux fluctuations de la croissance économique, comme nous le rappelle Nshimyumuremyi (1998). Cependant, au-delà de la seule association croissance-pauvreté, il est important de souligner les difficultés qu'éprouvent certains individus à s'émanciper de la tutelle de l'Etat, et à faire face aux chocs intérieurs et extérieurs. A ce sujet, Sanogo (2001) pense que la convergence observée en matière de pauvreté en Côte d'Ivoire se fait par le bas et au détriment des régions anciennement favorisées par la politique volontariste de l'Etat. De sorte que si l'on observe une amélioration de la situation de certains groupes socio-économiques, cette dernière se fait sur la base de la création de nouveaux antagonismes sociaux consacrant de nouveaux pauvres. Dans ce contexte, il semblerait que les effets de congestion aient contribué à la paupérisation progressive des villes.

4. Dynamiques socio-démographiques et structuration de l'espace

La crise et le désengagement de l'Etat ont induit des stratégies locales, au nombre desquelles les migrations des populations vers les régions les plus productives ou tout simplement à même de leur offrir du travail. Par exemple, nombreux sont les jeunes gens qui ont dû quitter le département de Korhogo vers les centres miniers de Dianra ou de Tortiya. Plusieurs éléments permettent de comprendre ces déplacements ainsi que leurs conséquences : les taux de chômage, les taux de participation aux activités économiques, les spécialisations régionales, les performances des entreprises, etc. Comment ces mouvements de populations se caractérisent-ils au niveau national ? La présente analyse tente d'appréhender le phénomène à travers l'examen des données des enquêtes ménages réalisées en 1985 et 1995 – les analyses s'appuient également sur les résultats fournis par Sanogo (2001) pour ce qui relève des performances régionales. Bien évidemment, cette approche comporte certaines limites dont la plus marquante demeure le décalage entre une telle entreprise – à l'échelle des régions - et les objectifs – donc le plan de stratification – desdites enquêtes. Néanmoins, elles restent d'un précieux recours pour appréhender à la fois l'évolution du niveau de vie et la structuration spatiale en Côte d'Ivoire.

⁶⁸ A ce propos, Grootaert (1996) – à partir d'un panel de données d'enquêtes sur le niveau de vie réalisées auprès des ménages ivoiriens entre 1985 et 1988 - estime, en effet, que si la croissance économique n'avait pas été négative, la pauvreté, en raison de la réduction des inégalités, aurait baissé de 20% et l'extrême pauvreté de 40%. Plus précisément, la montée de la pauvreté en Côte d'Ivoire nous ramène à la question du lien entre pauvreté, inégalités et croissance – voir Koné (2002, p.59) pour un rappel théorique à ce sujet. En effet, une autre appréciation des résultats de Grootaert est que si la croissance négative a eu tendance à augmenter la pauvreté, les variations de la distribution des revenus en revanche, en réduisant les inégalités, ont plutôt eu pour effet de la réduire. A cet égard, Lachaud (1996a) souligne, dans le cadre d'une étude sur certaines capitales africaines – Abidjan, Bamako, Conakry, Ouagadougou, et Yaoundé - la pertinence d'une telle causalité pour l'appréhension de la dynamique de la pauvreté en Côte d'Ivoire. Il montrait en substance que, l'accroissement du revenu moyen de 1% à Abidjan induisait une réduction du ratio de pauvreté de 0,85%, *toutes choses égales par ailleurs*. En d'autres termes, la montée de la pauvreté résultait plus d'une baisse des performances nationales – et certainement régionales - que d'une mauvaise répartition des revenus, même si cette dernière ne peut être ignorée comme l'un des fondements de la pauvreté du plus grand nombre d'individus.

Bien que les disparités régionales de revenus soient susceptibles de correspondre aux disparités de dotations en infrastructures, il importe d'être particulièrement vigilant. En effet, à un niveau élevé d'infrastructures peuvent être associées une fréquentation et une utilisation particulièrement élevées de ces dernières. Dès lors, il devient difficile de hiérarchiser les régions en tenant uniquement compte de la description des infrastructures. Ainsi, lorsque nous nous intéressons, par exemple, à la densité du réseau routier – définie par le nombre de kilomètres de route au km² -, on observe que les régions les mieux dotées sont dans l'ordre l'Agnéby, les Lagunes, le Moyen-Comoé, et la région des Lacs, loin devant le Bas-Sassandra, le Denguélé, le Worodougou ou la Marahoué. Par contre, lorsque nous envisageons la charge démographique – mesurée par le nombre d'habitants par centre de santé -, on remarque que les centres les plus chargés sont ceux des Lagunes, du Bas-Sassandra, du Haut-Sassandra, de la Marahoué et ceux du Sud-Bandama, alors que les régions des Lacs, du Sud-Comoé, du Zanzan, des Savanes et du Denguélé se caractérisent par une fréquentation démographique relativement faible. Cependant, il est certainement plus correct de nuancer les propos, car cette charge démographique peut traduire, à bien des égards, un dépeuplement progressif des dernières régions vers les régions les plus dynamiques – offrant des opportunités d'emploi supérieures et de revenus. Le Tableau A1, indiquant les niveaux d'infrastructures économiques et sociales par régions en 1995, nous en apprend davantage sur les ambiguïtés potentiellement associées aux interactions entre les caractéristiques régionales et le niveau de vie des populations. Dans ce contexte, les critères démographiques et socio-économiques sont susceptibles d'offrir beaucoup plus d'indications quant à la dynamique et à la structuration des régions. Il en va par exemple ainsi de l'évolution des taux d'activités (Tableau A3), du chômage (Tableau A4) ou de la structure de la population par sexe et par âge (Tableau A2).

Le chômage est appréhendé dans sa plus simple expression, c'est-à-dire le chômage déclaré ne tenant nullement compte des situations limites entre emploi et inactivité, liées notamment à l'existence d'activités marginales. Ainsi, ne sont considérés comme chômeurs que les individus en âge de travailler n'ayant pas travaillé au cours des sept derniers jours et ayant déclaré être à la recherche d'un emploi sur la période considérée. Le taux de chômage définit alors le rapport entre le nombre de chômeurs et la population active, cette dernière étant l'ensemble des individus âgés de 10 ans et plus qui sont, soit employés, soit sous-occupés ou encore au chômage. Le tableau A4 fait apparaître que, globalement, bien qu'il reste assez faible, le chômage se serait accru en Côte d'Ivoire entre 1985 et 1995 : il est passé de 2,3% à 5% sur la période. Le phénomène demeure, néanmoins, essentiellement urbain et touche tant les femmes que les hommes, avec cependant une acuité notable pour les premières – le chômage a en effet plus que doublé pour elles. Il s'agit principalement d'un chômage de jeunes affectant particulièrement les régions des Lacs, des Lagunes, du Moyen-Comoé et la vallée du Bandama. Cette situation est d'autant plus inquiétante que l'on observe une certaine contraction de la capacité de ces régions à absorber la main-d'œuvre jeune. En effet, dans chacune des régions où le chômage des 10-29 ans s'est accru, les taux d'offre de travail⁶⁹ ont fortement chuté, singulièrement dans les espaces urbains qui se caractérisent pourtant par une nette progression de la proportion des individus concernés (voir Tableaux A3, A2). Il est donc probable que l'on observe dans ces régions une importante immigration intra-zone vers les centres urbains les plus dynamiques. Et ce, d'autant plus que ces régions disposent d'infrastructures économiques et sociales élevées (voir carte n°2). A ce jeu migratoire, il est manifeste que la région des Lagunes ait connu une certaine saturation, ce qui expliquerait en partie pourquoi la pauvreté y ait doublé en dix ans - passant de 8,6% en 1985 à 16,7% en 1995 ; de sorte qu'en 1995, cette seule région contribuait à près de 70% de la pauvreté

⁶⁹ L'offre de travail est définie comme le montant de travail offert par une population de taille donnée. Par conséquent, n'offrent leur travail que les individus ayant une activité économique ou engagés dans un processus de recherche d'emploi. Ainsi, pour un groupe donné, le taux d'offre de travail est obtenu en rapportant l'effectif des actifs – employés, sous-employés et chômeurs – à celui de la population totale du groupe.

nationale, alors qu'elle ne renfermait que 39% des pauvres en 1985. Une telle situation est en grande partie imputable à la ville d'Abidjan – qui reste le plus grand centre industriel et commercial du pays - où la pauvreté a atteint des proportions inquiétantes (cf. supra). Notons également un effritement de la production alimentaire destinée à l'autoconsommation dans l'espace périurbain de cette région (Tableau A5). *A contrario*, toutes les autres régions qui se caractérisent à la fois par un accroissement de la population des 10-29 ans, un chômage accru dans cette tranche d'âge et une réduction de leur participation au marché du travail, ont connu une baisse significative de la pauvreté. En particulier, le Moyen-Comoé – pourtant la moins bien dotée de toutes - se distingue par une réduction de son niveau de pauvreté de près de 30 points de pourcentage sur la période, ce qui la place au rang des régions ayant observé un très net recul du phénomène - Agnèby, Moyen-Comoé, Zanzan, Worodougou et Sud-Bandama. Notons également que ces régions sont essentiellement industrielles – à l'exception de la région des Lacs (voir carte n°1).

En somme, il semblerait que la structuration spatiale exerce une certaine influence sur le niveau de vie des populations, à travers leur exposition aux aléas de la migration. Bien que les instruments considérés ici – pour l'essentiel descriptif – ne soient pas d'une extrême précision, ils permettent néanmoins d'en saisir quelques enseignements. En particulier, la forte progression de la pauvreté en région des Lagunes résulterait de la saturation de la ville d'Abidjan consécutive à une percée notable de l'immigration inter et intra-régionale. Quelle portée une telle assertion revêt-elle ?

Tableau 5 : Dynamique régionale de la pauvreté¹ en Côte d'Ivoire, 1985-1995

REGIONS	1985						1995					
	Incidence		Profondeur		Intensité		Incidence		Profondeur		Intensité	
	Valeur	Cont- ²	Valeur	Cont- ²	Valeur	Cont- ²	Valeur	Cont- ²	Valeur	Cont- ²	Valeur	Cont- ²
Lagunes	8,6	39,0	1,9	29,4	0,7	23,5	16,7	68,2	4,3	67,6	1,8	69,7
Sud-Comoé	21,7	12,2	6,8	14,7	3,7	18,7	10,0	1,9	1,9	1,4	0,4	0,7
Agnèby	46,0	10,9	14,6	12,9	6,4	13,2	10,0	1,6	1,6	1,0	0,3	0,4
Haut-Sassandra	28,5	8,0	8,4	8,0	3,5	7,5	27,5	7,7	8,1	8,4	2,9	7,5
Savanes	48,7	10,6	19,7	14,0	9,9	15,6	43,3	6,3	15,7	8,5	7,4	9,9
Vallée du Bandama	31,6	5,3	11,1	6,0	5,3	6,3	24,0	4,4	4,8	3,3	1,4	2,5
Moyen-Comoé	45,0	2,5	14,0	2,4	5,3	2,0	16,7	0,7	2,2	0,3	0,4	0,1
18 Montagnes	26,6	2,7	7,3	2,4	3,2	2,3	37,5	3,4	11,3	3,8	4,3	3,7
Lacs	51,4	0,9	14,8	0,8	6,5	0,8	35,0	1,3	7,8	1,1	2,3	0,8
Zanzan	73,8	2,2	30,5	2,9	15,7	3,2	28,0	1,1	8,7	1,3	3,6	1,3
Bas-Sassandra	41,0	0,5	11,4	0,4	3,9	0,3	24,0	0,8	6,7	0,8	2,7	0,8
N'zi-Comoé	71,0	2,1	33,8	3,0	19,6	3,7	66,7	1,2	19,9	1,3	8,5	1,4
Marahoué	41,3	1,4	12,0	1,3	4,6	1,0	25,0	0,5	5,3	0,4	1,8	0,3
Worodougou	61,0	0,9	26,5	1,2	14,5	1,4	25,0	0,2	9,8	0,3	5,6	0,5
Denguélé	-	-	-	-	-	-	40,0	0,3	10,9	0,3	4,8	0,4
Sud-Bandama	43,9	0,8	12,5	0,6	4,9	0,5	18,0	0,4	2,5	0,2	0,5	0,1
Ensemble	34,2	100,0	11,9	100,0	5,7	100,0	25,4	100,0	6,8	100,0	2,7	100,0

(1) Toutes les mesures FGT ont été multipliées par 100 ; (2) Il s'agit des contributions relatives ; (3) Le seuil de pauvreté pour 1985 est de $Z_{85}=126800$ F.CFA par an, et celui de 1995 est $Z_{95}=144800$ F.CFA par an.

Source : A partir de l'EPAM 1985 et l'ENVM 1995 – Pondération normalisée.

5. Spécificités régionales et bien-être des ménages

Selon Kuznets (1968), le développement économique se traduit, pour un pays – et certainement à une échelle plus réduite, pour une région -, par la hausse *soutenue* – c'est-à-dire une évolution de long terme ne se réduisant pas à des mouvements conjoncturels – et *irréversible* – c'est-à-dire s'appuyant sur des changements profonds de structure et de société qui, une fois accomplis, ne peuvent plus se défaire – de son revenu réel par habitant. Dans ce contexte, l'urbanisation – définie

comme une transformation sociale (Polèse et al., 1995) - et le développement économique seraient inséparables. Bien que ce lien entre développement économique et urbanisation fasse l'objet d'une longue tradition de recherche (Breese, 1966), Polanyi (1944) évoquant même la « *fatal irreversibility of urbanization* » quant à la faculté du développement économique à induire l'urbanisation, peut-on considérer la ville comme une condition suffisante de l'amélioration du niveau de vie des populations⁷⁰ ? Les migrations de populations en vue d'une localisation optimale accroissant leurs opportunités d'emplois et de revenus, et réduisant les coûts de localisation ont-elles un sens ? Si oui, jusqu'à quel niveau : à quel moment, à quelle taille (de ville) les économies externes sont-elles rattrapées par les déséconomies externes ?

Notre propos est de dire que les structurations régionales sont susceptibles d'avoir des impacts différenciés sur le niveau de vie des populations, la fatalité de l'urbanisation ne signifiant pas pour autant qu'elle se manifeste partout de la même manière. En effet, comme nous le rappellent Polèse et Wolfe (1995), l'urbanisation est susceptible d'impliquer un « coût social » important, dont les couches les plus démunies sont parfois les premières victimes. En fait, si les effets d'agglomérations constituent le plus souvent des externalités positives – et tendent à améliorer le bien-être des individus –, il n'en demeure pas moins qu'ils peuvent également être à la base d'une détérioration de leur niveau de vie. Ces effets de congestion pourraient être la source de l'urbanisation de la pauvreté en Côte d'Ivoire. Comment ces externalités positives et négatives s'expriment-elles au niveau des régions ivoiriennes ? Les particularismes régionaux exercent-ils une quelconque incidence sur le niveau de vie des ménages ivoiriens ?

Pour saisir cet impact régional différencié sur le bien-être des individus, la présente section s'appuie sur un examen des déterminants du niveau de vie de l'ensemble des ménages, d'une part, et des ménages distingués selon leur niveau de vie, d'autre part. L'analyse a recours à une régression linéaire simple (MCO) et le logarithme des dépenses réelles par tête mesure le bien-être des ménages. Cette variable dépendante est soumise à deux groupes de variables explicatives : les caractéristiques des ménages, comme l'âge du chef, son sexe, son statut socioprofessionnel⁷¹ ou encore la taille du ménage ; les spécificités régionales telles que le taux d'urbanisation – l'analyse a recours à deux types de mesures en ce qui concerne cette variable : (i) un taux d'urbanisation en valeur, tableau 6 et ; (ii) une variable dichotomique marquant la scission entre les régions ayant un taux d'urbanisation de plus de 60%, compte tenu du taux d'urbanisation ivoirien qui est de 53% ; ceci afin de saisir un éventuel effet seuil d'urbanisation qui agirait négativement sur le niveau de vie des ménages –, le niveau de développement de ses infrastructures économiques et sociales, la valeur ajoutée régionale par tête, la spécialisation agricole, industrielle ou tertiaire⁷².

⁷⁰ Rappelons à ce propos que Jacobs (1985), à l'instar d'une abondante littérature, insiste sur le fait que la ville constitue une condition nécessaire du développement économique – et donc d'amélioration du bien-être des populations.

⁷¹ Considérant que les modes d'emplois vulnérables entretiennent des liens étroits avec des situations de pauvreté (Lachaud, 1996), la présente investigation transcende la dichotomie formelle – informelle pour appréhender la vulnérabilité des individus à la pauvreté, inhérentes aux caractéristiques des activités exercées. A cet égard, il importe de rappeler que la vulnérabilité du travail – et donc celle des individus – se caractérise par la précarité du travail qui renvoie selon Rodgers et Rodgers (1991) à plusieurs facteurs : la continuité du travail, le contrôle du travail, la protection des travailleurs, et le revenu. Une analyse en classification hiérarchique, basée sur un algorithme inhérent au critère centroïde a permis de rassembler les travailleurs en groupes (clusters) suffisamment homogènes, de manière à ce que le degré d'association statistique soit élevé parmi les éléments d'un même groupe. Pour de plus amples informations sur cette approche analytique, on pourra se reporter avec profit à Rodgers (1986), Lachaud (1995) et Koné (2002a).

⁷² L'évaluation de l'impact des variables régionales sur le niveau de vie des ménages ivoiriens n'est pas nouvelle. Par exemple, Kingsbury (1999) examine la question pour le Zanzan et suggère que certaines variables présentent une forte corrélation avec le niveau de vie des ménages telles que le temps d'isolement des villages pendant la saison des pluies, la distance séparant les ménages des bureaux de postes, le taux de scolarisation des filles et la proportion des naissances à l'hôpital. S'agissant de la présente analyse, nous entendons dépasser le seul cadre du Zanzan pour appréhender, non seulement, l'ensemble du pays, mais également l'impact des effets d'urbanisation. Les variables relatives aux spécificités régionales sont pour l'essentiel fournies par Sanogo (2001). Ainsi, la valeur ajoutée régionale est agrégée à partir des données issues de la Banque des données

L'agglomération des activités et des populations, inhérente à l'urbanisation des régions, engendre à la fois des économies et des déséconomies externes. L'existence d'économies d'agglomération ne peut donc qu'accentuer le problème de la gestion des coûts externes : de fait, les avantages procurés par les infrastructures et les opportunités qu'elles offrent sont susceptibles d'induire une saturation des bassins d'emplois, exercer une pression considérable sur l'équilibre des marchés consécutive à l'accroissement de la taille de la population, et affaiblir les mécanismes de la répartition eu égard au nombre croissant de bénéficiaires. Dans ces conditions, il est aisé de comprendre que lorsque la pollution et la congestion totales – les déséconomies externes ou encore coûts externes – augmentent, elles peuvent devenir un réel contrepoids aux économies d'agglomération, et donc réduire le bien-être des populations. Dès lors, pour stigmatiser ce « *switching point* » des effets positifs de l'urbanisation en externalités négatives, nous considérerons qu'une corrélation positive entre une variable régionale et le niveau des dépenses réelles par tête des ménages traduirait une externalité positive et une corrélation négative signifierait un effet de congestion.

Tableau 6 : Coefficients de régression des déterminants du niveau de vie des ménages – Côte d'Ivoire 1995

	PAUVRES			NON PAUVRES			ENSEMBLE		
	β	T	Sig T	β	T	Sig T	β	T	Sig T
Constante	5,0773	38,362*	0,0000	5,5079	53,946*	0,0000	5,4799	50,073*	0,0000
Caractéristiques des ménages									
Age du chef	-0,0001	-0,110	0,9123	0,0009	1,503	0,1332	0,0009	1,543	0,1232
Sexe du chef – Homme ¹	0,0174	0,757	0,4499	0,0056	0,309	0,7572	0,0210	1,076	0,2822
Nationalité - Ivoirienne ²	0,0438	1,865**	0,0635	0,0157	0,814	0,4161	0,0622	3,064*	0,0022
Agriculteur progressif ³	0,0617	1,079	0,2819	0,0359	0,951	0,3420	0,0720	1,721**	0,0856
Agriculteur de subsistance	0,0066	0,146	0,8839	-0,0474	-1,532	0,1258	-0,1139	-3,395*	0,0007
Indépendant avec capital	0,0622	1,165	0,2453	-0,0360	-1,125	0,2609	0,0088	0,245	0,8066
Indépendant marginal	0,0406	0,866	0,3872	-0,1010	-3,286*	0,0011	-0,1131	-3,354*	0,0008
Salarié non protégé	-0,0093	-0,132	0,8950	-0,0119	-0,333	0,7392	0,0257	0,633	0,5266
Salarié protégé	0,0305	0,508	0,6120	0,1059	3,190*	0,0015	0,1519	4,052*	0,0001
Taille du ménage	-0,0035	-1,320	0,1882	-0,0304	-13,495*	0,0000	-0,0400	-18,169*	0,0000
Caractéristiques régionales									
Agricole ⁴	-0,0404	-0,839	0,4023	-0,0117	-0,302	0,7625	-0,0394	-0,963	0,3359
Anciennement tertiaire	0,0250	0,230	0,8186	0,0910	1,485	0,1379	0,1231	1,818**	0,0694
En tertiarisation	-0,0064	-0,228	0,8198	-0,0449	-1,804**	0,0717	-0,0681	-2,685*	0,0074
IES Faible ⁵	-0,0634	-0,615	0,5389	-0,0030	-0,056	0,9556	-0,0455	-0,763	0,4457
IES Moyen	-0,0090	-0,340	0,7345	0,0458	1,825**	0,0684	0,0261	1,059	0,2898
Pauvre ⁶	-0,0524	-0,746	0,4563	-0,0512	-0,880	0,3789	-0,0673	-1,115	0,2651
Intermédiaire	-0,0575	-0,731	0,4656	0,0115	0,193	0,8474	0,0019	0,030	0,9760
Taux d'urbanisation	-0,1476	-1,001	0,3180	0,1059	0,950	0,3424	0,0578	0,483	0,6292
Zone de résidence – Urbaine ⁷	0,0411	1,441	0,1508	0,0744	3,609*	0,0003	0,0617	2,763*	0,0058
R²-ajusté	0,6			27,2			36,0		
F (Sign)	1,08283 (0,3694)			15,65241 (0,0000)			30,55197 (0,0000)		

financières. Elle est ensuite ramenée à la population régionale et, s'appuyant sur la localisation du siège social des entreprises, elle intègre le découpage administratif en 16 régions en vigueur en Côte d'Ivoire depuis 1997. De même, Sanogo définit les spécificités régionales en calculant successivement des indices de spécificité, un coefficient de localisation – ce dernier offrant une meilleure pondération aux activités régionales les plus représentatives en termes de valeur ajoutée – et des coefficients de spécialisation – visant à apporter des informations supplémentaires sur le degré de spécialisation des régions par rapport aux noyaux d'activités ayant servi au calcul des indices de spécificité et de localisation. Par ailleurs, entendant l'infrastructure au sens de secteurs spécifiques d'activité – et donc dans sa dimension productive, correspondant à la fois à un service et à l'ensemble des facteurs de production mis en œuvre pour le produire –, Sanogo définit le niveau des infrastructures économiques et sociales des différentes régions retenues dans cette étude. A cet effet, il caractérise les régions grâce à une analyse en composantes principales, intégrant des indicateurs désagrégés d'infrastructures – préalablement calculés sur la base des stocks d'infrastructures physiques disponibles dans les régions de Côte d'Ivoire en 1995 et reconstitués grâce à la Banque des données urbaines et régionales du BNETD.

N	254	726	1000
(1) Base = Femme ; (2) Base = Etrangers ; (3) Base = Chômeurs et inactifs ; (4) Base = Régions industrielles ; (5) Base = IES – infrastructures économiques et sociales - élevées ; (6) Base = Régions riches ; (7) Base = Rurale.			
Source : A partir des données de l'EPAM 1985 et de l'ENVM 1995 – Pondération normalisée			

Le tableau 6 présente les résultats de la régression par les MCO et appelle plusieurs commentaires. Ainsi, alors que le modèle explique 36% de la variation de la variable dépendante pour l'ensemble de la population, et 27% pour les ménages non-pauvres, il s'avère totalement impuissant pour expliquer le niveau de vie des ménages pauvres.

En effet, une analyse des déterminants du niveau de vie fait apparaître l'extrême difficulté à identifier les variables d'action d'une lutte en vue d'améliorer la situation des ménages pauvres en Côte d'Ivoire. De fait, l'ensemble des variables liées aux caractéristiques de ces ménages, de même que celles associées aux spécificités régionales ne semblent avoir aucune incidence sur leur niveau de vie : le modèle retenu n'explique que 0,6% de la variation du logarithme des dépenses réelles par tête et par an des ménages pauvres en Côte d'Ivoire. Ce résultat rappelle, si besoin était, que la pauvreté est un phénomène complexe et multidimensionnel. En particulier, l'analyse met en avant ici une dimension psychologique du phénomène telle que décrite par les pauvres eux-mêmes. En effet, selon les conclusions de l'enquête MARP⁷³ – volet qualitatif de l'ENVM 1995 –, on note que dans sa dimension psychologique, telle que perçue par les pauvres, la pauvreté traduit une certaine « *malédiction* », une « *malchance* » et une « *fatalité* » : est pauvre celui qui, malgré sa volonté et ses efforts, n'arrive pas à « *s'en sortir* » et qui se sent impuissant contre la volonté divine de le voir pauvre. Un aspect de cette pauvreté est l'impuissance face à l'adversité, le pauvre étant celui qui ne peut se créer des opportunités tant économiques que relationnelles. Cette absence de lisibilité à laquelle sont confrontés les pauvres nous apparaît également dans cette configuration d'analyse.

L'impact positif et significatif de la constante suggère d'autres déterminants plus pertinents que ceux retenus dans cette étude – et qui fondent cependant la plupart des exercices de ce type. On retiendra, entre autres variables potentiellement pertinentes, les transferts effectués des branches familiales les plus nanties vers celles plus pauvres. Malheureusement, l'absence d'une telle variable ne nous permet pas d'en apprécier la portée. Toujours est-il que dans un contexte d'effritement des solidarités communautaires induit par la prééminence de l'ère du « *donnant-donnant* » (Marie, 1995), la vulnérabilité des ménages à la pauvreté reste particulièrement forte, cette situation étant encore plus délicate pour les ménages non-ivoiriens – le modèle suggère, en effet, que le fait d'être ivoirien accroît le niveau de vie des ménages pauvres. Sans doute que les difficiles conditions d'immigration de ces étrangers – burkinabés, maliens, nigériens entre autres – et leurs fortes localisations dans les secteurs de subsistance de l'informel accroissent leur indigence.

En outre, pour l'ensemble de la population, la régression suggère que les caractéristiques des ménages exercent une influence plus significative sur le niveau de vie des ménages que les variables régionales. En particulier, la nationalité et les activités non vulnérables – agriculture progressive et appartenance au salariat protégé – tendent à accroître le niveau de vie des ménages. En revanche, la vulnérabilité du chef de ménage sur le marché du travail expose significativement le ménage à la pauvreté. De la même manière, la vulnérabilité⁷⁴ à la pauvreté des ménages de grande taille paraît forte⁷⁵. Cette dernière remarque vaut encore plus pour les populations non pauvres. En ce qui concerne les caractéristiques régionales, on observe que, par rapport aux régions industrielles, le processus de

⁷³ MARP : Méthode active de recherche participative, utilisée pour comprendre les conditions de vie des populations et les processus de leur paupérisation. En 1995, cette méthode s'est réalisée sur 25 des 100 sites retenus par l'INS pour l'enquête ENVM et a concerné 2 ménages par site. Outre les dimensions économiques et matérielles, l'enquête met en avant une dimension sociologique qui traduit une certaine dépendance, une perte de dignité, une absence de pouvoir, une exclusion des réseaux de solidarité et un isolement social.

⁷⁴ La vulnérabilité traduit ici le risque d'appauvrissement des ménages.

⁷⁵ Cette situation pourrait être toute autre si l'on prenait en compte les économies d'échelles. Il importe de rappeler que Koné (2002b) montre que la composition du ménage joue un rôle central dans les stratégies de survie des ménages en Côte d'Ivoire, et que les ménages les plus pauvres seraient beaucoup plus ceux privés de « bras valides ».

tertiarisation tend à appauvrir les populations, alors que dans l'ensemble les régions anciennement « tertiariées » exercent une influence positive sur le niveau de vie des populations. Il en va de même de l'appartenance aux régions agricoles par rapport aux régions industrielles. Ceci laisse entrevoir une difficile adaptation des populations de la région des Montagnes – traditionnellement minière –, du Sud-Bandama, des Lacs et du N'zi-Comoé aux mutations de grande envergure, en particulier pour les populations non pauvres qui observent un bouleversement de leurs activités, l'émergence de nouveaux acteurs et éprouvent certaines difficultés à maîtriser les activités nouvelles.

S'agissant de la thèse d'une urbanisation de la pauvreté, l'analyse fait apparaître que le fait de résider en ville améliore le bien-être matériel des ménages dans l'ensemble, et des riches en particulier. Par ailleurs, le niveau des infrastructures économiques et sociales ne semble exercer qu'un effet très modéré sur le niveau de vie des populations. En effet, seules les populations non pauvres voient leur niveau de vie s'améliorer pour des infrastructures moyennes. Pire, la relative richesse des régions ne semble exercer aucune influence sur le bien-être des populations : la richesse accumulée par les entreprises – valeur ajoutée par tête – ne profite pas aux populations, sans nul doute une résultante de l'extraversion des économies locales ivoiriennes. Dans ces conditions, il apparaît que la pauvreté des ménages pourrait être imputable à la mauvaise répartition des ressources accumulées⁷⁶. Pour ce qui est de l'éventualité d'un certain effet de seuil sur le niveau de vie des ménages ivoiriens, l'analyse montre (tableau A6) que les grandes agglomérations ne semblent pas plus désavantageuses pour les ménages que les régions les plus faiblement urbanisées.

En définitive, l'impact des régions sur le niveau de vie des ménages semble assez modeste, comparé à celui des caractéristiques propres aux ménages. Une telle situation résulte inexorablement de ce que les ressources accumulées localement sont inégalement réparties entre les populations. Ainsi, alors que la valeur ajoutée des entreprises situées dans la région des 18 Montagnes – ramenée à la population de la région – a été multipliée par 8,5, l'on observe une élévation de la pauvreté dans cette région de 11% entre 1985 et 1995. Ceci dénote d'une extraversion certaine des économies locales ivoiriennes telle que l'ont montré les études ECOLOC – économies locales – de 1997 à 2000. De fait, ces études ont souligné la forte dépendance financière des collectivités décentralisées – régions et communes – vis-à-vis de l'administration centrale. A cela, il faut ajouter le faible réinvestissement effectué par les entreprises qui rapatrient l'essentiel de leurs bénéfices.

En outre, le niveau des infrastructures économiques et sociales n'influence que de façon marginale le bien-être des populations ; ceci suggère que la densification des activités économiques – à travers le développement de l'artisanat et du secteur informel, où l'on retrouve une frange importante de la population et, notamment, des femmes – pourrait jouer un rôle primordial dans le maintien du niveau de vie des populations. Cette mesure suppose cependant une facilitation des populations au micro-crédit, surmontant les difficultés de garantie et de caution associées aux prêts.

En revanche, la spécialisation régionale apporte certaines indications quant aux déterminants du niveau de vie. En effet, cette variable met en évidence une certaine congestion sur le bien-être des ménages dans les régions industrielles. De plus, on remarque que les mutations régionales sont à la base d'une réduction considérable du niveau de vie des ménages, en particulier les plus nantis. Par ailleurs, le phénomène d'urbanisation – caractérisé par le taux d'urbanisation – ne semble exercer aucune incidence sur le niveau de vie des populations. Et, alors que l'idée d'une paupérisation croissante des espaces urbains ne cesse de s'intensifier, on observe que le fait de vivre en ville améliore le bien-être matériel des populations.

Conclusion

⁷⁶ Rappelons à cet égard que la Côte d'Ivoire reste l'un des pays où la répartition des ressources est des plus inégalitaires, comme en témoigne son indice de Gini. En outre, Lachaud (1996a) indiquait que l'accroissement du revenu moyen de 1% à Abidjan induisait une réduction du ratio de pauvreté de 0,85%.

L'exacerbation de la crise économique ivoirienne et le désengagement progressif de l'Etat en ce qui concerne le développement des infrastructures économiques et sociales ont eu des incidences variables sur le niveau de vie des populations selon leur localisation régionale. Malheureusement, les outils traditionnels d'analyse de la pauvreté en Côte d'Ivoire – en particulier, la subdivision du pays en cinq strates d'analyse – ne permettent pas de saisir l'ampleur de la relation.

L'objet de ce papier était d'appréhender, à travers le découpage administratif en 16 régions en vigueur en Côte d'Ivoire depuis 1997, les dynamiques démographiques, d'emploi et de pauvreté des ménages selon leur localisation spatiale. A cet égard, elle a examiné dans quelle mesure les caractéristiques des ménages, en termes d'emploi et de bien-être interféraient avec les caractéristiques régionales de migration, d'urbanisation et de spécificités socio-économiques.

L'analyse montre la capacité d'outils simples comme l'examen des interconnexions entre l'offre de travail, le chômage et les caractéristiques démo-économiques pour comprendre l'influence exercée par la structuration spatiale sur le niveau de vie des ménages. Toutefois, elle révèle certaines limites inhérentes notamment au manque d'information quant aux mouvements migratoires, de sorte que les effets frontaliers ne sont pas toujours mis en exergue. Et même si l'on peut penser que les disparités régionales de revenus correspondent aux différences de dotations en infrastructures, il importe d'être particulièrement vigilant. En effet, les interactions entre les facteurs démo-économiques, la structuration spatiale et le niveau de vie des ménages restent difficilement perceptibles. De fait, lorsque l'on envisage le bien-être des ménages, il s'avère particulièrement délicat de définir une hiérarchie stricte entre les différentes régions de la Côte d'Ivoire. Bien que pressenties, l'impact des mouvements migratoires sur la saturation des espaces et par ricochet sur le bien-être des ménages demeure particulièrement difficile à mettre en évidence à partir des seules données d'enquêtes réalisées auprès des ménages. En outre, les spécificités régionales en matière d'infrastructures économiques et sociales ne semblent exercer qu'une très modeste influence sur le niveau de vie des ménages. Néanmoins, l'analyse montre que le fait de résider en ville améliore le bien-être matériel des ménages dans l'ensemble, et des riches en particulier. Cette relation n'étant même pas inversée lorsque le taux d'urbanisation atteint des proportions considérables. Pourtant, le difficile accès des individus au marché du travail, la précarité accrue des emplois urbains, de même que l'affaiblissement progressif de la mobilisation du capital social font peser des risques d'indigence de plus en plus importants aux populations contraintes de migrer à la recherche d'un mieux-être.

Par ailleurs, l'étude montre l'extrême vulnérabilité des ménages les plus pauvres. En effet, il semblerait que ceux-ci subissent une chronicité de la pauvreté, contrairement à l'idée communément avancée d'une pauvreté transitoire liée à l'absence de croissance économique. Cette tendance semble plonger les pauvres dans un certain fatalisme quant à leur avenir : aucune variable – régionale ou individuelle – ne semble déterminer leur niveau de vie. A cet égard, il est important de noter l'extrême extraversion des économies locales, liée notamment au rapatriement de capitaux des entreprises et l'absence de réinvestissement, qui accentue la privation de ces ménages. Dans ce contexte, la densification des activités économiques – à travers le développement de l'artisanat et du secteur informel - pourrait jouer un rôle primordial dans le maintien du niveau de vie des populations, à condition, toutefois, que l'on mette d'urgence sur pied un système de micro-crédit en vue de réduire les contraintes financières et les difficultés que les pauvres ont à trouver des cautions à leurs emprunts.

Bibliographie

Bamba, N.L., 2001, « La dévaluation a-t-elle aggravé la pauvreté en Côte d'Ivoire ? Une approche par le modèle de la valeur temps », in Koulibaly, M., (dir.) *La pauvreté en Afrique de l'Ouest*, Karthala.

Banque mondiale, 2000, *World development Report 2000/2001. Attacking poverty*, Washington.

Bassett, T.J., 1991, « Migration et féminisation de l'agriculture dans le Nord de la Côte d'Ivoire », Gendreau, F., Meillassoux, C., Schlemmer, B., Verlet, M., (eds.), *Les spectres de Malthus*, pp. 219-245.

BNETD, 1997,

Catin, M., 1994, « Externalités », in Auray, J-P., Bailly, A., Derycke, P-H., Huriot, J-M., (eds), *Encyclopédie d'économie spatiale. Concepts, comportements, organisations*, Economica, Paris, pp. 99-103.

Dejardin, M., Guio, A-C., Marechal, L., 1999, « Croissance endogène spatialisée et développement régional: apports pour une évaluation critique des plans stratégiques d'aménagement du territoire », *Tendances économiques*, septembre, pp. 65-99.

Grootaert, C., 1994, « Poverty and basic needs fulfilment in Africa during structural change : evidence from Côte d'Ivoire », *World development*, vol. 22, n°10, pp. 1521-1534.

-----, 1996, *Réformes économiques et analyses de la pauvreté : l'expérience de la Côte d'Ivoire*, L'Harmattan, Paris, 239 p.

Grootaert, C., Kanbur, R., OH, G.T., 1995, *The dynamics of poverty : why some people escape from poverty and other don't. An african case study*, World Bank, working paper n° 1499, August.

Haddad, L., Ruel, M. T., Garrett, J.L., 1999, «Are the urban poverty and undernutrition growing? Some newly assembled », *World Development*, vol. 27, n°11, pp. 1891-1904.

INS, 1995, *Profil de pauvreté en Côte d'Ivoire*, Ministère délégué auprès du Premier Ministre chargé de l'Economie, des Finances et du Plan, RCI, décembre.

-----, 1997, *Profil de pauvreté en Côte d'Ivoire 1993, 1995*, Ministère délégué auprès du Premier Ministre chargé de l'Economie, des Finances et du Plan, RCI, janvier, résultats définitifs.

Jacobs, J., 1985, *Cities and the wealth of nations*, Vintage, New York.

Kingsbury, D., 1999, *Targeting poor communities : an example from Côte d'Ivoire*, IFAD, Africa, Regional Division.

Koné, K.S., 1996, Evolution caféière et cacaoyère en Côte d'Ivoire : accumulation et distribution de revenus, Mémoire de DEA, Centre d'économie du développement, Université Montesquieu – Bordeaux IV, 65 p.

-----, 2001, « La féminisation du travail en période de crise et de pauvreté – Le cas de la Côte d'Ivoire », in Labazée, P. et Combarnous, F., *Entreprises et emploi en Côte d'Ivoire – Mobilisation du travail et production de rapports sociaux*, Centre d'économie du développement, Université Montesquieu – Bordeaux IV, Série de recherche 5, pp. 165-189.

-----, 2002a, *Pauvreté, marché du travail et genre en Côte d'Ivoire*, Thèse de Doctorat ès Sciences économiques, Centre d'économie du développement, Université Montesquieu – Bordeaux IV, 378 p.

-----, 2002b, *Pauvreté, genre et stratégies de survie des ménages en Côte d'Ivoire*, Document de travail DT/73/2002, Centre d'économie du développement, Université Montesquieu – Bordeaux IV, 41 p.

Kuznets, S., 1968, *Towards a theory of economic growth*, W.W. Norton and Company, New York.

Labazée, P., 2002, « Histoire, peuplement, structures sociales de la région korhogolaise. Les dynamiques de longue période. », in Fauré, Y-A et Labazée, P. (dir.), *Socio-économie des villes africaines. Bobo et Korhogo dans les défis de la centralisation*, IRD-Karthala, pp. 313-327.

Lachaud, J.P., 2002, *Urbanisation, pauvreté et capacités : nouveaux défis des stratégies de développement ? Une approche spatio-temporelle au Burkina Faso*, DT/71/2002, Centre d'économie du développement, Université Montesquieu – Bordeaux IV, 26 p.

Lachaud, J.P., 1995, *Le secteur informel urbain et l'informalisation du travail en Afrique subsaharienne : rhétorique et réalités, le cas de la Côte d'Ivoire*, DT/5, Centre d'économie du développement, Université Montesquieu – Bordeaux IV.

Lemenin, A., Polèse, M., 1995, « Développement économique, urbanisation et concentration urbaine : essai de synthèse », in Polèse, M., Wolfe, J.M. (eds), *L'urbanisation des pays en développement*, Economica, chapitre 1, pp. 13-44.

Moser, C.O.N., Herbert, A.J., Makonnen, R.E., 1993, *Urban poverty in the context of structural adjustment. Recent evidence and policy responses*, TWU Discussion paper n°4, World Bank, Washington D.C.

N'shimyumuremyi, A., 1998, *Macroeconomic policy and poverty reduction in Côte d'Ivoire*, 25p.

Polanyi, K., 1944, *The great transformation : the political and economic origins of our time*, Beacon Press, Boston.

Ravallion, M., 2002, « On the urbanization of poverty ? », *Journal of development economics*.

Rodgers, G., 1986, « Labour market, labour processes and economic development », *Labour and Society*, vol. 11, n°2, May.

Rodgers, G., Rodgers, J., 1991, *Les emplois précaires dans la régulation du marché du travail*, Institut international d'études sociales, IIES, Genève.

Sanogo, I., 2001, *Politiques de développement régional et localisation des activités productives en Côte d'Ivoire. Analyse des déterminants de la productivité régionale*, Thèse de Doctorat ès Sciences économiques, Centre d'études et de recherches sur le développement international, Université d'Auvergne Clermont-Ferrand 1.

Sen, A.K., 2000, *Un nouveau modèle économique. Développement, Justice, Liberté*, Editions Odile-Jacob, 356 p.

Annexes

Tableau A1 : Niveaux d'infrastructures économiques et sociales par région – Côte d'Ivoire 1995

	Route ¹	Poste ²	Eau ³	CLA1 ⁴	CLA2 ⁵	ELE1 ⁶	ELE2 ⁷	CD ⁸	RAT ⁹
	0,41	182	61	-	0,04	-	0,57	12430	1,25
Agnéby (Agboville) ¹⁰									
Bas-Sassandra (San-Pedro)	0,15	246	167	0,07	0,01	0,69	0,46	21058	1,39
Lacs (Yamoussoukro)	0,27	83	32	0,40	0,09	0,81	0,62	8591	1,03
Lagunes (Abidjan)	0,30	55	20	1,09	0,32	0,72	0,51	24859	0,43
Montagnes (Man)	0,20	153	146	0,13	0,02	0,94	0,49	10960	0,90
Denguélé (Odiénné)	0,15	93	73	0,07	0,01	0,57	0,34	5540	2,29
Marahoué (Bouaflé)	0,17	202	140	-	0,02	-	0,46	14348	1,20
Moyen-Comoé (Abengourou)	0,30	171	59	0,15	0,04	0,72	0,60	11554	1,29
N'Zi-Comoé (Dimbokro)	0,26	83	47	-	0,02	-	0,53	5962	1,08
Savanes (Korhogo)	0,21	162	75	0,05	0,01	0,63	0,45	7661	0,92
Sud-Bandama (Divo)	0,18	223	180	-	0,02	-	0,56	14225	1,12
Vallée du Bandama (Bouaké)	0,20	105	38	0,13	0,38	0,72	0,67	10556	0,96
Worodougou (Séguéla)	0,17	206	128	-	0,00	-	0,38	7183	1,57
Zanzan (Bondoukou)	0,21	237	111	0,04	0,01	0,53	0,31	6768	1,22
Sud-Comoé (Aboisso)	0,28	168	35	-	0,02	-	0,56	7488	1,11
Haut-Sassandra (Daloa)	0,24	200	127	0,26	0,05	0,78	0,66	14379	0,77
Moyenne nationale	0,23	161	90	0,15	0,07	0,71	0,51	11473	1,16
Ecart-type	0,07	58	51	0,27	0,11	0,11	0,10	5257	0,39

(1)il s'agit de la densité du réseau routier définie par le nombre de km de route par km² ; (2) le développement du réseau postal défini par le nombre d'habitants par boîte postale; (3) l'accessibilité à l'eau potable estimée par le nombre d'habitants par abonnement à la société des eaux - SODECI ; (4) et (5) désignent respectivement les taux de scolarisation primaire et secondaire; (6) et (7) ce sont les indicateurs d'accessibilité mesurés par le nombre de classes – primaire et secondaires respectivement – au km² ; (8) la charge démographique mesurée par le nombre d'habitants par centre de santé ; (9) le rayon d'action théorique estimé par la distance en km parcourue pour atteindre un centre de santé.

Source : Sanogo (2001), d'après la Banque des données urbaines (BDUR) du BENETD

Tableau A2 : Evolution de la population ivoirienne selon la région, le sexe et l'âge – Côte d'Ivoire 1985-1995

		1985				1995			
		Homme	Femme	Ensemble	N	Homme	Femme	Ensemble	N
Lagunes	0 - 9 ans	30,9	31,1	31,0	1034	29,5	26,2	27,8	4459
	10-29 ans	45,7	46,8	46,3	1545	39,6	50,1	45,1	744
	30-49 ans	15,5	16,7	16,1	539	25,2	21,0	23,0	380
	50 et plus	7,9	5,5	6,6	221	5,6	2,7	4,1	68
Sud-Comoé	0 - 9 ans	41,9	35,3	38,3	158	20,7	31,4	27,5	22
	10-29 ans	32,5	40,7	36,9	152	34,5	39,2	37,5	30
	30-49 ans	13,1	17,2	15,3	63	37,9	21,6	27,5	22
	50 et plus	12,6	6,8	9,5	39	6,9	7,8	7,5	6
Agnéby	0 - 9 ans	31,7	26,8	29,0	198	32,6	33,0	32,8	63
	10-29 ans	46,6	49,9	48,4	330	38,0	40,0	39,1	75
	30-49 ans	10,0	13,7	12,0	82	19,6	19,0	19,3	37
	50 et plus	11,7	9,7	10,6	72	9,8	8,0	8,9	17
Haut-Sassandra	0 - 9 ans	37,8	32,5	35,0	363	35,7	34,3	35,0	137
	10-29 ans	38,4	38,2	38,3	397	31,0	38,7	34,5	135
	30-49 ans	12,7	17,3	15,0	156	18,1	12,2	15,3	60
	50 et plus	11,2	9,0	11,7	121	15,2	14,9	15,1	59
Savanes	0 - 9 ans	38,4	34,5	36,4	362	38,8	29,1	34,3	109
	10-29 ans	33,5	36,1	34,8	346	35,9	36,5	36,2	115
	30-49 ans	16,9	19,4	18,2	181	12,9	18,9	15,7	50
	50 et plus	11,2	10,0	10,6	105	12,4	15,5	13,8	44
Vallée du Bandama	0 - 9 ans	33,3	29,4	31,3	395	32,9	26,7	29,7	153
	10-29 ans	40,0	39,8	39,9	504	39,9	42,9	41,5	214
	30-49 ans	14,0	17,5	15,8	200	18,1	15,8	16,9	87
	50 et plus	12,7	13,4	13,1	165	9,1	14,7	12,0	62
Moyen-Comoé	0 - 9 ans	39,8	36,8	38,4	234	35,4	32,3	33,9	85
	10-29 ans	40,1	37,9	39,1	238	44,9	39,5	42,2	106
	30-49 ans	13,3	19,3	16,1	98	11,8	19,4	15,5	39
	50 et plus	6,8	6,0	6,4	39	7,9	8,9	8,4	21
18 Montagnes	0 - 9 ans	33,5	33,3	33,4	376	32,8	26,6	29,7	120
	10-29 ans	38,7	34,3	36,4	410	37,8	43,8	40,8	165
	30-49 ans	14,7	22,1	18,6	209	19,9	17,2	18,6	75
	50 et plus	13,0	10,4	11,6	131	9,5	12,3	10,9	44
Lacs	0 - 9 ans	36,6	34,8	35,6	105	29,3	36,4	32,9	84
	10-29 ans	35,1	31,7	33,2	98	48,0	34,8	41,2	105
	30-49 ans	9,2	17,1	13,6	40	15,4	19,7	17,6	45
	50 et plus	19,1	16,5	17,6	52	7,3	9,1	8,2	21
Zanzan	0 - 9 ans	37,1	33,2	35,2	195	35,8	32,7	34,4	128
	10-29 ans	41,4	37,2	39,4	218	41,2	32,7	37,4	139
	30-49 ans	10,4	21,2	15,7	87	11,8	24,4	17,5	65
	50 et plus	11,1	8,4	9,7	54	11,3	10,2	10,8	40
Bas-Sassandra	0 - 9 ans	32,3	34,8	33,6	91	31,2	32,3	31,7	65
	10-29 ans	45,9	32,6	39,1	106	33,9	38,5	36,1	74
	30-49 ans	8,3	23,2	15,9	43	23,9	14,6	19,5	40
	50 et plus	13,5	9,4	11,4	31	11,0	14,6	12,7	26
N'zi-Comoé	0 - 9 ans	38,9	30,2	34,2	296	33,0	28,1	30,6	57
	10-29 ans	37,7	40,5	39,2	339	40,2	43,8	41,9	78
	30-49 ans	13,7	15,9	14,9	129	13,4	14,6	14,0	26
	50 et plus	9,7	13,4	11,7	101	13,4	13,5	13,4	25
Marahoué	0 - 9 ans	38,5	33,4	35,9	470	29,6	27,7	28,7	68
	10-29 ans	37,7	38,2	38,0	498	44,0	45,5	44,7	106
	30-49 ans	11,7	16,6	14,3	187	16,0	19,6	17,7	42
	50 et plus	12,0	11,8	11,9	156	10,4	7,1	8,9	21
Worodougou	0 - 9 ans	35,3	35,2	35,2	206	36,5	41,5	38,5	40
	10-29 ans	36,6	34,1	35,4	207	34,9	43,9	38,5	40
	30-49 ans	12,2	17,9	15,0	88	20,6	12,2	17,3	18
	50 et plus	15,9	12,8	14,4	84	7,9	2,4	8,9	21
Denguélé	0 - 9 ans	-	-	-	-	42,6	30,0	35,9	47
	10-29 ans	-	-	-	-	31,1	47,1	39,7	52
	30-49 ans	-	-	-	-	18,0	12,9	15,3	20
	50 et plus	-	-	-	-	8,2	10,0	9,2	12
Sud-Bandama	0 - 9 ans	37,3	32,7	35,0	157	34,3	34,5	34,4	87
	10-29 ans	35,6	40,4	37,9	170	30,7	31,0	30,8	78
	30-49 ans	12,4	17,9	15,2	68	22,1	23,0	22,5	57
	50 et plus	14,7	9,0	11,8	53	12,9	11,5	12,3	31
Ensemble	0 - 9 ans	35,2	32,2	33,6	4640	32,7	29,5	31,1	1724
	10-29 ans	40,2	40,4	40,3	5558	38,5	42,9	40,7	2256
	30-49 ans	13,6	17,7	15,7	2170	19,6	18,7	19,2	1063
	50 et plus	11,0	9,7	10,3	1424	9,2	8,9	9,1	503
N		6616	7176	-	13792	2791	2755	-	5546

Source : A partir des données de l'EPAM 1985 et de l'ENVM 1995 – Pondération normalisée

**Tableau A3 : Offre de travail selon la région, la zone de résidence, l'âge et le sexe
– 10 ans et plus – Côte d'Ivoire 1985-1995**

Régions	Âge	1985					1995				
		Rural		Urbain			Rural		Urbain		
		Hom-	Fem-	Hom-	Fem-	Ens-	Hom-	Fem-	Hom-	Fem-	Ens-
Lagunes	10 – 29 ans	42,4	31,7	67,9	29,1	43,8	76,4	35,0	35,6	21,9	29,9
	30 – 49 ans	86,1	66,7	92,5	54,7	73,3	100,0	77,8	93,5	69,6	83,0
	50 ans et plus	52,0	34,3	76,5	59,8	63,5	82,9	-	55,5	33,9	50,2
Sud-Comoé	10 – 29 ans	48,9	52,4	-	-	51,0	14,3	25,0	66,7	50,0	37,4
	30 – 49 ans	75,0	75,7	-	-	75,4	80,0	42,9	60,0	100,0	69,1
	50 ans et plus	72,1	65,4	-	-	70,0	-	0,0	-	66,7	66,7
Agnéby	10 – 29 ans	77,8	66,1	80,9	43,5	61,9	39,1	58,7	10,0	26,3	40,5
	30 – 49 ans	92,1	86,9	64,7	69,9	77,7	100,0	93,7	100,0	66,7	94,1
	50 ans et plus	89,6	89,9	76,9	94,2	88,2	70,6	75,0	33,3	50,0	67,3
Haut-Sassandra	10 – 29 ans	73,7	54,0	58,5	41,2	57,9	44,1	72,7	40,9	16,6	51,4
	30 – 49 ans	85,0	55,6	89,7	54,8	69,9	100,0	87,1	100,0	24,9	89,9
	50 ans et plus	59,2	62,9	46,2	49,1	59,1	94,6	78,6	100,0	-	87,8
Savanes	10 – 29 ans	89,0	77,6	31,8	11,6	69,2	87,4	77,5	45,7	57,3	68,9
	30 – 49 ans	91,0	79,4	83,5	44,1	80,7	100,0	97,9	72,3	89,7	93,8
	50 ans et plus	84,9	82,9	70,7	57,3	81,3	64,1	81,5	84,5	75,5	74,3
Vallée Bandama	10 – 29 ans	80,4	79,3	63,3	37,1	63,5	69,6	60,4	34,3	21,4	50,8
	30 – 49 ans	96,9	88,5	86,2	69,4	86,5	94,6	83,0	87,7	63,3	83,6
	50 ans et plus	95,5	90,8	67,0	41,7	84,2	100,0	81,3	0,0	40,1	82,8
Moyen-Comoé	10 – 29 ans	85,3	70,3	73,2	26,4	66,8	85,9	96,9	33,3	16,7	64,5
	30 – 49 ans	94,3	90,1	89,5	34,5	74,7	100,0	100,0	87,5	63,6	85,9
	50 ans et plus	86,4	68,5	71,3	58,6	72,8	87,8	100,0	-	100,0	83,6
Montagnes	10 – 29 ans	68,1	55,1	57,7	17,2	57,8	73,7	64,8	16,1	19,7	55,6
	30 – 49 ans	83,5	76,4	92,1	45,6	78,4	84,3	92,8	96,9	65,4	87,2
	50 ans et plus	73,4	65,5	-	-	70,5	71,7	67,4	20,0	42,9	66,7
Lacs	10 – 29 ans	85,2	81,4	-	-	83,3	51,2	53,2	64,9	32,1	51,1
	30 – 49 ans	81,0	84,0	-	-	83,0	100,0	100,0	100,0	72,6	90,2
	50 ans et plus	82,3	96,1	-	-	89,3	100,0	88,2	100,0	53,1	84,6
Zanzan	10 – 29 ans	83,7	82,6	62,9	42,3	74,7	71,2	72,6	-	-	71,7
	30 – 49 ans	76,4	100,0	100,0	76,6	91,7	96,4	93,5	-	-	94,7
	50 ans et plus	69,7	78,1	75,8	100,0	74,7	95,5	72,3	-	-	85,4
Bas-Sassandra	10 – 29 ans	79,1	68,8	-	-	74,8	59,4	54,3	60,5	51,8	56,5
	30 – 49 ans	100,0	52,6	-	-	69,7	100,0	84,2	100,0	71,3	93,6
	50 ans et plus	62,3	92,4	-	-	72,7	64,2	33,5	100,0	60,2	53,0
N'zi-Comoé	10 – 29 ans	84,9	80,1	69,4	47,9	73,0	64,5	69,9	28,6	25,0	57,3
	30 – 49 ans	87,1	88,2	82,6	77,0	83,6	100,0	100,0	100,0	66,7	95,4
	50 ans et plus	94,1	92,6	70,1	81,6	87,8	100,0	65,4	100,0	0,0	70,6
Marahoué	10 – 29 ans	69,5	71,4	65,9	27,4	67,1	47,5	82,1	62,8	24,1	51,1
	30 – 49 ans	91,7	83,2	100,0	46,0	84,6	100,0	100,0	94,3	82,2	95,2
	50 ans et plus	73,2	86,1	100,0	64,1	74,1	90,5	100,0	41,2	77,7	76,4
Woro-dougou	10 – 29 ans	88,5	90,7	-	-	87,2	53,9	20,6	-	-	37,7
	30 – 49 ans	100,0	91,9	-	-	94,5	94,6	100,0	-	-	95,9
	50 ans et plus	79,4	64,4	-	-	84,1	49,1	-	-	-	42,0
Denguélé	10 – 29 ans	-	-	-	-	-	66,7	70,0	55,6	4,3	38,3
	30 – 49 ans	-	-	-	-	-	100,0	100,0	80,0	40,0	80,9
	50 ans et plus	-	-	-	-	-	80,0	83,3	-	0,0	75,5
Sud-Bandama	10 – 29 ans	58,2	64,6	56,9	25,9	53,7	48,7	32,9	25,0	70,0	43,7
	30 – 49 ans	70,7	86,8	78,7	29,9	64,7	97,6	92,4	100,0	66,7	94,4
	50 ans et plus	78,1	73,9	81,2	100,0	81,6	84,3	72,7	50,0	-	77,5
Ensemble	Ensemble	78,8	73,9	75,9	41,9	69,0	75,8	71,5	59,6	38,5	60,5
	N pondéré	2162	2387	1668	1825	8042	964	898	892	997	3751

Source : A partir des données de l'ENVM 1995 – Pondération normalisée.

Tableau A4 : Taux de chômage selon la région, la zone de résidence, l'âge et le sexe – 10 ans et plus – Côte d'Ivoire 1985-1995

Régions	Âge	1985					1995				
		Rural		Urbain		Ens-	Rural		Urbain		Ens-
		Hom-	Fem-	Hom-	Fem-		Hom-	Fem-	Hom-	Fem-	
Lagunes	10 – 29 ans	0,0	0,0	22,8	7,6	12,5	0,0	0,0	16,1	13,0	12,7
	30 – 49 ans	0,0	0,0	8,7	2,1	5,0	0,0	0,0	11,8	4,8	8,0
	50 ans et plus	0,0	0,0	6,8	0,0	2,9	0,0	0,0	5,5	43,1	13,7
Sud-Comoé	10 – 29 ans	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	30 – 49 ans	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	17,8
	50 ans et plus	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	-	-	50,0	31,1
Agnéby	10 – 29 ans	0,0	0,0	4,5	0,6	1,1	0,0	7,4	0,0	0,0	3,3
	30 – 49 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,7	0,0	0,0	0,0	4,1
	50 ans et plus	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	50,0	0,0	0,0	33,8
Haut-Sassandra	10 – 29 ans	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	30 – 49 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,6	3,4	0,0	0,0	4,4
	50 ans et plus	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4	2,3	39,9	-	5,3
Savanes	10 – 29 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,8	1,3
	30 – 49 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	50 ans et plus	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Vallée Bandama	10 – 29 ans	0,0	0,0	7,8	3,2	3,0	0,0	0,0	11,2	26,1	3,5
	30 – 49 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,1	0,0	0,0	6,3	2,3
	50 ans et plus	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0
Moyen-Comoé	10 – 29 ans	0,0	0,0	3,0	0,0	0,6	3,5	6,9	14,3	33,3	7,6
	30 – 49 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0	0,0	14,3	6,4
	50 ans et plus	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0
Montagnes	10 – 29 ans	0,0	0,0	7,0	0,0	0,3	0,0	0,0	11,1	7,2	0,7
	30 – 49 ans	0,0	0,0	9,0	0,0	0,8	0,0	0,0	3,2	0,0	0,4
	50 ans et plus	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lacs	10 – 29 ans	0,0	0,0	-	-	0,0	9,2	6,1	23,0	17,1	14,3
	30 – 49 ans	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	19,8	0,0	6,1
	50 ans et plus	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Zanzan	10 – 29 ans	0,8	0,0	9,3	0,0	1,2	0,0	2,0	-	-	0,8
	30 – 49 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0
	50 ans et plus	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,9	7,2	-	-	8,3
Bas-Sassandra	10 – 29 ans	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	23,4	0,0	6,6
	30 – 49 ans	0,0	0,0	-	-	0,0	3,3	0,0	14,2	0,0	5,3
	50 ans et plus	0,0	0,0	-	-	0,0	17,7	0,0	0,0	66,2	17,1
N'zi-Comoé	10 – 29 ans	0,0	1,5	4,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	50,0	2,8
	30 – 49 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	50 ans et plus	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	0,0
Marahoué	10 – 29 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,2	0,0	2,8
	30 – 49 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	50 ans et plus	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Woro-dougou	10 – 29 ans	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0
	30 – 49 ans	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	0,0
	50 ans et plus	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	-	-	-	0,0
Denguélé	10 – 29 ans	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	30 – 49 ans	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	50 ans et plus	-	-	-	-	-	0,0	0,0	-	-	0,0
Sud-Bandama	10 – 29 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4	0,0	0,0	0,0	1,7
	30 – 49 ans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	50 ans et plus	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1	10,9	0,0	-	6,7
Ensemble	Ensemble	0,0	0,1	9,3	3,1	2,3	2,0	1,8	10,5	8,8	5,0
	N pondéré	2162	2387	1668	1825	8042	964	898	892	997	3751

Source : A partir des données de l'ENVM 1995 – Pondération normalisée.

Tableau A5 : Evolution de la part des dépenses alimentaires dans le budget des ménages – Côte d'Ivoire 1985-1995

	1985				1995			
	Dépenses Totales FCFA	Dépenses Aliments %	Auto- conso. %	N	Dépenses Totales FCFA	Dépenses Aliments %	Auto- conso. %	N
Ensemble Côte d'Ivoire								
Lagunes	393446	46,22	1,5	393	389134	44,1	1,4	300
Sud-Comoé	217154	57,49	13,0	69	309505	54,0	3,5	20
Agnéby	156376	48,59	15,2	54	312523	56,8	18,2	30
Haut-Sassandra	188188	55,67	16,3	111	273864	58,3	21,1	80
Savanes	157062	57,86	26,8	134	205488	61,3	18,5	60
Vallée Bandama	340704	48,39	12,9	145	291776	55,9	13,9	100
Moyen-Comoé	173170	48,29	11,6	63	297872	58,4	19,1	30
18 Montagnes	206348	60,74	24,0	147	228261	50,2	21,7	80
Lacs	147976	60,65	22,9	32	203262	50,0	13,0	40
Zanzan	114744	58,6	37,4	65	245249	65,9	30,5	50
Bas-Sassandra	183625	56,65	25,8	31	263558	58,4	14,1	50
N'zi-Comoé	130285	56,92	27,3	88	155484	56,8	19,4	30
Marahoué	175339	61,02	28,6	124	284758	51,3	14,6	40
Worodougou	129005	59,14	31,5	62	281231	56,2	17,2	20
Denguélé	-	-	-	-	227896	56,1	16,8	20
Sud-Bandama	198254	57,43	31,1	70	248529	59,7	25,3	50
Ensemble	241545	53,81	16,6	1588	295154	52,9	12,6	1000
Urbain								
Lagunes	408540	45,4	2,3	368	414545	42,4	0,4	260
Sud-Comoé	-	-	-	-	349656	51,7	0,0	10
Agnéby	173243	45,1	2,2	29	368781	49,3	0,3	10
Haut-Sassandra	227424	47,8	2,4	31	334935	57,4	0,2	20
Savanes	215347	42,4	2,1	29	163836	58,9	8,2	20
Vallée Bandama	505839	40,0	2,0	84	313730	48,1	3,3	40
Moyen-Comoé	194753	46,0	2,3	37	359879	53,5	3,0	10
18 Montagnes	344209	44,7	2,2	18	280585	38,5	1,2	20
Lacs	-	-	-	-	181707	49,6	2,2	20
Zanzan	168156	47,9	2,4	16	-	-	-	-
Bas-Sassandra	-	-	-	-	311311	56,9	2,5	20
N'zi-Comoé	183175	40,8	2,0	38	244456	52,8	0,0	10
Marahoué	233371	46,9	2,3	14	340847	51,5	2,4	20
Worodougou	-	-	-	-	-	-	-	-
Denguélé	-	-	-	-	259632	48,7	0,0	10
Sud-Bandama	342904	41,5	2,1	15	244218	55,9	8,3	10
Ensemble	356963	44,5	2,2	680	355962	46,5	1,3	480
Rural								
Lagunes	168613	58,2	21,6	25	223963	54,9	9,8	40
Sud-Comoé	217154	57,5	13,0	69	269353	56,3	7,4	10
Agnéby	136234	52,8	23,6	25	284394	60,5	29,0	20
Haut-Sassandra	172896	58,7	23,4	80	253507	58,6	28,2	60
Savanes	140709	62,2	35,9	105	226315	62,6	23,9	40
Vallée Bandama	116644	59,9	32,7	62	277139	61,1	22,4	60
Moyen-Comoé	142305	51,5	23,5	26	266868	60,8	28,1	20
18 Montagnes	186615	63,0	28,4	129	210820	54,1	30,6	60
Lacs	147976	60,7	22,9	32	224817	50,4	23,8	20
Zanzan	96910	62,2	47,8	49	245249	65,9	30,5	50
Bas-Sassandra	183625	56,7	25,8	31	231722	59,4	22,2	30
N'zi-Comoé	90186	69,2	50,3	50	110998	58,8	30,2	20
Marahoué	168070	62,8	32,3	111	228670	51,1	26,7	20
Worodougou	129005	59,1	31,5	62	281231	56,2	17,2	20
Denguélé	-	-	-	-	196160	63,5	38,1	10
Sud-Bandama	158790	61,8	40,7	55	249606	60,6	29,9	40
Ensemble	155108	60,8	30,6	908	239023	58,8	25,3	520

A partir des données de l'EPAM 1985 et de l'ENVM 1995 – Pondération normalisée

Annexe A6 : Coefficients de régression des déterminants du niveau de vie des ménages – effet seuil d’urbanisation - Côte d’Ivoire 1995

	PAUVRES			NON PAUVRES			ENSEMBLE		
	β	T	Sig T	β	T	Sig T	β	T	Sig T
	5,0046	77,841	0,0000	5,6043	120,428	0,0000	5,4735	100,813	0,0000
Constante									
Caractéristiques des ménages									
Age du chef	0,0000	0,074	0,9407	0,0008	1,445	0,1488	0,0009	1,484	0,1380
Sexe du chef – Homme ¹	-0,0176	-0,767	0,4438	-0,0051	-0,282	0,7777	-0,0200	-1,029	0,3035
Nationalité - Ivoirienne ²	0,0471	2,022	0,0443	0,0143	0,747	0,4551	0,0613	3,041	0,0024
Agriculteur progressif ³	0,0505	0,901	0,3687	0,0374	0,991	0,3221	0,0734	1,760	0,0787
Agriculteur de subsistance	0,0018	0,041	0,9675	-0,0507	-1,642	0,1010	-0,1155	-3,448	0,0006
Indépendant avec capital	0,0566	1,067	0,2873	-0,0370	-1,159	0,2470	0,0083	0,233	0,8159
Indépendant marginal	0,0367	0,787	0,4321	-0,1025	-3,335	0,0009	-0,1138	-3,376	0,0008
Salarié non protégé	0,0290	0,482	0,6301	0,1081	3,255	0,0012	0,1549	4,134	0,0000
Salarié protégé	-0,0081	-0,116	0,9079	-0,0116	-0,325	0,7454	0,0263	0,648	0,5169
Taille du ménage	-0,0039	-1,480	0,1401	-0,0300	-13,464	0,0000	-0,0395	-18,196	0,0000
Caractéristiques régionales									
Agricole ⁴	-0,0734	-2,078	0,0388	0,0111	0,361	0,7180	-0,845	0,3984	-0,0267
Anciennement tertiaire	0,0583	0,563	0,5740	0,0681	1,223	0,2217	1,785	0,0746	0,1099
En tertiarisation	-0,0091	-0,327	0,7440	-0,0450	-1,808	0,0710	-2,641	0,0084	-0,0670
IES Faible ⁵	-0,0755	-0,738	0,4613	0,0096	0,185	0,8531	-0,631	0,5281	-0,0368
IES Moyen	-0,0012	-0,048	0,9619	0,0430	1,730	0,0840	1,012	0,3118	0,0243
Pauvre ⁶	-	-	-	-0,0984	-3,103	0,0020	-	-	-
Intermédiaire	0,0028	0,115	0,9083	-0,0369	-1,329	0,1842	2,978	0,0030	0,0691
Taux d’urbanisation ⁷	-0,0083	-0,235	0,8145	-	-	-	2,906	0,0037	0,0928
Zone de résidence – Urbaine ⁸	0,0349	1,256	0,2102	0,0780	3,819	0,0001	2,947	0,0033	0,0650
R²-ajusté			0,6			27,2			36,0
F (Sign)		1,09203 (0,3610)			16,46605 (0,0000)			32,27455 (0,0000)	
N			254			726			1000

(1) Base = Femme ; (2) Base = Etrangers ; (3) Base = Chômeurs et inactifs ; (4) Base = Régions industrielles ; (5) Base = IES – infrastructures économiques et sociales - élevées ; (6) Base = Régions riches ; (7) Base = Régions dont le taux d’urbanisation est inférieur à 60% ; (8) Base = Rurale.

Source : A partir des données de l’EPAM 1985 et de l’ENVM 1995 – Pondération normalisée

Chapitre II

LA CENTRALITE

(RESEAU URBAIN, PLACES DE MARCHÉ URBAINES ET RURALES)

Le terme "centralité" désigne les propriétés d'un lieu où les producteurs de biens ou de services peuvent capter des aménités, lesquelles peuvent prendre la forme d'économies externes lorsque les candidats à leur capture sont en concurrence. Existe-t-il un seul ou plusieurs types de centralité ? Plusieurs, évidemment, si l'on considère que chaque lieu prodigue des aménités diverses, et que chaque type d'activité (agriculture, commerce, transport, etc.) ou chaque type d'organisation (ménage, atelier "informel", entreprise capitaliste) se montre plus ou moins apte à capter et valoriser ces avantages, plusieurs aussi si un consensus social bride la concurrence. Les efforts déployés par la "nouvelle microéconomie à l'ancienne" (Cahuc, 1998) pour imaginer le marché où il n'est pas, sous le prétexte qu'une rationalité substantielle nous animerait tous, n'est admirable que pour quelques ultra-libéraux. Il y a heureusement plusieurs types de centralité, dont peuvent jouir plusieurs types d'organisation concurrents ou non dans cet exercice.

Les quatre contributions suivantes traitent de la centralité dans plusieurs niveaux de l'organisation de l'espace : le niveau interurbain (Guy Pourcet, Désiré Nassa), le niveau intra urbain (Moussa Doumbo et Anna Traoré), le niveau infra urbain ou rural (Désiré Nassa, Lansina Sidibé), dans des zones économiques plus ou moins déprimées. L'identification d'une économie de traite, structure d'exploitation extensive des ressources adossée au pouvoir politique, paraît être un trait commun à ces analyses.

- Guy Pourcet s'efforce de construire un modèle (encore inachevé) qui devrait permettre de simuler les conséquences, sur les échanges interurbains et la hiérarchie des centres, de chocs externes, de choix d'aménagement routiers ou d'une transition inattendue de l'économie de traite vers une l'économie de marchés et d'accumulation. Ces orientations lui sont inspirées par l'analyse des résultats du recensement de 1998 ; la hiérarchie des centres (observée dans le cadre des circonscriptions administratives) semble dépendre davantage du commerce à longue distance ou de raisons administratives que du commerce local, comme dans une économie de traite classique. L'empreinte d'un marché concurrentiel, coordonnateur des comportements économiques, n'est guère perceptible dans le réseau urbain du Mali.
- Lansina Sidibé s'inquiète de l'état de dépression de l'économie du Wasulu et cherche, dans la position transfrontalière de cette zone culturellement homogène, des raisons d'espérer.
- Désiré Nassa situe ses observations dans le cadre sous-régional car sa contribution aurait du s'articuler avec l'étude des couloirs de transport internationaux autant qu'avec

celle des échanges transfrontaliers du Wasulu malien. Il constate, lui aussi, que la frontière est un lieu de cristallisation d'activités diverses de contrebande et de petites richesses. Cette densité des relations locales d'échange marchand ne se trouve souvent pas dans les provinces de l'intérieur des pays.

- La centralité, les effets de gravitation, la hiérarchisation des places de marché, s'observent aussi dans la ville de Bamako, théâtre d'une tentative de déconcentration de l'espace commercial. La grande Halle de Sogoniko, située au sud du fleuve Niger, se remplira-t-elle de vendeurs et de chalands ? L'étude de Moussa Doumbo et Anna Traoré pourrait prendre place dans le chapitre "gouvernance" aussi bien que dans celui-ci. Les auteurs ont réalisé une sérieuse enquête de terrain sur l'offre de services commerciaux et la localisation de la demande, enquête qu'ils n'ont malheureusement pas pu exploiter intensément avant de rédiger leur texte. Les difficultés financières de l'équipe, jointes à l'espoir d'un déblocage imminent, ont tant retardé les travaux coûteux de collecte des données que de nombreux questionnaires n'ont pu être saisis qu'après la rédaction des conclusions dont ils devaient faire la preuve.

LE RESEAU URBAIN DU MALI

Guy Pourcet
CERED-FORUM

L'étude du réseau urbain fonctionne comme un outil d'articulation des travaux maliens:

- Elle s'inspire des travaux anciens et fondateurs de Loesch, Christaller, Von Thunen, Weber, sur l'économie spatiale, et permet de ce fait de coordonner les travaux portant sur les économies d'échelle ou les effets d'agglomération, sur la hiérarchie des centres urbains et les aires d'attraction des places de marché urbaines et rurales. Elle n'ignore pas, cependant, que d'autres modes de coordination des comportements économiques que le principe du marché participent aussi à l'organisation de l'espace.
- Elle s'appuie principalement sur une base de données (le recensement général de la population et de l'habitat au Mali en 1998 – RGPH98), à partir de laquelle des extractions spéciales sont exécutées pour servir dans les autres études.

Le RGPH98 n'est pas l'unique source statistique de l'étude, mais il en est la principale ; la méthodologie de l'étude s'y adapte.

Administrativement, en 1998, le Mali était subdivisé en 8 régions, 50 cercles, 230 arrondissements et 682 communes. Seul le RGPH-98 nous peut fournir des données systématiques sur tous ces niveaux locaux ; celles-ci concernent, outre les ages, sexes, milieu de résidence et lieux de naissance, les branches d'activité des *individus* recensés, leur profession, leur niveau de diplôme, leur statut au travail¹. Le recensement de l'habitat nous peut encore fournir d'utiles informations sur les types de *logement des ménages* et leur équipement.

Les statistiques démographiques permettent d'apprécier l'hétérogénéité spatiale des distributions par branche d'activité, par niveau de diplôme ou par statut au travail, de calculer des indicateurs de concentration et d'association des caractéristiques socio-économiques de la population, et même d'ébaucher une différenciation des centres en formulant des hypothèses sur le fonctionnement des économies locales ; mais elles ne permettent pas, du moins pas directement, de représenter les flux d'échanges inter-urbains de marchandises, la hiérarchie économique des centres, leur attractivité et leurs aires d'influence.

Il faudrait au moins disposer de statistiques locales des productivités, des consommations et des prix pour calculer des flux d'échanges inter-urbains, déterminer leurs effets spatiaux d'entraînement et analyser le fonctionnement des aires d'influence. Ces statistiques ne sont évidemment pas disponibles. Nous ne pouvons donc pas mettre en œuvre les procédures habituelles de recherche qui consistent à analyser les fluctuations de la productivité dans l'espace pour identifier leurs facteurs : économies d'échelle, effets d'agglomération, dotations factorielles. Notre protocole de recherche s'appuie plutôt sur la construction, puis sur des révisions successives, d'un modèle de simulation des relations inter-urbaines. :

- Le modèle de simulation initial est construit en faisant l'hypothèse d'homogénéité de toutes les circonscriptions statistiques : mêmes productivités par branche d'activité, même degré d'intégration dans l'économie de marché ou dans la division sociale du travail, mêmes effets multiplicateurs des flux d'échange intra et inter-urbains. Evidemment, ceci correspond à notre "hypothèse nulle", l'hypothèse que nous prétendons infirmer. Ce modèle articule une procédure de calcul d'éléments de comptabilité régionale et une procédure d'optimisation des flux de transport inter-urbains. Le calcul des productions et des consommations locales, ainsi que des capacités d'exportations et des besoins d'importations locaux, utilise un modèle de type Léontief et les résultats du RGPH-98 ; la vraisemblance des estimations est sévèrement conditionnée par la pertinence des hypothèses de calcul. La prise en compte des distances, des règlements et de l'état des infrastructures permet ensuite d'apparier les capacités d'importation

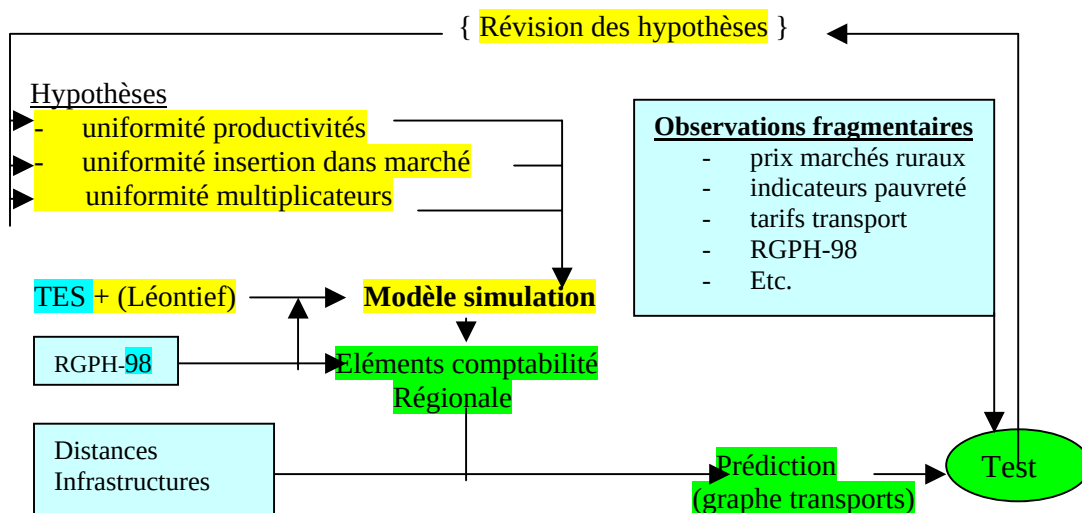
¹ - Le niveau communal, et à fortiori les niveaux du village ou du hameau, ne présentaient pas d'intérêt pour cette étude puisque de nombreuses circonscriptions statistiques ne comportaient pas de population urbaine. Pour une raison statistique (la nécessité de disposer d'au moins 5 observations dans chaque case pour effectuer le test de Pearson) le niveau communal a été écarté. Il n'existe souvent qu'une ville par arrondissement et parfois aucune ; c'est donc sur le niveau des cercles ou des arrondissements qu'ont été construits les tableaux analysés.

et d'exportation à l'aide d'un modèle d'optimisation minimisant les coûts de transport. Ce graphe rationnel des transports inter-urbains constitue une prédiction critiquable de notre modèle.

Des tests de sensibilité des prédictions aux hypothèses du modèle pourront être effectués. Par exemple, il sera possible de tester la déformation du graphe de transports en remplaçant l'hypothèse d'uniformité des productivités par un calcul des productivités en fonction de la taille des agglomérations, ou bien en remplaçant l'hypothèse d'uniformité de la part de l'autoconsommation par une fonction de la densité du peuplement ou de la proximité d'un grand centre urbain, ou encore en changeant les règlements en matière de cabotage routier ou de dédouanement.

- Les prédictions du modèle (volumes de production, de consommation, d'échanges interurbains, graphe des transports), sont ensuite confrontées à des données exogènes telles que les données du recensement non prises en compte dans les calculs, les statistiques des prix sur les marchés ruraux, les tarifs et les pratiques des transporteurs maliens, les indicateurs de pauvreté, les résultats d'enquêtes sur l'emploi. Ces confrontations, de même que les tests de sensibilité, ont pour but de guider la révision des hypothèses constitutives du modèle et de programmer un nouveau tour de calculs et de tests.

Schéma méthodologique



La recherche est en cours ; elle sera poursuivie après ce propos d'étape. Le plan du rapport est donc, encore, déterminé par la méthode de recherche :

- I- Analyse des données démographiques.
- II- Construction d'un modèle synthétique.
- III- Simulations, ajustements, discussions.

-I-

LA REPARTITION SPATIALE DE LA POPULATION

Analyse des données démographiques

La géographie rationnelle des lieux centraux postule que chaque actif est localisé au centre de gravité d'une aire de marché qu'il approvisionne. Par suite, chaque localité deviendrait le centre de gravité d'une aire d'influence susceptible de contenir d'autres centres urbains et leurs propres aires d'influence. Si la division sociale du travail et l'échange marchand sont effectivement les principes d'organisation économique de l'espace, nous le vérifierons en analysant les statistiques de la distribution des personnes actives, par branche ou par profession, dans les circonscriptions statistiques.

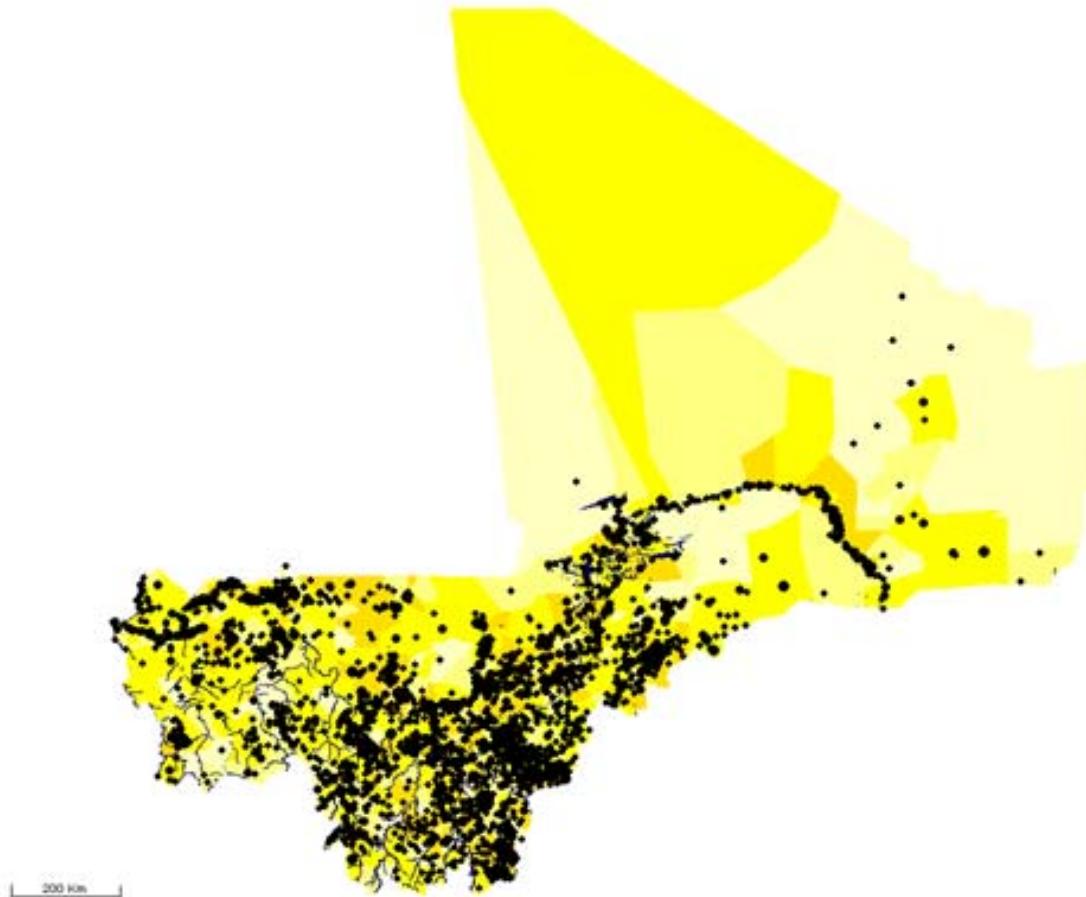
L'interprétation des données du recensement doit éviter deux écueils, et pour ce faire :

- Distinguer l'influence des facteurs naturels et des facteurs économiques d'organisation de l'espace, et prendre en compte leurs interférences.
- Distinguer les circonscriptions statistiques (ou administratives) et les espaces économiques.

Nature, économie, espaces.

La géographie rationnelle expose que, dans un espace homogène, les activités marchandes se groupent dans des lieux centraux ; autrement dit, le fonctionnement du marché structure l'espace ou engendre une hétérogénéité expliquée à partir d'un espace homogène. L'interprétation des statistiques doit se fonder sur une "bonne" compréhension de l'hypothèse d'homogénéité de l'espace.

Carte N° 1 : Localisation des villes et villages
(Population >1000 habitants)



Nous supposons que l'espace est homogène pour distinguer les phénomènes endogènes (qu'il convient d'expliquer) des phénomènes exogènes (qui demeureront inexpliqués, pris comme données) : la hiérarchie et la taille des villes dans le réseau urbain, ainsi que les facteurs de productivité qui leurs sont directement liés, sont endogènes ; les accidents du relief ou de l'hydrographie, ainsi que la distribution spatiale des ressources naturelles sont exogènes. Par suite, des faits singuliers, tels que le cours du Niger ou les gisements miniers, sont ignorés, du moins tant qu'un module particulier n'est pas adjoint au modèle d'analyse pour en choisir et définir les propriétés économiques.

La théorie des dotations factorielles permet d'établir un lien entre les facteurs naturels et économiques de structuration de l'espace. L'hydrographie et la pluviométrie décident probablement des vocations agricoles ou pastorales des espaces ruraux ; les relations marchandes, permettent d'accentuer ces spécialisations et d'en développer d'autres², urbaines ou artisanales.

² - Soient deux biens dont la production nécessite plus ou moins d'espace, et deux producteurs affublés d'un caractère encore imprécis : le caractère urbain ou rural, corrélé avec l'abondance relative de l'espace. Provisoirement, chacun produit ce qu'il consomme. Les productivités du travail diffèrent, mais les temps de

Les cartes de la densité du peuplement, ou de la localisation des centres de plus de 1000 habitants, montrent bien l'influence du climat et de l'hydrographie sur l'organisation de l'espace.

- **Diversité des principes d'organisation de l'espace ; Circonscriptions administratives et espace économique.**

L'administration coloniale était le pivot de l'économie de traite ; elle assurait, notamment par les moyens de l'impôt ou des réquisitions de main-d'œuvre, la viabilité des entreprises coloniales. Les postes administratifs, souvent installés dans les villes palatines précoloniales, ont créé les premiers emplois salariés et ont attiré les activités marchandes. Initialement, l'imbrication des espaces agraires, politiques et marchands était organisée par le pouvoir politique. Mais les principes marchand et politique d'organisation de l'espace diffèrent ; des décalages sensibles se sont développés entre la hiérarchie économique des centres ou leurs aires d'influence d'une part, et la hiérarchie administrative ou les circonscriptions d'autre part. Nous devons donc considérer comme probable le fait que les circonscriptions statistiques et les aires d'influence des centres urbains ne coïncident pas, et nous devons nous donner les moyens de les distinguer. Administrativement, le Mali est divisé en régions, cercles, arrondissements, communes, villages. Sachant que tous les cercles possèdent au moins une commune urbaine et que de nombreux arrondissements sont dépourvus de communes urbaines, il a paru suffisant de prendre en considération les niveaux de la région, du cercle et de l'arrondissement pour déterminer les aires de marché.

I- LA LOCALISATION DES ACTIVITES.

Pour déterminer les aires d'influence des centres, il faut disposer d'estimations des flux d'échanges inter-urbains (importations et exportations de tous les biens et services, pour toutes les localités) et rendre ces estimations commensurables. Seules, les données du recensement ne permettent pas de faire ces calculs. Les ventilations des populations urbaines suivant les critères de la branche d'activité, de la profession, du diplôme, du statut au travail, peuvent cependant être exploitées pour identifier les facteurs de localisation des activités et de hiérarchisation des centres urbains. Il faut, pour cela, formuler des hypothèses de raisonnement précises³ et éviter de conclure que les résultats des calculs vérifient ces hypothèses.

travail total et les consommations sont identiques. Si les productions et les consommations de l'un et l'autre producteur ne doivent pas changer, aucun échange n'est possible.

Pour échanger, il faut soit réduire l'emploi, soit accroître la consommation. Supposons que le choix urbain est d'accroître la consommation tandis que le choix rural est de réduire l'emploi. Puisque l'emploi ou la consommation peuvent varier du fait de l'échange, chacun se spécialise dans la production qui requiert relativement plus du facteur dont il est relativement abondamment doté : le rural se spécialise dans la production agricole relativement plus intensive en espace, et l'urbain se spécialise dans l'artisanat.

Avant toute spécialisation, chaque producteur partage son temps entre la même gamme d'activités. Avec deux biens, $[L = L_i + L_j]$ pour le rural et $[L = L'_i + L'_j]$ pour l'urbain. Chacun produit et consomme le panier de biens (Q_i, Q_j) . Le prix relatif (implicite) des biens est L_i/L_j pour le rural et L'_i/L'_j pour l'urbain. Les productivités $(\sigma = Q/L)$ sont différentes et les avantages ne peuvent qu'être absolus. Tant que l'accès à la ressource "espace" n'est pas limité, le rural qui accepte la spécialisation transfère du temps de travail artisanal sur l'activité agricole en économisant $\Delta L = L - 2 \cdot L_i$ ou $\Delta L = L_i - Q_j/\sigma_j$. L'urbain transfère la totalité du travail L_j sur l'activité artisanale pour produire L_j . σ_i du bien i , supérieur à Q_i . Il peut ainsi, en maintenant le même rapport entre ses consommations des biens i et j , proposer d'échanger à un autre rural. Les coûts comparatifs sont compris dans la fourchette $[L_i/L_j - L'_i/L'_j]$; le prix relatif des biens est L_i/L_j , de sorte que le gain de l'échange est approprié par l'urbain. Les hypothèses de ce raisonnement (même travail total, même proportion entre les consommations, productivités du travail constantes, pas de coût de l'échange) peuvent et devront être remplacées par des explications des propriétés de la progression de la division du travail.

³ - Dans un territoire fermé et sans Etat, le produit de chaque métier (indice i) doit être écoulé sur le marché local (indice l). L'égalité macroéconomique $Y_i = R_i = D_i$ est respectée pour chaque métier. Dans ces conditions, il existe une relation simple entre le poids de chaque métier dans l'emploi total et la part de la consommation de son produit dans le revenu local. Si tous les métiers fournissaient le même travail simple, cette relation s'écrirait :

$$E_{i,l}/E_l = \alpha_{i,l} ; \text{ avec } \alpha_{i,l} = D_{i,l}/R_l.$$

En effet :

§1- L'existence d'un lien entre les répartitions spatiale et par branche d'activité de la population.

Il serait vain de chercher les facteurs de spécialisation régionale et de hiérarchisation des centres si l'espace était homogène. Nous devons donc nous assurer que la distribution des activités dans l'espace (leur poids relatif dans chaque circonscription) n'est pas simplement proportionnelle à la population. Ce test, ainsi que l'analyse du "modus opérandi" de l'urbanisation et de la hiérarchisation des centres, peut être exécuté de deux manières :

- 1- En calculant des quotients de localisation⁴, des indicateurs de spécificité régionale, des indicateurs de concentration des activités ou des coefficients de spécialisation industrielle, des indicateurs de degré d'association spatiale des activités. Ces calculs ont été exécutés ; ils donnent des résultats semblables à ceux de la seconde méthode, parfois plus contrastés, dont nous rendrons compte à l'occasion.
- 2- En comparant les effectifs théoriques et les effectifs réels de la population par branche et par localité, suivant la procédure ordinaire d'analyse des tableaux de contingence, puis en calculant le khi-deux de ces tableaux qui exprime la quantité d'information qu'ils recèlent⁵. En calculant ensuite des coefficients de corrélation entre les ventilations de la population dans les localités et des coefficients de corrélation entre les répartitions spatiales des activités.

$$\begin{aligned}
 Y_{i,l} &= E_{i,l} \cdot R_l / E_l \\
 D_{i,l} &= \alpha_{i,l} \cdot R_l & \Rightarrow E_{i,l} \cdot R_l / E_l = \alpha_{i,l} \cdot R_l & \Rightarrow E_{i,l} / E_l = \alpha_{i,l} \\
 Y_{i,l} &= D_{i,l}
 \end{aligned}$$

En fait, tous les professionnels ne sont pas également rémunérés ; le temps de travail nécessaire à l'obtention d'une unité de revenu peut varier. Il en est ainsi parce que la mobilité interprofessionnelle est restreinte par des protections corporatives, des préférences apprises, des coûts (de formation notamment), etc. Cet ensemble de déterminations distingue les travaux complexes du travail simple. En résultent des coefficients de réduction des travaux complexes au travail simple notés β_i . Dans ce cas, on écrit : $E_{i,l} / E_l = \alpha_{i,l} / \beta_i$.

Nous supposons que les β_i sont identiques dans toutes les localités. Il est nécessaire de bien préciser les propriétés de ces β_i (indépendants de la localité) dans notre analyse, de les bien distinguer des éléments de calcul qui varient suivant la localité.

Définition des β_i .

La circulation des marchandises et des hommes n'étant pas réfrénée dans le réseau urbain, les coefficients de réduction au travail simple β_i ne varient pas d'une localité à l'autre. Ces coefficients sont des rapports de rémunération : $\beta_i = (R_i / E_i) / r^\circ$. r° est la rémunération du travail simple ; choisissons plutôt d'écrire $r^\circ = R / E$ (revenu moyen). En supposant que le réseau urbain fonctionne en autarcie, nous pouvons écrire la relation simple suivante entre le revenu et l'emploi : $E_i / E = \alpha_i / \beta_i$.

Si les facteurs d'organisation de l'espace ne devaient avoir aucune influence sur la répartition spatiale et professionnelle des emplois, alors, dans chaque localité de taille donnée E_l , on vérifierait que $E_{i,l} / E_l = \alpha_{i,l} / \beta_i = \alpha_i / \beta_i$. Par suite, on vérifierait que la structure spatiale et professionnelle de l'emploi serait déterminée par les fréquences marginales : $E_{i,l} / E = \alpha_i / \beta_i \cdot \gamma_l$ s'écrit aussi $E_{i,l} / E = (E_i / E \cdot E_l / E)$; $\gamma_l = E_l / E$.

⁴ - Les quotients de localisation de Sargant Florence mesurent la différence entre le poids relatif d'une activité dans une localité ($\alpha_{il} = E_{i,l} / E_l$) et le poids de la même activité dans le pays ($\alpha_i = E_i / E$).

$$Q_{il} = \alpha_{il} / \alpha_i$$

$Q_{il} = 1$ signifie qu'il n'y a pas de spécialisation locale dans l'activité i .

Les quotients de localisation sont la base des calculs des indicateurs de spécificité régionale et de concentration spatiale des activités :

Indicateur de spécificité régionale : $S_l = \sum_i Q_{il} \cdot E_{i,l} / E_l$

Indicateur de concentration d'une activité : $S_i = \sum_l Q_{il} \cdot E_{i,l} / E_i$

⁵ - L'effectif théorique est celui qui résulterait d'une dispersion au hasard des activités, connaissant les effectifs totaux par branche et par localité ; il est égal au produit des fréquences marginales multiplié par la population totale. L'écart entre les effectifs théoriques et réels (nombre d'individus) est nul si les distributions spatiale et par branche sont indépendantes ; il croît à mesure que le lien entre ces répartitions est plus fort.

Le χ^2 exprime aussi un nombre d'individus, mais d'individus pondérés ; il croît à mesure que le lien entre les répartitions est plus fort. En comparant le χ^2 empirique à une distribution de Pearson, il est possible de calculer la probabilité de faire erreur en affirmant qu'un lien existe entre les distributions.

Nous privilégions la seconde méthode parce qu'elle s'intègre mieux dans notre méthodologie. Les écarts entre les distributions théorique et réelle expriment, plus simplement que les calculs effectués à partir des quotients de localisation, les capacités d'exportation, les besoins d'importation et l'attractivité des localités.

- **Remarques liminaires.**

Dix millions de Maliens se répartissent très inégalement sur les 1357000 Km² du pays. La densité moyenne du peuplement (7,1 hab./Km² pour le Mali) varie de 0,1 hab./Km² dans le cercle saharien de Tin-Esako à 39 hab./Km² dans le cercle soudanais de Koutiala, et 4000 hab./Km² dans le district urbain de Bamako. La densité rurale augmente avec la population totale, mais elle fluctue très fortement autour de cette tendance.

Le taux d'urbanisation (27,1% pour le pays) varie suivant les cercles de 1,6% à Tominian à 62% à Kidal et 100% à Bamako. Il est particulièrement élevé dans les cercles des chef-lieux des régions sahéliennes (Kidal, Tombouctou, Gao), faible dans les autres cercles sahéliens. Le rang administratif des centres influence aussi le taux d'urbanisation dans les autres régions, mais beaucoup moins nettement. Ainsi, les cercles de Sikasso, Ségou, Mopti (chef-lieux de régions) ont des taux d'urbanisation supérieurs à 30% ; par contre, le cercle de Yélimane (région de Kayes) est plus urbanisé que celui du chef-lieu. La région de Koulikoro constitue un cas particulier puisqu'elle contient Bamako, la capitale. Les découpages territoriaux sont en partie responsables de ces différences.

- **La distribution spatiale (dans les cercles) des activités.**

Pour étudier la répartition spatiale des activités, il convient de filtrer les données du recensement pour en exclure les inactifs et les chômeurs. Les populations de référence sont les populations totale, urbaine et rurale des cercles.

Il ne fait aucun doute que les distributions spatiale et par branche d'activité sont liées ; le test du khi-deux indique qu'il y a moins d'une chance sur un million de se tromper en l'affirmant.

Test du Khi-deux

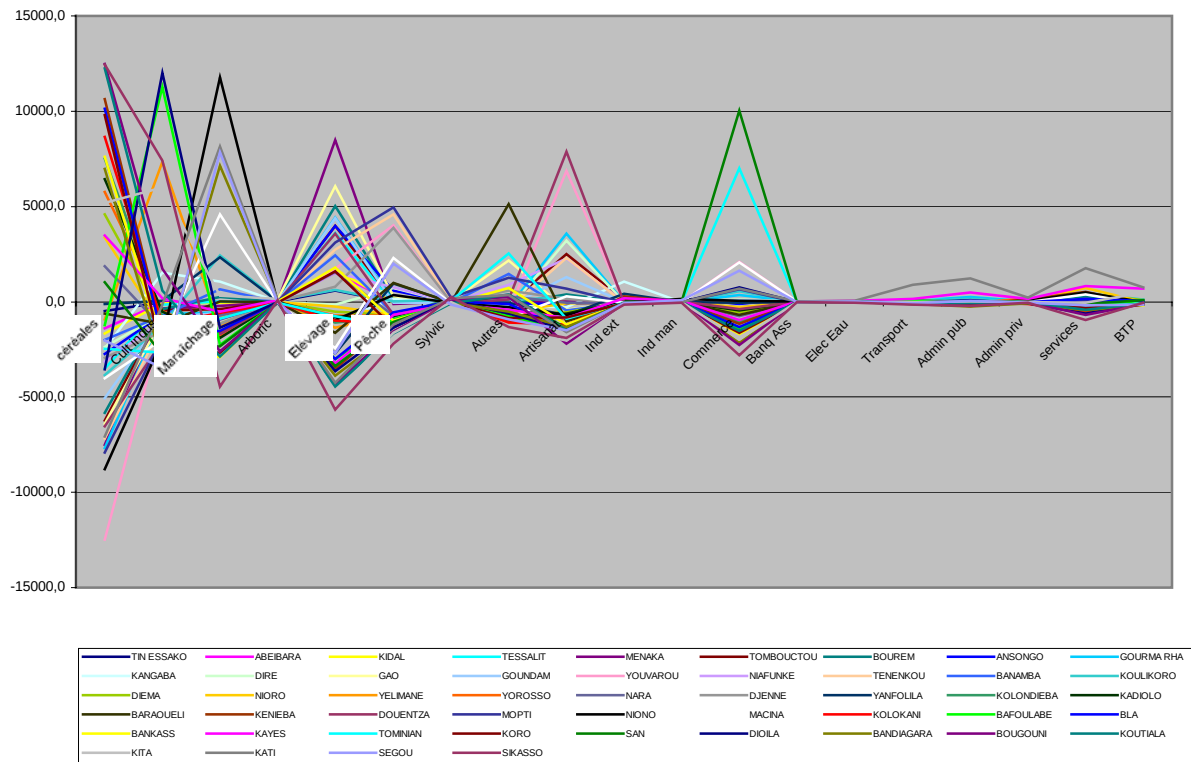
	Milieu rural	Milieu urbain
Nombre de cercles	49	49
Nombre de branches	19	20
Degrés de liberté	931	980
Khi-deux empirique	1288495,7	11379,5
Statistique de Pearson	1041,65	1073,1
Test à 98%	Lien existe	Lien existe
Probabilité (non lien)	0	0

Nous ignorons cependant quels sont les facteurs de ce lien ; tout au plus, nous pouvons supposer qu'ils sont différents dans le milieu rural (ou prédominant probablement des facteurs naturels tels que la pluviométrie, l'hydrographie ou la présence de gisements miniers) et dans le milieu urbain (où l'organisation administrative et les rapports d'échange marchand influencent davantage les activités).

L'observation des écarts entre les effectifs réels et théoriques de la population ventilée par cercle et par branche d'activité permet aussi d'apprécier les spécialisations régionales et, sous réserve que les hypothèses d'uniformité des productivités et des consommations par tête dans l'espace soient pertinentes, de pressentir les flux d'importation et d'exportation locaux.

En milieu rural, les activités primaires dominantes exploitent les propriétés naturelles de milieux de production faiblement artificialisés. Les facteurs naturels déterminent donc les spécialisations. Le graphique suivant montre que les écarts (effectif réel – effectif théorique) sont importants dans l'agriculture céréalière, le maraîchage, l'élevage et la pêche ; il est donc probable que les échanges interrégionaux de céréales, de légumes, de bétail et de poissons seront importants. Les cercles exportateurs de légumes sont ceux de Niono, Ségou, Bandiagara, Macina, Yanfolila, Kangaba et Kita. Les cercles de Mopti, Tenenkou, Youvarou, Djenné, Macina, dans le delta intérieur du Niger, exportent sans doute du poisson. Les cercles de Dioila, Bafoulabé, Yélimané, Sikasso, Bougouni, Koutiala, exportent des cultures industrielles. Kangaba, Yanfolila, Tombouctou, exportent des minéraux.

Graphe N° 1 : Ecart entre les effectifs réels et théoriques, milieu rural.

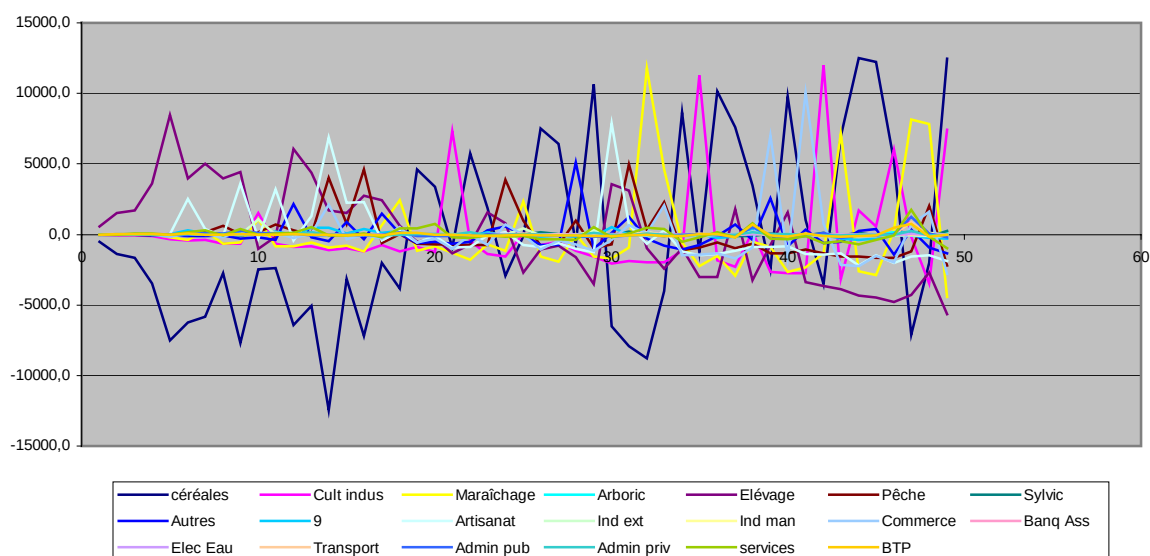


Les cercles sahéliennes de Menaka, Gao, Ansongo, Goundam, Bourem, Douentza, Mopti, Tenenkou, Banamba, Bankass, Koro, Djenne, sont vraisemblablement exportateurs de bétail. Le calcul des quotients de localisation permet en outre de constater que les cercles sahariens des régions de Kidal et de Tombouctou sont aussi spécialisés dans l'élevage, mais leur contribution aux échanges interrégionaux demeure faible. Inversement, les éleveurs sont sous représentés dans les cercles soudanais de Sikasso, Dioila, San, Ségou, Kati, où l'agriculture céréalière où les cultures industrielles sont, par contre, surreprésentées.

Les écarts sont relativement faibles dans les activités secondaires et tertiaires, à l'exception des branches artisanat, commerce et services. L'artisanat est relativement développé dans la zone sahélienne et dans certains cercles du delta intérieur (Douentza, Youvarou, Diré, Goundam, Tenenkou), probablement en relation avec les activités de l'élevage, de la pêche et des transports. Les commerçants et les artisans ruraux sont relativement peu nombreux dans les cercles de Sikasso, Koutiala, Kita et Kayes et relativement nombreux dans ceux de San, Tominian, Macina, Ségou ; ce fait reste provisoirement inexplicable. Le cercle de Kati, où les activités tertiaires rurales sont relativement importantes, englobe le district urbain de Bamako.

Le graphique suivant présente les mêmes résultats dans des coordonnées différentes ; les cercles sont classés suivant l'ordre croissant de leur population, de Tin Esako à Sikasso. Les fluctuations des séries locales montrent que les cultures céréalières et l'élevage sont incompatibles (pratiqués dans des milieux différents) ou que les cultures céréalières et industrielles sont concurrentes dans des milieux compatibles ; elles montrent surtout que la répartition spatiale des activités ne dépend pas du nombre des habitants. D'autres classements, suivant la densité du peuplement, suivant le taux d'urbanisation, suivant la taille des centres urbains par exemple, ne réduisent pas plus les fluctuations. Il n'est pas exclu qu'une combinaison de ces facteurs de localisation des activités pourrait réduire quelque peu ces fluctuations, et constituer un facteur explicatif composite de la répartition des activités, mais il reste que les conditions naturelles (et exogènes pour notre modèle) de la production sont le principal facteur de localisation des activités rurales.

Graphe N° 2 : Localisation des écarts (milieu rural)



Dans ces conditions, le calcul des indices synthétiques de spécialisation régionale ou de concentration des activités montre surtout la prégnance des facteurs naturels. Les activités les plus concentrées dans l'espace parce que plus tributaires des conditions naturelles de la production sont les industries extractives, l'élevage et la pêche. Les cultures industrielles sont aussi concentrées, mais autant pour des raisons d'organisation de l'encadrement des producteurs et de la commercialisation que pour des raisons naturelles. Parmi les activités rurales secondaires et tertiaires, les transports sont les plus concentrés ; il importe de connaître les lieux de cette concentration pour en comprendre la raison.

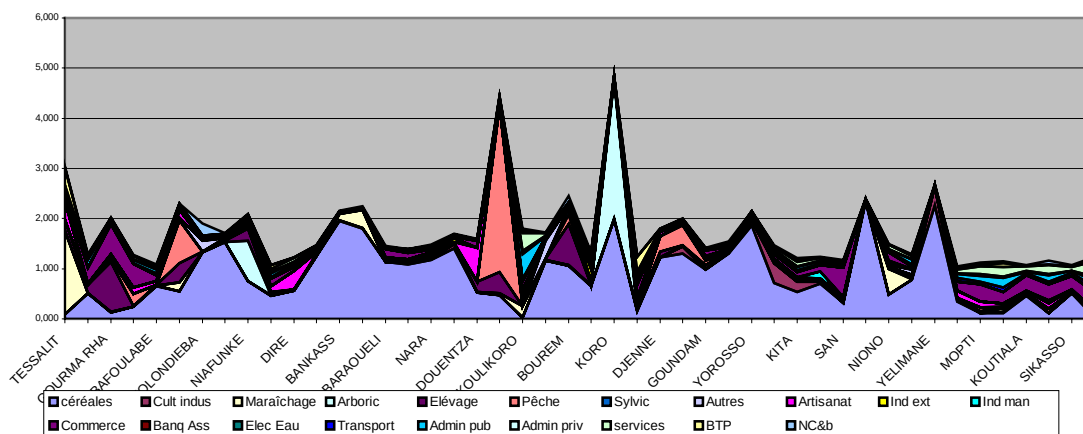
- **La distribution spatiale des activités urbaines**

Le Mali est un pays rural, jusque dans la plupart de ses villes. Les activités agricoles ou pastorales occupent tant d'urbains que les distributions des activités rurales et urbaines sont fortement corrélées (coefficient de détermination supérieur à 0,8) dans 30 cercles sur 50. Cette « rurbanité » affecte même des villes importantes comme Kayes, Koutiala ou Sikasso. Parmi les 20 cercles dont la population urbaine occupée dépasse celle de Tombouctou, 7 seulement se distinguent par des coefficients de détermination inférieurs à 0,6. Les coefficients de détermination calculés sur les seules branches non primaires restent élevés, mais le nombre des branches est alors trop faible pour que ce résultat puisse être considéré comme fiable.

Il semble que, contrairement à ce nous supposions, les activités urbaines et rurales ne se concurrencent pas ; les villes jouent sans doute un rôle d'intermédiation entre leur zone d'influence et l'extérieur lointain, mais elles ne seraient pas, par l'effet d'échanges locaux intenses, des lieux de concentration des activités secondaires ou tertiaires aux dépens des campagnes. La concurrence pourrait ne jouer qu'un rôle accessoire dans l'organisation de l'espace.

Cette corrélation n'est vraiment faible que dans les zones pastorales (Tin Esako, Tessalit, Gourma-Rarhous, Kidal, Tominian), mais le calcul des quotients de localisation et des indicateurs synthétiques de spécificité régionale pour le milieu urbain montre que l'élevage y reste dominant. Dans la zone soudanaise, les spécialisations urbaines sont la pêche (Tenenkou), la pêche et la culture céréalière (Youvarou, Yanfolila, Djenné), L'arboriculture et la culture des céréales (Koro), et presque partout ailleurs la céréaliculture. Il faut exclure les plus spécialisées des régions d'élevage (graphe N° 3) pour faire apparaître graphiquement les spécialités secondaires ou tertiaires des centres urbains.

Graphe N° 3 : Indicateurs de spécificité régionale, milieu urbain⁶



Les agglomérations qui se spécialisent dans les activités commerciales et de transport devraient polariser les échanges marchands. Les spécialités artisanale ou industrielle urbaines devraient concentrer ces activités aux dépens des milieux ruraux. Mais il est vraisemblable qu'une grande (mais indiscernable avec des quotients de spécialisation) partie des activités commerciales, artisanales et de services, ainsi que la construction de logements, la fourniture d'eau et d'électricité, sont induites par la seule demande urbaine. L'administration, suivant une autre logique, polarise complémentirement le territoire, mais l'emploi dans l'administration publique ne participe pas directement à la polarisation des échanges extra urbains ; la spécialisation administrative (y compris les influences des services d'éducation et de santé) influence d'abord la demande dans le centre, puis l'activité des producteurs qui satisfont cette demande. Les statistiques de l'emploi par branche ne reflètent que la résultante des effets confondus de quatre types d'échanges : les échanges intra urbains qui sont liés à la taille du centre, la distribution de biens importés et la collecte de biens exportables qui sont liés à la position de la ville dans la hiérarchie, et la demande rurale de biens et services urbains locaux qui implique les effets de spécialisation et de polarisation dans la zone d'influence. Le Il n'est possible de distinguer ces effets qu'en faisant des hypothèses sur la nature des consommations, en comparant les écarts calculés sur les effectifs urbains et ruraux des branches impliquées par ces hypothèses, et en supposant (provisoirement) que le degré d'autonomie de l'économie urbaine par rapport à la population rurale est le même dans toutes les circonscriptions.

Les activités urbaines sont probablement liées de manières différentes dans les centres de rang différent, mais il reste qu'elles sont complémentaires. La structure de l'emploi ou l'indicateur synthétique de spécificité régionale sont des résultantes de toutes ces complémentarités. Il s'ensuit que les véritables centres urbains devraient être caractérisés par un indicateur de spécificité relativement faible ou par une structure de l'emploi équilibrée ou conforme à leur rang.

Les plus grandes villes (Bamako, Sikasso, Ségou, Koutiala, Kati qui est une banlieue de Bamako, Mopti, Kayes) possèdent cette structure équilibrée et relativement moins influencée par les activités primaires. Les activités urbaines sont aussi diversifiées à Tombouctou et à Koulikoro. Bamako étant évidemment le centre de premier rang, nous pouvons supposer que ces villes, à l'exception de Koulikoro sans doute, sont des centres de second rang.

Hormis Diéma et Yélimane (région de Kayes) qui ont des spécialisations primaires, les villes moyennes, du moins si leurs activités commerciales ne sont pas principalement vouées aux échanges intra urbains, semblent pouvoir prendre place dans la hiérarchie des centres de collecte des produits locaux et de distribution des produits d'origine lointaine ; mais le rapport des écarts (écarts entre effectifs théoriques et réels, qui signalent des capacités d'échange) dans les milieux urbain et rural des circonscriptions laisse croire que ces villes ne sont pas des centres de production approvisionnant les

⁶ - Quotient de localisation (Sargant Florence) : $QL_{ij} = (E_{ij}/E_i)/(E_j/E)$; (i=localités ; j= activités).
Indicateur de spécificité : $ISI = \sum_j QL_{ij} \cdot E_{ij}/E_i$

populations rurales. Il convient de rester prudent car le cadre des circonscriptions administratives n'est pas le plus approprié pour repérer les effets de polarisation économique.

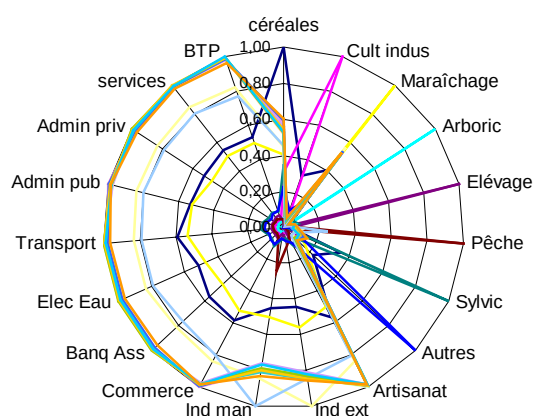
Bien que les activités primaires y dominent, les petites agglomérations des zones pastorales se distinguent par des spécialisations commerciales, administratives et de transport, mais la spécialité "services" leur fait défaut en raison de leur petite taille.

§2- L'association spatiale des activités.

Les activités urbaines sont complémentaires, supposons-nous ; mais existe-t-il plusieurs types de complémentarités, associés aux rangs ou aux fonctions (notamment commerciale et administrative) des villes que nous pourrions repérer statistiquement ? Bien qu'il existe un "indicateur de degré d'association spatiale des activités", nous avons choisi de calculer systématiquement les coefficients de corrélation entre les distributions spatiales de toutes les activités. Les résultats de ce calcul sont présentés dans le graphe suivant où les coefficients de corrélation se lisent à l'intersection des lignes et des axes. Une faible corrélation rapproche une ligne du centre du graphique et provoque une échancrure sur l'axe correspondant. Les données utilisées sont celles de la distribution spatiale de la population urbaine dans les 50 cercles.

Les activités primaires sont faiblement corrélées entre elles et avec les activités secondaires ou tertiaires. Entre ces dernières, les corrélations sont extrêmement fortes, à l'exception des branches "industries manufacturières" et "industries extractives" signalées par une petite échancrure. Il est vrai que la localisation des industries extractives est conditionnée par des faits singuliers, et que les industries manufacturières sont si peu importantes que la présence d'une seule petite entreprise suffit à singulariser une localité.

Graphe N°3 : Corrélations entre les distributions spatiales des effectifs par branche



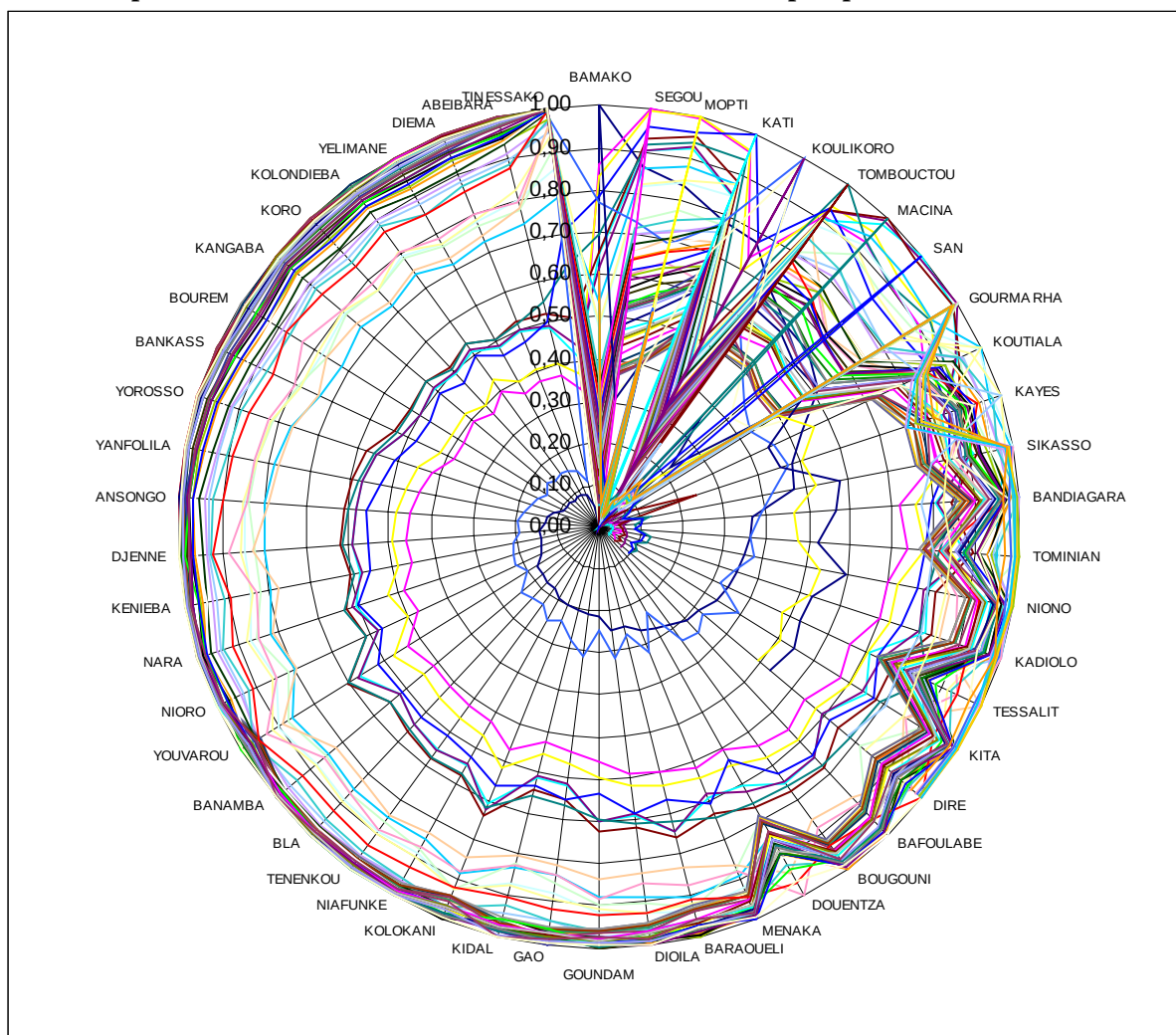
Le graphique confirme notre hypothèse d'association des activités, mais il ne permet pas de distinguer plusieurs types d'association. Cet échec est peut-être dû au fait qu'un cercle peut contenir plusieurs centres urbains ayant des tailles ou des fonctions différentes. Pour lever cette incertitude, nous devions refaire le même calcul en prenant pour base les populations des 120 communes urbaines que compte le Mali. Le graphe des résultats est semblable au précédent, à ceci près que les coefficients de corrélation sont moins élevés et que les échancrures formées par les industries extractives et manufacturières sont plus marquées. Il n'est donc pas possible de conclure qu'il existe plusieurs types de complémentarités entre les activités urbaines, bien que nos observations précédentes sur les spécialisations régionales aient permis de le supposer. Et pourtant, tous les cercles et toutes les communes urbaines n'ont pas la même distribution de l'emploi.

§3- Les similitudes et la hiérarchie des centres.

Pour mettre en évidence les similitudes ou les disparités des centres, nous calculons systématiquement les coefficients de corrélation entre les distributions de l'emploi urbain par activité,

dans les 50 cercles puis dans les 120 communes urbaines. Les résultats du second calcul ne pouvant être présentés que dans un fichier électronique, nous exposerons seulement les résultats du premier. Suivant un principe connu, le graphe suivant présente les coefficients de corrélation entre les distributions de l'emploi ; pour en faciliter la lecture, les cercles sont classés suivant l'ordre de leur ressemblance avec le district urbain de Bamako.

Graphe N°4 : Corrélations entre les distributions de l'emploi par branche d'activité



La ville de Bamako et les cercles de Koulikoro se distinguent. Il apparaît que trois des plus grandes villes et six villes moyennes possèdent des distributions de l'emploi originales. Il n'est guère surprenant d'y compter les cercles de Tombouctou, Koulikoro ou San, mais il l'est davantage d'y compter Gourma Rarhous et Macina qui sont des petites villes. Il est plus surprenant encore de constater que les cercles de Sikasso, Koutiala et Kayes, dont les chef-lieux sont de grandes villes, ne diffèrent guère par la distribution de leurs activités des petits centres. Tessalit et Douentza doivent leur originalité aux routes qui les traversent. Les populations urbaines (et les taux d'urbanisation) des cercles de Yélimane et de Diéma sont relativement importantes, mais la structure de l'emploi y est très différente de celle de Bamako.

Une observation plus attentive des courbes montre que les cercles se peuvent classer en cinq ou six groupes. Le district urbain de Bamako et le cercle de Koulikoro forment le premier groupe, Ségou et Mopti le second, Kati, San, Macina, Tombouctou et Gourma Rarhous le troisième. Le quatrième groupe rapproche des villes aussi différentes que Koutiala ou Kayes et Tessalit, Douentza ou Tominian. L'incertitude sur le nombre des groupes résulte du fait que les rassemblements se font ou se défont suivant que les coefficients de corrélation n'impliquent que des cercles originaux, un cercle original et un cercle banal, ou seulement des circonscriptions banales.

L'étonnement que suscitent certains de ces résultats ou le brouillage des regroupements sont peut être dus au fait que chaque cercle peut contenir plusieurs centres urbains de taille et de fonctions diverses ; c'est pourquoi il est nécessaire de calculer les coefficients de corrélation entre les 120 centres urbains. Les 14400 coefficients de corrélation calculés pour les 120 centres urbains forment des graphes légèrement différents du précédent. Le classement des centres suivant leur population produit une image complexe et brouillée, ce qui signifie que les distributions de l'emploi par branche sont relativement indépendantes de la taille des centres. Le classement par ordre décroissant de ressemblance avec Bamako produit évidemment une image plus lisible, où certaines aberrations observées sur le graphe précédent disparaissent. La commune urbaine de Kayes et celle de Koutiala rejoignent le groupe des grands centres ; Gourma Rarhous et Macina rejoignent un groupe de villes moyennes ; mais la distribution de l'emploi dans la commune urbaine de Sikasso reste très différente de celle de Bamako et proche de celle des petites villes.

Ces calculs confirment la difficulté de déterminer le rang des centres sur la base des distributions de l'emploi dans les circonscriptions administratives, mais ils en révèlent quelques raisons. Par exemple, les communes urbaines géographiquement proches de la capitale (Kalabankoro, Dialakorodji, Kati, Koulikoro) en sont aussi proches par la distribution de l'emploi. La proximité géographique des centres, le tracé des routes principales, les éléments naturels, semblent contribuer au rapprochement des centres dans les 7 à 9 groupes que permet de distinguer ce graphe.

II - Les statuts au travail et les niveaux de formation.

La théorie économique nous invite à supposer que les niveaux de formation et les statuts au travail peuvent influencer les productivités. Il importe de connaître la distribution spatiale et par branche de ces variables pour chercher si les productivités en dépendent et affiner éventuellement les calculs des besoins de transport (importations et exportations intérieures des centres). Nous devons prendre ces variables en compte dans nos calculs si elles influencent significativement la productivité du travail et si leurs distributions spatiales sont liées à celle des activités.

Les productivités apparentes du travail par branche sont calculées en divisant les données du TES de 1998 par les effectifs d'actifs occupés recensés la même année. Elles varient fortement, et curieusement, mais ces variations ne sont guère corrélées avec les niveaux de diplôme et les statuts au travail. Par exemple, le niveau moyen de formation des actifs⁷ n'explique que 5% de la variance de la productivité entre les branches d'activité. Même, l'élévation du niveau moyen des diplômes aurait plutôt tendance à abaisser la productivité. Ceci devrait faire l'objet de vérifications, mais nous ne disposons pas d'autres données homogènes sur la productivité apparente du travail par branche qui nous permettraient de mettre les estimations de la DNSI en question. Nous admettons que les diplômes sont sans effet sur la productivité apparente du travail. De même, nous n'avons pas pu confirmer l'hypothèse que les statuts au travail influençaient la productivité.

L'observation des distributions spatiales des diplômés et des statuts au travail nous conduit cependant à d'intéressantes conclusions. La méthode d'analyse est celle des tableaux de contingence : calcul des effectifs théoriques, calcul des écarts, calcul des χ^2 .

• La distribution spatiale des actifs occupés par niveau de diplôme.

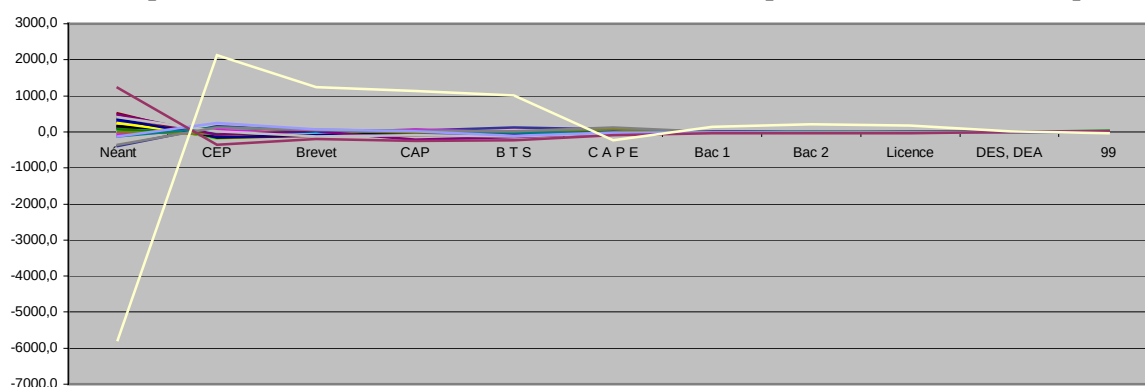
Peut-être, dans une économie de marché "bien élevée", les diplômés auraient-ils tendance à se rassembler dans les plus grandes villes, à désertier les petites. Peut être le nombre de diplômés pour 100 actifs occupés devrait-il varier d'une localité à l'autre, baisser dans les plus petits centres où l'absence d'effets d'agglomération engendrerait des productivités relativement plus faibles, des revenus plus faibles, un marché rétréci pour les compétences de haut niveau. D'autres facteurs peuvent influencer la distribution spatiale des diplômés ; par exemple, si l'administration publique est le principal offreur d'emplois aux diplômés et si elle se soucie de disperser ses cadres sur le territoire d'une manière homogène, le nombre de diplômés pour 100 actifs occupés variera peu d'une localité à l'autre. Mais alors, il faudra admettre que, de ce point de vue, le marché n'est pas un facteur de structuration de l'espace, et même que le Mali ne possède pas un marché du travail "bien élevé".

⁷ - Construction de l'indicateur de niveau moyen de formation : $I_i = \sum_j N_j \cdot E_{ij} / E_i$; (N_j = nombre minimal d'années d'étude nécessaires à l'obtention du diplôme de niveau j ; E_{ij} = Effectif des diplômés de niveau j dans la branche i).

Le calcul des écarts et du Khi^2 confirme (avec une probabilité d'erreur inférieure à 0,05) l'hypothèse d'un lien entre les distributions spatiale et par niveau de diplôme de la population active occupée ; mais ce lien est beaucoup moins évident que celui que nous observons entre les distributions spatiales par branche d'activité.

Le graphe suivant montre que les non diplômés sont relativement rares à Bamako (ligne blanche), que la ville est nettement mieux pourvue en diplômés de faible niveau (CEP, Brevet, CAP, BTS) que la moyenne du pays et que les diplômés de haut niveau y sont un peu plus nombreux que l'effectif théorique. Les villes voisines de Kati et Koulikoro ont le même profil ainsi que, d'une manière atténuée, celles de Ségou et Mopti ; mais Sikasso et Kayes se distinguent par un profil inverse. Les singularités constatées lors de l'étude de la répartition spatiale des activités se confirment ici, mais d'une façon très atténuée. Le cercle des corrélations montre que la variable "Diplôme" ne permet pas de distinguer les populations urbaines des cercles ; tous les profils de corrélations se ressemblent et voisinent.

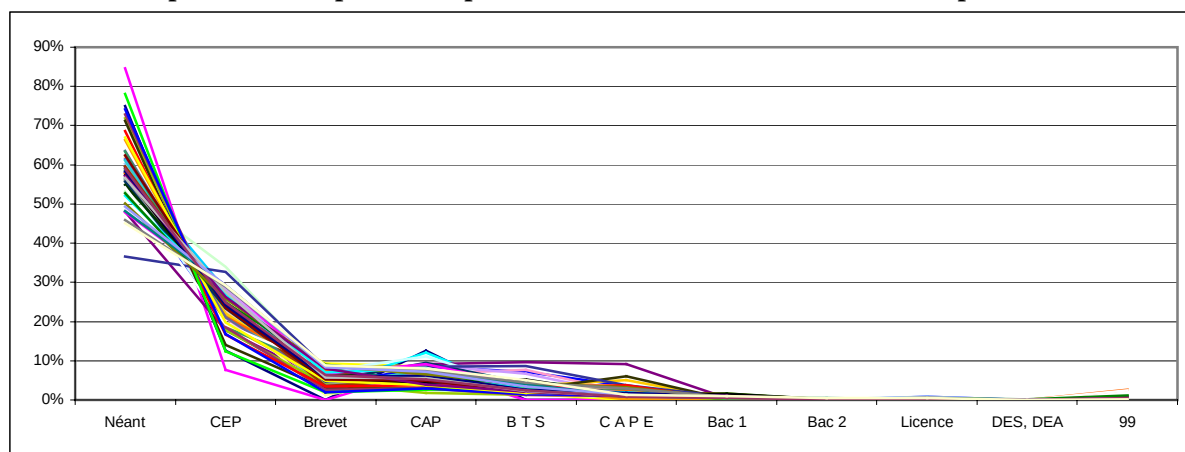
Graphe N° 5 : Ecart entre les effectifs réels et théoriques selon le niveau de diplôme.



La faiblesse du lien est confirmée si l'emploi par niveau de diplôme est exprimé en pourcentage de la population. Le graphe suivant infirme l'hypothèse que le nombre de diplômés pour 100 actifs pourrait varier d'une manière significative dans l'espace. Le Khi^2 calculé sur ces données est si faible que l'on doit affirmer que le lien recherché n'existe pas.

Une chose est certaine : la distribution de l'emploi par niveau de diplôme n'est pas corrélée avec la taille des populations urbaines. Si le principe de l'allocation des ressources par le marché implique que cette corrélation existe, nous admettrons que l'affectation des diplômés sur le territoire malien n'obéit pas à un principe marchand, parce que ce principe de coordination est insuffisamment diffusé hors de la capitale, de sa banlieue et d'une minorité des centres secondaires, et parce que le niveau de développement technologique ne permet pas de valoriser des diplômés hors de l'administration.

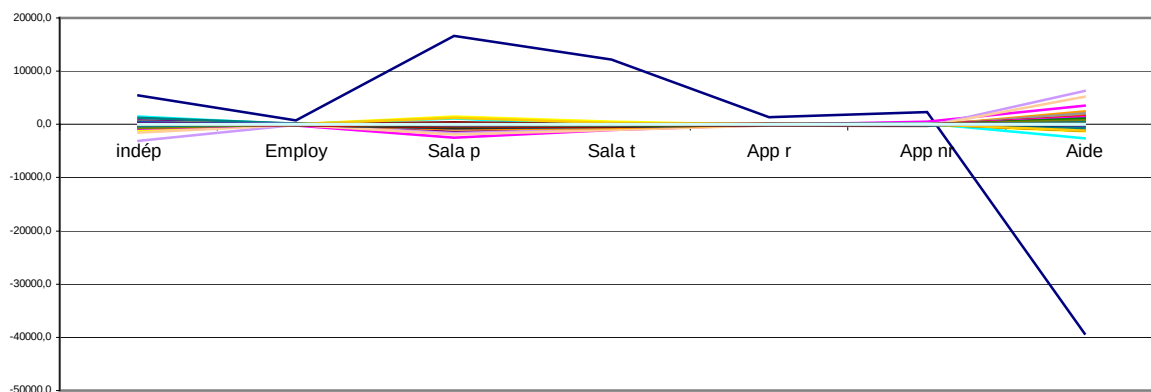
Graphe N° 6 : Répartition spatiale des actifs suivant le niveau de diplôme.



La distribution spatiale des actifs occupés selon le statut au travail.

Les modalités de la variable "statut au travail" permettent de rendre compte de la diffusion du rapport salarial dans l'espace. Les employeurs et les salariés devraient être relativement plus nombreux dans les villes où ce rapport de production est, en principe, mieux installé.

Graphes N° 7 : répartition spatiale des actifs selon le statut au travail.



De toute évidence, le rapport salarial est plus diffusé à Bamako, dans sa banlieue, à Ségou et à Mopti que dans le reste du pays. Sikasso, la seconde ville du pays, Diéma et Yélimane se distinguent encore par la rareté relative des actifs à statuts salariaux et par l'abondance relative des aides familiaux ou des travailleurs indépendants.

Le calcul du Khi^2 indique que la probabilité pour que les distributions spatiale et par statut des actifs occupés ne soient pas liées est inférieure à 0,02 ; mais il indique aussi que ce lien n'existe pas en milieu rural et dans la population totale (urbaine et rurale) des actifs occupés.

Ces laborieux calculs⁸ ne seraient pas concluants si nous cherchions prouver que le réseau urbain du Mali (la taille, la hiérarchie, les fonctions des villes), est structuré par les échanges marchands locaux. Il se peut que les caractères marchands recherchés soient estompés au niveau des cercles, qu'un découpage de l'espace en zones d'influence économique plutôt qu'en circonscriptions administratives les mettrait mieux en évidence ; mais nous venons justement d'échouer (du moins partiellement) à découvrir des traces évidentes de l'empreinte des rapports marchands dans l'espace malien ; nous sommes dépourvus de moyens immédiats pour procéder à cet autre découpage.

II

L'EVALUATION DES FLUX D'ÉCHANGES INTERURBAINS

Nous disposons des données du recensement général de la population et de l'habitat (RGPH-98), de quelques résultats provisoires de l'enquête sur la pauvreté au Mali (QUID 2000), d'un TES de 1998, d'une balance des paiements, d'une carte routière permettant de dresser un tableau des distances entre les centres urbains, de données sur l'équipement du territoire (éducation, santé, marchés, etc.) et de données sur les investissements publics par circonscription administrative. C'est dire que nous ne connaissons pas (et ne pouvons pas calculer directement) les productions, les consommations, les exportations et les importations par localité. Certaines de ces grandeurs devront être évaluées grossièrement en s'appuyant sur des indicateurs dérivés connus et en faisant des hypothèses "ad hoc".

Les calculs se font en deux temps : 1- Evaluation des capacités d'exportation et des besoins d'importations par circonscription ; 2- Evaluation des flux de transport.

⁸ - Il eut été plus élégant d'utiliser, par exemple, les techniques de l'analyse factorielle des correspondances ou de la classification hiérarchique ascendante. Le lecteur avisé aura certainement remarqué que notre méthode s'en inspirait, décomposait en étapes une analyse factorielle des données. Notre choix "laborieux" se justifie seulement par le fait que les résultats finaux de ces analyses sont parfois plus difficiles à interpréter que les données elles-mêmes. Pour éviter des frustrations, nous donnons en annexe le résultat imagé d'une classification hiérarchique aussi peu convaincante que nos résultats.

I- EVALUATION DES CAPACITES D'EXPORTATION ET DES BESOINS D'IMPORTATION

Ces évaluations pouvaient être faites suivant deux méthodes : suivant un schéma "produit-dépense" ou par régionalisation du TES du Mali. La première méthode présentait l'avantage de permettre l'utilisation des distributions de la population active occupée par profession, et donc de distinguer plusieurs types d'artisans, de commerçants, d'agents de l'Etat, avec leurs niveaux de qualification. Par exemple, l'utilisation de ces données permettait de distinguer les personnels des services de santé, d'éducation et d'administration, et de les regrouper en deux ou trois niveaux de qualification. Mais cela nécessitait l'utilisation de données d'origine éparse (pondération de l'indice des prix à défaut d'enquête sur les budgets des ménages, "recensement" de la pauvreté, budget de l'Etat, enquêtes sur l'emploi dans le secteur informel, etc.) dont l'acquisition et la mise en cohérence posaient problème. La seconde méthode posait moins de problèmes de mise en cohérence des données et permettait de distinguer plusieurs types de flux d'échanges interurbains.

Nous n'avons pas fait de choix à priori entre ces deux méthodes car les calculs prenaient beaucoup moins de temps que l'acquisition, la transmission et la mise en cohérence des données. L'un ou l'autre calcul a progressé, alternativement, tant qu'un besoin de données non satisfait ne bloquait pas son avancement. Finalement, les données issues de différentes sources produisant des résultats trop incohérents, nous avons dû renoncer à la première méthode. C'est pourquoi la première partie de ce rapport n'expose que les résultats obtenus avec la distribution par branche d'activité de la population active occupée. Un séjour à Bamako, consacré à des discussions avec les statisticiens, aurait peut-être permis de résoudre certains de ces problèmes ; mais notre budget de missions était épuisé. Les deux méthodes de calcul sont exposées dans les annexes II et III.

La méthode d'évaluation des capacités d'exportation et des besoins d'importation par régionalisation du TES permet de calculer six grandeurs : XLI ou exportations inter urbaines de consommations intermédiaires, MLI ou importations interurbaines de consommations intermédiaires, X ou exportations vers l'étranger, M ou importations de l'étranger, XLF ou exportations interurbaines de biens finals, MLF ou importations interurbaines de biens finals, par branche et par localité.

Avec 306 arrondissements et 19 branches d'activité, les résultats de ce calcul forment un ensemble d'une douzaine de tableaux de dimension "306x19". Il n'est pas possible de les imprimer, de les présenter graphiquement ou de les cartographier. Cette information doit être conservée en vue des simulations ultérieures, mais elle doit être synthétisée en vue de sa présentation immédiate. Deux procédures complémentaires permettent de réduire les tableaux sans perdre trop d'information sur le réseau urbain : 1-réduire le nombre des lignes (localités) à 100 en rattachant immédiatement les zones rurales des arrondissements aux 100 centres urbains ; 2- réduire le nombre des colonnes de 19 à une par tableau en calculant un indicateur d'attractivité.

Nous supposons qu'un centre est d'autant plus attractif qu'il exporte et importe plus de marchandises à destination ou en provenance d'individus disséminés sur le territoire ; l'attractivité d'un centre vis à vis d'un individu (ou de son lieu de résidence) décroît en raison de la distance et croît en raison de sa capacité d'échange avec l'extérieur. Pour calculer un indicateur spécifique (au bien i) d'attractivité, il suffit d'évaluer la capacité d'échange d'un centre l comme l'écart entre l'effectif réel et l'effectif théorique des producteurs du bien i résidant dans ce centre⁹. La distance doit être pondérée

⁹ - Ceci n'est acceptable que si la productivité d'un travailleur de la branche ou de la profession i est identique en tous points du territoire, et si sa demande du bien i est identique en tous points du territoire.

Justification du choix de l'écart de Belson pour le calcul de l'attractivité:

Hypothèses de calcul: Chaque spécialiste approvisionne le même nombre d'habitants (X/X_j), quelque soit son lieu de résidence. La productivité apparente du travail est la même en tous lieux, égale à $(V_j/V) \dots = V_{ij}$.

→ la population approvisionnée par les X_{ij} spécialiste de la production j dans la ville i = $X_{ij} \cdot X/X_j$

→ La population non résidente approvisionnée... = $A_{ij} = (X/X_j) \cdot X_{ij} - X_i$

NB: A_{ij} est négatif si la localité i est importatrice du bien j .

Le nombre total de personnes non résidentes potentiellement approvisionnées par les X_i actifs de la localité i égale: $A_i = \sum (X_{ij} \cdot X/X_j - X_i) V_j/V$. Le nombre moyen de chalands par actif est : $A'_i = 1/X_i \cdot A_i$.

Suivant ce calcul, l'unique chirurgien spécialiste du petit orteil gauche (dont tous les habitants du pays sont potentiellement les patients, mais dont peu recourent à ses services) est plus attractif que le maraîcher auquel des chalands achètent tous les jours. Il faut pondérer l'attractivité des spécialistes suivant la part que leur production

par la fréquence des réapprovisionnements¹⁰, laquelle dépend principalement du caractère périssable du bien et de l'organisation de sa commercialisation ou de son stockage, et par le caractère pondéreux du bien. Ainsi, pour un bien i et une localité l , l'attractivité du centre est évaluée comme suit:

$$A_{il} = !E_{il}!.D^{-a}$$

(E_{il} =effectif réel-effectif théorique ; d = distance)

(Le coefficient a peut être estimé à l'aide d'une régression du type $\text{Log}(A_{il}) = E_{il} + a.D$.)

Pour l'ensemble des biens échangés, l'attractivité globale du centre doit être évaluée à partir de la valeur des importations et des exportations, c'est à dire en recourant aux évaluations nationales de la productivité apparente du travail (σ_i =Valeur ajoutée i / effectif i) : $A_l = \sum \sigma_i !E_{il}!.D^{-a}$. En outre, il est nécessaire de prendre en compte les tarifs ou coûts de transport qui peuvent varier en fonction des volumes et de l'état des routes.

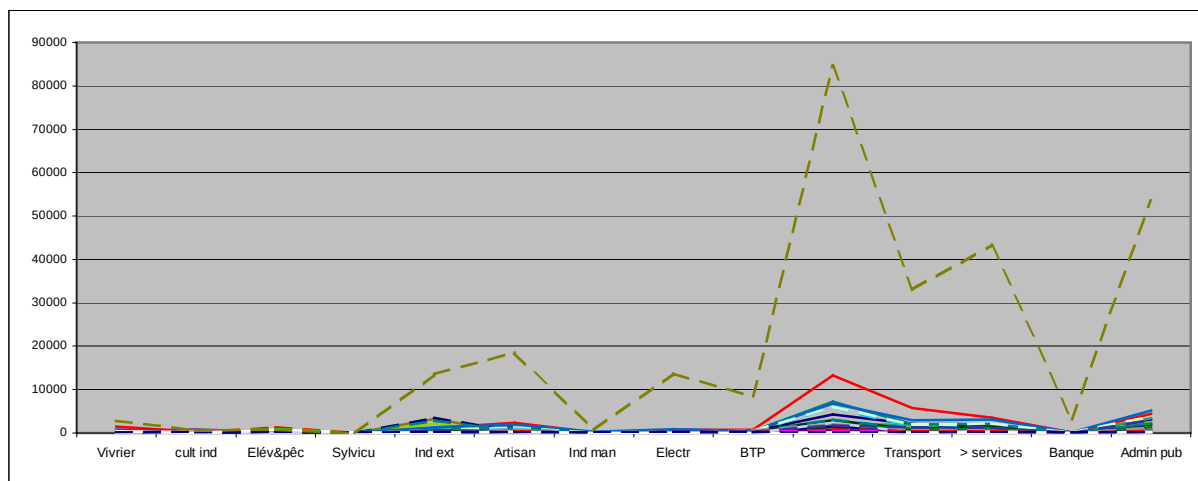
Ces calculs ne pouvant être exécutés qu'en connaissance des coûts de transport, ils ne sont pas encore possibles. Nous ne pouvons restituer que quelques aspects de nos résultats : constater le poids économique des villes et des branches, et cartographier des aires d'influence sans prendre en compte les problèmes de transport ni aucune autre forme d'hétérogénéité de l'espace, sur la seule base de distances "à vol d'oiseau" et d'une variable indiquant la masse des centres.

Evaluation de la valeur ajoutée par ville et par activité.

Le calcul des valeurs ajoutées révèle avant tout le caractère tertiaire des villes maliennes. Les branches "commerces", "services marchands", "administration" et "transports" produisent plus de 72% de la valeur ajoutée urbaine. L'industrie manufacturière est quasi inexistante ; l'industrie extractive, l'artisanat, le BTP, l'eau et l'électricité, ne produisent que 20 % de la valeur ajoutée urbaine. La faible productivité des activités primaires explique que leur importance est bien plus faible en termes de valeur ajoutée qu'en termes d'emploi.

Le graphe N° 9 représente la valeur ajoutée par branche des 100 villes du Mali. Bamako écrase évidemment les courbes des petites agglomérations. Seules les valeurs ajoutées de Sikasso puis, dans un ordre décroissant d'importance, de Ségou, Mopti, Koutiala, Mopti, Kayes, Gao, San, et Niono peuvent être aperçues ; Tombouctou vient après Kati et Kalabancoro (banlieues de Bamako), et après Markala.

Graphe N° 9 : Valeur ajoutée par branche et par localité.



prend dans le budget des habitants. En choisissant comme coefficient de pondération la part du bien i dans le PIB, (V_j/V), on construit l'indicateur pondéré d'attractivité globale suivant: $A^*i = \sum (X_{ij}.X/X_j - X_i).V_j/V$. L'attractivité moyenne par actif résident est : $A^*i = 1/X_i. \sum (X_{ij}.X/X_j - X_i).V_j/V$. ou bien :

$$A^*i = 1/X_i. \sum V_j/V. (X_{ij} - X_j/X. X_i/X. X).$$

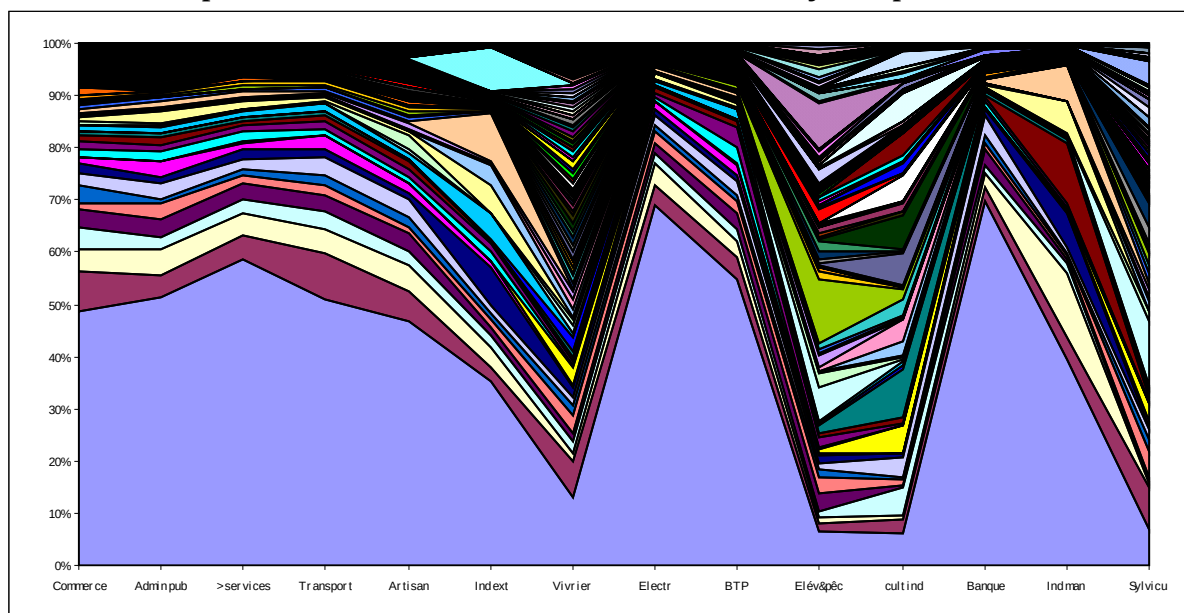
On remarque que ($E_{ij} = X_{ij} - X_j/X. X_i/X. X$) est l'écart entre l'effectif théorique et l'effectif réel.

NB: En posant : $V_j = \sigma_j.X_j$ et $V = \sigma.X$, il résulte que $A^*i = 1/X_i. \sum \sigma_j/\sigma !E_{ij}!$. ; σ = productivité apparente du travail.

¹⁰ - Les distances routières ont été mesurées en tenant compte de l'état des routes, c'est à dire en privilégiant les routes bitumées ou les pistes permanentes à l'encontre des routes en terre ou des pistes saisonnières. C'est pourquoi l'état des routes n'est pas pris en considération dans la pondération.

Le graphe N° 10, qui représente la contribution (en pourcentage) des villes et des branches au PIB, permet de mieux saisir la distribution des productions dans l'espace. Les villes (de bas en haut) et les activités (de droite à gauche) sont classées par ordre d'importance décroissante, de sorte que l'ordre d'importance des villes mentionné ci-dessus peut servir à sa lecture.

Graphe N° 10 : Contribution des villes à la valeur ajoutée par branche.



cartographie des aires d'attraction

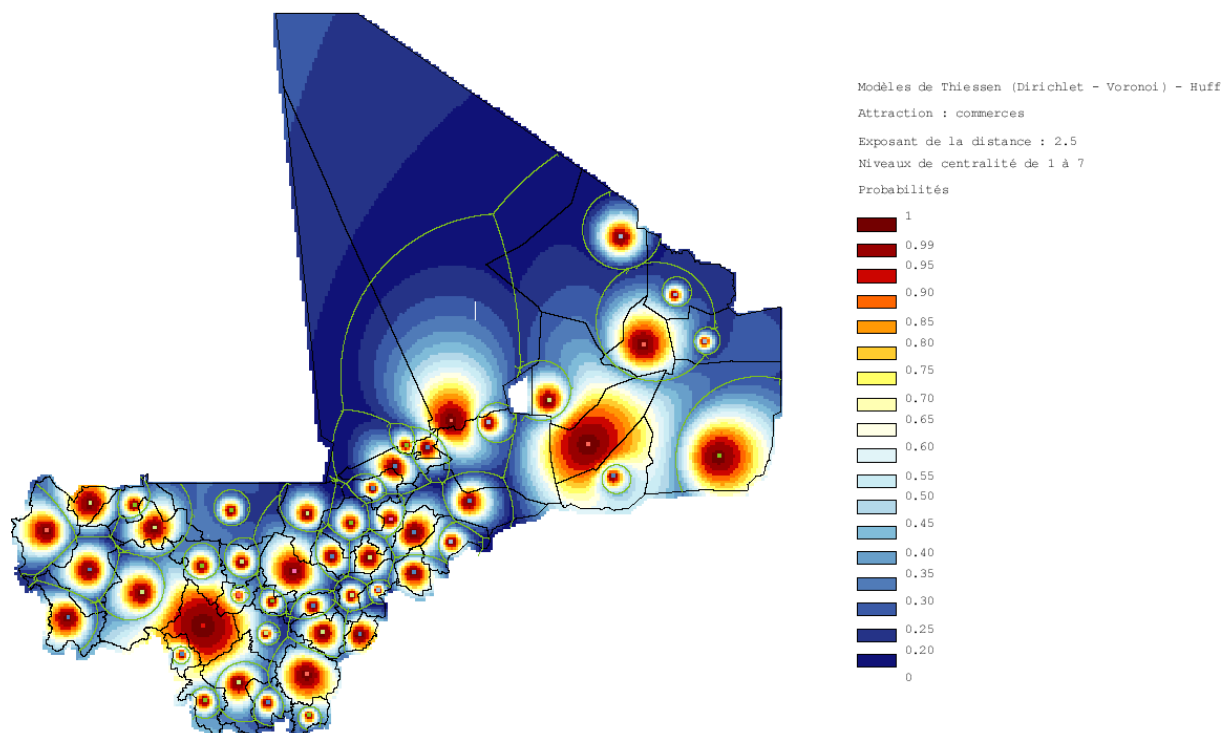
L'accumulation de facteurs de centralité en un lieu donné, situé dans un espace isotrope, exerce un effet d'attraction sur les points de cet espace. Cette hypothèse, clairement inspirée par la loi de Newton ($F = k.M.M'/d^2$), fonde des modèles de gravitation construits en associant trois variables : La masse du lieu central, la distance, et l'exposant de la distance. La masse est la mesure d'un ou de plusieurs facteurs de centralité combinés ; par exemple, la population des centres, leur valeur ajoutée, les écarts entre les effectifs réels et théoriques des actifs occupés dans la branche commerce ou artisanat, peuvent être utilisés comme des mesures de la centralité pourvu que leur mode opératoire soit bien défini. La distance, compte tenu de l'hypothèse d'homogénéité de l'espace, est mesurée en ligne droite. Enfin, l'exposant mesure la sensibilité du type d'interaction spatiale (défini conformément à la masse) à la distance ; il peut prendre en compte, par exemple, la fréquence des déplacements, le caractère pondéreux des produits ou les coûts unitaires de transport s'ils sont uniformes dans l'espace.

D.L. Huff a proposé en 1973 un modèle de gravitation permettant de calculer l'attraction d'un centre en fonction de toutes les attractions prises en compte sur tout l'espace, ce qui rend les attractions comparables d'un niveau de la hiérarchie urbaine à l'autre. Philippe Wianez a intégré ce module de calcul dans son logiciel de cartographie et d'analyse des données géographiques, Philcarto, que nous utilisons pour représenter les aires d'influence des centres administratifs du Mali.

La carte suivante est construite sur la base de la valeur ajoutée des commerces urbains (masse) ; tous les chef lieux de cercle, même les moins peuplés, ont été retenus dans le calcul des aires d'influence ; l'exposant de la distance égale 2,5. Les teintes expriment la force de l'attraction des commerces urbains (le modèle de Huff calcule des probabilités qu'il est d'usage d'interpréter comme telles), les lignes noires sont les limites administratives des cercles, et les lignes vertes figurent les limites des aires d'influence.

**Carte N° 2 : Aires d'influence théoriques des commerces urbains;
(Hypothèse : espace isotrope.)**

PRUD



Fait avec Philcarto - <http://perso.club-internet.fr/philgeo>
Guy POURCET

Une série d'expériences a montré que les aires d'influence changent relativement peu lorsque la masse est représentée par d'autres variables, comme la valeur ajoutée totale des cercles, ou même comme la population des centres urbains; par contre, l'exposant de la distance, lorsqu'il varie entre les valeurs 1 et 3, provoque d'importantes modifications des aires d'influence¹¹. Son choix a été fait en fonction de la convergence entre les images calculées et nos observations sur les données du recensement ; mais il n'était pas possible de produire une image satisfaisante pour les régions sahéniennes et pour les régions soudanaises en même temps, ni pour les grands et les petits centres en même temps.

Notre carte exagère l'importance des centres sahéniens, notamment celle de Menaka dont l'aire d'influence serait fortement réduite si notre calcul avait aussi intégré des données sur les villes du Niger voisin ; mais elle montre bien comment Gao polarise les relations commerciales dans l'Est du pays. L'aire d'influence de Kidal, qui contient elle-même celles de Tin Esako et de Abeibara, est incluse dans celle de Gao. Les aires d'influence ignorent les limites des circonscriptions territoriales.

Au sud-ouest du Pays, de nombreux centres importants possèdent des aires d'influence de superficie réduite mais beaucoup plus peuplées. La proximité de Bamako resserre les aires d'influence de Koulikoro, Kangaba, Kolokani, Banamba, et même celles de villes pourtant lointaines comme Nioro. Leurs aires d'attraction sont incluses dans celle de Bamako. Le choix du coefficient de sensibilité à la distance n'explique pas cette atrophie ; un coefficient plus faible renforce encore l'influence de la capitale et réduit encore ces aires enclavées (Annexe N° 3).

Cet exercice a mis l'accent sur l'influence décisive de la sensibilité à la distance. Bien que le calcul des aires d'influence produise un résultat vraisemblable, ceci nous conduit à mieux prendre en compte les flux de transport.

§2- L'évaluation des flux de transport.

¹¹ - L'annexe 3 (Carte des aires théoriques d'attraction, avec un coefficient de sensibilité égal à 1) illustre cette propriété du modèle.

Appariement des flux d'échanges inter-urbains

Connaissant les importations et les exportations de biens intermédiaires et de biens finals de chaque localité, branche par branche, nous cherchons à déterminer l'origine et la destination de chacun de ces flux. Pour ce faire, nous construisons un programme de minimisation des coûts de transport inter-urbains du type suivant :

$$\text{Minimiser } CT = \sum_{i,II'} F_{i,II'} \cdot t_i$$

$$\text{Sous : } X_{iI} = \sum F_{iII'} ; M_{iI} = \sum F_{iII'}$$

En fait, puisque les calculs précédents permettent de distinguer plusieurs types de flux dont les propriétés diffèrent du point de vue des activités de transport, d'autres contraintes, spécifiques à certains flux, doivent être prises en compte :

- Les biens matériels sont déplacés du producteur vers le consommateur (transports de marchandises), tandis que les acheteurs se déplacent pour accéder aux services (transport de voyageurs).
- Les biens matériels sont plus ou moins pondéreux ; si le tarif de transport par tonne-kilométrique est le même, le coût de transport "ad valorem" varie d'une branche à l'autre. En fait les trop rares informations dont nous disposons sur les pratiques et les tarifs des transporteurs nous conduisent à supposer que les prix par tonne kilométrique varient en fonction des chargements, de l'état des routes, des saisons et du fret de retour.
- Les flux de marchandises locales et les flux de marchandises internationales importées doivent être distingués. Les seconds, en effet, sont essentiellement dédouanés à Bamako puis réexpédiés vers les autres centres urbains et ruraux. Le réseau des transports de marchandises internationales est polarisé tandis que celui des marchandises locales est multipolaire.
- Les véhicules utilisés (camions lourds, petits camions, camionnettes) diffèrent suivant l'importance des flux ; corrélativement, les tarifs par tonne-kilomètre diffèrent. Nous supposons, nonobstant le fait que les véhicules lourds peuvent faire du cabotage le long des principaux axes routiers, que les produits non pondéreux sont transportés par des petits camions ou des camionnettes ; les produits pondéreux sont transportés par les trois types de véhicules. Nous supposons en outre que, pour bénéficier des tarifs plus avantageux des véhicules lourds, les collecteurs et les distributeurs disséminent des points de groupage ou de gerbage des marchandises sur le territoire. Ces points de groupage/gerbage se distinguent par le fait que les activités d'intermédiation y sont relativement plus importantes. Il peut exister un niveau de groupage/gerbage pour deux tarifs, deux pour trois tarifs. Pour un seul niveau, les opérateurs des localités n'ayant pas accès aux services de transport lourds s'approvisionnent dans le centre de rang supérieur le plus proche à condition que la somme des produits des tarifs (t, t') par les distances vérifient la relation :

$$T_{(L,L,C)} + T'_{(L',L)} < T_{(L',L)}$$

Ces problèmes peuvent être résolus à l'aide d'un algorithme de transport (méthode hongroise ou de Koenig, méthode du "stepping stone"). Les calculs doivent être faits en deux temps :

- Pour chaque type de flux relativement homogène au regard du caractère plus ou moins pondéreux des marchandises, il n'est pas nécessaire de prendre en compte les coûts unitaires de transport ; il suffit de prendre en compte les distances. Le graphe optimal permet de déterminer le coût moyen de transport "ad valorem" de chaque branche i , connaissant les achats de la branche i à la branche transports et la distance totale à parcourir. Ce résultat ne sera validé qu'après confrontation avec les données attendues sur les tarifs et les pratiques des transporteurs. Il permettra aussi de déterminer les lieux de groupage ou de gerbage optimaux, et ce résultat sera confronté aux données socio-économiques du recensement.
- Pour l'ensemble des flux de transport, il sera tenu compte des coûts de transport "ad valorem". En outre, les données du recensement permettront de définir des contraintes supplémentaires coordonnant la localisation des centres de groupage ou de gerbage des marchandises avec les structures de l'emploi. Cette seconde optimisation permettra de déterminer les aires d'influence optimales des centres urbains.

L'appariement des flux de transport devait permettre de tracer des cartes dites "en oursin" représentant la hiérarchie et les aires d'influence des 100 villes maliennes. Nous ne sommes pas

parvenus au terme de ces calculs, parce qu'ils nécessitaient des informations précises sur les pratiques des transporteurs, les coûts et les tarifs. Ni les travaux consultés, ni les déclarations recueillies auprès de quelques transporteurs, de chargeurs ou de leurs syndicats, n'ont suffi à résoudre ce problème d'information ; il aurait fallu dépouiller quelques centaines de factures de transport pour chiffrer les paramètres du calcul et, en fonction des lacunes, choisir la meilleure manière de poser le problème technique du calcul. Cette enquête n'a pas eu lieu car l'équipe malienne fonctionnait sans argent et sans enquêteurs.

Les travaux seront poursuivis après ce propos d'étape. Cette base de données calculées sera confrontée aux résultats du recensement, aux statistiques des prix sur les marchés ruraux, aux données de l'équipement du territoire, pour valider (ou invalider) nos hypothèses de calcul qui, soulignons le, sont contraires à nos hypothèses principales :

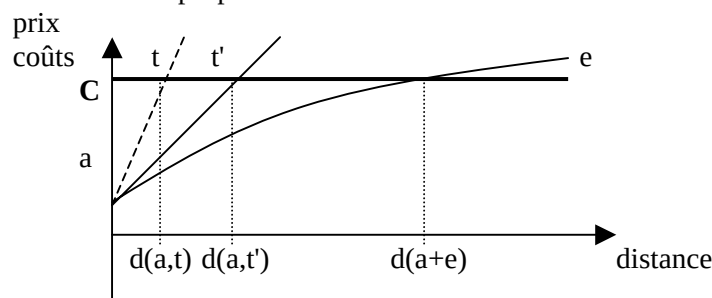
- Les productivités sont indépendantes de la taille des centres.
- La structure des consommations finales est indépendante du lieu de résidence.
- La géographie des centres urbains est conforme à la géographie rationnelle des places de marché, laquelle prévoit que chaque activité se localise au centre de son aire de marché.
- L'espace est isotrope du point de vue des facteurs générateurs d'économies d'agglomération, mais hétérogène du point de vue des règlements et des coûts de transport.

Cette critique conduira à modifier certaines hypothèses de calcul, suivant un processus de simulations et d'ajustements successifs.

III SIMULATIONS ET AJUSTEMENTS

La phase de simulation et d'ajustement du modèle a été préparée par des calculs sur les données du recensement et sur les statistiques des prix dans les marchés ruraux. Par exemple, nous avons cherché à lisser les fluctuations des rapports entre l'emploi dans différents groupes d'activités (motrices, induites), en faisant varier le classement des circonscriptions statistiques suivant des critères raisonnés ou en faisant varier la composition des groupes ou leur pondération. Mais il faut bien confesser que la troisième phase de la recherche est restée à l'état de projet. Le seul compte rendu utile que nous puissions fournir sur cette troisième phase est celui de sa méthode.

La théorie des places centrales, dont il s'agit de tester la pertinence sur le terrain du Mali, postule que l'extension des aires d'influence des centres est fonction des coûts de transport, des économies d'agglomération et des économies d'échelle dont peuvent bénéficier les activités urbaines. Le graphe suivant résume ces propositions.



- La distance aC figure les effets d'agglomération;
- Le rayon du cercle qui circonscrit l'aire de marché maximale passe de $d(a,t)$ à $d(a,t')$ lorsque le coût de transport unitaire diminue;
- Le rayon passe de $d(a,t)$ à $d(a+e)$ du fait des économies d'échelle.

La variabilité des coûts de transport n'est pas prise en compte dans ce modèle puisque l'hypothèse d'homogénéité de l'espace permet d'en faire abstraction. Pour tester l'existence des économies d'agglomération et des économies d'échelle sur le terrain du Mali, il est pourtant nécessaire de contrôler l'influence de la variabilité spatiale des prix du transport ; c'est pourquoi nous avons calculé des importations et des exportations locales, puis cherché à construire un graphe rationnel des flux de

transport interurbains. Ce travail n'est pas destiné, du moins pas immédiatement, à infirmer la théorie des places centrales ; simplement, il la prolonge pour en permettre le test.

Ce test (inachevé) devrait ouvrir d'autres perspectives. Si nos calculs démontraient que les économies d'agglomération sont faibles ou sans effet sur la taille ou la hiérarchie des centres, soit parce que la variabilité des coûts de transport suffit à expliquer la fluctuation de ces variables, soit parce que les habitants du pays sont inégalement intégrés dans les rapports marchands, il faudrait resituer cette théorie dans une perspective plus vaste, celle de la construction du marché, qui la contiendrait comme une loi générale contient un cas particulier.

Les statistiques disponibles souffrent d'incompatibilités ou d'incohérences, mais leur exploration renforce notre soupçon quant à la pertinence de la théorie des places centrales. Une étude des surcoûts du camionnage en Afrique¹² souligne que les tarifs varient de 1 à 7 entre le prix à la tonne kilométrique d'un transport international et celui d'un transport rural. Dans ces conditions, il faudrait que les productivités croissent bien fortement en fonction de la taille des villes pour que les effets d'agglomération influencent le réseau urbain. Or, il est probable que les gains de productivité consécutifs à l'agglomération sont assez faibles. D'une part, l'industrie manufacturière qui pourrait bénéficier d'économies d'échelle est quasi inexistante. D'autre part, le secteur informel qui se montre en général le plus apte à profiter des aménités urbaines profite sans doute des effets d'agglomération, mais la croissance de ses débouchés est bridée ou contenue dans les limites fixées par les multiplicateurs des activités induites.

La carte des aires d'influence calculée à partir de la masse des valeurs ajoutées de la branche "commerces" et d'un coefficient de sensibilité de 2,5 ne paraît pas invraisemblable, mais elle doit être considérée avec circonspection. D'une part, les commerces urbains vendent ou achètent plus dans la ville qu'à l'extérieur ; il faut donc poser une hypothèse de travail pour interpréter cette carte, supposer que la proportion des activités dont le débouché est strictement urbain et local est identique dans tous les centres, ou bien supposer que cette proportion décroît en fonction de la taille des centres. Le coefficient de sensibilité 2,5 éclaire les relations interurbaines plutôt que les relations ville-campagnes, en privilégiant la seconde hypothèse. D'autre part, la variabilité des coûts de transport devrait élargir l'aire d'influence des grands centres et rétrécir celle des petits ; un coefficient de 1 eût été préférable pour rendre compte de ce fait, mais il aurait engendré d'autres distorsions. Le fait que la variation d'un coefficient permette de rendre compte de différents phénomènes particuliers n'est pas satisfaisant ; une théorie plus générale doit permettre de rendre compte de toutes les situations observées.

L'élargissement de la théorie des places centrales paraît nécessaire, mais il faut conserver un cadre de cohérence économique. Dans ce but, nous posons les hypothèses de recherche suivantes.

Le coût de l'échange.

Un producteur autosuffisant accepte d'acheter le bien i (et de se spécialiser dans la production du bien j) si :

- Le prix du bien i augmenté du coût de l'échange (CE_i) est inférieur à son coût d'opportunité.
- L'emploi du travail libéré dans une autre activité produit un bien dont le prix est supérieur ou égal à $p_i + CE_i$.

$$Q_j \cdot p_j \geq p_i + CE_i$$

Autrement dit, l'échange a lieu si le gain de la spécialisation est supérieur au coût de l'échange. Le Coût de l'échange peut être décomposé en deux éléments : l'un est proportionnel à la distance (d), l'autre non.

$$CE_i = CT_i + C^\circ$$

Le coût unitaire du transport ($CT_i / Q_i = d \cdot p_t \cdot p_i$) est proportionnel à la distance, au prix du transport (p_t) et au caractère pondéreux (p_i) du produit transporté. Le prix du transport dépend aussi de l'état des routes et du type de véhicule utilisé. L'élément C° (coût de transaction : recherche du produit, négociation) est supposé varier en raison inverse de la population urbaine.

Encore pour simplifier, nous invoquons l'hypothèse d'homogénéité de l'espace pour lier les populations rurales (où la densité est peut-être variable) et les distances : $d = PR/\delta$. Bien sur, on pourra

¹² - C. Rizet et H Gwet : "Les surcoûts du camionnage en Afrique après la dévaluation du franc CFA", Les cahiers scientifiques du transport, N°38, 2000.

construire une relation plus complexe entre d et PR pour rendre compte des éléments choisis de l'hétérogénéité de l'espace, au besoin.

L'organisation de l'échange donne lieu à l'apparition d'une nouvelle activité urbaine (on suppose que les colporteurs, et les commerçants, résident en ville) qui doit faire la preuve de l'efficacité de la division du travail, c'est à dire démontrer que son coût est inférieur à celui de l'autofourniture pour le producteur rural et pour l'urbain.

Productivité et localisation de l'activité.

Le gain de la spécialisation dépend des productivités du travail du vendeur et de l'acheteur après spécialisation. Nous supposons qu'il n'est pas limité au fait que chacun délaisse l'activité pour laquelle il est relativement désavantagé : la productivité du vendeur spécialisé croît à mesure qu'augmente son produit physique (économies d'échelle, EE). En outre, nous supposons que le producteur urbain bénéficie d'économies externes qui varient suivant la taille de la ville, et que ces économies d'agglomération (EA) se traduisent par une élévation de la productivité du travail. Le mode opératoire des économies d'échelle et des économies d'agglomération sera précisé dans les études qui leurs sont spécifiquement consacrées ; il suffit ici de préciser que la population totale (PT) approvisionnée par un producteur spécialisé se décompose en population urbaine (PU) et rurale (PR), puis de signaler que l'impact des économies d'échelle sur la productivité est fonction de la population totale [$EE = f_1(PU+PR)$] et que l'impact des économies d'agglomération est fonction de la population urbaine seule [$EA = f_2(PU)$].

$$\sigma_i = f(f_1(PU+PR), f_2(PU))$$

(Ici, provisoirement, on suppose qu'il n'existe qu'un seul centre urbain, ou on compte les centres urbains de rang inférieur dans la population rurale).

Si l'économie du Mali s'organise encore sur le modèle d'exploitation extensif qui caractérise l'économie de traite, ce que notre observation de la répartition spatiale des activités permet de croire, il est peu probable que la productivité varie fortement d'un milieu de production à l'autre. Mais il faut conserver le moyen de capter l'effet d'une fluctuation de la productivité dans l'espace urbain.

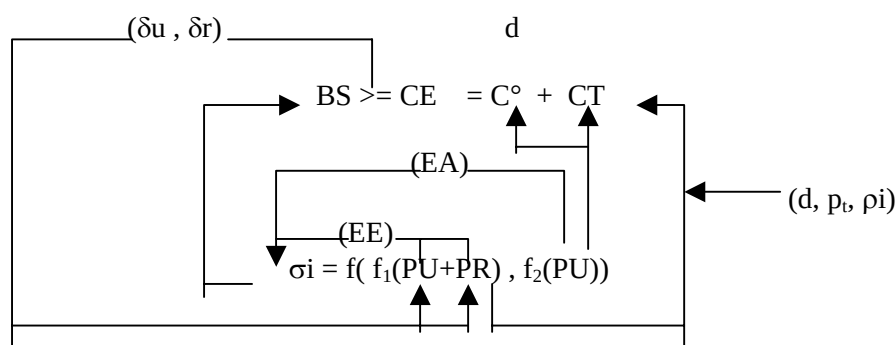
Effet des progrès de la spécialisation sur les termes de l'échange.

L'urbanisation réduit les coûts de transaction et procure les économies externes nécessaires au développement des rapports marchands. Dans ce contexte, les producteurs urbains peuvent déployer des stratégies différentes de capture des économies externes (notamment entre les ateliers informels et les entreprises officielles) et de mobilisation des ressources, mais tous s'efforcent d'accroître leur revenu. En milieu rural, par contre, les paysans sont plus soucieux de leur sécurité que de l'accroissement de leurs revenus, ne maîtrisent pas individuellement l'allocation des ressources, et ne bénéficient pas des aménités d'agglomération ; leur intégration dans les rapports marchands est réglée collectivement, ou les progrès de la division du travail nécessitent l'adoption collective de nouveaux arrangements institutionnels.

La fourchette des coûts comparatifs reste ouverte tant que la division du travail (et la mobilité du travail) n'est pas complète, et le prix du marché demeure indéterminé dans cette fourchette. Notre hypothèse sur l'organisation des échanges (économie de traite, sous-intégration des ruraux) permet de supposer que le gain de l'échange est accaparé par le producteur (urbain) le mieux intégré dans les rapports marchands. Le système de prix (classique puisque la loi de répartition est prédéterminée) favorise le producteur urbain.

En outre, la croissance du produit agricole, si elle a lieu, met en cause les modes d'utilisation du sol extensifs, contraint les paysans à l'intensification, obère leur avantage comparatif (disponibilité de l'espace), et même peut les contraindre à utiliser des intrants achetés.

La lenteur de l'évolution des arrangements institutionnels et les termes de l'échange défavorables font obstacle à l'intensification dont la conséquence serait la fermeture de la fourchette des coûts comparatifs. Par suite, les revenus urbains et ruraux peuvent diverger. Il faudrait pondérer les populations urbaines et rurales pour tenir compte de ces différences de revenus et lier convenablement la répartition spatiale de la population et les productivités. Cette question sera bientôt discutée. Pour l'instant, notre analyse peut être résumée dans le schéma suivant :



Les résultats précédents (construits à l'échelle inter-individuelle) sont utilisables à l'échelle du réseau urbain où tous les individus d'une même profession font face aux mêmes contraintes avec les mêmes comportements, dans un même centre. A l'échelle des centres, nous pouvons formuler d'autres conjectures complémentaires sur l'organisation de l'espace.

Le circuit économique d'une localité ; les multiplicateurs.

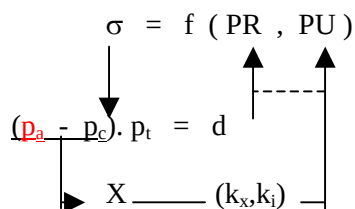
Les gains de productivité au centre rendent ses produits exportables vers la périphérie, jusqu'à la distance $[d = (p_a - p_c)/p_i]$. Toute exportation X_i entraîne une injection de revenus dans le circuit du centre. Le multiplicateur de cette vague initiale de revenu est inversement proportionnel aux fuites du circuit : les propensions à épargner (e) et à importer (m). Si nous négligeons (provisoirement) les effets en retour, ce multiplicateur s'écrit : $k_x = 1/(e+m)$. Ainsi, $\Delta R = X/(e+m)$.

La croissance et la spécialisation au centre accroissent aussi les importations du centre (ou les exportations de la périphérie), et les revenus induits à la périphérie ont un effet en retour sur les exportations du centre.

Dans une économie de traite (exploitation extensive de la périphérie), ces flux ont des effets différents au centre et à la périphérie : les productivités croissent au centre et stagnent à la périphérie ; l'emploi stagne au centre et régresse à la périphérie, jusqu'à rendre inéluctable la migration des producteurs désavantagés en termes d'accès aux ressources naturelles. De cela devrait résulter une croissance du chômage urbain. En fait, dans le centre même, l'excès de main-d'œuvre qui résulte du croît naturel de la population et des migrations est absorbé par un secteur d'emplois induits.

L'économie urbaine est divisée en deux secteurs : secteur moteur (SM), secteur induit (SI). Les activités motrices sont celles qui injectent des revenus dans le circuit local ; ce sont les activités exportatrices, et l'administration dans la mesure où les recettes publiques locales sont inférieures aux dépenses publiques locales. Le secteur induit, qui regroupe les activités non exportatrices, prospère grâce aux revenus qu'injectent dans le circuit urbain les exportations du secteur moteur. Un second multiplicateur intervient : celui des activités induites : $k_i = \Delta SI / \Delta SM$.

Le schéma d'analyse devient :



Conclusion

Comment conclure un travail inachevé ? Constaté que le marché rêvé des économistes n'existe pas au Mali, que ce pays a probablement conservé une économie de traite ou que **les échanges locaux de produits locaux ne marquent pas le réseau urbain**, n'est certainement pas une découverte ; c'est une chose sue de tous, mais que personne ne prend en compte.

Nous savions aussi que le plan de l'exposé ne peut pas être celui de la recherche ; nous l'avons confirmé. Enfin, l'accessibilité de la base de données du RGPH-98 nous ayant, un peu tardivement,

ouvert des perspectives de recherche nouvelles, nous avons entrepris un travail d'études qui devait servir le projet de décrire le réseau urbain du Mali, mais débordait largement cet objectif ; cette confusion, ajoutée au fait que le problème financier de l'équipe malienne ne permettait pas de faire les enquêtes nécessaires sur les transports, a retardé l'avancement de la recherche et n'a pas permis de présenter plus que des échantillons des résultats et du programme de travail entrepris.

Bibliographie

Auray, Bailly, Derycke, Huriot, 1994: *Encyclopédie d'économie spatiale*, Paris, Economica.

Aydalet P: 1984 . *Economie régionale et urbaine*, Paris, Economica.

Aydalet, 1976 : *Dynamique spatiale et développement inégal*, Paris, Economica

Derycke P.H., 1982. *Economie et planification urbaines*, Paris, PUF; 2 vol.

Polèse M, *Economie urbaine et régionale*, Paris, Economica

Seyni Ndione, 1994, *L'économie urbaine en Afrique*, Paris, Khartala.

Statistiques, rapports:

DNSI: Recensement général de la population et de l'habitat, 1998 Bamako, 200

DNSI : Annuaire du Mali, 1999, 2001.

OEF :- Bilan de l'emploi, Etude sur le secteur informel, Bamako, 1996.

- Emploi, chômage au Mali-1997, Bamako, 1997.

OMA: Prix mai-juin 1999, a, b. www//

Annexe N° 1

EVALUATION DES PRODUCTIONS, DES CONSOMMATIONS ET DES FLUX INTERURBAINS SUIVANT UN SCHEMA "PRODUIT = DEPENSE"

Le modèle est d'une grande simplicité méthodologique, même si les données et les variables sont nombreuses.

1- Evaluation de la dépense

Le principe de calcul des consommations urbaines est simple. L'emploi local (T_{bl}) multiplié par la consommation par tête des différents produits donne la consommation locale (C_{bl}). La consommation par tête dépend des coefficients budgétaires (β_b) et du niveau de vie local (NV_l):

$$C_{bl} = \beta_b \cdot NV_l \cdot T_{bl}$$

La pondération de l'indice des prix de détail représente la structure de la consommation (coefficients pour β_b)¹³. Les β_b devront ensuite être transformés en β_{bl} à l'aide des observations sur les niveaux de vie (QUID-2000) :

$$\beta_{bl} = \beta_b \cdot NV_l$$

(L.B variables ; L.B équations)

Evaluation des niveaux de vie

L'enquête QUID-2000 classe les populations urbaines et rurales par "quintile de pauvreté", suivant les régions ou suivant les diplômes, les terres possédées, etc. Une lecture attentive des données permet de supposer que le premier quintile est celui des moins pauvres et le cinquième celui des plus pauvres. Par exemple, le pourcentage de la population inscrite dans le premier quintile est moins nombreuse que celle inscrite dans le dernier, ou bien le pourcentage de la population inscrite dans le dernier quintile diminue à mesure que les ressources possédées (terres, bétail) par ménage augmentent tandis que celui du premier quintile augmente. Ni les bornes ni aucune variable de position n'est donnée pour ces quintiles. Les niveaux de vie ne sont pas lisibles immédiatement. Si on suppose que les quintiles ont été définis à partir de l'ensemble de la population (urbaine et rurale) donc si on attribue les mêmes valeurs moyennes aux quintiles urbains et ruraux, on calcule que le niveau de vie urbain moyen est nettement inférieur au niveau de vie rural moyen. Ceci contredit l'expérience et les comptes nationaux à partir desquels il est possible d'évaluer la productivité apparente du travail urbain à environ 3,5 fois celle du travail rural.

Donc, les statisticiens qui calculent leurs pourcentages moyens (urbain + rural) en faisant heureusement la moyenne pondérée des valeurs urbaines et rurales, définissent différemment les quintiles urbains et ruraux. Partant de cette observation, il devient possible de calculer les niveaux de vie moyens par localité à condition de supposer qu'il existe un rapport de 1 à 3 entre les valeurs centrales des quintiles urbains et ruraux. Les résultats obtenus paraissent enfin réalistes.

2- Evaluation de la production.

Nous disposons de données sur l'emploi (T_{bl}) par branche ($b=1...B$) et par localité ($l=1...L$). Si nous avons aussi des données sur la productivité apparente du travail par branche et par localité (σ_{bl}), nous pourrions calculer les productions comme suit:

$$Y_{bl} = \sigma_{bl} \cdot T_{bl}$$

(B.L variables Y_{bl} + B.L variables σ_{bl} ; B.L équations)

Nous trouvons dans les comptes nationaux du Mali les Y_b nécessaires au calcul des productivités apparentes du travail σ_b ¹⁴. Les premiers calculs sont conduits en supposant (à l'encontre de

¹³ - Pour assurer la cohérence des calculs de consommation et des calculs de production, il est nécessaire de prendre en compte le commerce extérieur du pays et les dépenses du gouvernement, notamment dans les services sociaux.

¹⁴ - Rien n'est simple: les comptes nationaux ne nous donnent pas la valeur ajoutée de la branche "artisanat" du recensement. Pour résoudre ce problème, deux démarches sont possibles:

1- redistribuer les actifs de la branche artisanat du recensement dans les branches de la CN. Le travail a été fait en utilisant la ventilation des actifs par profession... mais cela limite le nombre des branches.

l'hypothèse fondamentale qu'il s'agira de vérifier : la variabilité des productivités dans l'espace) que les productivités apparentes du travail par branche ne varient pas dans l'espace). Mais il faudra bientôt décomposer les productivités par branche en productivités par branche et localité.

Ce calcul est décisif, puisque les variations de la productivité du travail dans l'espace seront le moyen d'évaluer les effets d'agglomération et les économies d'échelle.

Provisoirement, les données de l'enquête sur la pauvreté (QUID-2000) sont utilisées pour évaluer les productivités : l'échelle des niveaux de vie par localité (exprimée en nombre de fois le revenu rural des plus pauvres des ruraux (cinquième quintile)) nous renseigne indirectement sur les productivités apparentes, moyennes, en valeur, dans les 7 régions statistiques. Ensuite, il faut descendre au niveau des arrondissements pour décrire le réseau urbain dans son ensemble. Pour calculer, à partir des données régionales, des données par cercle ou arrondissement, nous cherchons dans le recensement des variables (H_{lb}) susceptibles nous renseigner sur les niveaux de vie locaux ; nous trouvons les variables concernant l'habitat, outre celles qui concernent les niveaux scolaires et les statuts au travail. Ceci nous permet de construire une fonction du type $NV_i = F(H_i, PU)$ pour chaque branche. Ne connaissant pas encore les aires d'influence économiques, nous ne pouvons pas prendre en compte, pour l'instant, l'effet des économies d'échelle. Les résultats doivent être cohérents avec ceux qui concernent l'évaluation de la consommation et les statistiques du commerce extérieur.

3- Evaluation des productions exportables, par branche et par localité

Le rapprochement des productions et des consommations urbaines permet d'observer des excédents ou des déficits qui feront l'objet de déplacements (exportations intérieures ou exportations) des villes excédentaires vers les villes déficitaires. Une ville est excédentaire si les productions (urbaines + rurales) de l'arrondissement excèdent les consommations. Le choix de l'arrondissement comme plus petite cellule territoriale est justifié par le fait qu'il y a très rarement plus d'un centre urbain par arrondissement. Les localités (villages, hameaux...) inscrites dans un arrondissement sont donc supposées ne vendre et n'acheter qu'au chef lieu de l'arrondissement. En d'autres termes, nous considérons que la frontière administrative de l'arrondissement marque la limite de son aire d'influence. Par contre, les chef lieux d'arrondissement peuvent échanger avec toutes les autres localités. Il résulte que les cercles, qui restent des circonscriptions administratives, ne sont pas nécessairement les pôles d'attraction des zones urbaines ou rurales circonscrites. Il en va de même pour les régions. Enfin, les matériaux statistiques disponibles nous conduisent à considérer le Mali comme une unité territoriale et économique ; pas d'attraction en dehors des frontières du pays. Bamako est un lieu de transit obligé entre le mali et l'extérieur.

Les excédents ou déficits s'écrivent:

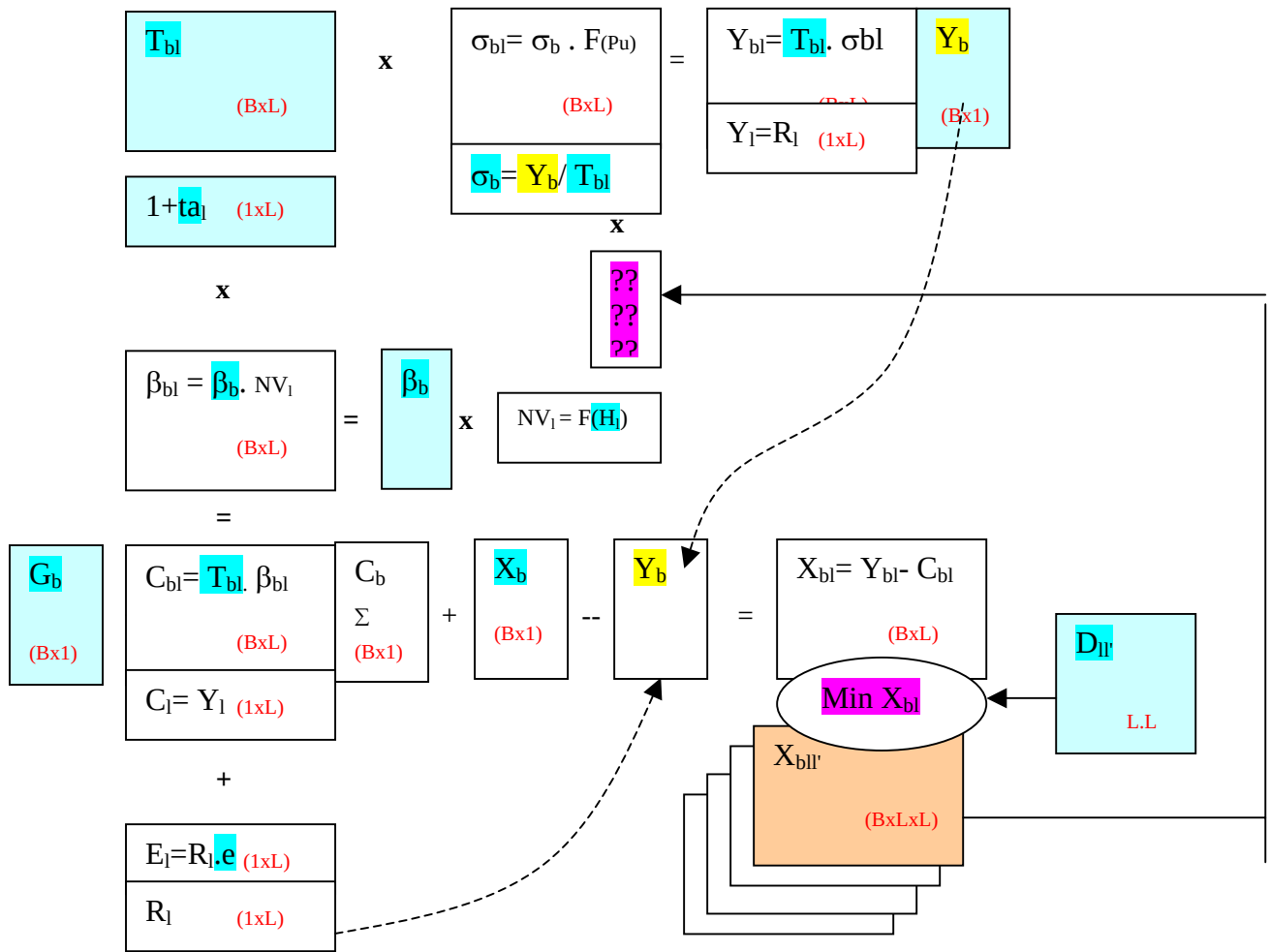
$$X_{lb} = Y_{lb} - C_{lb}$$

(L.B nouvelles variables ; L.B nouvelles équations)

2- Tirer de l'enquête sur le secteur informel de l'observatoire de l'emploi des indications sur les revenus des artisans, les exploiter en supposant que revenu par tête = productivité. Je retiendrai cette solution.

Rien n'est simple : En divisant les valeurs ajoutées des comptes nationaux de 1998 par les effectifs actifs des branches correspondantes du recensement, on obtient des résultats aberrants, notamment pour les services financiers et autres. Pour obtenir des résultats vraisemblables, il faut recomposer les branches en partant des données "branches" et "professions" du recensement.

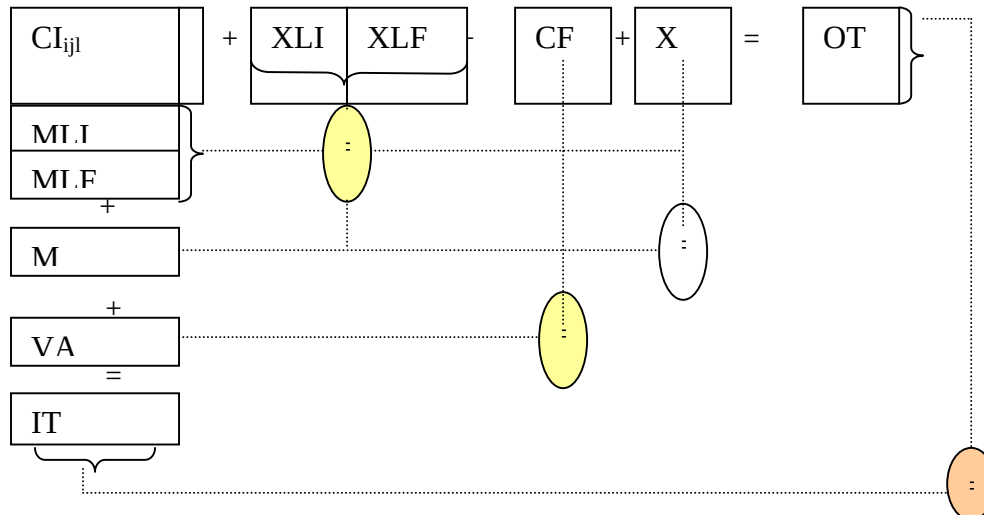
Cadre de cohérence



Annexe N°2

EVALUATION DES FLUX D'ÉCHANGE INTERURBAINS À PARTIR DU TES.

Le projet est de construire des TES locaux faisant apparaître, outre les importations et les exportations du Mali, des échanges entre les centres urbains du pays. Les ventes d'une localité malienne à une autre localité malienne seront appelées exportations locales (XL) ; les achats d'une localité dans le pays seront appelées importations locales (ML). Les produits ainsi échangés pourront être des biens intermédiaires (I) ou finals (F). Le TES d'une localité aura donc la forme suivante :



CI = consommations intermédiaires CF = consommation finale
 XLI, XLF = Exportations locales X,M = Exports, Imports de l'étranger
 MLI,MLF = Importations locales IT,OT = Input, Output total
 VA = Valeur ajoutée

Le tableau respecte évidemment les égalités comptables en ligne et en colonne.

Calcul des consommations intermédiaires locales (C_{ijl})

Notre modèle transpose dans l'espace les propriétés du modèle de V. Léontief : à condition de construire des branches techniquement homogènes et de s'assurer de la stabilité des coefficients techniques, l'utilisateur peut simuler les conséquences sur l'économie de la variation d'autant de grandeurs que le TEI comporte de branches. Dans le modèle de Léontief, les coefficients techniques sont calculés en rapportant les consommations intermédiaires observées au total des ressources ($a_{ij} = C_{ij} / IT_j$) ; dans notre application où les grandeurs exogènes sont les effectifs occupés par branche (E_{jl}), les coefficients techniques sont calculés en divisant les consommations intermédiaires du TES national par l'emploi par branche au niveau national. Les consommations intermédiaires locales sont calculées comme suit :

$$C_{ijl} = \alpha_{ij} \cdot E_{jl} ; (\alpha_{ij} = C_{ij} / E_j)$$

(Les signes bleus représentent des données observées)

Les α_{ij} représentent les **achats** d'un actif **de** la branche j **à** la branche i ; $\alpha_{.j}$ représente l'ensemble des achats d'un actif **de** la branche j, mais $\alpha_{.i}$ est le total des achats locaux de biens intermédiaires **à** la branche j rapporté au total de l'emploi local. La grandeur $\alpha_{.i} \cdot E_i$ est donc le total des ventes de la branche i locale dans la localité.

Si les α_{ij} sont stables à l'instar des a_{ij} , les inputs totaux et les outputs totaux sont évidemment proportionnels aux effectifs employés.

$$IT_{jl} = \alpha^o_{.j} \cdot E_{jl}$$

$$IT_{jl} = OT_{il} ; (i=j)$$

Nous calculons aussi des coefficients de vente ($\beta_{ij} = C_{ij} / E_i$) qui représentent les ventes (par actif) de la branche i ; β_{ij} n'est égal à α_{ij} que si $i=j$. β_i représente le montant des ventes de biens intermédiaires par actif de la branche i. Pour la localité l, le montant total des ventes de la branche i se calcule comme suit :

$$C_{il} = \beta_i \cdot E_{il} ; (\beta_i = C_i / E_i)$$

Ces calculs n'ont de sens que si les consommations intermédiaires (exprimées en Fcfa) par actif sont stables dans l'espace, c'est à dire identiques dans toutes les localités. En faisant cette hypothèse, nous supposons (provisoirement) que la productivité apparente du travail est la même en tous lieux, et que la composition de la main-d'œuvre dans chaque branche, ainsi que son taux de rémunération sont les mêmes dans toutes les localités. La productivité du travail ne pourra varier d'une localité à l'autre qu'en raison de la différence de leurs structures de l'emploi ; dans la même branche, d'une localité à l'autre, la productivité ne saurait varier. Notre hypothèse réelle (variation des productivités en fonction de la taille des centres) sera confirmée, éventuellement, par l'absurdité des résultats de ces calculs, lorsque nous les porterons dans le modèle d'évaluation de l'attractivité des centres.

Calcul des valeurs ajoutées V_{jl}

Les valeurs ajoutées sont supposées proportionnelles aux effectifs locaux des branches :

$$V_{jl} = \alpha v_j \cdot E_{jl}$$

Calcul des importations et exportations locales de biens intermédiaires (ML_{il} , XL_{il}).

Notre modèle ne fonctionne pas tout à fait comme celui de V. Léontief car il se propose de décomposer l'économie nationale en économies locales reliées par des échanges inter-urbains. Certes, les consommations intermédiaires nationales sont la somme des consommations intermédiaires locales, mais les variations non proportionnelles des effectifs par branche d'une localité à l'autre induisent des échanges inter-urbains (qui se compensent dans le cadre national) ; une partie des clients et des fournisseurs d'une branche locale peut être localisée dans un autre centre.

Le calcul ($C_{ijl} = \alpha_{ij} \cdot E_{jl}$) nous renseigne sur les achats des branches locales dans et hors de la localité, mais non sur les ventes des branches locales hors de la localité l. De même, le calcul ($C_{ijl} = \beta_{ij} \cdot E_{il}$) concerne toutes les ventes des branches locales mais ne permet pas de connaître les importations

locales du centre l. Cela permet de déduire et calculer les importations et les exportations de biens intermédiaires:

Pour chaque relation inter-industrielle, il est possible de calculer les ventes et les achats, puis de faire la différence:

$$A_{ijl} = \alpha_{ij} \cdot E_{jl} \\ - V_{ijl} = \beta_{ij} \cdot E_{il} \\ = M_{ijl} = \alpha_{ij} \cdot E_{jl} - \beta_{ij} \cdot E_{il}$$

De la même manière, pour chaque relation inter-industrielle, les exportations de la localité seraient : $X_{lijl} = \beta_{ij} \cdot E_{il} - \alpha_{ij} \cdot E_{jl}$. Le fait que $X_{lijl} = -M_{ijl}$ implique que $\sum_i \sum_j X_{lijl} = \sum_i \sum_j M_{ijl}$, c'est à dire que la somme des importations de biens intermédiaires d'une localité égale la somme de ses exportations.

En fait, nous renoncerons à calculer et apparier tous les X_{lijl} et M_{ijl} ; il suffira de calculer pour chaque branche la somme des importations.

$$M_{jl} = \sum_i M_{ijl} = \alpha_j \cdot E_{jl} - \beta_j \cdot E_l ; \quad \beta_j = \sum_i V_{ij}/E_l \\ X_{il} = \sum_j X_{lijl} = \beta_i \cdot E_{il} - \alpha_i \cdot E_l ; \quad \alpha_i = \sum_j A_{ij}/E_l$$

Les importations de la localité peuvent provenir de l'étranger ou des autres localités maliennes ; les exportations peuvent être dirigées vers l'étranger ou vers d'autres localités. Il importe maintenant de distinguer les échanges locaux des échanges avec l'étranger.

Calcul des importations et des exportations de biens intermédiaires.

Les exportations (X_i) du Mali sont connues, ainsi que les importations (M_j) et les consommations finales de biens importés (CF_i) et de produits locaux.

Les exportations de chaque localité vers l'étranger sont supposées proportionnelles aux effectifs par branche et donc calculées comme suit :

$$X_{il} = X_i \cdot E_{il}/E_i , \\ \text{ou bien : } X_{il} = \beta_{xi} \cdot E_{il} ; \quad \beta_{xi} = X_i/E_i$$

Il est possible de considérer les rapports $\alpha_{mj} = M_j/E_j$ comme des coefficients techniques. Les importations de biens intermédiaires de l'étranger sont donc calculées comme suit:

$$M_{jl} = \alpha_{mj} \cdot E_{jl} ; \quad \alpha_{mj} = M_j/E_j$$

Détermination des consommations finales.

Les investissements bruts sont supposés proportionnels aux effectifs occupés :

$$Ib_{il} = \beta_{li} \cdot E_{il} ; \quad \beta_{li} = Ib_i/E_i.$$

La structure de la consommation finale est supposée, provisoirement, identique dans toutes les localités. Cette hypothèse forte sera relâchée ultérieurement.

$$CF_{il} = \gamma_i \cdot E_{il} ; \quad \gamma_i = CF_i / \sum_i CF_i ; \quad \sum_i CF_i = \sum_j V_j$$

Détermination des exportations et des importations locales de biens finals.

les échanges inter-urbains de biens finals sont calculés comme des soldes comptables.

$$MLF_{jl} = IT_{jl} - (\sum_i C_{ijl} + ML_{jl} + M_{jl} + V_{jl})$$

$$XLF_i = OT_{il} - (\sum_j C_{ijl} + XL_{il} + X_{il} + CF_{il})$$

Résumé de la procédure de construction des TES régionaux

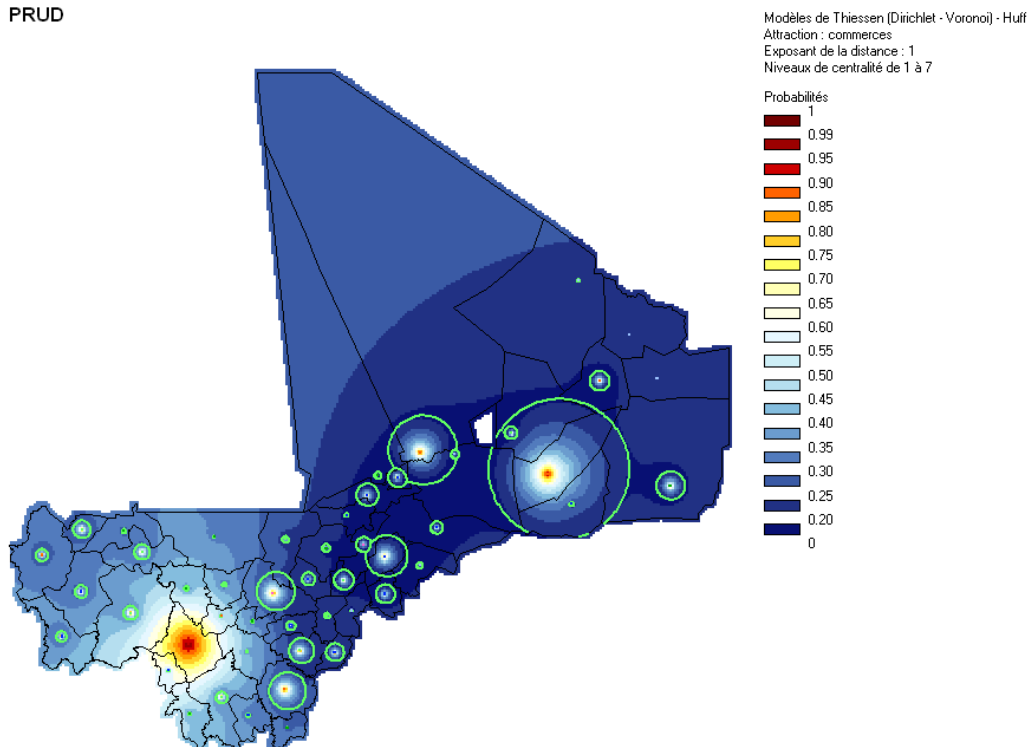
(N= Nb branches ; L= Nb localités)

commentaire	données	Equations	Nb	Nb var
Input, output total	α_{tj}	$IT_{jl} = \alpha_{tj} \cdot E_{il}$ $IT_{il} = OT_{il} ; (i=j)$	NL NL	NL : IT_{jl} NL : IT_{jl}
Consommations productives locales	α_{ij}, E_{li}	$C_{ijl} = \alpha_{ij} \cdot E_{jl}$	$L \cdot N^2$	$L \cdot N^2$: C_{ijl}
Importations CI locales	β_i	$ML_{jl} = \sum_i \alpha_{ij} \cdot E_{il} - \beta_i \cdot \sum_j E_{jl}$	NL	NL: ML_{jl}
Exportations CI locales	$\beta_{ij}, \alpha_{.j}$	$XL_{il} = \sum_j \beta_{ij} \cdot E_{il} - \alpha_{.j} \cdot \sum_i E_{il}$	NL	NL: XL_{il}
Valeur ajoutée	αv_j	$V_{jl} = \alpha v_j \cdot E_{il}$	NL	NL : V_{jl}
Importations importées	α_{mj}	$M_{jl} = \alpha_{mj} \cdot E_{jl}$	NL	NL: M_{jl}
Exportations exportées	β_{xi}	$X_{il} = \beta_{xi} \cdot E_{il}$ $X + \phi = M$	NL 1	NL: X_{il} $1: \phi$

Consommation finale	γ_i	$CF_{il} = \gamma_i \cdot \sum_j V_{jl}$ $\sum_i CF_{il} = \sum_i V_{il}$	NL L?	NL: CF_{il}
Importations CF locales		$MLF_{jl} = IT_{jl} - (\sum_i C_{ijl} + ML_{jl} + M_{jl} + V_{jl})$	NL	NL: MLF_{jl}
Exportations CF locales		$XLFi = OT_{il} - (\sum_j C_{ijl} + XL_{il} + X_{il} + CF_{il})$ $\sum_j (M_{jl} + MLF_{jl} + ML_{jl}) =$ $\sum_i (X_{il} + XLFi + XL_{il})$	NL L?	NL: $XLFi$
Total variables- equations=DL	$(N^2L + 10.NL) - (N^2l + 10.NL) = 0$			

Annexe N° 3
AIRES D'INFLUENCE THEORIQUES DES COMMERCE URBAINS
(Modèle de Huff)
Masse : valeur ajoutée, branche "commerce".
Exposant de la distance : 1
Centres : 49 cercles

PRUD

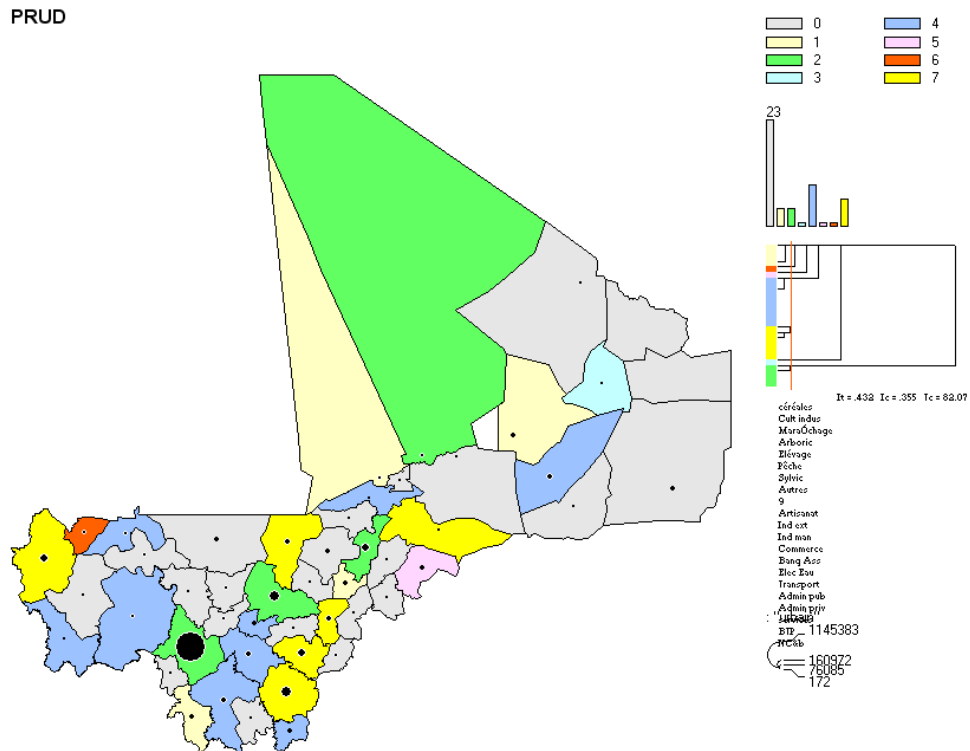


Fait avec Philcarto - <http://perso.club-internet.fr/philgeo>
Guy POURCET

Annexe N°4
CLASSIFICATION ASCENDANTE HIERARCHIQUE
SUR LA REPARTITION SPATIALE ET PAR BRANCHE DES ACTIFS

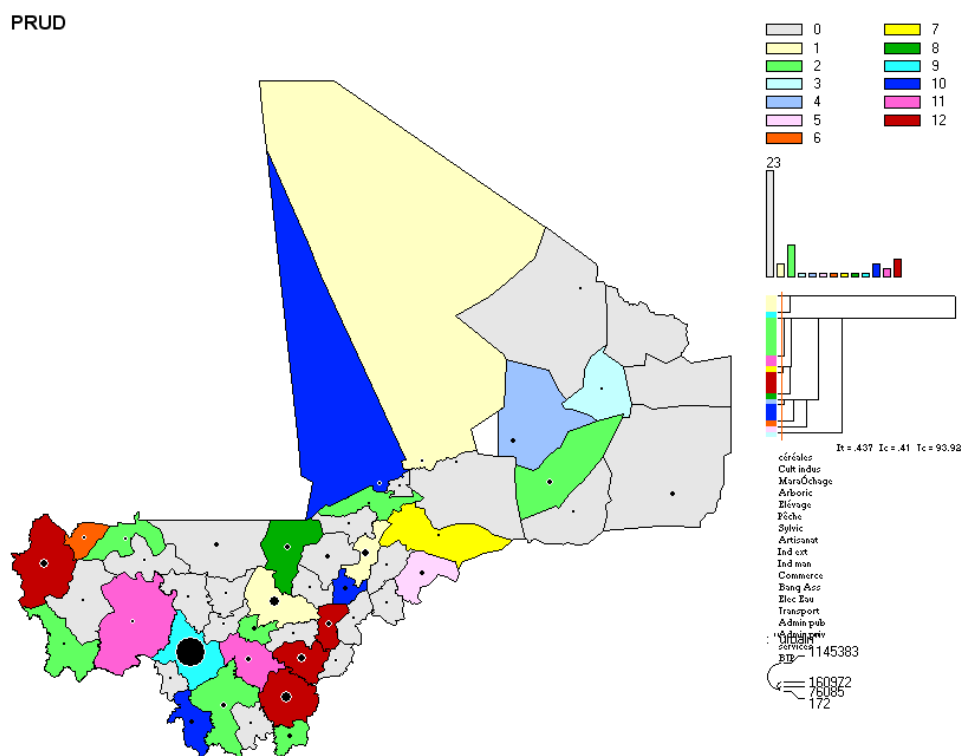
Les résultats (présentés sur deux graphes et leurs cartes associées) doivent être comparés avec le graphe N°4. Ils confirment l'existence et la composition, avec des variantes marginales des groupes repérables sur le "graphe radar". Les différences sont évidemment plus remarquables sur le second graphe (12 classes) que sur le premier (sectionné pour distinguer 7 classes).

PRUD



Fait avec Philcarto - <http://perso.club-internet.fr/phlgeo>
Guy POURCET

PRUD



Fait avec Philcarto - <http://perso.club-internet.fr/phlgeo>
Guy POURCET

ECHANGES TRANSFRONTALIERS ENTRE LA COTE D'IVOIRE ET LE MALI, INTEGRATION DES MARCHES ET RESEAUX URBAINS

NASSA DABIE DESIRE AXEL
IGT-UNIVERSITE D'ABIDJAN COCODY

INTRODUCTION

Le dynamisme des échanges enregistrés entre la Côte d'Ivoire et ses voisins est le fruit de la situation naturelle, du développement des voies de communication du pays et de la compétitivité accrue de ses entreprises industrielles.

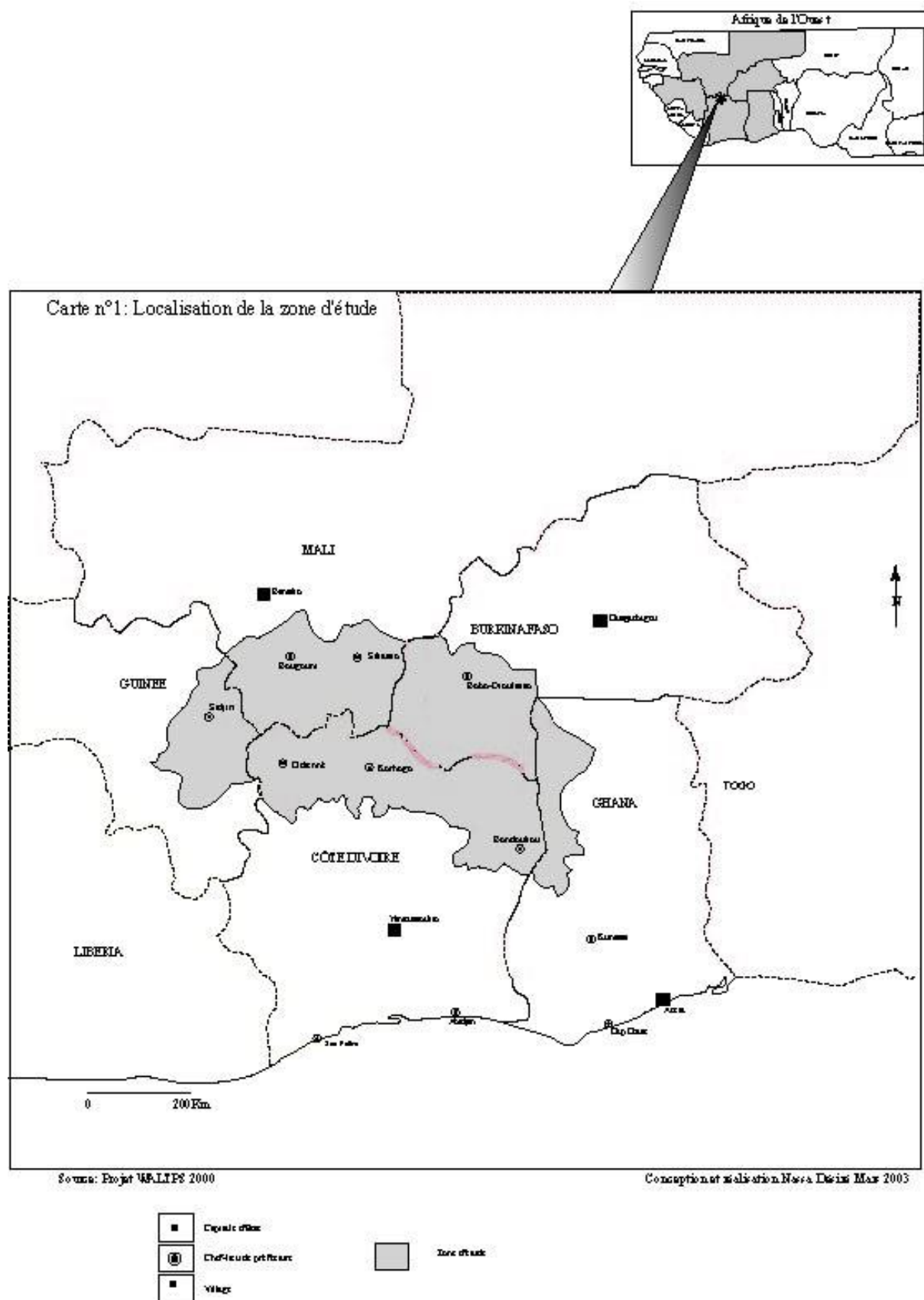
Pays côtier, la Côte d'Ivoire possède à travers son port une ouverture importante sur le monde extérieur. A partir de cette structure portuaire, non seulement le pays entretient des relations d'échange avec les pays voisins mais également avec le reste du monde. Elle exporte de nombreux produits agricoles dont elle dispose abondamment mais aussi des produits manufacturés issus de son potentiel industriel. En retour elle reçoit des produits dont elle ne dispose pas ou insuffisant pour satisfaire sa population sans cesse croissante. Les Etats sahéliens trouvent également en la façade océanique ivoirienne un accès privilégié. Une grande part de leurs exportations et importations convergent vers ce pays.

Le développement des voies de communication reliant la Côte d'Ivoire aux Etats sans littoral comme le Burkina Faso et le Mali, offrent des débouchés nouveaux et renforce la situation de plus en plus importante du pays. Une bonne route bitumée est ouverte en 1954 et qui depuis lors s'est parfaitement dédoublé sur une distance de 150 kilomètres, fait de cette route un axe de transport régional. Bénéficiant de la voie ferrée, de la route et d'un port à vocation sous régional, le commerce entre la Côte d'Ivoire et les pays de la sous la région ouest africaine s'est considérablement développé surtout du fait des 1573 entreprises, qui se sont lancées à la conquête du marché sous régional dépassant ainsi les limites du pays.

Habituellement, avant la crise ivoirienne 60% des importations du Mali transitent par le Port autonome d'Abidjan. Les 40% restants sont répartis entre Dakar, Tema au Ghana et Lomé. c'est également entre 200 et 300 camions qui relient chaque jour Abidjan et Bamako. En l'an 2000, ce sont 1,598 million de tonnes de marchandises que le Mali a enlevées au Port d'Abidjan.

Fort de cette situation il s'est développé des échanges, formalisés ou non, une vie de relations et de circulations intenses qui laisse transparaître au quotidien une véritable intégration qui s'appuie sur des réseaux de relations sociales des acteurs divers de l'échange, commerçants et transporteurs dans les zones frontalières (IGUE 1995, COSTE, EGG et IGUE 1991, BACH 1997, BENNAFLA, (1998).

Dans sa conception occidentale, la frontière, se veut une ligne de discontinuité spatiale qui sépare des entités territoriales. Elle est aussi un facteur de rapprochement de ces entités. Ce rapprochement est soit économique-social, soit politico-culturel. Quant au commerce, c'est l'action d'échanger des biens. Mise en rapport avec la frontière, le commerce transfrontalier apparaît comme une activité découlant de la présence de la frontière. Ce type d'activité a vu le jour en Afrique de l'Ouest grâce à la naissance de nouveaux territoires, différents par leur politique tarifaire et monétaire. Ces différents échanges permettent la mobilité des populations ouest-africaines et favorisent leur aptitude à franchir les frontières pour tirer des opportunités offertes dans un pays voisin.

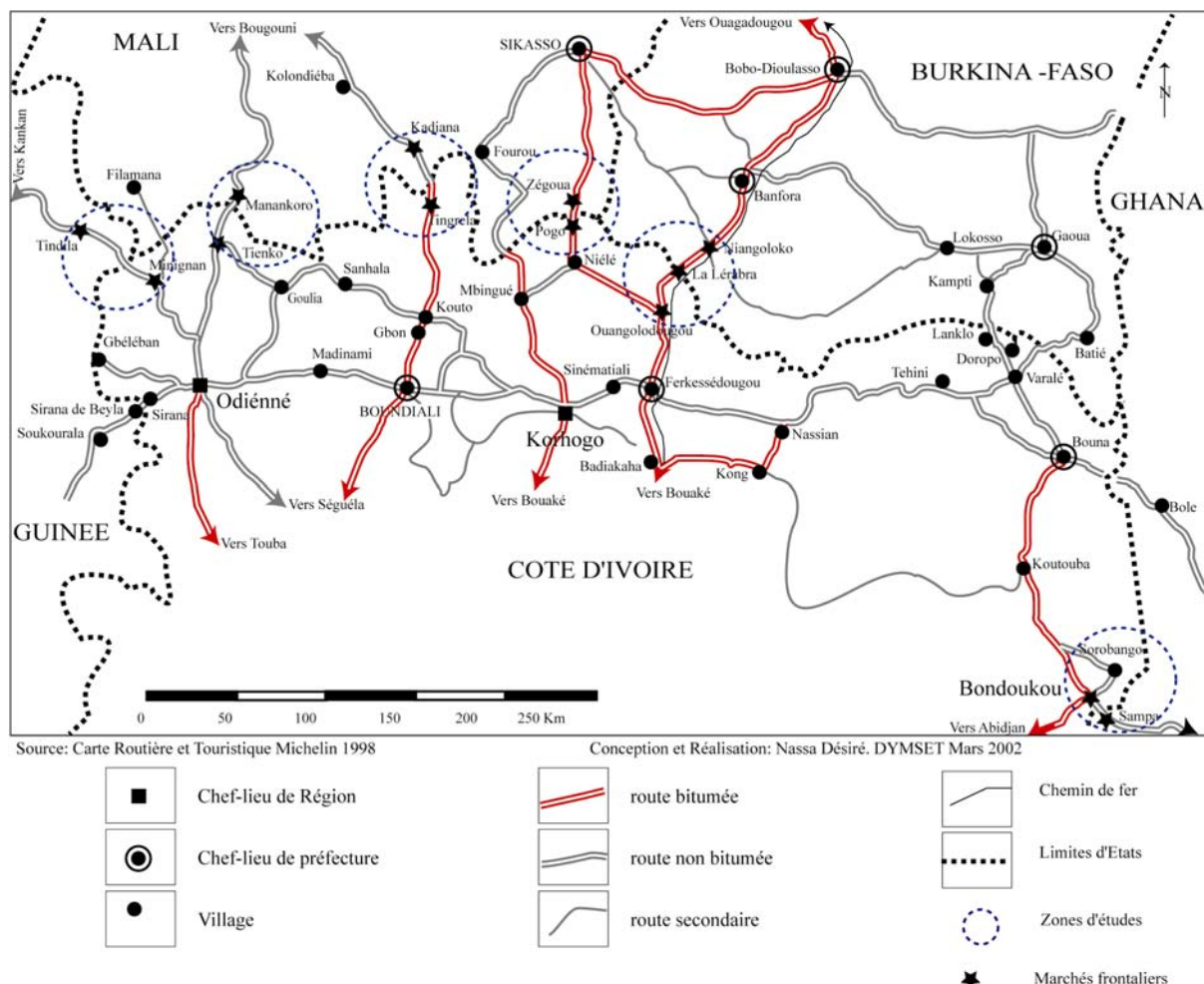


Nous évoquons ici particulièrement le cas de la zone frontalière du Mali et de la Côte d'Ivoire, plus précisément celle des régions de Korhogo et de Sikasso.

Situées aux frontières, les principales villes qui composent, cette zone frontalière constitue encore aujourd'hui un carrefour économique qui met en jeu de multiples réseaux et de nombreuses communautés de commerçants ayant des emprises territoriales.

La ville de Korhogo, située non loin de la deuxième ville malienne Sikasso et plus encore Odienné et Tingréla qui bénéficie de la proximité et de la ville malienne (Bougouni) sont des villes frontalières qui tirent une rente de leur situation due aux retombées des négoce officiels mais surtout clandestins avec le Mali.(carte)

Carte n°2: Localisation des espaces frontaliers étudiés



En plus de cette proximité frontalière de ces villes, il y a leur appartenance à une même région écologique ; la région des savanes. Elles ont également des traits communs de leur assise économique. C'est une zone cotonnière et de transit. C'est un espace qui a un poids important dans le grand commerce et dans le transport. Localisées de part et d'autre de la frontière séparant le Mali de la Côte d'Ivoire, ces villes ont toujours été en contact économique et font partie d'une même aire de peuplement dont les populations partagent les mêmes croyances religieuses dans leur grande majorité, « l'Islam » et une même langue véhiculaire, le « Dioula ». Langue couramment parlée en milieu urbain et sur les marchés.

Aujourd'hui la crise que traverse la Côte d'Ivoire a des répercussions sur le déroulement des échanges dans la zone. On assiste au développement d'une économie souterraine, comme pour remplacer le vide laissé par les échanges officiels.

Or, à ce jour aucune étude précise n'a fait le point de ce commerce particulier qui draine d'intenses flux frontaliers, pour la plupart non enregistrés, s'appuyant sur des organisations très structurées de commerçants et sur des réseaux parallèles de change. Cette situation a pour conséquence la méconnaissance totale de cette économie, qui pourtant participe au développement de la zone.

En conséquence, il s'avère indispensable de mettre en lumière cette activité qui intéresse vivement les organisations économiques sous-régionales et les gouvernements dont le souci et les besoins d'intégration et de complémentarité économique se font pressants.

Dans cette perspective, l'espace frontalier entre le Mali et la Côte d'Ivoire offre un cadre adéquat et nécessaire d'analyses.

Nous abordons dans cet article, les traits relatifs à la réalité de l'espace frontalier ivoiro-malien, qui se veut un espace binational formé par un contact entre les deux souverainetés et les relations qu'entretiennent les populations qui se meuvent dans cet espace.

Le second axe traite du volume des produits échangés entre les espaces et les différentes mécanismes mises en œuvre par les populations et les opérateurs pour commercer entre eux. C'est là également que nous évoquons les politiques économiques mises en œuvre par les Etats pour entreprendre les échanges entre les deux pays. Nous faisons également une analyse des réseaux marchands dans le fonctionnement du commerce.

Très structuré et dynamiques dans des formes institutionnelles de coordination, les acteurs qui animent les échanges se singularisent par les stratégies qui font pérenniser l'importance du commerce .

Le dernier axe met l'accent sur les conséquences des échanges sur les espaces frontaliers.

En effet s'il est vrai que les échanges entre le Mali et la Côte d'Ivoire sont importants, ils sont loin d'atteindre le niveau auquel on est en droit de s'attendre. Ce décalage résulte des difficultés qui rendent le volume des échanges peu important et le marché ivoirien peu accessible par les opérateurs économiques : insécurité routière liée à la rébellion armée qui sévit dans le Nord de la Côte d'Ivoire, multiplication des faux frais, l'état de la principale voie reliant Bamako à Abidjan voire du couloir de transport.

I. REALITE D'UN ESPACE BINATIONAL

1.1 Le cadre frontalier ivoiro-malien

L'espace frontalier autour de la frontière ivoiro-malienne, se caractérise par une succession de cuirasses latéritique. L'altitude moyenne est de 400m. C'est également dans ses cuirasses que les principaux cours d'eaux qui servent de frontière naturelle aux deux pays, se frayent des chainaux. Il s'agit de Mahandiani à l'Est et de la Bagoué à l'Ouest. C'est également une zone savanicole. Eu égard, à ces caractéristiques, les marges territoriales du Nord de la Côte d'Ivoire et celles du Sud du Mali ne sont pas un frein à la mobilité des populations. C'est donc dans cet ensemble homogène que les populations entretiennent des relations très anciennes pratiquent des échanges très actifs.

1.2 Une histoire commune et mise en place de la population

Les populations vivant de part et d'autre de la frontière possèdent une histoire commune et ont des traits socio-culturels similaires. Comme dans toute la zone de savane, l'actuel peuplement des marges territoriales nord de la Côte d'Ivoire et du Sud du Mali est le produit de mouvements migratoires multiples, enchevêtrés et s'étalant sur près de cinq siècles. Sénoufos venus de Sikasso et de San, Mandé venus de Bougouni, Malinké venus de Djémé, Dioula venu de Kong. La région fut préalablement peuplée par les Sénoufos qui en perdirent le contrôle, à partir du 18^e siècle. L'implantation de tous ces peuples est l'aboutissement d'une densification progressive des mouvements d'échanges de biens et de personnes, amorcé à partir du 16^e siècle. Cette vaste région fut traversée par plusieurs axes marchands dont le plus significatif était celui traversant la localité d'Odienné. Cet axe reliait les actuelles régions soudanaises maliennes à la forêt ivoirienne, par lequel transitaient la noix de cola, le sel gemme, l'or et le bétail. Les mouvements caravaniers engendrés par ces échanges suscitérent peu à peu la création d'unités de peuplement malinké et bambara (Dioula) dans la zone.

C'est donc cette activité de commerce forêt-savane, qui permit l'implantation des différents peuples de part et d'autres de la frontière. Au total, les habitants de la zone sont liés par des alliances anciennes et renouvelées, de part et d'autre des frontières. Le sentiment d'appartenance commune se nourrit de la religion musulmane, des liens matrimoniaux et coutumiers et des activités économiques et des échanges.

1.3 Données ethniques et fragmentation spatiale de la population

Les données ethniques en présence

Plusieurs groupes ethniques issus du peuplement de la zone cohabitent. Il s'agit des Sénoufos, Malinkés qui forment les principaux groupes ethniques. Ces derniers regorgent des sous groupes. Ainsi dans le grand groupe Malinké nous avons les *Dioulas*. Ce nom pris un troisième sens à l'époque coloniale. Il sert alors à désigner les personnes, manding ou non, originaires du Nord, qui ont occupé en masse les villes et les plantations de la forêt. Ainsi est apparu un nouveau parler manding, plus proche de l'Odienné que de Kong, mais qu'on désigne sous le nom de Dioula.

Dans tout le domaine voltaïque où l'on trouve les Dioula, on rencontre quelques îlots de population parlant des langues proches du manding, dont elles paraissent être une forme archaïque. Tels sont les Ligbi et Hwela, surtout vers Bondoukou, ou les Noumou (forgerons) et Dyeli à travers tout le domaine Sénoufo. Ces groupes résiduels témoignent de la première migration des commerçants du Niger en quête de mines d'or de l'Akan. L'organisation sociale et culturelle des *Dioulas* est presque identique à celle de Malinké musulmans, car ils sont tous ralliés à l'Islam moins ou superficiellement, même quand ils pratiquent en même temps les cultures animistes de leurs voisins. Médiocres agriculteurs, ce sont de grands commerçants et d'excellents artisans, maîtres notamment du tissage.

Ils ont réussi à exclure les autochtones du commerce à moyenne et longue distance, qu'ils dirigent des mains de maître à travers des réseaux bien constitués.

A ce sous groupe il faut ajouter ceux issus du grand groupe Sénoufo. La majorité des Sénoufo, qui sont les plus occidentaux des voltaïques, demeurent en Côte-d'Ivoire, l'autre moitié se partage entre le Mali et le Burkina Faso. Célèbres pour leur admirable sculpture, les Sénoufo forment l'une des grandes nationalités de l'ancienne Afrique. Le nom de Sénoufo est d'origine Manding, les intéressés s'appelant eux-mêmes *syenaon* (*syenambele* au pluriel), d'après leur langue, le *syenar*. Dans cette étude, nous généralisons cependant le nom Sénoufo. Il s'agit des Nafana et des Tagwana.

Les Sénoufo vivent généralement en villages fortifiés, dans des cases rondes ou ovales, différentes des Malinké, ou dans des maisons à terrasse de type Bambara vers le Nord (Tengréla) et à Sikasso (cf. SINALI, 1994).

Ces villages sont d'importance très inégale. Ils sont énormes vers Boundiali où ils peuvent compter plusieurs milliers d'habitants, assez gros vers Korhogo ou chez les Tagwana et Nafana. Ils deviennent minuscules chez les Nafana, dans la zone de haute densité voisine de Sinématiali, où l'on aboutit finalement à un habitat dispersé couvrant tout le paysage. Les structures familiales sont remarquablement diverses. La majorité des Sénoufo est, en effet, organisées en grands lignages matrilineaires, mais ceux de Boundiali, comme ceux du Mali, sont patrilinéaires, ce que l'on peut attribuer à l'influence manding.

Le commerce qui est intense depuis des siècles, est le monopole de la minorité Dioula, qui vit au contact des cultivateurs et participait jadis au *poron*. En revanche, elle exploitait assez rudement les paysans, et s'efforçait finalement de confisquer le pouvoir politique.

La présence des Dioula est particulièrement forte chez les Djimini et les Djammala, ceux-ci tendant même à abandonner leur langue pour la leur; elle est par contre particulièrement faible chez les Tagwana et les Pallaka. Ceux-ci, qui parlent un dialecte très particulier, sont des Sénoufo particulièrement conservateurs et réfractaires aux influences des Dioula qu'ils ont combattus par les armes plus d'un siècle avant la colonisation. Les Sénoufos sont demeurés agriculteurs et quelques fois vendent leurs produits aux commerçants Dioula. A ces entités ethniques autochtones sont venues s'ajouter les Peuhls et les Zerma. Ces derniers sont d'origine nigérienne et se sont implantés dans la zone à la faveur du commerce trans-sharien, entre le Sud forestier et les pays du haut Niger. Ils étaient surtout les monnayeurs, à la frontière malienne au moment où ce pays avait sa propre monnaie. Aujourd'hui ils se sont convertis dans le grand commerce. Ce sont les principaux acteurs des échanges de certains produits entre la Côte d'Ivoire et le Niger. Les Zerma se sont implantés à Korhogo et surtout à Ouangolodougou où ils détiennent de grands magasins.

Quant aux peuhls ils ont migré dans la zone à la recherche de pâturage pour le bétail dont ils ont la garde. Il n'est pas rare de voir éclater les conflits entre agriculteurs Sénoufos et éleveurs peuhls dans la zone qui sont des peuples nomades. Ce sont donc ces entités ethniques qui se partagent l'espace frontalier ivoiro-malien.

Fragmentation spatiale de population

Avec une population de 2.700.000 habitants, la population de la région, se répartit sur une superficie d'environ 80.000km² soit 9% de la population des trois pays dont les villes sont issues. Tenant compte du lieu de résidence de la population, il ressort que sur les 2.700.000 habitants, seulement 8.700 habitants vivent en milieux urbains soit 0,32% de la population totale. La ville de Bobo Dioulasso avec une population de 370.000 hbts domine largement le réseau urbain puis suit Korhogo avec 165 000 habitants, et Sikasso avec 120 000 habitants. En plus de ces villes influentes par leur fonction de villes administratives et de pôles commerciales, d'autres villes se signalent également par le nombre important de la population qui y habite. C'est le cas de Ferkessédougou et de Bougouni. A ces villes d'autres bourgs issus de l'activité de transit de commerce émergent et finissent par être transformés en villes secondaires. Il s'agit de Ouangolodougou avec 10.000 habitants et Pogo avec 5 000 habitants.

1.4 Fonctions des localités

Au vu de ce qui précède, les villes de la zone frontalière Nord de Côte d'Ivoire ont des fonctions administratives. Mais à côté de cette fonction principale d'autres fonctions coexistent. Les plus importantes sont la fonction de transit et la fonction commerciale.

S'agissant des activités de transit, Il faut dire que la situation frontalière des villes de la zone confère une particularité par rapport aux autres centres urbains des pays en relation. Ces villes sont un point d'entrée et de sortie des flux de personnes et de marchandises. Aujourd'hui cette fonction de transit est atténuée par une insécurité grandissante qui a fini par se muer en une rébellion armée au niveau des principales voies reliant les localités maliennes et burkinabés à la Côte d'Ivoire. Ainsi cette situation a fait basculer tout le transit en faveur de Tema et d'Accra au Ghana, de Dakar au Sénégal et de Lomé au Togo.

Toutes les sociétés de transit qui existaient à savoir, SAGA, MAERS et BOLLORE, SDV dans les différents points de transit entre la Côte d'Ivoire et le Mali, ont tous fermé, laissant libre court à la contrebande pour approvisionner les localités frontalières.

L'autre activité importante qui existe est le commerce. Cette activité est la fonction principale de ces centres urbains, fonction qui trouve son fondement dans l'histoire. En effet, l'espace transfrontalier ivoiro-malien était un passage obligé du commerce de longue distance entre les zones sahariennes et les zones côtières. Les marchandises (sel, l'or) étaient acheminées sur la côte par l'intermédiaire des commerçants *Dioulas* qui étaient les premiers en contact avec les commerçants arabes. Ils se chargeaient de les convoier vers la côte, en échange de la Kola, denrée très frisée par les arabes. Ce commerce a connu son développement avec l'apparition des frontières linéaires qui confinaient désormais les différents peuples dans de nouveaux espaces. C'est donc sur les marges frontalières que se développe cette activité de commerce et par dessus dans les centres urbains frontaliers. Ainsi les aires d'attraction des villes marchés dépassent leur cadre propre et atteignent parfois 1000 km. Cette importance de l'activité se traduit dans l'espace par la présence des marchés quotidiens modernes, des marchés spécialisés tels que : les marchés de bétails, de volaille, de mouton. Le nombre de véhicules qui transite par cette zone par jour et par mois confirme notre analyse. Pour la période du 1^{er} au 31 mars dernier, c'est 1043 véhicules qui ont transité par le poste de Pogo pour Abidjan en provenance du Mali en partance pour Abidjan transitant par le bourg de Ouangolodougou.

1.5 COMPORTEMENT DES POPULATIONS FACE AUX FRONTIERES

Les formations sociales et politiques africaines n'étaient pas conçues comme des territoires d'un seul tenant. Ces formations fonctionnaient par le biais de réseaux d'alliances, d'appartenance, d'allégeance de hameaux, de maisons et de villages, souvent séparés de leur maître par des espaces soumis à d'autres contrôles. Le tracé des frontières était étranger aux pratiques spatiales autochtones. Un nouveau mode de territoire s'est imposé, selon lequel la frontière d'une société ne voulait plus dire extension ou implantation possible, mais limites figées à l'intérieur desquelles il fallait se maintenir (HARRE 1996). C'est la *frontière* ; notion qui allait désormais réorganiser les mouvements des populations. Cette notion est devenue un enjeu de la domination coloniale, par la superposition des

espaces d'échanges, des espaces monétaires à l'intérieur des espaces politiques nouvellement délimitées. Toutefois, les populations que le partage colonial et parfois même des puissances coloniales rivales ont séparés, ne sont pas restées inactives face à cette nouvelle partition et ont franchi les frontières. Les commerçants ont continué à circuler dans ces espaces, dépassant les limites étroites des nouveaux territoires, devenues des opportunités d'échanges, dans la mesure où elles délimitent de nouveaux espaces différenciés par la politique monétaire, l'histoire et la géographie. En somme l'espace frontalier entre le Mali et la Côte d'Ivoire n'est pas un espace hostile au déplacement de population qui entretient des relations très étroites entre elles. Relations qui trouvent leurs fondements dans l'histoire du peuplement de la zone. Ainsi sur la base de la confiance et de l'appartenance à une même entité ethnique et religieuse, cette population, malgré l'existence de la frontière, qui au lieu de constituer un obstacle de confinement, de rupture, va l'utiliser à son profit et continuer à commercer entre elles. Un important réseau de commerçant va voir le jour. Ce réseau ayant une assise urbaine va dominer le commerce de longue distance et de courte distance et par la suite le transport dans toute la zone. La frontière est mise à profil, par l'implantation des marchés. Marchés qui organisent les échanges dans la zone suivant un fonctionnement très particulier.

II. LE ROLE DES MARCHES DANS LES ECHANGES REGIONNAUX

Les échanges transfrontaliers ont comme support de leur fonctionnement les marchés des grands centres urbains proches des frontières, les marchés des villages ou marchés de collectes.

Les échanges entre les villes de Korhogo, de Sikasso et obéissent à cette règle, mais avec quelques petites nuances. Pour étayer notre analyse nous prenons comme point de départ des échanges les marchés frontaliers urbains d'une part et d'autre part les marchés villageois (les foires hebdomadaires) que nous dénommons respectivement, marchés départementaux à caractère régionaux, marchés de regroupement des villes secondaires et les marchés satellites frontaliers.

2.1. MARCHES DEPARTEMENTAUX A CARACTERE REGIONAUX

Ce type de marché se caractérise par son aire d'influence qui dépasse les limites du département dont il est issu, par son approvisionnement des commerçants intervenant sur les marchés des villes secondaires, par son regroupement final des produits collectés dans les brousses. Les marchés départementaux à vocation régionale ont ainsi un rôle de connexion avec les capitales des Etats par leur arrimage à ces grands centres urbains, par des routes de bonne qualité qui en font les points de passage obligés des produits manufacturés destinés à l'arrière pays. Ces marchés se caractérisent aussi par la permanence de leurs activités. Ces marchés sont accessibles en toutes saisons, quotidiens, couverts et ont des capacités d'accueil qui varient de 4000 à 6000 places. Ce sont ces types de marché qui rythment les échanges commerciaux régionaux et départementaux. Il s'agit des marchés des principales villes de la zone. Ce sont les marchés de Korhogo et de Sikasso. Ce sont eux qui servent aussi de support à la création d'un important réseau de marchés frontaliers mais également qui polarisent les échanges avec les marchés des villes secondaires et ceux des gros bourgs frontaliers. Le marché de Sikasso malgré le fait qu'il soit quotidien et qu'il connaisse une animation intense les dimanches, son accessibilité laisse à désirer. En effet, bien que situés en plein centre ville, l'état avancé de dégradation des axes qui l'entourent provoque des engorgements fréquents et l'absence d'un réseau routier départemental de qualité perturbe les flux commerciaux avec les marchés satellites.

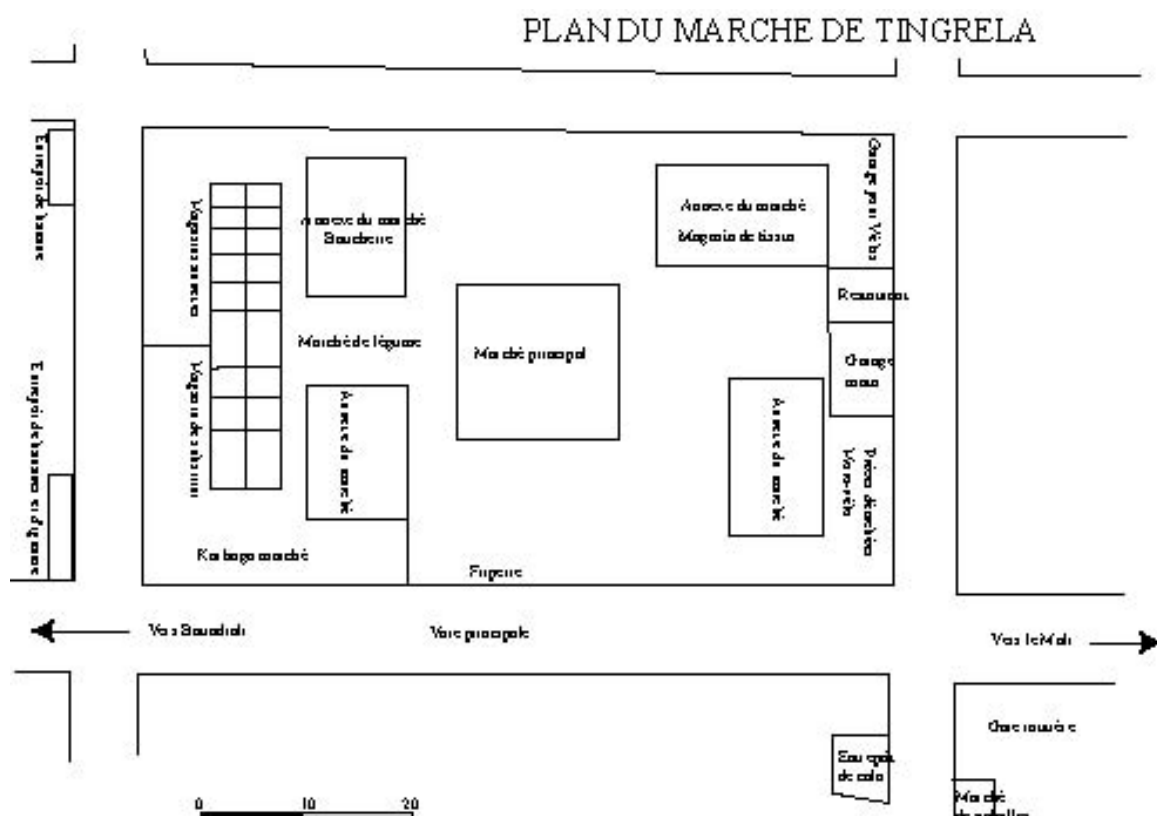
2.2. Marchés de regroupement des villes secondaires

Selon Igué (1994), ces marchés sont nés à cheval entre deux Etats et dont les activités de commerce font fleurir des villes jumelles à fort dynamisme. Ils sont animés par les activités commerciales d'une population ethniquement homogène. La dizaine de ces marchés, sont les marchés des chefs-lieux ou encore de gros marchés situés à l'intersection d'axes routiers importants tels que Tingréla, Ouangolodougou. Ils se tiennent également chaque jour, mais connaissent des animations particulières selon un cycle de six jours pour certains et un cycle de quatre jours pour d'autres. Cette rotation permet une desserte des populations via des colporteurs et des commerçants ambulants. Ces

derniers se procurent d'abord les produits avec les commerçants grossistes et demi grossistes basés dans les marchés départementaux avec lesquels ils partagent les mêmes croyances religieuses « l'islam » et une même langue le « Dioula ». Sur la base de la confiance religieuse et ethnique, les grossistes et demi-grossistes leur font des avances en produits qu'ils se chargent de vendre sur les marchés de regroupement.

En général, à la fin de chaque semaine marchande, les commerçants ambulants et les colporteurs reviennent voir leurs livreurs pour faire les comptes. Les marchés de regroupement couvrent des aires moins importantes que les marchés départementaux.

Leurs superficies varient de 1 à 3 hectares et ont des capacités d'accueil qui ne dépassent guère 1000 places. Ces places ne sont effectivement occupées que par 500 à 600 personnes. Parmi ces marchés seul celui de Tingréla est à deux niveaux, les autres sont composés de plusieurs hangars. Concernant le marché de Tingréla, le niveau supérieur est exempt de vendeurs, qui avancent comme raison ne pas être habitués à ce type de vente.



En réalité c'est à cause de leur emplacement qui ne leur permet pas d'aborder les premiers, les clients. Les commerçants s'installent sur le pourtour du marché sous de petits hangars construits en matériaux de fortune. Il s'agit de matériaux de récupération tels que les tôles et les bois. Tout autour de ces marchés, dans un rayon de 100 mètres se trouvent des entrepôts de stockages des détaillants. Ce sont d'anciennes concessions aménagées pour stocker principalement les produits vivriers. Ces derniers pour la plupart d'entre eux ont une capacité moyenne d'une dizaine de tonnes. Ces marchés assurent l'interface entre la ville et les populations rurales.

2.3. Marchés satellites frontaliers

Les marchés frontaliers les plus actifs sont une dizaine. Ces marchés sont structurés en trois éléments majeurs. Les marchés périodiques, les villes proches des frontières et les entrepôts frontaliers. Ces marchés ont vu le jour pour échapper aux tracasseries des politiques économiques, tarifaires et sécuritaires mises en place par les Etats. C'est un protectionnisme accru de leur marché intérieur, en vue de protéger les produits des entreprises installées sur leurs territoires. Cela a donc permis la fréquentation et la communication régulière des populations vivant sur les marges territoriales. Ce type de marché s'est forgé par souci de solidarité, de complémentarité et surtout

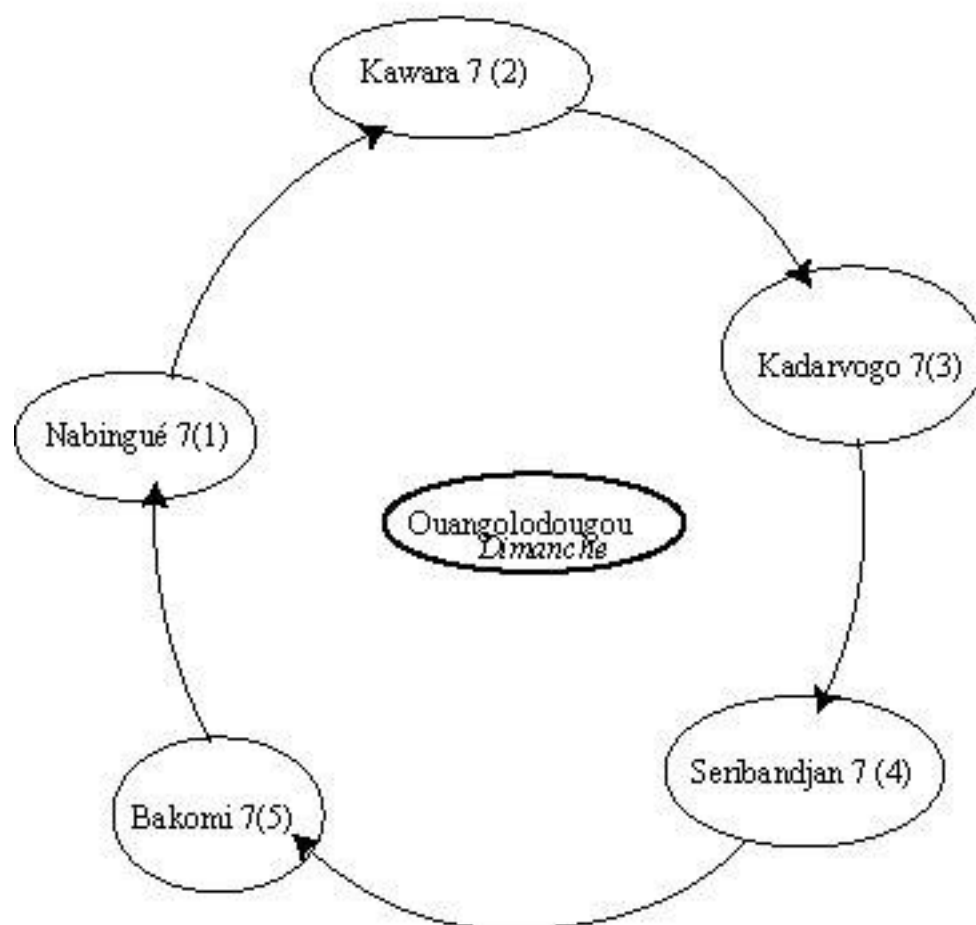
d'opportunité qu'offre ces derniers aux populations. Certains de ces marchés sont permanents (celui de Ouangolodougou), les autres sont périodiques et gravitent autour de celui de Ouangolodougou. Cette structuration répond à un objectif. Il s'agit de pérenniser la tenue des foires traditionnelles et de permettre aux commerçants de visiter tous les autres marchés de la région. Ces marchés fonctionnent à reculons. (voir Graphe1)

TABLEAU 1: LES MARCHES FRONTALIERS

Localités	Jours de marchés	Distance de frontière en Kms
Ouangolo	Dimanche	55
Pogo	Vendredi	4
Zégoua	Samedi	2
Kadarvogo	Mercredi	5
Bakomi	Vendredi	23
Seribadjan	Jeudi	10
Kawara	Mardi	18
Niangoloko	Samedi	12
Nabingué	Lundi	45

SOURCE : ENQUETE PERSONNELLE MAI 2002

Graphe : Exemple d'organisation des marchés autour de Ouangolodougou



N.B : (7) correspond aux sept jours de la semaine grégorienne
J (1) date de la tenue du marché dans le cycle

Le fonctionnement et l'attrait des marchés frontaliers sont fonction de leur accessibilité. Il est donc indispensable de porter un regard sur le réseau routier.

2.4 LE RESEAU ROUTIER ET LE CHEMIN DE FER

Le réseau routier est la voie la plus utilisée pour la fréquentation régulière des marchés et l'approvisionnement des villes en produits agricoles de consommation courantes et en produits industriels de base. Les principales villes de la zone sont reliées aux capitales des Etats par des axes routiers en très bon état. Ces routes sont bitumées et praticables en toutes saisons. Ces principales voies, sont longues de 480 km mais ces axes sont en état de dégradation avancé, surtout du côté de la Côte d'Ivoire sur l'axe Ferké-Ouagadougou.

Cet état de fait, est dû au non respect des poids alloués aux véhicules transportant des marchandises vers le port d'Abidjan. Les camions du fait de l'absence de pont bascule sur les postes d'entrée font des surcharges. Ainsi un camion prévu pour 30 tonnes de marchandises, il n'est rare de le voir avec un chargement de 40 voire 50 tonnes de marchandises. Ce mauvais état des voies allonge la durée du voyage. Ajouter à cela les faux frais de routes à déboursier aux différents points de contrôles et surtout l'insécurité grandissante sur ces axes à partir d'une certaine heure (17 h) n'incite pas à les emprunter.

Les autres voies dont la viabilité reste précaire ou intermittente limitent les possibilités d'évacuation des produits vers les grands centres urbains de la zone. Cette situation joue défavorablement sur les coûts des produits. Les commerçants développent des initiatives pour titrer partie de la situation. Ainsi, des marchands ambulants sur vélo ou sur mobylette sillonnent les petits marchés de brousse, stockent les produits, qu'ils acheminent par la suite vers les marchés de regroupement. C'est à partir de ces derniers qu'une redistribution des produits est effectuée vers les marchés départementaux à l'aide des camions.

Le chemin de fer reliant Ouagadougou à Abidjan reste la voie la plus importante pour transporter une quantité importante de marchandises. Cet axe de circulation permet d'échapper aux tracasseries policières et reste de fait la voie la mieux indiquée et plus sûr pour faire des échanges de longues distances. Ainsi pour la seule année de 2001 ce sont près de 200.000 tonnes de marchandises qui ont été convoyées par rail.

Ce chiffre pouvait connaître une hausse si d'importants investissements avaient été entrepris pour réhabiliter et moderniser ce chemin de fer vétuste de plusieurs dizaines d'années. Ajouter à cela l'état de délabrement avancé des locomotives dont les vitesses maximales ne dépassent guère 40 km/h. Cette situation n'encourage pas les opérateurs à son utilisation. Pourtant rentabiliser ce chemin de fer peut permettre aux opérateurs économiques de Sikasso et de Bobodioulasso de ne plus parcourir une si longue distance pour avoir une porte de sortie et d'entrée sur la façade océanique. La ville de Ouagadougou en Côte d'Ivoire pourrait jouer un rôle de port sec pour réceptionner les produits destinés à l'import et à l'export. Pour cela la construction d'entrepôts est nécessaire.

2.5 Les acteurs des échanges.

Les transactions commerciales dans la zone reposent sur l'activité conjointe de quatre types d'agents économiques dont les plus importants sont les suivants : la gente féminine, la douane, les commerçants et les passeurs (SOTRA PIEDS).

A chaque type d'agent économique s'associe un type particulier de commerce. Ainsi, au niveau du commerce de portée locale, où on note la forte présence de la gente féminine, les produits échangés sont les complémentarités productives agricoles ou un savoir faire particulier. C'est ce type de commerce que Labazée qualifie de *commerce capillaire*. Il s'agit de petites quantités de produits agricoles comme le maïs, le sorgho, le mil, l'igname, le *soumbara* (arôme) et des feuilles de manioc. Ce type de commerce s'apparente à un « *commerce de don* » ou de troc.

Un autre type commerce concerne le « *trafic des fournis* », selon HERRA (1995). Ce commerce à petite et moyenne échelle porte sur des produits manufacturés. Les sources d'approvisionnement de ces produits sont les marchés frontaliers. Les acteurs de ce commerce

sont non seulement les commerçants occasionnels mais aussi la gente féminine, qui agissent de manière individuelle ou qui s'essayent dans le métier.

Ils représentent selon nos estimations faites aux postes frontières de Ouangolo et de Pogo, 3000 à 5000 personnes qui viennent des départements voisins comme Bouaké, Boundiali et même d'Abidjan. Ils ont comme base de repli les villes étapes secondaires à proximité de la frontière. Ces derniers sont à l'affût des opportunités de bénéfice qui se présentent dans tel ou tel produit et ils approvisionnent les petits commerces de quartier, les *maquis* (terme ivoirien pour désigner les bars) chez qui ils écoulent une bonne partie de leurs marchandises entrées en fraude. Il s'agit essentiellement de jeunes déscolarisés, de certaines femmes de fonctionnaires et des nouveaux licenciés des administrations ou des entreprises.

Ils doivent affronter les risques d'exactions multiples de la part des forces de sécurité et de contrôle. Ces petits commerçants ont pour certains comme moyens de locomotion, les transports en commun, des taxis brousse, des cars et des pirogues. Ils font l'objet de contrôle à chaque barrage routier dressé par les forces de l'ordre et douaniers. Cette situation leur est défavorable ; dans la mesure où ils doivent trouver un arrangement ou entrer dans le « contexte » avec les douaniers et les forces de sécurité pour faire écouler leurs produits sans grand dommage. Pour ceux des commerçants qui ne peuvent pas déboursier de l'argent pour faire passer leurs articles aux différents barrages routiers, d'autres alternatives s'offrent à eux. C'est entre autres, effectuer des voyages de nuit soit par les nombreuses pistes praticables entretenues par certaines sociétés cotonnières, et sucrières soit avoir recours à des passeurs à moto, à pied, en pirogue, ou à des cyclistes. Ces acteurs sont les plus nombreux et les plus en vue aux différents postes de contrôle.

A côté de ce petit commerce, il existe un commerce effectué à travers les réseaux de grands commerçants. Ce type de commerce se distingue par le très grand volume de transactions, par leur opération sur des circuits longs reliant les villes importantes de part et d'autre des frontières. Il se caractérise aussi, par le type de produit échangé, qui sont pour la plupart des produits manufacturés de fabrication ou de réexportation ivoirienne vers les grands centres urbains des Etats en relation. Ce commerce est fortement structuré. Ce qui nous éloigne de l'idée du commerce dit informel qui prédomine dans les travaux sur les échanges frontaliers. Les réseaux, sont très organisés de façon hiérarchisée. C'est le cas des réseaux Dioula, haoussa très islamisés. Les circuits sont centrés sur Ouagadougou, Niamey, Bamako et Abidjan. Ces commerçants agissent individuellement ou en groupements de type professionnel et coopératif pour approvisionner les différents marchés. A Sikasso, Korhogo et Bobo Dioulasso, les marchands se sont regroupés respectivement en plusieurs structures. Ces structures visent à améliorer l'efficacité de la commercialisation et conservation des produits. A ce titre, ces coopératives sillonnent les régions qu'elles polarisent, collectent les produits puis les mettent soit à la disposition des commerçants grossistes.

La douane

Dans les échanges régionaux, la douane joue un rôle important. Malgré un déficit considérable en ressources humaines et logistiques trois postes de douanes avec un effectif de 91 agents côté Côte d'Ivoire et 56 et 45 agents respectivement côté Mali et Côté Burkina Faso existent. Elle fait entrer chaque mois dans les caisses des Etats des ressources financières nécessaire à la constitution des budgets de fonctionnement. Les missions économiques et fiscales sont les missions régaliennes connues et dévolues à la douane. Ainsi à travers ces missions, la douane participe à la confession du budget général des Etats. On assigne à cet effet aux bureaux-frontières l'obligation de recettes. Pour les échanges avec les pays sans littoral comme le Mali, le Burkina et le Niger une convention de transit est signée entre ces pays et la Côte d'Ivoire. Cette convention fait suite aux principes de la convention relative au

commerce de transit des pays sans littoral, adopté par Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement le 8 juillet 1965. Il a donc été institué un régime de transit routier inter-Etat afin de faciliter le transport des marchandises entre les territoires des Etats côtiers membres de la CEDEAO et ceux des pays sahéliens.

Ce régime de Transit Routier Inter-Etats (TRIE) permet le transport par route d'un bureau de douane d'un Etat membre donné, à un bureau de douane d'un autre Etat membre, de marchandises en suspension des droits, taxes et prohibitions. Il s'effectue sous la couverture d'un document douanier unique. A travers ce régime, il s'agit de permettre à ces pays la facilité de commercer avec non seulement la Côte d'Ivoire mais aussi avec le reste du monde à travers leur accès à la façade océanique. La zone Nord reste à cet effet le point de passage obligé des personnes et des biens.

Les recettes douanières ivoiriennes, évaluées à 900.000.000 millions de franc en 2000, sont passés à un plus de 1.338.000.000 millions francs CFA en 2001. soit une augmentation de 67% sur la dernière année. Le poste frontalier le plus important en terme de recette douanière est incontestablement celui de Pogo avec plus de 80% d'entrées. Il n'empêche malgré la présence des autorités douanières, l'essentiel des transactions ne fait l'objet d'aucun enregistrement, tant pour les échanges dits capillaires que ceux visant à approvisionner les villages frontaliers, et qui portent sur quelques biens manufacturiers mais surtout sur les céréales tels que le maïs, le mil et le sorgho, le fonio que pour les flux de grande intensité et à caractère strictement commercial.

*Tableau N°2: Recettes douanières par postes frontières de 1999 à 2001
(en francs CFA)*

Postes	1999	2000	2001
Ouangolo terrestre	250.000.000	325.000.000	430.000.000
Ouangolo ferroviaire	135.000.000	175.000.000	358.000.000
Pogo	350.000.000	400.000.000	600.000.000
Zégoua	215.000.000	310.000.000	450.000.000

Source : Douane de Côte d'Ivoire 2002

2.6 Les flux des produits échangés

Les flux sont stimulés par de nombreux facteurs. Notamment, l'appartenance à des zones écologiques différentes, la différence de politiques économiques (fiscales, douanières), la complémentarité alimentaire entre les zones. Certains de ces facteurs ont un pouvoir stimulant plus élevé que les autres. Ainsi l'on peut citer entre autres les insuffisances de denrée alimentaires dans les zones sahéliennes pour nourrir une population de plus en plus croissante en milieu urbain, la différence de politique économique en matière fiscale et douanière entre les Etats de la zone et le tout couronné par une population de plus en plus désœuvrée, qui trouve en ce commerce frontalier un exutoire fort utile.

La différence de cadre écologique entre le Mali et la Côte d'Ivoire, entraîne la culture d'une variété de produits de part et d'autre de la frontière écologique. Produits agricoles qui sont à la base des échanges dits capillaires. Ainsi nous avons selon les estimations et les produits déclarés aux différents postes de douanes, le maïs, le Sorgho, le Mil, les tubercules et la banane, que le Mali et le Burkina Faso importent en abondance de la zone forestière de la Côte d'Ivoire. En retour ces pays exportent vers la Côte d'Ivoire le poids sucré, l'oignon, la tomate fraîche et les mangues dont les tableaux suivant donnent des estimations.

Tableaux 3: Volume des produits agricoles en direction du Mali en tonne

Produits	Volume en tonnes
Cola	20689
Banane plantain	5682
Banane douce	7000
Gingembre	5865
Maïs	12760
Manioc doux	4560

Source : Direction de l'agriculture Korhogo mai 2002

Tableaux 6 : Volume des produits agricoles en provenance du Mali en tonne

Produits	Volume en tonnes
Poids sucré	28000
Grain de Karité	18000
Oignon	4000
Coton	481.663.200
Haricot	160205

Source : Douane Ouangolo 2001

Aucune restriction sur ces produits n'étant imposée aux opérateurs économiques de ce secteur, ces derniers viennent s'approvisionner en Côte d'Ivoire et sur ses marchés satellites frontaliers de Pogo, Débété et de Tingréla. En sens inverse les ivoiriens fréquentent également les marchés de Sikasso et de Bougouni pour s'approvisionner.

De plus en plus les commerçants et populations maliennes proches des frontières s'approvisionnent parfois en produits de première nécessité (la pomme de terre) sur les marchés de la régions des Savanes et vis versa, ce qui leur évite les longs trajets et à éviter les tracasseries policières. A ces produits il faut ajouter plusieurs gammes de produits industriels tels que l'huile, le savons, le textile issus soit du marché mondial et soit des entreprises ivoiriennes. Si la plus part de ces produits viennent des entreprises ivoiriennes, un important volume passe également en contrebande sur les marchés.

Il s'agit des cigarettes, des produits pharmaceutiques, du textile en l'occurrence la friperie. A ces produits manufacturés de premières nécessités il faut ajouter les produits pétroliers, le ciment, de l'engrais, le sucre et le riz réexporté à partir de la Côte d'Ivoire et dont le Mali dépend pour une bonne part.

Tableau : Importations par produits en direction du Mali

Produits	Volume en Tonne
Hydrocarbures	600 000
Ciment	800 000
Engrais	150 000
Riz et céréales	250 000
Sucre	127 000

Source : Office ivoirien des chargeurs Mai 2002

Nonobstant cette gamme variée de produits de la contrebande, la majeure partie du trafic en direction de la Côte d'Ivoire est constituée des bovins, des ovins et de caprins, du textiles et de coton. Nous avons reconstitué les différents circuits d'approvisionnement du bétail et de la cola.

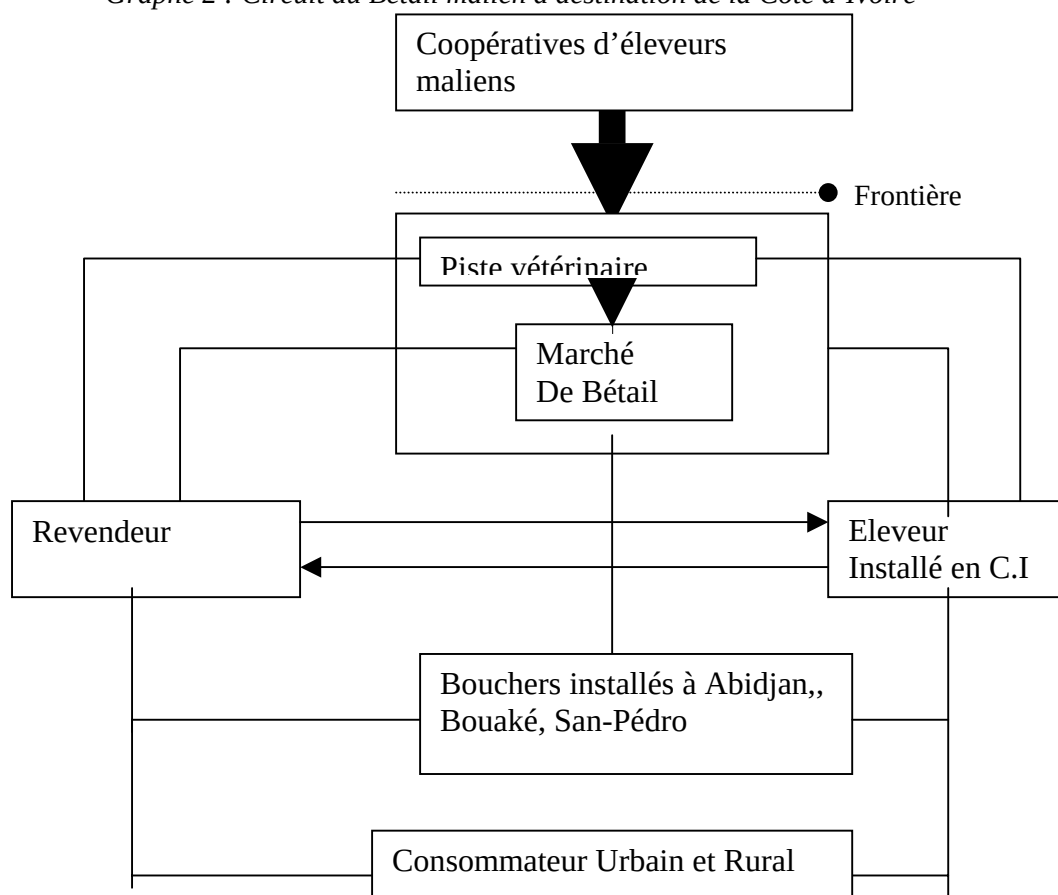
Le bétail

La Côte d'Ivoire n'a pas une grande tradition d'élevage. Ce n'est que depuis la décennie 70 que le pays a tenté de se doter d'une activité d'élevage plus intense au travers de projet de développement et d'amélioration de la productivité des élevages traditionnels. Malgré cet effort, le pays est encore loin d'avoir une offre nationale suffisante pour couvrir les besoins des consommateurs ivoiriens. En

1999, 37% de la consommation ivoirienne était couverte par des importations. C'est donc pour combler ce déficit que les pays sahéliens comme le Mali, le Burkina Faso et le Niger de tradition d'éleveurs, exportent du bétail en direction de la Côte d'Ivoire. Ces animaux sont acheminés vers la Côte d'Ivoire de deux manières. Nous avons les animaux sur pieds et les animaux que l'on convoie par camions. Ce type de transport est de plus en plus utilisé.

Les animaux présents au poste d'entrée y sont conduits par des bergers. Ils proviennent des localités maliennes et burkinabés telles que Sikasso, Koutiala, Massigué et Sindou, Gaoua. Le bétail présente un circuit spécifique. Par le système des coopératives, les éleveurs rassemblent les animaux, affrètent un camion ou plusieurs wagon de train. Ensuite les troupeaux sont expédiés en Côte d'Ivoire, en compagnie d'un représentant des éleveurs par coopératives et un berger pour 50 bœufs. L'essentiel des troupeaux est conduit en directions d'Abidjan, de Bouaké et de San-Pedro. Ces animaux sont tout d'abord avant leur entrée en territoire ivoirien, examinés par les vétérinaires, qui donnent leur quitus avant de les convoier en direction des villes précitées. A partir de la frontière ivoirienne, à chaque point de contrôle (36 points de contrôles), chaque convoie doit déboursier une somme de 5000 francs CFA, par postes de contrôle jusqu'à l'arrivée. Cette situation fait que le prix du bœuf une fois à Abidjan, devient prohibitif. Ainsi un bœuf peut valoir 150.000 à 450.000 francs CFA à Abidjan et de 90.000 à 105.000 francs CFA de Bouaké à San-Pedro. Les convoies mettent aussi plusieurs jours pour atteindre leur destination (2 à 3 jours). Cette situation fait que une bonne partie du transit se détourne de la direction ivoirienne pour Lomé au Togo et Accra au Ghana. En mai dernier, sur un effectif de 96 véhicules en provenance du Niger, que nous avons rencontré à Ouagadougou, seulement 10 avaient pour destination Abidjan et le reste pour destination Accra. Le chemin de fer paraît à cet effet la voie la plus sûre. Le schéma suivant montre le circuit du bétail depuis le Mali, le Burkina, jusqu'aux consommateurs ivoiriens.

Graphe 2 : Circuit du Bétail malien à destination de la Côte d'Ivoire



Un bœuf au marché de bétail peut coûter 40 à 60.000 francs Cfa. Le prix est fonction du poids, du sexe et de la race de l'animal. Ces prix comme nous l'avons déjà évoqué plus haut varient selon la

loi du marché, des distances et des tracasseries dont sont l'objet les commerçants. Ainsi les prix augmentent pendant les périodes de fêtes de Tabaski, de Noël et de Nouvel An.

Aujourd'hui à cause de la crise ivoirienne, le transport du bétail en direction de la Côte d'Ivoire est devenu très difficile. Les commerçants du bétail transitent par le Ghana ce qui allonge le trajet et entraîne un surcoût sur les denrées. Ainsi un bœuf qui valait 90.000 francs Cfa avant la crise est passé à 170.000 francs CFA à l'abattoir de Port-Bouët à Abidjan soit un surcoût de 52%.

Habituellement un autre mode de transport était aussi utilisé pour le transfert de bétail. Il s'agit d'animaux sur pieds. Le tableau suivant nous donne une idée de l'importation d'animaux sur pieds sur la période allant de 1999 à 2001. Au cours de l'année 2001, la Côte d'Ivoire a importé 120.000 têtes de Bovins et 176.000 têtes de Volailles. De même au cours de l'année 2000, c'est respectivement 82.000 têtes de bovins et 145 000 têtes volailles qui ont été importés par ce pays des pays sahéliens. Cela représente une augmentation de 68% s'agissant des bovins et de 82% pour la volaille au cours des deux dernières années.

Tableau 7: Importation d'animaux sur pieds par milliers de têtes

Espèces animales	1999	2000	2001
Bovins	76	82	120
Ovins	22	25	30
Caprins	12	14	18
Volailles	120	145	176

Source : Services vétérinaire de Ouangolodougou 2001

Hors mis le bétail et le coton, les marchandises en provenance du Mali et du Burkina Faso, sont essentiellement des produits agricoles dont les plus importants sont la noix de cajou, l'arachide et les produits manufacturés dont le textile et le cuir travaillé. Pour l'année 2001, la valeur des marchandises en direction de Korhogo, telle qu'enregistrée par les postes de douane de Pogo et de Ouangolodougou, est de 65.000.000 francs Cfa, montant dont la sous-estimation est manifeste eu égard au trafic considérable de véhicules que l'on observe.

Parmi les produits en partance pour le Mali et le Burkina Faso, la cola demeure encore aujourd'hui une denrée dominante des échanges. L'étude de son circuit est intéressante à plus d'un titre car, il a longtemps alimenté les échanges de longue distance.

Commerce de la Cola.

La cola est un produit qui avec le sel a alimenté les échanges les plus anciens en Afrique et notamment dans la zone SKBo. L'étendue géographique du commerce de la cola est un élément majeur, car il part des zones forestières jusqu'aux zones sahéliennes. Ce type de commerce met en rapport des groupes ethniques différents sans que l'on ait pu en conquérir le monopole. C'est aussi un commerce qui est resté purement aux mains des africains. Ce produit a également un rôle important dans les communautés sahéliennes. Il sert de rite, dans la vie sociale ; partager la cola est un geste d'amitié et d'union que l'on scelle entre différentes familles.

La cola alimente un commerce important vers les régions septentrionales, notamment vers les zones soudano-sahéliennes où il est le seul excitant toléré par l'Islam. Bien avant la colonisation, elle était acheminée par des convois de porteurs, depuis les régions de Daloa, de Man et du « V » Baoulé vers le ouorodougou (Séguela) et Djémé, Sikasso au Mali. La principale période de récolte se situe de mars en juin, période avant la récolte du cacao. Sous les cacaoyers, les noix de cola sont ramassées par les paysans, qui leur accordent moindre importance. Ils les vendent aux intermédiaires Dioulas qui les entassent dans des paniers en raphias et les acheminent vers les grands centres d'entrepôts d'Anyama en banlieue abidjanaise. De là le produit est stocké dans d'impressionnants magasins. Il est par la suite acheminé vers le Mali et le Burkina dans plusieurs camions. Il faut rappeler que l'achat de la kola aux paysans se fait au kilogramme. Ainsi lors de notre passage, 1 kg de cola valait 125 francs CFA.

2.7 Les prix des produits sur les marchés

Sur les différents marchés de la zone les prix connaissent des variations divers. Pour notre analyse, nous avons retenu, le prix des produits agricoles de consommation courante et les prix des

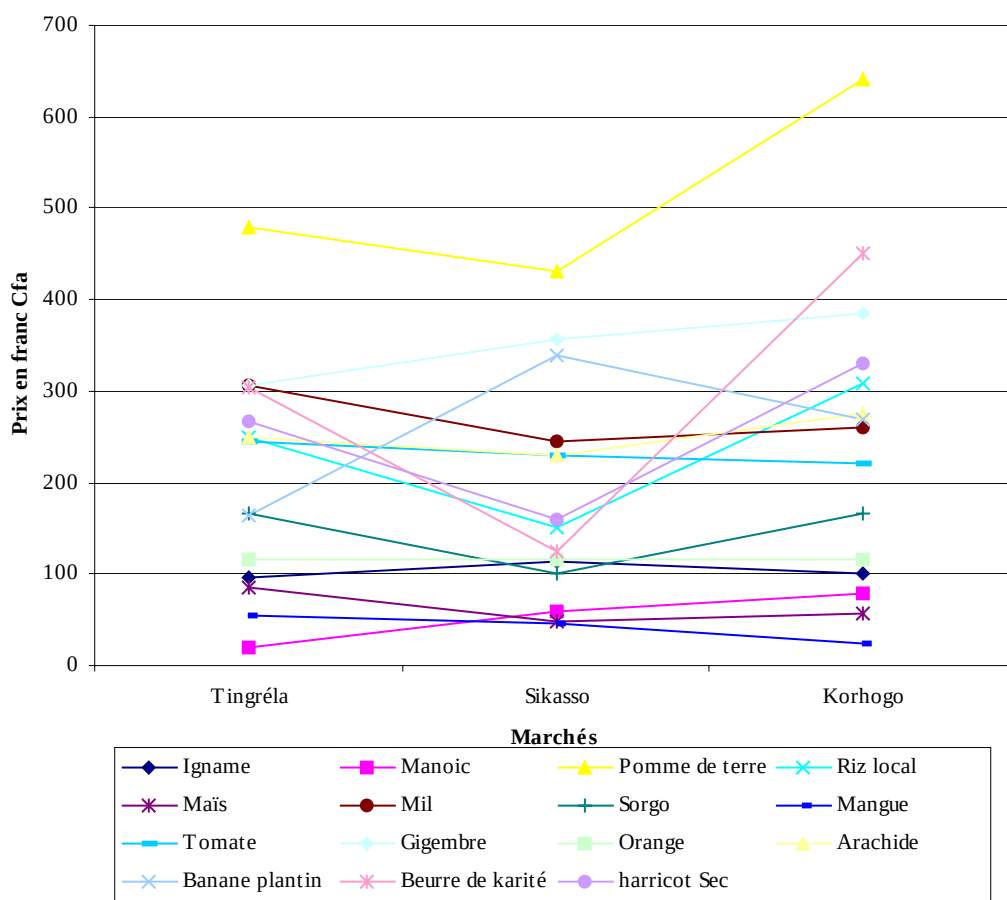
produits manufacturés industriels sur les marchés de Korhogo, de Bobodioulasso et Sikasso. Mais un regard est fait sur les prix des produits précités sur les marchés frontaliers de Pogo et de Zégoua.

S'agissant des produits agricoles de consommation courante, les prix varient d'un vendeur à un autre et dans le temps. Les denrées qui subissent cette modification des prix sont surtout les fruits et légumes et les condiments. Le produit coûte cher au moment de la grande affluence entre 9 h et 13 h., car c'est dans cette fourchette horaire que les femmes fréquentent le plus les marchés. Les prix baissent vers les heures de fermeture du marché.

Dans certains cas les populations s'adonnent encore au troc. En effet, les vendeurs qui sont généralement des producteurs de certaines denrées comme le mil, le sorgho et la pomme de terre, passent la frontière soit en direction de Zégoua en territoire malien soit en direction de Pogo en Côte d'Ivoire, avec leurs produits, les échangent par suite contre certaines denrées qui pourraient être revendues par la suite sur l'un des territoires. La variation des prix de ces produits qui alimentent les échanges capillaires est de l'ordre de 20 à 30 % d'un vendeur à un autre.

S'agissant des marchandises comme le textile, les produits industriels de consommation courante (Huile, Savon, Cigarette) leur prix varient d'un marché à un autre. La raison est liée à la compétitivité des entreprises sur les territoires de la zone. En effet, les entreprises implantées sur les différents espaces pour conquérir les marchés font du dumping. Ils font baisser les prix sur les produits destinés à l'exportation. Ainsi les commerçants disposent de manœuvres importantes pour faire des bénéfices. Il y a aussi le fait qu'une importante partie des marchandises passent en contrebande. Cette situation fait que les prix diffèrent d'un marché à un autre. Tel est le cas des marchés de Korhogo, et Sikasso. C'est également le cas des marchés frontaliers aux marchés des grandes villes que nous venons de citer. Le tableau suivant nous en donne un aperçu.

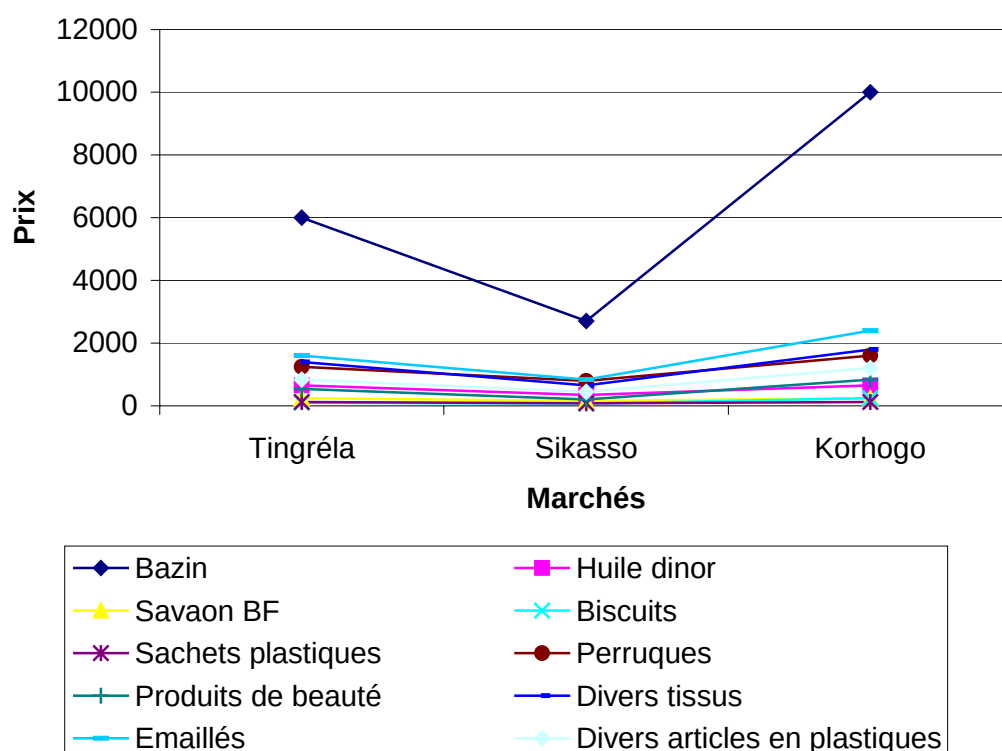
Les prix des produits vivriers sur les marchés



Sourc

e : Office pour la commercialisation des produits vivriers Côte d'Ivoire, Mai 2002.

Prix des produits manufacturés de consommation courante



Source : Notre enquête Mai 2002

C'est la différence entre les prix des produits sur les marchés qui est à la base de la contrebande dont nous révélons quelques aspects.

Les répercussions de la crise ivoirienne sur les prix des produits

La crise ivoirienne a pesé et pèsera sur les prix des produits des marchés des pays de la sous région et particulièrement sur les marchés frontaliers de notre espace d'étude. Pour illustrer cette réflexion, il faut dire que par le passé l'essentiel des échanges se faisait directement par la route pour le Mali, la Guinée et par le chemin de fer pour le Burkina jusqu'à Abidjan via le Nord de la côte d'Ivoire. Aujourd'hui on note un rallongement des circuits donc des coûts d'acheminement se traduisent par des prix en forte hausse et dans les pays enclavés et dans le Sud de la Côte d'Ivoire sous contrôle gouvernemental.

La hausse de prix sur les produits en zone gouvernementale porte sur les prix des produits d'élevage importés des pays sahéliens et dont le Sud dépend pour une bonne part. Pour l'approvisionnement du Nord de la Côte d'Ivoire les commerçants transitent par le Ghana, le Burkina Faso, le Mali et par la Guinée dans une moindre mesure ce qui augmente le trajet. Et les produits subissent alors des hausses liées au rallongement des distances dû à un renchérissement du coût de transport qui finie par être répercuté sur les produits dans le cadre des échanges. Il y a également des engorgements des nouveaux couloirs de transport et des ports de substitution qui ne sont pas préparés à traiter un aussi important trafic que l'axe ivoirien traitait à hauteur de 95%. C'est le cas du port et du couloir de transport Ouagadougou-lomé longue de 1670km. En effet ce couloir en espace de 8 mois de crise ivoirienne s'est considérablement dégradé à cause des surcharges. Au niveau du port même, qui n'a pas les capacités en matière d'infrastructures de stockage et de faire face aux volumes traités compte tenu de l'allongement des délais de rotation et par dessus du ralentissement du rythme des évacuations.

Pour un camion de 40 tonnes en provenance de Bamako, il faut 21 jours pour décharger son contenu tellement le port de Lomé ne dispose pas d'infrastructures appropriées.

Cette situation a permis des hausses de prix sur certains produits comme le ciment dans le sens Sud-Nord qui a subi une augmentation à hauteur de 2,1% et dans le sens Nord-Sud le bétail 4,5%. En effet le Kilogramme de la viande sans os est passé de 850 francs CFA à 1650 francs Cfa par contre la tonne de ciment passe de 55 000 Francs CFA à 110 000 francs CFA. Mais pour palier ce fait, des produits et de nouveaux axes de transports ont fait leur apparition dans le paysage commercial. Nous avons constaté l'entrée des produits en provenance du Maghreb, du Togo et du Nigeria sur les marchés de Ouangolodougou, Sikasso pendant cette crise. Alors que par le passé ces marchés étaient le domaine de prédilection des produits made in Côte d'Ivoire. Il s'agit des boissons gazeuses, liqueurs, de la farine et du sucre importé du Brésil et réexporté par le Nigeria à travers sa diaspora trop importante et très en vue dans les échanges non formalisés en l'Afrique de l'Ouest. Dans le Sud le gouvernement a importé de la viande congelée et subventionnée de l'argentine, du Brésil et de la Hollande pour réduire la trop grande dépendance des pays sahéliens.

La crise ivoirienne montre haut bien l'ensemble des marchés frontaliers de notre espace d'étude soumis aux chocs des prix sont liés les uns aux autres. C'est une intégration des marchés de la zone.

Voyons comment à travers le tableau suivant l'augmentation des distances entraîne des surcoûts sur le transports vers les pays sahéliens. Nous prenons comme exemple le Mali qui subit les effets de cette situation, à cause de sa trop grande dépendance de l'axe ivoirien qui présente des infrastructures importantes pour le traitement rapide et de stockage des produits comme les produits pétroliers et le trafic conteneurisé. Avec une infrastructure riche de 34 postes à quai, repartis sur 6 400 mètres linéaires et un trafic proche de 14, 7 millions tonnes, le port d'Abidjan accueille 43 % des importations du Mali et du Burkina (AFD 2003).

Tableau : Tarif de transport à destination des pays sahéliens (Mali)

Origine	Distance			Tarif en FCFA pour un camion 40 tonnes ou 2 conteneurs 20'		Variation totale par rapport à la ville de	
	Total	Non plat	Pistes				
	Km	Km	Km	Avant la crise	Au cours de la crise	Abidjan	Départ
Abidjan	1100	404	-	1 425 000	3 000 000	111%	111%
Lomé	1917	670	-	1 600 000	2 400 000	68%	50%
Téma	1800	250	156	1 800 000	2 050 000	44%	14%

Source : Notre enquête Février 2003

Au regard du Tableau, on constate que avant la crise un camion de 40 tonnes ou chargé de 2 conteneurs de 20 pieds en partance pour le Mali, le coût de transfert était de 1 425 000 francs Cfa sur une voie directe de 1100 km. Alors qu'au cours de la crise le transfert de la même capacité du camion passe à 3 000 000 francs CFA pour une distance de 1917 Km. Cette situation est dû au rallongement de la distance par la traversée du Ghana qui ne fait pas partie non seulement de la zone franc mais aussi de l'UEMOA. A cela s'ajoute la capacité réelle de cette nouvelle organisation des approvisionnements de l'hinterland ouest africain. En effet l'allongement des distances d'une part, et le recours à des modes de transport moins performants d'autre part (passage du rail à la route pour Burkina Faso, utilisation d'itinéraires plus accidentés et vallonnés pour le Mali) vont considérablement altérer le rythme d'approvisionnement des marchés des deux pays précités (AFD 2003). La surexploitation passagère des couloirs de transport amplifie le phénomène d'usure des voies. Cette situation pèse considérablement sur l'évacuation des marchandises vers les marchés de l'hinterland et sont également porteur de tensions sur les prix du transport que nous avons évoqué plus haut. Ce surcoût est répercuté sur les produits sur les marchés.

Cette situation n'est pas sans conséquence. Cette conséquence débouche sur de véritables dérapages inflationnistes préjudiciables aux populations. Ce qui contribue à la naissance des échanges non formalisés avec l'apparition sur les marchés des produits issus du marché mondial.

2.8 Les aspects des échanges liés à la contrebande

La zone frontalière est objet d'une importante contrebande de produits qui suivent pour la plupart l'ancien circuit du commerce caravanier en occurrence la voie irrégulière.

Les produits tel que la cigarette, la friperie venaient du grand Maghreb dans une large mesure. Mais aujourd'hui ce circuit s'est enrichi du circuit nigérian. Le peu de moyens dont disposent les agents de douane sur les six postes de contrôles, montrent leur impuissance à surveiller une frontière de 1200 km d'extension. Il faut y ajouter les innombrables criques que constituent de points de passage clandestin de marchandises, dû à une végétation très clairsemée surtout en saison sèche. Cette perméabilité est également illustrée par des centaines de kilomètres de routes carrossables bien entretenues par les sociétés de coton (CIDT en Côte d'Ivoire et CMDT au Mali). Cette situation permet à une population qui ne se distingue en rien de celles des pays voisins, de transgresser la frontière à n'importe quel point. Vue sous cet angle, la contrebande des produits peut permettre d'occulter une ou plusieurs autres facteurs. Notamment la fraude documentaire douanière et ajouter à cela l'ubiquité des populations frontalières dont nous avons fait cas plus haut.

En effet, la plus grande part du volume des marchandises venant du Nigeria, du Maghreb et du marché mondial via le port d'Abidjan est introduite par les points de contrôle douanier. Les commerçants, en passant par les postes frontières officielles de contrôle, obtiennent de facto, par la corruption des agents, les documents qui leur permettent de faire entrer dans la légalité des marchandises sous-évaluées, prohibées ou de nature différente à ce qui est déclaré. Autres aspects de fraude sont la non exécution des engagements souscrits, la cession indue de licences, le détournement du régime de transit, l'usage d'entrepôts privés ou fictifs et l'utilisation de faux documents ou de documents périmés. L'importance de la fraude et l'incidence de la contrebande varient selon le type de produit. Ainsi, dans le cas des boissons et liqueurs, la cigarette, le textile, les produits pharmaceutiques la sous déclaration de la valeur et la fuite des marchandises placées dans les entrepôts fictifs étaient fréquents. Dans le cas des motos, cigarettes, appareils hi-fi, radio, télévisions et vidéo l'importance de la contrebande prédomine. Les produits alimentaires sont le plus souvent introduits en fraude à travers l'inexécution des engagements souscrits. En effet pour ces derniers, c'est le détournement du régime de transit qui est le plus souvent utilisé.

La crise ivoirienne ayant entraînée la partition du pays, l'Etat ne contrôle plus le Nord du pays jusqu'à ces frontières avec le Mali. Alors les marchés en zone rebelles sont envahis par des produits de réexportation en provenance du Nigeria et du Maroc.

Ces différents produits qui passent en fraude suivent des voies différentes : Les routes internationales reliant les capitales des Etats de la zone, pour les marchandises introduites en fraude et les pistes clandestins pour les produits importés en contrebande.

- Axes Ouangolo_ Zégoua

Nous avons pris cet axe à titre d'exemple pour montrer comment les marchandises sont détournées. Lorsque le produit arrive au port d'Abidjan et destiné à l'étranger, il est sous le régime douanier de D25. Le produit est mis en magasin sous le régime douanier de D18 (admission temporaire en magasin). Ensuite pour son transfert vers l'étranger et en particulier vers Sikasso et Bobodioulasso, on lève une déclaration en douane sous le régime D8, car le produit est destiné à être consommé en dehors de la Côte d'Ivoire. A cet effet, le produit bénéficie d'un certains nombre d'avantages, car il est en transit en territoire ivoirien. Ils sont exonérés de taxes.

C'est là que certains opérateurs économiques, détournent le régime douanier et déverse le produit sur les marchés frontaliers, en territoire ivoirien, alors que le produit était destiné à être consommé à l'étranger. C'est pourquoi, les produits sur les marchés frontaliers ont des prix qui défient toute concurrence. Pour donc amoindrir cette forme de fraude, les Etats de la CEDEAO, ont créé la convention TRIE (Transit Inter Etat). Cette convention permet de contrôler le transfert du produit, jusqu'à destination, tout en permettant la libre circulation des biens et des personnes. En effet ce document TRIE comprend plusieurs feuillets, dont la premier est élaboré par le poste douanier de départ. Sur ce feuillet, on mentionne, le poids de la marchandise, le nom et le nombre d'emballage, la destination et la provenance et le nom du transitaire. Le dernier feuillet doit être retourné au poste douanier d'émission dès l'arrivée du produit à destination, avant que le transitaire ne perçoive ses droits sur la marchandise. Mais ici les opérateurs économiques trouvent encore des parades pour annihiler les actions et retourner leur profit les taxes par la production de faux documents.

- *Axe de nombreuses pistes champêtres.*

Les nombreuses pistes qui joignent les localités frontalières et l'ubiquité des populations participent à la contrebande des produits. Ici compte tenu de la différence de prix sur les marchés, les populations et en occurrence les passeurs dénommés SOTRA PIEDS, aident les commerçants à éviter les postes de contrôle pour acheminer les produits par vagues successives sur les marchés. En effet, les passeurs au nombre de 34, sont établis sur les marchés de frontalier de Pogo et de Zégoua. Ils accostent les commerçants dont ils proposent leurs services. Un prix est fixé selon la nature, le poids et l'importance de la marchandise. Ainsi avec comme moyen de locomotion la moto, ou à pieds, ils acheminent la marchandise à destination. Mais ici la marchandise peut être appréhendé par des douaniers. Au cours de l'année 2000 ce sont plus de 600 tonnes de pièces détachées de vélos de voitures en provenance du Mali, qui ont été saisies par la douane de Korhogo, pour une valeur marchande de 163.000.000 franc cfa. Pour le textile importé frauduleusement du Mali c'est 750 balles de basins qui ont été appréhendés par la douane pour une valeur de 56.000.000 francs CFA. Il existe plusieurs cas de fraude sur plusieurs produits et mêmes sur les produits agricoles d'exportation mais nous avons pris ces deux exemples pour mesurer l'ampleur de la fraude dans la zone.

La main mise de la rébellion sur le Nord de la Côte d'Ivoire ivoirien au cours de la grave crise, entraîne la naissance d'un espace de contrebande ou prolifère des échanges non formalisés sur les produits pétroliers, la cigarette, le coton et plusieurs autres produits manufacturés.

III. IMPACT DES ECHANGES SUR LES RELATIONS DE VOISINAGE ET DEVELOPPEMENT DES ESPACES TRANSFRONTALIERS

Les échanges transfrontaliers ont des répercussions sur l'espace.

Ils permettent aux pays ruraux frontaliers et aux villes d'entretenir des relations commerciales à travers le fonctionnement intégré des marchés qu'ils abritent. Ces relations construisent ainsi un réseau des localités qui sont liées par les activités de commerce et d'échanges de part et d'autre des frontières. Ces localités ont comme base de leur développement le commerce. Dans cet espace d'étude, coexistent plusieurs hiérarchies de foyers commerciaux, car les dimensions des besoins auxquels ces foyers répondent ne reposent pas sur la même logique. C'est le cas échanges de proximité polarisés par les marchés ruraux centraux, les échanges de courtes distances polarisés par les villes secondaires qui servent d'interface entre les villes régionales et les pays ruraux découlent un réseau de localités-marchés. Cet ensemble de foyer organise un espace tridimensionnel où se superposent les différents formes de rapports : rapports entre les hommes qui peuplent les foyers, les rapports entre espaces ruraux et réseaux urbains et entre réseaux urbains eux mêmes. De ces rapports naissent des points bien précis de l'espace des villes dont le développement spatial s'accélère suivant le degré et l'intensité des échanges qu'elles polarisent.

3.1 Les rapports humains

Les échanges commerciaux ont engendré des migrations des populations dans la zone. Les villes sont les premières réceptrices de cette importante population migrante, qui trouve dans les échanges un exutoire. Cette activité de commerce engendre de ce fait, un déplacement hebdomadaire, quotidien ou définitif des populations des zones sahéliennes vers les centres urbains de Korhogo et de Tingréla. C'est également le cas de certaines localités proches des frontières, qui voient leur cadre se meubler d'une forte population d'immigrants. C'est entre autres le cas de Ouangolodougou situé à la confluence de deux importants axes routiers qui relient le Mali et le Burkina Faso à la Côte d'Ivoire.

S'agissant des migrations pendulaires ou quotidiennes, les populations, pour subvenir à leurs besoins, sont obligées de se déplacer en car, à moto et à pied. En Mai dernier nous avons recensé aux postes frontières de Pogo (frontière du Mali) pour la seule journée du 31 mai, respectivement 2446 passagers en provenance du Mali. Ces chiffres sont en déca de la réalité car plusieurs autres migrants utilisent les chemins détournés avec l'aide des passeurs pour se rendre en Côte d'Ivoire. Selon les passeurs, les populations rencontrent d'énormes difficultés pour se rendre en Côte d'Ivoire alors pour

échapper aux contrôles des forces de sécurité, ils les aident à se rendre dans le pays qui constitue selon eux leur eldorado.

Ces échanges ont donc favorisé l'installation d'une forte communauté de Malinké malienne, de Zerma du Niger et une population burkinabé. Les Malinké sont une communauté traditionnellement commerçante qui constitue 70% de la population urbaine.

Les transactions du commerce de bétail ont eu également un impact important sur les rapports humains. Dans le bourg de Ouangolodougou, ces marchands s'y sont installés.

Ils sont de nationalité malienne, burkinabé, nigérienne et mauritanienne. Les rapports avec la communauté ivoirienne sont très souvent tendus. En effet, on assiste à des conflits entre agriculteurs Sénoufos et éleveurs peuls. Les agriculteurs Sénoufos dénoncent, le fait que les éleveurs peuls traversent lors de la transhumance leurs champs avec du bétail qui dévaste leurs cultures. A Korhogo, le préfet de région révèle avoir eu à régler 120 cas de ce type de conflit au cours de l'année 2001.

3.2 Développement des localités de la Zone.

Dynamique urbaine de Sikasso

La ville de Sikasso a été en 1885 la capitale du royaume du Kénédougou jusqu'à sa prise par les troupes françaises en 1898. Dès 1898, Sikasso rattachée au territoire de la volta, devient chef-lieu de cercle. Elle a donc rapidement acquis les attributs d'une ville coloniale. Elle est devenue commune de moyen exercice en 1956 et commune de plein exercice en 1959. En matière d'urbanisme, l'administration coloniale commença à faire preuve d'initiative au milieu des années 1930. Les quartiers coloniaux de Fama, de Wayermal, de Flasso vont connaître un lotissement avec une délimitation parcellaire jusqu'alors imprécis et ouvrir des voies de circulation. La trame est bien aérée, les rues sont bordées d'arbre. Outre les bâtiments publics, les quartiers comprennent les logements des administrateurs, le bâti et les équipements. La population de la ville est alors estimée à 22.000 habitants installée sur une superficie de 600 ha. (Carte)

Après l'époque coloniale, d'autres quartiers vont voir le jour. Il s'agit de l'extension de Wayermal, en Wayermal 2 de Snoubougoul loti en 1964. Ce lotissement répondait à la préoccupation de stopper le développement d'une zone d'habitation spontanée qui émergeait sur la route de Bobo-Dioulasso. En 1968 un autre lotissement se fait pour le quartier de Sanoubougou 2. Ce lotissement présente la particularité de l'abandon des plans en damier habituel des précédents quartiers. Les rues sont étroites, à peine 3 m de large. 932 parcelles, ont été délimitées.

La période de 1972-73, intervient l'opération de lotissement de Médine, qui consacre l'extension de Sikasso vers sa partie Est. Ce quartier couvre une superficie de 30 ha, avec plus de 1000 parcelles. Le plan en damier réapparaît dans le paysage urbain.

Hamdallaye, loti deux années plus tard, en 1975, a fait l'objet d'une opération d'extension en 1987 et d'une autre en 1975. Ce lotissement comprend 3000 lots d'une superficie de 500m² chacun. Le plan de lotissement est le même qu'à Médine.

En 1990, il y a eu lotissement de Lafiabougou, l'extension d'Hamdalaye et de Médine. Dans ce paysage urbain on note l'existence de deux types de quartiers spontanés. Le premier s'est greffé sur un noyau villageois. Il s'agit de Sabalibougou et Mamassoni. Baconi présente la deuxième catégorie. En 1997, la population de l'agglomération de Sikasso est de 97 000 habitants occupant une superficie de 2300 ha, soit 240 m² par habitant.

Développement urbain de Korhogo

La fondation de la ville de Korhogo, capitale historique du Kiembera sous groupe sénoufo installé sur la rive gauche du bandama, est attribuée au périple de Nanguin et d'anciens captifs venus au 18^e siècle du royaume mandé de Kong. Longtemps, la ville demeure un bourg. A l'indépendance, Korhogo compte environ 20.000 habitants soit 10% des effectifs de la subdivision. La population était installée sur une superficie de 300 ha. L'extension spatiale de la ville Korhogo, a pris une ampleur, elle compte aujourd'hui 20 quartiers. Il s'agit en l'occurrence des quartiers :

Administratif, Commerce, Dem, Koko, Banaforo, Delafosse, Ahoussabougou, Sonzoroubougou, M'Bengué, Zone industrielle, Petit Paris, Petit Paris Extension, Soba,

Sinistré, Tchékélézo, Air France, Tégouéré, Résidentiel, Mont Korhogo, Kapélé. Ces différents quartiers se repartissent de la manière suivante : (Carte)

Tableaux 11 : Répartition de la surface par quartier (1991)

Quartiers	Surfaces (ha)
Banaforo	54
Koko	130
Dem	26
Delafosse	66
Petit paris	127
Soba	139
Ahoussabougou	163
Air France	76
Sinistré	200
Zone industrielle	27
Spontané	421
Tégouéré	42
Résidentiel	76
Administratif	83
Divers	980

L'ensemble de la ville occupe une superficie de 2610 ha pour une population de 165 milles habitants. Soit un ratio de 63 habitants/ha. Les quartiers dits divers concernent les quartiers à habitation spontanée et rattaché à des villages de la commune

3.3 Emergence de nouveaux centres urbains frontaliers.

Les échanges commerciaux qui déroulent entre les localités maliennes et ivoiriennes contribuent à accroître le dynamisme des localités autrefois inexistantes. Ces derniers ont émergés. Emergence dû en partie à leur position géographique relatif à l'interconnexion des réseaux marchands le long du couloir de transport. Ils ont profité de la dynamique commerciale amorcée entre le Mali et la Côte d'Ivoire. Ces centres urbains ont comme support de leur dynamisme, le commerce inter-régional et le transit. A titre d'exemple nous nous pris les localités de Ouangolodougou et de Zégoua, qui sont le reflet de la situation.

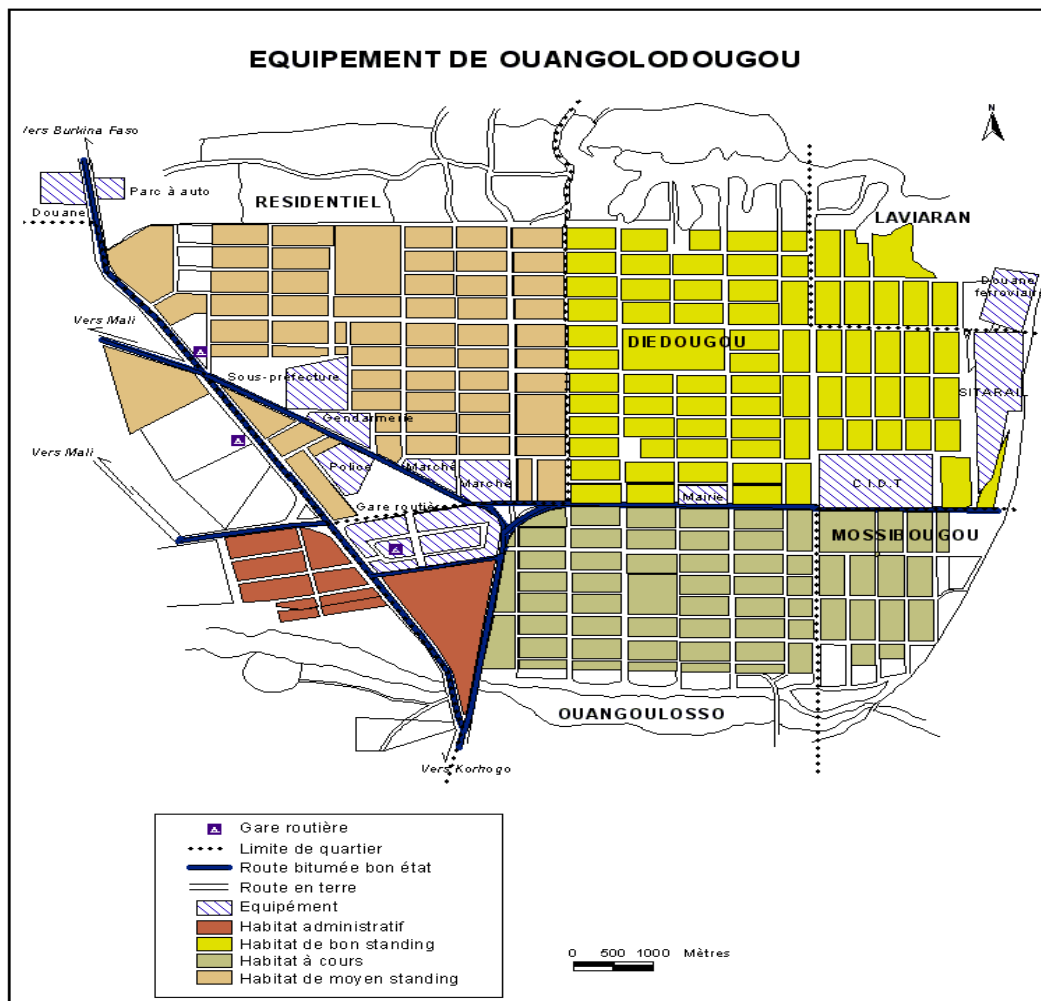
Cas de Ouangolodougou et de Zégoua

Les villages de Zégoua et sa commune rurale sont situés dans le cercle administratif de Kadiolo. Cette localité est peuplée majoritairement de Sénoufos, peuples que l'on retrouve également en Côte d'Ivoire. La route coloniale qui reliait au début du siècle, Sikasso à la Côte d'Ivoire et transitait par Zégoua. La relative prospérité d'alors de la Côte d'Ivoire, attire de nombreux migrants vers ce pays. Zégoua prend de l'importance car cette localité devient une localité étape des migrants. Intervient le bitumage de l'axe Zégoua- Ouangolodougou en 1965 qui permet le transfert du poste de douane de Kadiolo à zégoua. Le village profite alors de l'implantation de cette structure, en attirant de nombreux commerçants qui interviennent dans la contrebande, le négoce et la convertibilité de la monnaie, avant le retour du Mali dans la zone Franc. Ainsi le village ne cesse d'accueillir des migrants en provenance des différentes régions du Mali. Plusieurs groupes ethniques qui y ont migrés, ont leur chef (chef des Dogon, des Peuls) et certains se sont organisés en association (association des Tagoua, des ressortissants de Kayes, de Kita). La conséquence immédiate de cette migration est que cette population migrant forme aujourd'hui les trois quart de la population totale du village estimé en 1996 à 3957 habitants. Vue l'importance de cette localité, elle a été érigée en commune rurale avec pour noyau central zégoua autour duquel se greffe 9 villages qui sont :Fanidiama, Ziangolodougou, Katioloni, Nassoulo, Kalibéné, Dialakorosso, Katélé et Zampédougou.

Aujourd'hui sous l'impulsion des allochtones, le village de Zégoua et les huit autres villages de la commune rurale se sont dotés d'un centre de santé communautaire et d'une pharmacie. Il y existe déjà une école et plusieurs autres écoles coraniques. Une borne fontaine y existe également.

A l'image de Zégoua, le village de Ouangolodoudou en Côte d'Ivoire situé à l'interconnexion des corridors burkinabé et malien en direction de Bouaké et d'Abidjan se développe à un rythme très effréné. De même Ouangolo bénéficie également du passage du chemin de fer en direction du Burkina

Faso. Ces deux voies importantes lui ont permis la dotation de deux postes de douane. Il s'agit Ouangolo ferroviaire et de Ouangolo terrestre. Autour de ces deux postes frontières s'est constitué un important réseau de marchands qui bénéficie de la proximité du Mali et du Burkina Faso. Ce réseau marchand est constitué de Dioula, de Zerma et de Peuls. Ces derniers se sont implantés dans le village, en installant d'importantes sociétés locales qui interviennent dans le domaine de la distribution, du céréale, du textile et surtout dans la contrebande de cigarettes, de liqueurs, de pièces détachées. Le rôle de village ou de ville étape que joue Ouangolodougou, lui permis également de voir implanter sur son territoire des filiales des grands groupes de transit, comme Bolloré, SAGA, MAERS et la SITARAIL qui y gère des entrepôts. Cette ville a vu sa population passé à 51.552 habitants soit 10% de la population de la région des savanes. Pour se faire elle a été érigé en commune de pleine exercice en 1985. Ouangolo s'étant aujourd'hui sur 450 ha.



La ville de Ouangolodougou est composée de deux types d'habitat : l'habitat résidentiel (600 à 1200 m²) et l'habitat évolutif (400 à 600 m²).

l'habitat résidentiel occupe les quartiers résidentiels 1 et résidentiels 2, l'habitat évolutif se trouve dans les quartiers carrefour, Diédougou, Ouangoulossou et Laviran

L'espace urbanisé actuel du chef lieu est d'environ 307 ha, repartie comme suit :

superficie occupée 237 ha, soit 77% de la superficie totale, lotissement non occupée 70 ha, soit 23% de la superficie totale de la ville.(carte)

Conclusion

Au terme de cette étude, plusieurs remarques s'imposent. La zone frontalière située à cheval entre le Mali et la Côte d'Ivoire est le théâtre de nombreuses transactions commerciales. Transactions qui trouve son fondement dans l'histoire. En effet cette zone avant l'époque coloniale était le point de transit des échanges entre le Maghreb et l'Afrique noire. Les villes de Kong en Côte d'Ivoire et celui de Djémé au Mali étaient à cet effet d'importants centres de commerce sous régional. Les produits qui entretenaient les échanges étaient, la Cola et le Sel. Aujourd'hui avec la naissance des frontières linéaires qui maintiennent les populations dans de nouveaux espaces et avec des législations différentes, les populations continuent de commercer entre elles. Kong et Djémé se sont vu relayer par Korhogo et Sikasso dans les échanges entre le Sahel et le Sud forestier mais également de nombreux produits, se sont ajoutés aux anciens.

Ces échanges sont facilités par l'existence d'une population économiquement et culturellement proches. Ajouter à cela les opportunités offertes par les différences de prix, de réglementation tarifaire et douanière entre les espaces en relation.

Ces facteurs sont aujourd'hui à la base d'un commerce très occulte qui alimente les échanges dans les périphéries nationales. Commerce qui prolifère avec les politiques d'ajustement structurelles mises en œuvre dans les Etats et la crise ivoirienne qui engendre une inflation. En effet, les populations affectées par les effets de la crise économique et politique qui secoue la Côte d'Ivoire voient en ce commerce un exutoire. Commerce qui leur permet d'atténuer les effets de pénuries de certains produits sur les marchés. Les zones déficitaires sur le plan agricole appellent la production de celles qui sont relativement moins touchées ou excédentaires, les prix jouant un effet de régulation.

Ces échanges entre principales villes de la zone, ont engendrées l'émergence de nouvelles localités qui ont comme fonctions principale fonction de transit et de commerce. Les villes de Zégoua, de Ouangolodougou et de Niangoloko en sont de bels exemples. Aujourd'hui ces villes constituent des destinations importantes des populations.

BIBLIOGRAPHIE

ATTAHI, Koffi: *L'insertion urbaine des migrants en Afrique réflexion méthodologiques et identification de nouveaux thèmes de recherche dans le domaine de l'insertion des migrants en ville*: Rapport de synthèse paris , Orstom, 1984 p 223-240

BENNAFLA, Karine: *Les espaces frontaliers en Afrique centrale: Le cas des frontières camerounaises (Nigeria et le Congo exclus)* thèse et mémoire, paris université 10 Natère 1994, 164 p

BENNAFLA Karine: *Rapport sur les échanges transfrontaliers informels au Tchad*; étude UDEAC, université de Paris 10 Nantère 1996, 152 p

BONNAFE , P: *La volta noire comme frontière historique* in journal des Africanistes, L'Afrique vue du Brésil tome 67, 1997 p87-96

BEAUJEU Garnier, j, Delobez, A: *La géographie du commerce*, Masson, paris-new-york 1977,282p

BENING, R: *Définition of the Ghana-Ivory Coast boimday. North of the ninth paralel 1890-1898.*

les populations communes de la Côte d'Ivoire et du Ghana, Abidjan-Legon:
Université d'Abidjan et université de Legon 1994, pp 647-670.

BEAUVILAIN, A: *Un espace de migrations frontalières importants, le nord du Cameroun*
cahier géographique de Rouen 1981 N° 15 p 35-46

CABOT Jean: *L'Afrique explosive* in herodote, revue de géographie et de géopolitique,
le jeu des frontières. 1986 N° 41 p 39-46

CAMBREZY, L, BONNEMAISON, J: *Le lien territorial entre frontière et identités*
géographie et cultures, l'Harmattan 1996 N° 20 P 7-18

COQUERY-Vidrovitch, C: *La conférence de Berlin: un tournant de l'impérialisme*
hérodote 1986 N° 41 p 109-111

COTTE, C: *Géopolitique de la colonisation* in l'Afrique occidentale au temps
des français 1860-1960 éd. la découverte Paris VIII 1992

GALLAIS, J: *Pôles et frontières en Afrique contemporaine*
cahier géographique de Rouen 1981 N° 15 P 79-95

IGUE, j : *Evolution du commerce clandestin entre le Dahomey et le Nigeria depuis la*
guerre du Biafra in revue canadienne des études africaines, vol 10, N° 2, 1976,
pp 235-257

IGUE, j : *Marché africain et problématique d'intégration régionale* in Afrique 200,
N° 16, 1974 pp 67-78

EGG, E : *L'intégration par les marchés dans le sous espace Est: l'impact du Nigeria sur ses*
voisins immédiats, rapport de synthèse in club Sahel 1993, 150 p

IGUE, j: *Un aspect des échanges entre le Dahomey et le Nigeria: Le commerce du cacao* in
bulletin de l'institut fondamental d'Afrique noire, série B, sciences humaines vol 36,
N° 3, 1976

LABAZEE, P, GREGOIRE E, ANSELLE: *Grands commerçants d'Afrique de l'ouest:*
Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains, les échanges entre le
Mali, le Burkina Faso et le nord de la Côte d'Ivoire
Paris, éd. karthala, Orstom 1993, pp. 125-175

LABAZEE, P, GREGOIRE, E: *Le fonctionnement du marché des changes parallèles et ses*
incidences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigeria

LABAZEE, P, GREGOIRE, E: *Les incidences de la dévaluation du franc CFA*
sur l'industrie et le commerce du textile au Niger, Paris Orstom,
Aupelf Uref, 1994 37p

LABAZEE, P: *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest: Logiques et pratiques d'un groupe*
d'hommes d'affaires contemporains, les Hommes d'affaires en Côte d'Ivoire: l'insertion
des malinkés du kabadougou dans l'économie contemporaine. Paris, karthala, Orstom 1993 pp.
221-262

HERRERA Javier, ENGOLA Oyep, JEANNOT: *Les échanges transfrontaliers entre*
le Cameroun et le Nigeria depuis la dévaluation, estimation des flux du bétail
du Cameroun vers le Nigeria in document de travail - dial N° 3 1997 p 1-13

GREGOIRE ,E: *l'état doit-il abandonner le commerce des vivres aux marchand?*
In politique africaine N° 37, 1990 pp. 63-70

GREGOIRE , E: *Les chemins de la contrebande: Etude de réseaux commerciaux en pays houssa* in cahiers d'études africaines, N° 124, 1996, PP 509-532

MEILLASSOUX ,Cl: *L'évolution du commerce en Afrique de l'ouest*,
Oxford université press, p 152, 1971

NASSA Dabié : *Etude des échanges de personnes et de marchandises entre Bondoukou (C.I) et Sampa (Ghana)*, mémoire de maîtrise, Université d'Abidjan-Cocody, 150 p, 1998

ROITMAN, JANET, L: *The politics of informal markets in sub-Sahara Africa* ,in the journal of modern African studies vo 28 N° 4 1990 pp. 671-696

SAMIN Amin: *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, éd. de minuit p 256, 1967

LE SYSTEME DES PLACES DE MARCHÉ DANS LE WASULU

Lansina Sidibé,
CERFOD, Bamako

Contexte de l'étude :

Le Wasulu est l'entité géographique comprise entre le Mali, la Guinée et la Côte d'Ivoire. Yanfolila au Mali, Mandiana en Guinée et Maninian en Côte d'Ivoire sont des pôles d'attraction administratifs et des centres de décision économiques de cette région qui se trouve ainsi partagée entre ces trois pays.

A l'origine, la zone jouissait d'un énorme potentiel d'élevage de bovins et c'est pour cette raison qu'elle a été envahie et habitée par les peuls venus du Fouta Djallon, d'abord transhumants, puis agriculteurs sédentaires.

Notons que l'homogénéité culturelle de cette population a survécu au phénomène de métissage et au partage entre des Etats indépendants à régimes politiques et économiques parfois différents. Ainsi, la colonisation du milieu, du fait de la sédentarisation progressive de la population, a induit de nouveaux modes de production, façonnant ainsi de nouveaux espaces dont il conviendrait de connaître la configuration et les éléments de structuration.

A) Histoire et géographie économique du Wasulu malien

1) Histoire économique

L'histoire montre que la zone concernée par notre étude fut occupée par des chasseurs et des agriculteurs d'origine mandé. Les Peul arrivèrent plus tard par vagues successives à la recherche de pâturage. Ils vont s'installer et entretenir au départ des relations économiques croisées avec les Mandé avant de les repousser définitivement, ou les assimiler par mariage.

Malgré la perte d'identité peul et la langue en particulier suite au métissage, le mode et les conditions de vie actuels des Wasulunké semblent en grande partie déterminés par des faits qui ont à l'origine caractérisé leurs ascendants migrants. Il s'agit en particulier de :

- la conscience d'appartenir à une même communauté ;
- la capacité d'adaptation ;
- et d'une société en perpétuel déplacement.

Notons que ces mouvements sont le plus souvent dus, soit à la pression animale sur une zone, soit à la nécessité de quitter une zone aride pour une région humide. IL est évident que ces déplacements ne sont pas sans conséquences pour le troupeau.

Pour le cas du Wasulu la pression animale pourrait en est la cause et les conséquences des mouvements semblent avoir été déterminantes dans la transformation de l'économie et du mode de vie. Cette population est passée du stade d'éleveurs au stade d'agropasteurs. L'économie plus souple qui en a résulté, a dû évoluer au gré de ces changements ; c'est-à-dire que les Peul migrants ont eu à un certain moment la capacité de s'investir dans l'élevage dans l'agriculture, dans le commerce. Ils ont alors créé, sur des bases à déterminer, des marchés locaux hebdomadaires, cela en fonction des circonstances (crises climatique, politique ou économique). Ce qui donne à penser que ces marchés locaux pouvaient aussi avoir des fonctions autres que celles spécifiquement commerciales. Il est par ailleurs permis de penser qu'une telle dispersion entre les différentes activités évoquées plus haut, a pu être à la base du non développement de l'une ou l'autre de ces activités. De ce fait, les marchés hebdomadaires n'ont pas pu bénéficier de revenus suffisants pour permettre la création d'un commerce sédentaire. Cette situation traduit tout naturellement le problème de reconversion et nous conforte dans l'idée que les Peul du Wasulu ont conservé quelques traits caractéristiques de leur origine :

- mauvais agriculteurs malgré les conditions favorables du milieu, ceci étant lié à une reconversion non achevée ;
- sédentaire mais éleveurs, se traduisant par une certaine association de l'agriculture à l'élevage. Ce qui, potentiellement, pourrait conduire à l'amélioration des rendements de production si l'encadrement souhaité venait à voir le jour de la part des autorités du pays.

2) Géographie économique

1°- Cadre physique

Le relief d'une altitude allant de 300 à 500m se caractérise par de vastes surfaces d'aplanissement comportant des bas fonds au sol riche.

Le Wasulu malien se situe dans l'une des zones les plus arrosées du Mali avec 1500 mm d'eau par an. Malheureusement, on constate un déficit pluviométrique ; la moyenne des dernières années n'atteint plus que 1200 mm. L'alternance d'une saison sèche et humide variant de 6 à 7 mois, rythme la vie économique de la zone.

La formation végétale typique est la savane boisée ou la forêt claire. Dans les bas fonds se développent des forêts galerie et dans les plaines fluviales des plantes hygrophiles comme le bourgou et le riz sauvage. Ces formations végétales fournissent un important potentiel fourrager.

Le Wasulu possède une énorme quantité d'eau de surface. Il est irrigué par deux grands affluents du fleuve Niger : le Wasulu-balén et le Sankarani devenu un grand lac artificiel suite à la construction du barrage hydroélectrique de Sélingué. Cette ressource en eau offre à la zone un potentiel halieutique très riche, alimentant aujourd'hui un circuit commercial de poisson fumé sur la Guinée et de poisson frais quotidiennement évacué sur Bamako.

Bien que le Wasulu ne connaisse pas réellement une pression humaine et animale, il est menacé par une dégradation de l'environnement suite à des actions anthropiques mal appropriées.

3°- La population, les atouts et les contraintes :

a) populations :

L'essentiel des éléments constituant cette partie se trouve dans l'histoire.

b) atouts et contraintes :

Notons que, tant pour les personnes, les bovins et les caprins, la zone ne souffre d'aucune pression par rapport à son étendue et aux potentiels qu'elle offre. La densité humaine n'excède pas 15 habitants au km².

Partant de ce qui est dit plus haut, l'on peut affirmer, sous réserves d'enquêtes à effectuer, que le Wasulu recèle un potentiel de productions et d'échanges dans plusieurs domaines dont :

* en cultures céréalières et industrielles :

- le riz dans les zones inondables ;
- le maïs (aliment de base) ;
- le mil nouvellement introduit suite au déficit pluviométrique ;
- le coton, le dâh, le sésame ;
- l'arachide

* en arboriculture :

- orange, mangue, banane vendues à Bamako ;

* en orpaillage traditionnel

- or et autres sous produits

* en exportation de bois

- bois d'œuvre et de chauffe ;

* en produits de cueillette, de chasse et de pêche

- miel et cire
- gibier et poisson frais et fumé

c) les contraintes :

Les contraintes telles que nous appréhendons paraissent de taille et bloquent l'expansion des marchés hebdomadaires et leur insertion dans le processus du développement régional, ce, malgré le potentiel existant.

Tout d'abord, la zone qui nous intéresse ici souffre d'un enclavement interne et externe. Au plan interne, peu de pistes rurales praticables en toute saison relient les marchés locaux entre eux, si bien que la collecte des productions locales devient problématique. A cela s'ajoute l'absence des moyens de transformation et de stockage exposant ainsi certains produits à des avaries et à des pertes de compétitivité conduisant au découragement des producteurs locaux.

Au plan externe, la zone concernée se trouve prise en tenaille entre deux fleuves : à l'ouest par le « Sankarani » qui la sépare de la Guinée et à l'Est par le « Wasulu balén » qui la sépare du reste du Mali. L'évacuation des surplus de production sur l'extérieur devient ainsi difficile. Cela ajouté aux contraintes internes évoquées plus haut, ne peut que contribuer à l'étroitesse du marché local et à la diminution de la production agricole exportable. Il s'en suit qu'en l'état actuel des choses, la zone demeure incapable de tirer profit du trafic trans-frontalier auquel il est destiné.

La faiblesse de revenu qui résulte de ces contraintes est encore aggravée du fait :

- que les cultures sèches dépendent uniquement de la pluviométrie ;
- que la riziculture dans les plaines inondables relève d'une véritable loterie, avec des rendements aléatoires en raison de la non maîtrise de l'eau ;
- que la culture du mil vient d'être introduite du fait du déficit pluviométrique des dernières années ;
- que les cultures industrielles ne sont pas encore maîtrisées, etc.

Face à la situation, l'orpaillage devient un exutoire. En règle générale, il convient de noter que cette activité, outre qu'elle détruit l'environnement et décime le bétail, a la caractéristique d'alimenter chez le pratiquant individuel plus d'espoirs d'enrichissement qu'elle ne lui rapporte véritablement.

Au plan culturel, il convient de noter les difficultés d'une reconversion totale de la population vers l'agriculture. Dans ce contexte, la culture séculaire pour l'amour du bœuf se traduit par la divagation et le non usage véritablement économique du produit cet élevage qui réduit l'appui productif que cette activité aurait pu porter à l'agriculture, par l'utilisation de la fumure, par la vente sélective des bœufs, ou par l'exploitation des autres sous produits.

Il ressort de cette étude sommaire sur le Wasulu malien :

- que les rapports marchands se trouvent imbriqués dans un ensemble de rapports liés à l'histoire, la géographie et à la culture ;
- que le mode de vie actuel est la résultante d'un long processus de métissage, entraînant une perte progressive d'identité, d'où l'impérieuse nécessité d'une reconversion non encore achevée ;
- que les rapports économiques ont porté les stigmates des différentes transformations. Ainsi, n'ayant pu créer une dynamique interne de développement fondée sur des marchés sédentaires mieux intégrés, le système d'échange, victime de bas revenu, a épousé la voie d'une économie de traite soutenue par des petits marchés locaux itinérants.
- que par ce fait, la zone est incapable de tirer profit du trafic trans-frontalier pour lequel les liens de parenté et de voisinage auraient été des éléments catalyseurs.

3) LES PERSPECTIVES DE L'ETUDE

Le problème qui se pose, c'est de confirmer ou de montrer par des enquêtes historiques et de terrain, les hypothèses relatives à :

- l'encastrement des rapports marchands et traditionnels ;
- la transformation des modes de production ;
- la faiblesse du revenu local
- la faiblesse des marchés locaux dans lesquels subsiste une économie de traite
- la nature et le prix des produits vendus et achetés sur ces marchés ;
- la détermination des bases constitutives de ces marchés ;
- les itinéraires des marchands et leurs méthodes de gestion ;
- les aires d'influence des marchés ;
- les fonctions commerciales et non commerciales des marchés.

Si ces hypothèses sont confirmées, les réponses iraient dans le sens d'une restructuration de l'espace, consistant en la mise en place d'infrastructures de communication, d'aménagements agricoles et dans l'élevage, création des conditions favorables à l'accès aux ressources dans le processus de décentralisation, etc. Ce qui tendrait à mettre en place une dynamique de développement interne et favoriser ainsi l'émergence de marchés sédentaires capables d'améliorer les revenus et sortir de l'économie de traite.

Pour parvenir à une telle construction, il est indispensable de connaître l'opinion de la population locale à travers ses "leaders", de collecter les données monographiques, les recettes et les dépenses publiques sur la zone, de connaître les politiques et les stratégies de l'Etat et des autorités locales de développement.

II. Objectif :

Il s'agira d'inventorier les principales activités et d'analyser les comportements économiques. Il serait aussi intéressant de se demander si ces comportements économiques sont seulement coordonnés par le marché, ou si d'autres modes de coordination n'existent pas et qui sont liés à des facteurs tels que :

- la géographie, en référence au climat qui conditionne le type de production ;
- l'histoire de la population, relative au mode d'occupation de la zone : le passage de l'élevage à l'agriculture pour le cas qui nous intéresse ici ;
- le renforcement de l'appartenance réelle de la zone à trois économies ayant des modes de fonctionnement parfois différents, ce qui peut être source d'importantes diversions et d'échanges trans-frontaliers de toutes natures et de création de places de marché.

Concernant ces places de marché l'on s'interrogera, à travers les analyses, sur leurs bases constitutives, leur importance, leur répartition spatiale, sur les effets de polarisation qui en découlent et leur capacité à structurer l'espace.

III. Méthodologie :

L'étude du système des places de marchés du Wasulu s'inscrit dans celle, plus générale, de l'influence des échanges marchands dans le processus de structuration des réseaux urbains ; elle met aussi en évidence certaines de ses particularités locales. Notamment, elle montre comment :

. Les rapports marchands sont encadrés dans des rapports traditionnels (parenté, clientèles, chefferies) et s'inscrivent dans une évolution historique (sédentarisation, transition de l'élevage à l'agriculture).

. L'étroitesse du marché local d'une part, les opportunités de trafic trans-frontalier d'autre part, exercent des effets partiellement contradictoires sur la géographie commerciale du Wasulu. La faiblesse des revenus et leur dispersion géographique limite la diffusion des commerces sédentaires et favorise la multiplication des commerces itinérants ; les trafics

trans-frontaliers et l'orpaillage traditionnel permettent par contre que se développent de gros marchés périodiques loin des centres administratifs.

Par suite, les sources documentaires et statistiques, ainsi que les méthodes de leur analyse, seront en partie communes à celles de l'étude des réseaux urbains, en partie spécifiques :

.*Partie commune* : Les données du recensement (RGPH98) et de l'aménagement du territoire (Mission de décentralisation) seront ici analysées au niveau des villages, voire au niveau des « secteurs de recensement ».

.*Partie spécifique* : La rareté (quasi-inexistence) de travaux monographiques sur le Wasulu rend nécessaires des enquêtes de terrain. Ces enquêtes porteront sur :

- des enquêtes historiques nous permettant de nous faire une idée des transformations des modes de production d'une part et de voir si les systèmes et places de marché actuels portent encore les stigmates des modes anciens d'autre part.
- sur les places de marchés périodiques, des comptages et des entretiens nous permettront de connaître la nature des produits vendus et achetés ainsi que leurs prix, les circuits de commercialisation, les itinéraires des marchands ambulants et leurs méthodes de gestion, les distances parcourues par les marchands et donc l'aire d'influence des marchés, les fonctions non commerciales des places de marché.
- Dans les centres administratifs, nous collecterons notamment des données concernant les recettes et les dépenses publiques, des récits sur les problèmes posés par le processus de décentralisation, des opinions sur la viabilité financière et économique des circonscriptions et leurs perspectives actuelles de recomposition.

I. ENQUETE, RESULTATS ET ANALYSES :

A. SYSTEMES ET PLACES DE MARCHES :

L'espace qui nous concerne ici s'étend dans sa partie malienne sur une superficie d'à peu près 9240 km² avec une population pouvant être estimée à 141 642 habitants pour 174 villages¹⁵. Notre enquête a porté formellement sur 8 places de marché considérés comme les plus représentatifs de la zone en fonction des hypothèses ayant permis de bâtir le questionnaire.

Le tableau ci-dessous donne le nom des différents villages avec leur calendrier de marché dans la semaine.

Calendrier des marchés Villes/Villages	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
Yanfolila		x					
Kalana	x						
Sékou					x		
Sékorolé			x				
Niantanina(Guinée)			x				
Guélélinkoro				x			
Sidikila (Guinée)						x	
Kabaya	x						

Par rapport à cette liste, la plus longue distance qui sépare les deux sites les plus éloignés l'un de l'autre est d'environ 50 km (Yanfolila – Kalana ou Yanfolila – Kabaya) et la plus courte ne dépasse pas 5 km. Sur les 8 sites, 105 questionnaires ont été administrés parmi lesquels 5

¹⁵ * source : recensement 1987

"focus-groups" ont été organisés pour les questions concernant les notables des villages de Yanfolila, Kalana, Sékou, Guélélinkoro et Niantanina (Guinée) et 3 focus au niveau des autorités administratives et communales de Guélélinkoro, Kalana et Sidikila (Guinée).

Signalons que l'enquête a proprement parler n'a pu concerner Mandiana (Guinée) et Maninian (Côte d'Ivoire) en raison de l'éloignement de ces deux localités d'une part et de l'insécurité qui persiste en Côte d'Ivoire d'autre part.

Toutefois, des informations recueillies auprès des commerçants maliens, guinéens et ivoiriens de passage dans les différents marchés hebdomadaires ont permis de situer d'autres sites parmi les plus connus qui viennent s'ajouter aux précédents (cf. tableau ci-dessous).

calendrier des marchés	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
Villes/Villages							
Mandiana	x						
Maninian (CI)	x						
Sokoro					x		
Kama(Guinée)					x		
Tinièni(Guinée)							x
Soloba							x
Tékélindougou		x					
Bougoudalé					x		
Flamana					x		
Barila	x						
Foukatié			x				
Niassoumala			x				
Yorobougoula			x				
Kangaré							x
Doussoudjana						x	
Koloni			x				
Makadala							x
Balanfina	x						
Tiéouléna						x	
N'Gouenso (CI)						x	
N'Gouenso(Guinée)			x				
N'Gouenso (Mali)		x					
Noumoudjiguila(Guinée)		x					
Morodougou(Guinée)					x		
Limbana (Guinée)						x	
Flaboula	x						
Nièmè					x		
Djidila							x
Kokoun			x				
Badogo	x						
Kéniéba		x					
Siradjouba						x	
Faraba				x			
Tagan					x		
Kangaré							x

Ces 43 marchés hebdomadaires sont en réalité ceux qui paraissent être les plus connus dans l'espace concerné par l'enquête.

Aussi par leur fréquence, au moins 6 marchés/jour durant les 7 jours de la semaine, par l'interpénétration de leur aire d'affluence (5 km en moyenne entre eux) et par le flux de personnes qui animent ces différents sites (par ex. 66 % des seuls commerçants de différents sites se rendent dans 3 marchés par semaines), ces différents sites de marchés sont des lieux ponctuels, qui, de par la circulation qui s'effectue entre eux, ressemblent à de multiples centres de toiles d'araignée dont les prolongements se touchent. Ils forment ainsi un espace isotrope tant par la culture, la production que par les activités qu'on y mène.

En somme il découle de l'enquête les caractéristiques suivantes qui s'attachent au système de marchés du Wasulu :

- le réseau est dense et diversifié. Les personnes enquêtées sur les causes de cette densification font état :
- de l'augmentation de la population et du nombre de commerçants
- de l'accroissement des besoins
- de la diversité sans cesse croissante des produits à échanger tant pour la production locale que des biens manufacturés surtout
- de l'amélioration des moyens de transport
- des phénomènes d'imitation et du désir de ne plus dépendre exclusivement des villages voisins
- ces marchés ignorent presque les frontières étatiques (FCFA et F Guinéens circulent ensembles sur tous ces marchés)
- chaque jour de foire comme nous le verrons plus loin est une occasion de rencontre des parents et amis venus des différents pays. Ce qui atteste bien de la continuité ethnique au-delà des frontières
- les populations ont une parfaite connaissance des différents marchés.

Nous verrons aussi que ces marchés sont fréquentés surtout pour l'achat de produits manufacturés importés (67 % des enquêtes) ou pour des raisons familiales.

Dans cet espace donc, les commerçants parcourent les différents sites en empruntant des véhicules pour les longues distances, mais très généralement la motocyclette, la bicyclette ou à pied selon le cas, la pirogue n'intervenant que pour passer de la Guinée au Mali et vis versa. L'enquête a aussi permis d'établir une hiérarchie entre les marchés en termes d'affluence. Dans ce classement, les marchés de Yanfolila et de Kalana occupent la première place, suivis de ceux de Sidikila (Guinée), Sékorolé et Kabaya. Ceci tient au fait que ces localités, notamment les deux premières, disposent d'un pouvoir d'achat relativement élevé en raison de l'existence de revenus salariaux du personnel administratif et des projets (Yanfolila) et de l'exploitation industrielle de l'or (Kalana). Ceci explique aussi l'existence de marchés journaliers dans ces localités. A ces facteurs, s'ajoute aussi la facilité d'accès par l'établissement, depuis la période coloniale, de routes moyennement carrossables en toute saison et la diminution du contrôle des forces de l'ordre, ce, sous la pression des chefs de villages.

L'effet de la route est sensible pour Sékorolé et à un moindre degré pour Kabaya et Sidikila qui sont reliés par des pistes. Toutefois ces 3 villages bénéficient d'importants flux transfrontaliers du fait de leur positionnement sur la frontière. De ce fait leur fonction d'échange se double de celle de transit de marchandises et des personnes désireuses de gagner l'un des deux pays.

Le fait que les marchés de Mandiana en Guinée et de Maninian en Côte d'Ivoire soient moins importants que leur voisins immédiats dans le même pays, pourrait s'expliquer soit historiquement, soit par leur situation géographique dans leur environnement, soit par la

présence en ces lieux d'un contrôle administratif et douanier permanent de proximité qui aurait certainement nuit à l'épanouissement de leur marché au profit de villages peu éloignés que sont respectivement Morodougou et Sokoro (85% des enquêtés voient d'un mauvais œil ces contrôles). Selon les informations reçues, ces contrôles seraient particulièrement intenses à Maninian. Le marché de Sokoro est par contre florissant pour des raisons tenant à la position géographique du village qui fait de lui un carrefour. Il se situe dans le triplex formé par la Côte d'Ivoire, le Mali et la Guinée et devient de ce fait le confluent des routes venant des 3 pays ce qui en plus fait de lui un lieu privilégié de vente de produits de contrebande, toute chose qui n'aurait pu se faire à Maninian.

B. Corrélation entre milieu urbain et milieu rural :

Notons que pour la partie d'espace frontalier Mali - Guinée - Côte d'Ivoire, les principales villes qui structurent véritablement l'espace de par leur proximité, leur volume de population et leurs influences sur les trois villes moyennes, (Yanfolila, Maninian et Mandiana), sont par ordre de taille Bamako (environ 1 500 000 habitants), Bougouni, Kankan (Guinée) et Oujé en Côte d'Ivoire. Ceci pose le problème de l'évolution des rapports villes – Communautés rurales ou semi-rurales dont toute politique de développement frontalier doit tenir compte. Cette corrélation, au fur et à mesure qu'elle se résorbera, devra susciter la réalisation d'agglomérations semi-urbaines dotées d'équipements qui tempèrent les pressions sur les villes classiques.

Ces villes en effet se situent à peu de distance dans les différents pays par rapport à la zone et exercent sur l'espace des actions d'échange conduisant à une intégration commerciale. Cet état de chose impose donc de prendre aussi en compte les pratiques commerciales du milieu, consistant pour chaque commerçant à s'approvisionner auprès de commerçants plus importants placés en amont dans la filière d'approvisionnement (commerce de gros ou de demi-gros) et en dernier ressort, auprès d'importateurs ou de grands commerces des villes principales situées dans l'hinterland.

C. Origine et raisons d'être des marchés :

La plupart des marchés itinérants du Wasulu ont été créés avant et pendant la période coloniale. L'enquête a en effet révélé que sur les 8 sites retenus, 6 (Sékorolé, Kabaya, Sidikila, Niantanina, Sékou, Kalana) datent de la période pré-coloniale ; (Yanfolila) pendant la période coloniale et Guélélinkoro après les indépendances.

Signalons aussi que ceux existant avant la période coloniale ont été créés à l'initiative des chefs locaux de ces zones, qui y trouvaient certainement une source de revenu, mais aussi, une opportunité de réunion des notabilités de leur chefferie pour diffuser leurs directives de commandement. C'est ainsi que le marché, qui, à l'origine se trouvait à Kona, localité située à 10 km, a été transféré à Sékorolé lorsque ce village a reçu la chefferie. Ceux de Kabaya et de Yanfolila, ont simplement changé d'emplacement soit pour des raisons sacrificielles (Kabaya) soit à cause de l'extension de la ville (Yanfolila).

Interrogés sur l'origine des marchés, la grande majorité des notables des villages enquêtés disent que les marchés sont le fait des populations actuelles (peulh venus de la Guinée et d'ailleurs). Les villages étaient prédestinés à les recevoir, dit-on ; l'origine des marchés est mythique, prenant source dans une révélation faite à un notable de la zone. Dans bien des cas, cette révélation est consolidée par un sacrifice en un lieu qui servira ensuite de site pour le marché.

L'enquête a aussi révélé que certains marchés (Kabaya, Kalana, Niantanina, Sékou, et Sidikila) étaient à l'origine des marchés d'esclaves, activité à laquelle s'est substitué progressivement l'échange de marchandises.

D. Les fonctions

Les marchés de la zone d'étude ont une double fonction : commerciale et non commerciale.

Les fonctions commerciales se résument en la vente et à l'achat des produits. Les produits vendus sont essentiellement des biens manufacturés importés tels que les cigarettes, vêtements, pièces détachées de motocyclettes et bicyclettes, bijoux, radios, produits alimentaires (58 % des commerçants enquêtés opèrent dans ce cadre).

Sur ces marchés, les produits locaux occupent une place marginale et concernent 33% des commerçants pour la vente. Ce sont des agrumes, des tubercules, des céréales, des oléagineux et des produits de l'élevage disposés sur des aires plus excentrées: volailles, bovins et caprins. Quant aux produits achetés, ils connaissent une prédominance de biens manufacturés (98 %) des commerçants enquêtés s'approvisionnent en ces biens à partir des centres urbains comme Bamako, Bougouni, Kankan, Conakry, Maninian et autres villes ivoiriennes.

Ces échanges transfrontaliers entre le Mali et la Guinée se font, au détriment du Mali. En effet, les marchés maliens sont des lieux d'écoulement pour les commerçants guinéens et ceux de Guinée des lieux d'approvisionnement pour les maliens. Cela s'explique non seulement par le différentiel du taux d'échange entre le Fcfa et le Franc guinéen, le premier étant plus recherché, mais aussi par d'autres raisons que nous détaillerons plus loin.

En plus des activités de vente et d'achat qu'ils connaissent, certains marchés, en raison de leur plus grande ouverture sur les pays limitrophes, sont aussi des lieux de transit pour des produits manufacturés destinés à l'arrière pays.

Les fonctions non commerciales sont aussi essentielles sur les marchés du Wasulu. Elles concernent 51,5% de ceux qui fréquentent les marchés, lesquels deviennent de ce fait des lieux de rencontre et d'échange d'information entre parents et amis venus des pays limitrophes. 75% des personnes enquêtées souhaiteraient voir se développer et valoriser ces relations. En effet, pour les populations du Wasulu, la frontière n'est qu'une ligne imaginaire. Elle n'a d'existence qu'au niveau des postes de douane et de gendarmerie.

Au plan professionnel, la population des marchés enquêtés se répartit comme suit :

Commerçants ambulants	69 %
Agriculteurs	15 %
Transporteurs	16 %
Eleveurs	2 %
Autres	11 %

Total.....	113 %

Les 113 % supposent que des personnes peuvent avoir une double fonction, les 16 % de transporteurs viennent surtout du fait que ceux là ont été plus particulièrement ciblés par l'enquête que les autres. Les 2% des éleveurs semblent quelque peu sous-évalués pour la simple raison que leur rencontre relève du pur hasard.

E. L'enclavement et les axes de communication :

L'enclavement constitue l'obstacle majeur au développement des échanges (72%), surtout si l'on sait que les axes de communication structurent les échanges entre l'économie rurale et l'économie urbaine. Dans le cas présent, ils auraient pu s'ils avaient été tracés selon une logique de développement, participer à la mise en relation de l'économie de la zone avec le monde extérieur, notamment les ports d'import et d'export, créant ainsi les conditions d'installation en ces lieux frontaliers des segments des filières de transformation suite à l'accroissement de la production locale.

Par rapport à la zone, l'on constatera par exemple que les axes importants : Bamako-Bougouni-Odjéné et Bougouni-Kankan-Siguiri ne correspondent pas véritablement à des

aires identifiées de développement d'une économie agropastorale homogène. Si ces voies avaient été aménagées et étoffées, elles auraient pu mettre en relation les différents compartiments de la zone avec les marchés des plus grandes villes de la sous région.

S'agissant de l'axe Bamako-Kankan, la section Bougouni-Kankan (270 km) est toujours dans un état médiocre. Ce qui ne permet pas d'apprécier correctement la contribution aux échanges du Mali avec la Guinée en général et du Wasulu dans les deux sens en particulier.

L'axe Bamako-Siguiri-Kankan connaît des améliorations qui auraient pu davantage profiter à la zone si le fleuve Sankarani qui ne dispose que de la pirogue comme moyen de traversée, ne constituait pas un autre obstacle au développement du trafic intra zone.

L'axe Odienné - Bougouni reliant par piste Maninian et Manakoro (Mali), qui, s'il était en bon état aurait pu faire profiter la partie sud-est du Wasulu des flux ivoiriens et maliens.

Au plan interne la situation n'est pas meilleure. Il s'agit essentiellement de pistes tout au plus cyclables et dont la qualité ne constitue nullement un support au développement agro-pastoral de la zone. Parce qu'elles sont créées pour la contrebande, elles sont denses et diversement orientées, mais évitant tous les points de contrôle.

II. ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE ET DES POLITIQUES NATIONALES

A) Concernant l'enquête :

Un premier constat à partir des résultats ci-dessus enregistrés, nous permet de dire que nous sommes dans un espace homogène culturellement et économiquement. Aussi, il s'agit ici d'une économie d'autosubsistance, sans villes à proprement parler. Cependant, eu égard au climat, au sol et aux hommes, il existe un potentiel dont la non réalisation n'a pas permis des économies d'échelles véritables. Ce qui aurait permis la création et le développement durable de certaines activités de transformation locales jusqu'ici enfermées dans des politiques nationales trop étroites, qui avaient requis des protections fiscales et douanières devenues insupportables ou à l'origine de gestion laxiste.

En effet les conditions de production et d'écoulement des produits dans et en dehors de la zone ne permettent pas aux producteurs locaux de grouper leurs productions pour bénéficier des économies d'échelle et de réaliser des bénéfices. Ce qui n'incite pas à une production plus importante à vocation commerciale. Les difficultés de transport interne et externe compriment la demande locale et par suite l'offre. La portée des produits devient faible, de même que le seuil minimal de production permettant de tirer profit des éventuelles économies d'échelle. Ces facteurs cumulés jouent contre l'augmentation de l'offre et pour le maintien de l'économie locale dans l'autosubsistance. L'orpaillage traditionnel devient l'activité de soutien, plutôt un exutoire, dans la mesure où il ne procure à celui qui le pratique qu'un revenu monétaire quotidien de subsistance. Cette activité qui fait surtout vivre d'espoir occupe une partie de la période des cultures et peut créer une dépendance alimentaire que le niveau de pluviométrie et la nature du sol au Wasulu ne justifient pas.

En raison de tous ces facteurs, la concentration de la production devient problématique et se fait à moindre échelle sur les lieux de consommation. Ainsi, au lieu que la pluralité de marchés itinérants soutiennent la production agricole, ces derniers, par ce qu'ils véhiculent essentiellement des produits manufacturés importés, développent à tout point de vue une économie de traite. De ce fait ces marchés ne peuvent s'intégrer réellement à l'économie locale, pas plus que cette dernière ne s'intègre aux différentes économies nationales.

Cet état de chose appelle à des dispositions de nature à faire des marchés itinérants un support réel de la production locale. Plutôt que des dispositions à caractère strictement national, l'on doit partir du concept de « pays frontière », un espace géographique qui se greffe sur deux ou plusieurs pays limitrophes dans lequel vivent en harmonie les populations frontalières liées par des rapports sociaux, économiques et culturels ». Il s'agira alors de mener des actions

concertées destinées à améliorer la situation d'ensemble de la zone. L'espace qui nous concerne ici correspond parfaitement bien à cette définition. Il est l'expression d'une intégration sous régionale, en ce sens qu'il traduit une véritable dynamique transfrontalière visant à faire disparaître progressivement les frontières héritées du système colonial. Le Wasulu n'est malheureusement pas perçu dans ce sens ; sa position entre les 3 pays paraît être un désavantage, parce que se situant à la périphérie des pays auxquels il appartient. Cette position pourtant fait de lui une zone d'échange de produits et surtout de populations, faisant forcément un usage commun des quelques structures mises en place (écoles, centre de santé, marchés etc.).

Tout programme d'infrastructures (routes, pistes, aménagement de marchés équipements sociaux...) concernant cet espace doit prendre en compte cette réalité de la part des autorités tutrices. C'est à cette condition que la zones pourra être capable de créer et distribuer des richesses provenant de la vente de matières premières agricoles ou minières (or notamment) dont dispose abondamment ces pays limitrophes. Le Wasulu pourra aussi tirer profit des flux provenant des centres urbains qui l'entourent et former ainsi un véritable pôle de développement.

B) Concernant les politiques nationales :

Au titre des dispositions nationales, même si 80% des autorités administratives locales interrogées réclament aujourd'hui la réalisation des voies de communication, une meilleure organisation des circuits de commercialisation et l'aménagement des places de marchés, il n'en demeure pas moins que l'évolution des marchés itinérants du Wasulu a été et demeure encore tributaire des politiques économiques adoptées par les 3 pays qui contrôlent l'espace. Ces politiques jusqu'à une date récente que nous verrons dans le cas malien n'ont pas su ou n'ont pas voulu faire de propositions concernant l'économie primaire de la zone. De telles propositions devraient s'appuyer également sur la logique de pays frontière.

C'est parce que ces politiques nationales n'ont pas accordé suffisamment d'attention aux conditions climatiques favorables, mais aussi aux stratégies de libération des initiatives et au dynamisme qui s'attachent au caractère frontalier des populations, qu'elles ont, pour la plupart, prolongé et développé une économie de traite, laquelle s'est traduite par une désintégration au plan interne du système de production par rapport aux échanges, et au plan externe par l'incapacité de la zone à contribuer plus efficacement au développement économique des pays auxquels elle dépend.

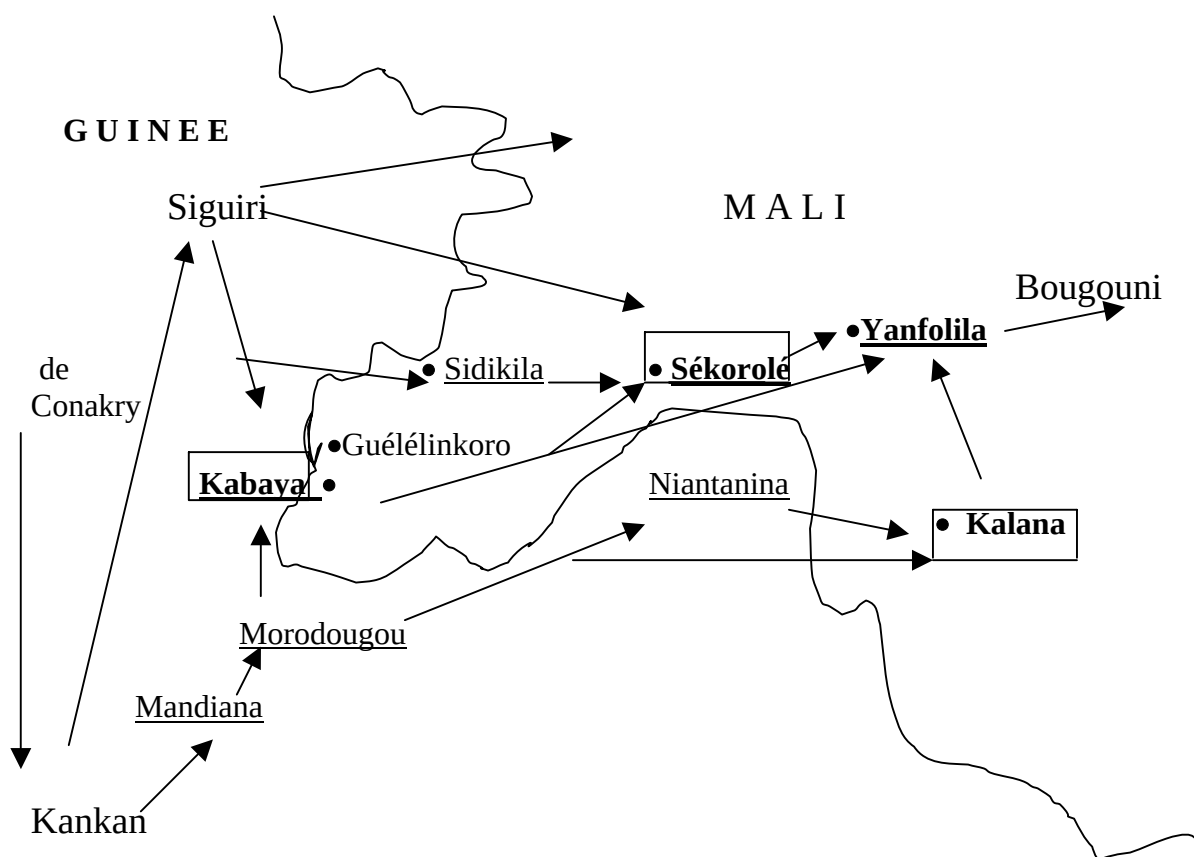
Des situations vécues en Côte d'Ivoire en Guinée et au Mali illustrent bien cet état de chose.

1°) Cas de la Côte d'Ivoire.

L'on sait que depuis l'indépendance ce pays a opté pour une économie libérale soutenue par la libre circulation des biens et services, produits suivant une logique de traite. La pratique commerciale qui sous-tendait cette production a trouvé son prolongement sur les marchés frontaliers maliens (Filamana, Kalana, Yanfolila et autres) par voie de contrebande.

2°) Cas Guinéen.

L'échec de la politique agricole du régime de Sékou Touré dans la haute Guinée (les régions de Siguiro et Kankan), a été le détonateur du développement de trafics transfrontaliers entre ce pays et le Mali. Les acteurs principaux de cet échec ont été les commerçants guinéens qui véhiculaient les produits manufacturés (cigarettes, sucre, confitures, tissus, etc.) du port de Conakry et de certains centres industriels du pays vers des marchés frontaliers maliens, conformément au schéma suivant :



Les marchés de Kabaya, Kalana et Sékorolé servent de lieu de dépôt et transit pour desservir les centres urbains de Yanfolila, Bougouni, Sikasso etc. Les réseaux utilisés sont pour la plupart les axes routiers

- Kankan - Mandiana – Kabaya
- Kankan – Kabaya
- Siguiri – Sidikila – Sékorolé
- Siguiri – Niantanina – Sékorolé

C'est ainsi que les marchés de Kabaya, Kalana et Sékorolé, ont connu un essor remarquable vers la fin des années 70. Ils sont devenus les points de confluence d'un réseau de trafic qui a contribué pendant des années à renforcer une intégration commerciale qui n'a pu se coupler réellement au système productif local pour en être le moteur. Aussi, en ces milieux, la persistance de l'économie de traite se justifie par la nature des marchandises échangées, laquelle traduit le modèle de consommation hérité du système colonial.

Cas du Mali.

Les dispositions relativement récentes prises par le Mali face au problème ci-dessus, relèvent moins directement d'une volonté délibérée de passer d'une économie de traite à une économie nationale intégrée, qu'au souci de protéger la production industrielle des effets d'une contrebande qui ne cesse de grandir. Ceci se confirme à partir des années 1980, lorsque les autorités maliennes, sous l'impulsion de la Chambre de Commerce et d'Industrie ont pris des mesures tendant à limiter la fraude. Ces mesures ont été par la suite relâchées, suite à de vives protestations des populations face à un Etat faible matériellement pour assurer un contrôle étendu et politiquement pour résister à des crises sociales.

Des dispositions à caractère plus économiques verront le jour à partir du début des années 1980, à travers un certains nombres de programmes nationaux appuyés par le FMI et la Banque Mondiale.

Ces dispositions s'articuleront autour du vaste Programme d'Ajustement Structurel (PAS). Le volet qui nous intéresse ici est celui du Programme d'Ajustement du Secteur Agricole (PASA) qui visait la promotion de la Production Agricole à travers la libéralisation de la commercialisation des produits agricoles (importation d'intrants agricoles ; importation et exportation de produits agricoles etc.).

Dans le cercle de Yanfolila, le PASA a eu un impact favorable sur les marchés locaux. En effet, il y a eu une nette augmentation des véhicules de transport sur les différentes pistes suite à l'accroissement sensible de la production agricole, ce, conformément au tableau suivant :

Tableau d'évolution de la production agricole dans le cercle de Yanfolila

années produits	1974/75	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91	2001/2002	2002/2003
coton	1	666	1087	2 531	3 637	15 978	
maïs					10 361	29 603	26 988
Riz					3 246	5 316	5 676
Mil-sorgho	981				1 029	927	2 471
Niébé-grain					58	55	1

Source : statistiques CMDT

Conséquemment, le producteur local a vu son Revenu augmenter de même qu'il s'est produit une amélioration de son pouvoir d'achat assez sensible par la mise en place dans plusieurs localités des infrastructures scolaires et de santé avec une large contribution des populations. Parallèlement au PASA, d'autres donateurs (CE , banque Mondiale, la France, le Canada, l'Allemagne) se sont regroupés pour mettre en place le Programme de Restructuration du Marché Céréalière (PRMC). Cette structure devait se substituer à l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM), qui avait depuis les indépendances le monopole de la commercialisation des céréales. Ces actions conjuguées à la bonne pluviométrie, ont fait passer la zone à une position excédentaire en matière de production céréalière, suscitant ainsi l'affluence des grands commerçants céréalières sur les marchés locaux.

A ces Programmes, s'est ajoutée l'intervention de la Compagnie Malienne de Développement des Textiles (CMDT). En même temps que cette Opération développait la culture cotonnière, elle a dans ses approches, soutenu la production céréalière par l'application d'un système assolement-rotation. Cette intervention permettait au producteur d'accéder au crédit agricole et même à celui des équipements sociaux (écoles, centres de santé, etc.) à travers la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA).

III. PERSPECTIVES VERS UN DEVELOPPEMENT PLUS INTEGRE

A défaut de données monographiques établies sur la zone, nos propositions consisteront à dégager des pistes de recherche pour un travail ultérieur.

Il est évident que dans l'espace concerné, les 3 pays se partagent un potentiel en ressources (agricole, minière, en eau...), pouvant favoriser l'intégration des activités productives par la création de pôles commerciaux à travers les multiples marchés hebdomadaires.

Pour atteindre ces objectifs, la mise en œuvre de programmes adaptés d'aménagement du territoire doit relever de la gestion concertée et intégrée de l'espace. Elle doit reposer sur des dynamiques transversales qui vont au-delà des compétences des collectivités locales, pour impliquer les différentes autorités ayant à charge l'agriculture et l'équipement dans les 3 pays. Celles-ci développeront alors des approches convergentes reposant sur l'intercommunalité.

De ce fait, nous pensons que tout schéma directeur d'aménagement qui sera élaboré en commun, devra s'orienter vers trois axes principaux devant permettre d'asseoir une production plus durable et plus intégrée. Il s'agit :

- d'améliorer la qualité des infrastructures physiques ;
- d'assurer une gestion durable des ressources naturelles ;
- de valoriser le capital humain.

A. S'APPUYER SUR LA DYNAMIQUE SOCIO-CULTURELLE PAR LA VALORISATION DU CAPITAL HUMAIN

Nous avons montré :

- que le Wasulu est un « pays frontière », homogène par sa culture mais aussi par ses systèmes de production;
- que cette situation prend racine dans la continuité ethnique qui est le fondement essentiel des réseaux de solidarité ou d'échange ;
- qu'il découle de cela qu'une approche d'intégration par le bas, plus ancrée que celle consistant à privilégier le supra-national est nécessaire.

Ces dynamiques traduisent un effort d'articulation concerté de 3 pays sur les différents compartiments de la zone, ce, à travers les échanges économiques et sociaux. En fait, il s'agira, par une combinaison des facteurs de production dans l'espace, de construire un triangle de développement s'articulant de part et d'autre autour de l'espace formé par Yanfolila- Mandiana (84,9 km.), Mandiana-Maninian.(119 km.), Maninian-Yanfolila (136 km.). Ceci renvoie à mettre l'accent, comme nous l'avons dit, sur concept de « pays frontière ». Ce concept traduit une forme d'intégration transfrontalière d'activités de production et d'échanges, de produits vivriers notamment, en se fondant sur l'homogénéité des systèmes socioculturelles dont il a été question tout au long de l'étude

Ces aspects doivent inciter à aller dans le sens de la valorisation de ce capital humain par l'initiation d'investissements dans les secteurs de la santé, l'éducation de base et l'apprentissage technique .

L'investissement dans le capital humain est une condition essentielle pour relever le défi de la croissance de la productivité. Généralement, les programmes destinés à cette fin par les pouvoirs publics, bénéficient moins aux populations du Wasulu. En effet, les mécanismes de diffusion des progrès réalisés dans ces secteurs à partir du centre, atteignent faiblement ces espaces frontaliers, en raison d'une part de leur situation de zone à la périphérie des Etats et de l'effet relativement limité de ces programmes par rapport aux besoins d'autre part.

La situation aurait été certainement meilleure si des programmes concertés ciblaient ces zones frontalières. Une telle stratégie permettrait de renforcer les dynamiques locales s'appuyant sur des efforts d'intégration par des mouvements migratoires, productifs, commerciaux..., soutenus spontanément par des réseaux de solidarité communautaire, religieux, commercial, etc.

B. ASSURER UNE GESTION DURABLE DES RESSOURCES NATURELLES ET LUTTER CONTRE L'ECONOMIE DE TRAITE :

Du côté malien, des dispositions ont été prises tendant à impulser la production et à améliorer le rendement du paysan. Mais l'économie du Wasulu fonctionne encore selon une logique de traite, c'est à dire échanger les produits de culture contre les biens importés industriels. Un tel comportement se situe dans la perspective des relations extérieures du milieu traditionnel avec les sociétés développées. Pour le cas spécifique qui nous intéresse, ces relations s'expliquent par l'exportation des produits de rente (coton, fruits, or) pour acheter les produits industriels : sucre, lait, tissus, pétrole lampant, intrants agricoles, etc., toute chose qui n'est pas produit sur place, voire dans le pays. Le traitant ici est un commerçant qui achète en gros et vend au

détail pour faire des bénéfices. Dans ce circuit, le banquier n'intervient pas en raison du volume limité des affaires, mais le transporteur est celui qui assure la collecte des produits.

Pour casser une telle pratique au plan local et faire face aux multiples menaces, il est évident que l'Etat ne peut pas tout faire. Il doit pouvoir impliquer les populations et identifier les contraintes les plus importantes notamment en agriculture. Il s'agira par exemple de procéder au choix judicieux et à l'aménagement des zones à fort potentiel de production agricole. C'est par exemple le cas du riz dans les plaines fluviales du Sankarani en amont et en aval du barrage de Sélingué, entre le Mali et la Guinée.

L'aménagement et l'équipement des paysans des zones fertiles comprises entre Maninian en Côte d'Ivoire et Yanfolila permettrait d'augmenter la production de tubercules (igname manioc, et patates douces). Le Wasulu est par excellence une zone d'arboriculture. La productivité de ce secteur est limitée en raison de l'insuffisance de l'encadrement. L'état défectueux des voies de communication, facteur d'élévation des coûts de transport, voire de blocage dans l'évacuation, est aussi source d'avarie des produits. Pour éviter au paysan le découragement dans la réalisation du potentiel existant, des actions devraient être entreprises dans le sens de l'amélioration de la conservation, du conditionnement et de l'évacuation vers les centres de consommation. L'abondance relative de la pluviométrie et la multiplicité des cours d'eau sont des atouts pour maîtriser des eaux de surface et prolonger ainsi les cultures céréales dans toute la zone.

Ces actions, accompagnées de mesures incitatives, doivent s'appuyer comme on le verra plus loin, sur des programmes d'infrastructures sociales de communication bien pensés pour impulser une dynamique durable conduisant à des progrès de productivité, lesquels permettraient de soutenir le croît démographique et créer les conditions d'installation des segments industriels de transformation, donc le développement d'agglomérer économiques mieux intégrés.

Au niveau de la population, l'une des préoccupations essentielle serait de prendre conscience et de s'inscrire dans une logique de développement durable pour ce qui est de l'utilisation de l'environnement en tant que cadre de vie. Cela implique en claire une gestion saine de la nature. La protection de la flore et de la faune demeure une nécessité dans cette zone où la pauvreté conduit l'homme à des comportements destructifs contre son environnement naturel immédiat. Ici, la sensibilisation des pouvoirs publics locaux et des ressortissants des zones concernées, appuyée par des solutions alternatives de consommation de ressources, pourrait permettre une meilleure préservation de l'écosystème.

Notons que dans le cas du Wasulu, les améliorations apportées à la production en certains endroits, contribue à faire de l'économie de traite un intermédiaire entre l'agriculture de subsistance et l'agriculture intégrée aux circuits commerciaux. Il s'agit surtout ici de zone à forte production de coton, de riz, des fruits ou de l'or.

En fait l'économie de traite au Wasulu ne saurait être considérée comme une particularité. Ce qui s'y passe n'est que le prolongement d'une situation d'ensemble qui caractérise fondamentalement nos pays. Cette situation se traduit par une domination commerciale, qui, comme on le sait, repose sur une division internationale du travail. Elle s'exprime par les faits suivants :

- l'importance de filiales de sociétés étrangères dans nos économies, dont le mode de fonctionnement n'est généralement pas lié aux conditions de production internes, mais plutôt orienté vers le pays d'origine ;
- la dépendance technologique qui est liée aux investissements publics et privés implique pour nos pays des commandes qui engendrent une dépendance ultérieure pour les achats d'équipements à des prix non négociables ;

- le niveau relativement élevé des gains réalisés par les entreprises ne permettent pas une croissance des revenus distribués, indispensables au développement des marchés internes.

La réussite des actions ci-dessus mentionnées passe nécessairement par le désenclavement intérieur et extérieur de notre espace. Il s'agit de trouver des solutions à l'enclavement pour soutenir la production et l'échange.

C. AMELIORER LA QUALITE DES INFRASTRUCTURES PHYSIQUES

Il s'agit ici de renforcer les bases à long terme du développement de la zone. Pour cela, les Etats doivent s'attacher à améliorer la couverture et la qualité des infrastructures physiques. Dans le cas d'espèce, la question fondamentale que l'on se pose est de savoir laquelle, entre l'amélioration de la production et celle des infrastructures de communication, doit précéder l'autre. La réponse à cette question présente peu d'intérêt ici dans la mesure où, contrairement aux pays développés, la fonction de transport se confond avec la fonction « commerce ». Nous retiendrons simplement que la faiblesse des moyens de transport constitue un facteur limitant des progrès de productivité en agriculture et un handicap aux échanges.

Dans le cas qui nous intéresse ici, il est aisé de constater que :

- la faiblesse des axes reliant les villes-marché pour la zone (Siguiri-Kankan vers le port de Conakry, Kankan-Bougouni, Bougouni-Odienné vers Abidjan, Bougouni-Bamako, Bougouni-Sikasso vers Abidjan);
- l'existence au plan interne d'une multitude de pistes cyclables qui soutiennent le réseau dense de trafic ;
- la faiblesse, voire l'inexistence de connexions véritables entre les zones à fort potentiel de production et les axes d'évacuation.

Il découle de cette situation un cercle vicieux, s'exprimant par le fait que le prix du transport est élevé en raison du trafic faible et le trafic est faible en raison du prix élevé.

Nous pensons que des politiques sectorielles d'aménagement concertées doivent établir une coordination entre les axes transversaux reliant ces villes, identifier, orienter et aménager les pistes rurales à vocation agricole de manière à réaliser un maillage du réseau qui soit capable de vaincre l'enclavement et d'impulser le développement souhaité.

CONCLUSION

L'absence de données monographiques sur la zone a été un handicap qui nous a amené à fonder nos analyses sur des résultats d'enquêtes, lesquelles ont été quelque peu sommaires. Toutefois, elles nous ont permis de relever les difficultés et contraintes qui caractérisent la zone. Ce qui nous a conforté dans la démarche consistant à dégager des pistes de recherche susceptibles de conduire à des approfondissements ultérieurs.

Le Wasulu nous est apparu comme un espace homogène par la culture, la tradition, le système productif et d'échange, la technologie utilisée ainsi que par la façon des populations à vivre dans leur environnement. Cet ensemble demeure subordonné aux liens de parenté qui est le facteur essentiel de diversion des frontières. Au-delà du marché, ils coordonnent les comportements économiques de la zone. Le marché ici est pratiquement inexistant en raison du sous équipement et de la faiblesse de l'encadrement. Dès cet instant, il devient le prolongement, voire l'expression de l'économie de traite qui caractérise à quelques différences près l'ensemble des pays auxquels l'espace appartient.

Dans une perspective de renversement des tendances, nous étions amenés, dans une vision de « pays frontière », à faire des propositions d'aménagement du territoire orientées dans le sens :

- de l'amélioration des infrastructures physiques ;

- de la gestion de façon durable des ressources naturelles ;
- de la valorisation du capital humain, comme gage de l'exploitation du dynamisme qui s'attache au caractère transfrontalier des populations du Wasulu.

BIBLIOGRAPHIE

Antoine BAILLY et Hubert BEGUIN, Introduction à la géographie humaine, Armand COLIN

Hubert BEGUIN La région et les lieux centraux

Jean Marie HURIOT, L'espace de production et la rente foncière

Philippe HUGON, Economie de l'Afrique repères, 3^{ème} édition 2001

Philippe HUGON Les économies en développement à l'heure de la régionalisation, Kartala

Marc PENOUIL Socio-économique du sous développement, Dalloz 1979

Paul BOURRIERES L'économie des transports dans les programmes de développement , Tiers-Monde

François PERROUX, Note sur la notion de pôle de croissance Economie appliquée

Gérard LAFAY, Jean-Marc SIROËN Maîtriser le libre-échange, Economica

Différentes communication au colloque sur la notion de « pays frontière », tenu à Sikasso (Mali) en juin 2003

Webographie :

- Documents préparatoire de la stratégie de développement du secteur privé, Ministère de l'Economie et des Finances du Sénégal « Renforcer les bases à long terme du développement
- Projet de renforcement de l'interface entre les Etats et les chambres d'agriculture en Afrique de l'ouest (PRICA/ao)
- RABEARIMANANA Lucie, La vie rurale à Madagascar de 1930 à 1958 Thèse de Doctorat d'Etat, Mars 1995

Les statistiques de production agricoles de la CMDT – Mali

Les résultats de l'enquête de terrain , Wasulu, Octobre 2003

ANNEXES

ANNEXE 1 : Carte de la zone d'étude



Guinée
Afrique

Copyright © 1988-2003, Microsoft Corporation et ses fournisseurs. Tous droits réservés.

ANNEXE 2- RESULTAT DES ENQUETES

Profession des personnes enquêtées :

Profession	Pourcentages
commerçants	69
transporteurs	16
agriculteurs	15
éleveurs	2
autres	-

Hiérarchie des marchés :

Localités	Importance
Yanfolila	51 % + (marché journalier)
Kalana	39 + (marché journalier)
Sidikila (Guinée)	31
Sékorolé	30
Kabaya	24
Sékou	23
Mandiana (Guinée)	17 + (marché journalier)
Niantanina (Guinée)	13

Motifs de fréquentation :

Motifs	Oui en %	Non en %
Distance	75	25
Affluence et niveau d'approv.	84	16
Importance des produits locaux	41	59
Importance des produits importés	67	33
Niveau des prix	86	14

Provenance des produits :

Provenance Produits	Wasulu en %	Ailleurs en %
Produits locaux	98	2
Produits importés	2	98

Difficultés rencontrées :

Difficultés	Pourcentages
Enclavement	72
Faible niveau de la clientèle	14
Insuffisance de place au marché	14

PROPOSITIONS POUR L'AMENAGEMENT DE L'ESPACE

Solutions pour améliorer la situation des marchés :

Solutions	Pourcentages
Aménager les places de marché	81
Aménager les pistes	90
Développer la production locale	86
Valoriser les liens de parenté	75

Actions pour la promotion de l'économie du Wasulu

Actions	Pourcentages
Désenclaver	84
Développer la production locale	4
Aménager les places de marché	15
Ignorer les frontières	4

Solutions proposées par les différents acteurs :

Acteurs	Solutions	% par groupe enquêté
Autorités gouvernementales	Réaliser des routes	80
Elus locaux	Aménager les marchés	65
	Aménager les pistes	13
Populations	Aménager les marchés	16
	Renforcer des liens de parenté	34
	Développer la production locale	33
	Contrôler les prix (diminuer les intermédiaires)	45

Facteurs supposés pouvoir contribuer au développement des marchés du Wasulu :

Facteurs	Pourcentage de l'ensemble des personnes enquêtées
Routes	98
Moyens de transport	98
Caractère frontalier des marchés	88
Augmentation du volume de population	95
Continuité ethnique au delà des frontières	96
Appartenance à différents pays	71
Faiblesse de la production locale	2
Eloignement par rapport aux centres d'approv.	42
Multipllicité des intermédiaires commerciaux	40
Niveau élevé des prix	20
Police des frontières	15
Faiblesse du pouvoir d'achat des populations	2

LE SYSTEME DES PLACES DE MARCHE DE BAMAKO

Moussa Doumbo, Anna Traoré

Introduction

La ville de Bamako est très étendue (267km² pour 1,2 millions d'habitants), mais son espace commercial est très polarisé. Le centre ville, avec quatre principales places de marché, concentre d'intenses activités commerciales qui suscitent une forte dynamique dans le processus de développement de la ville. Comme s'il possédait une force d'attraction, il attire une foule énorme de commerçants venus de toutes les régions du pays pour y pratiquer leurs commerce.

Les quatre marchés qui composent le centre ville sont : marché Rose, le marché de Légumes, le marché Dabanani et le marché Dibida. Non moins grand et situé à quelques distances seulement du centre, le marché de Médine constitue un maillon important du système des places de marché de Bamako. Situé au flanc de la colline, le marché de Médine a été créé dans le souci de rendre plus salubre le voisinage des rails, son site originel. Avec le marché rose, il occupe une place centrale dans le dispositif de gestion des marchés de la mairie centrale du District. Tous les marchés sont sous le contrôle de cette dernière.

A côté de ces marchés centraux, il existe une multitude de marchés éparpillés dans les différentes communes du District. Apparus de façon spontanée ou construits par les autorités communales, ces marchés de quartier longent les abords des carrefours stratégiques. Très souvent, ils sont bordés par des alignements de boutiques et d'étalages, mais le marché central combine plusieurs fonctions commerciales, distribue toute sorte de biens (alimentaires, vestimentaires, d'équipements ménagers, etc.) et rassemble les commerces courants et anomaux en nombres et en proportion tels que l'espace paraît encore polarisé par un seul centre, comme dans une petite ville, ou que la hiérarchie des places de marché urbaines paraît à peine esquissée.

Le schéma directeur d'urbanisme prévoit une extension de la ville vers l'Ouest et surtout vers le Sud, en direction du nouvel aéroport de Bamako-Senou. Dans cette perspective et dans le but de décongestionner le centre ville, les autorités du District, en partenariat avec la Société Ivoirienne de Concept et de Gestion (SICG) et la Banque de l'Habitat du Mali (BHM), ont construit la Grande Halle de Bamako dans le quartier de Sogoniko, au Sud du Niger. En dépit de son inauguration qui date de janvier 2002 et, malgré une forte campagne publicitaire, cette halle n'est toujours pas opérationnelle. Seuls quelques vendeurs de céréales, de légumes et de tenues vestimentaires y ont pris place. Son promoteur public tente d'y attirer les investisseurs (ou de favoriser un mouvement de spéculation), mais le succès de cette opération qui devrait bouleverser la hiérarchie des places de marché de Bamako reste, pour le moins, incertain.

Dans le même temps, de nombreuses opérations de déguerpissement ont été menées à certains endroits du centre ville afin de le désengorger. Mais le succès de ces opérations reste mitigé.

Cette étude tente d'expliquer cette excessive polarisation de l'espace commercial bamakois, ainsi que les raisons des rares succès et des fréquents échecs des essais de déconcentration commerciale passés, et à situer le projets des Halles de Bamako dans ce contexte ; ce faisant, nous apprécierons les conditions et la durée du processus de hiérarchisation des centres commerciaux bamakois, et nous chercherons quelles mesures d'accompagnement pourraient l'accélérer. Plus précisément, nous chercherons à déterminer les facteurs qui expliquent la localisation des activités commerciales dans la ville, et à apprécier ainsi l'efficacité des moyens de l'intervention publique locale. Cette analyse des facteurs de localisation des activités commerciales implique la prise en compte de facteur de localisation de la demande des différents types de biens et services que nous considérons comme des données exogènes.

La ville étant un lieu d'interactions multiples et de production de multiples externalités, nous limiterons nos investigations aux facteurs de localisation des activités commerciales, à l'identification des moyens d'action des autorités locales sur ces facteurs et aux résultats économiques et financiers des projets d'aménagement commercial passés. Cette analyse des facteurs de localisation des activités

commerciales implique la prise en compte des facteurs de localisation de la demande des différents types de biens et services que nous considérons comme des données exogènes.

Ainsi trois questions guideront notre réflexion :

1. Comment les commerçants officiels et informels choisissent-ils de localiser leur activité ?
2. Comment les pouvoirs publics peuvent-ils transformer les paramètres des choix de localisation des commerces ?
3. Comment accélérer le détournement des activités commerciales vers les Halles de Bamako ?

Notre démarche est essentiellement positive. En partant des faits historiques qui ont abouti à la création des marchés centraux, nous tenterons de décrire l'évolution du système des places de marché bamakoïses, puis d'analyser leur mode de gestion actuel, et enfin nous procéderons à l'analyse des facteurs explicatifs de leur localisation en nous basant notamment sur la théorie des lieux centraux. Au niveau microéconomique, nous nous référons aux concepts de diversité et de variété de produits pour décrire le comportement des consommateurs.

1. L'organisation et la gestion des places de marché de Bamako

L'évolution du système des places de marché de Bamako s'inscrit dans un contexte à la fois historique, économique et social. Nous présenterons les facteurs historiques qui ont contribué à l'expansion de la ville de Bamako avant d'aborder la question de la hiérarchie des places de marché.

1.1. Bref historique de la ville de Bamako

Les origines de Bamako remontent vers 1640. Son histoire est marquée de plusieurs événements qui traduisent son évolution. La ville a connu une première expansion à l'époque coloniale et une seconde après l'indépendance.

A l'arrivée des colons, en 1883, Bamako comptait 4 quartiers : Niaréla, Bagdadji, Bozola et Dravela. Le développement des voies de communication à travers la création des tronçons entre Bamako et d'autres villes du pays et de la sous-région en 1918, l'installation du chemin de fer en 1904, ont favorisé un changement structurel de la ville et le développement rapide des activités commerciales. Ainsi, on assiste en 1906, à l'implantation à Bamako d'une chambre de commerce, d'agriculture et d'industrie. Parallèlement les « quartiers européens » sont implantés et les « quartiers africains » sont progressivement repoussés vers la périphérie, reconstruits sur les emplacements actuels.

Sur le plan administratif, Bamako devient successivement chef lieu du Sénégal-Niger, le 17/10/1899, commune mixte, le 20/12/1918, capitale officielle du soudan français en Décembre 1920. Ces transformations successives ont contribué à une rapide croissance de la population de la ville. En 1883, elle compte entre 600 et 800 habitants, 2500 habitants en 1884 et en 1908 entre 6000 et 8000 habitants.

Les transformations économiques et sociales vont se poursuivre jusqu'à notre époque. L'initiative privée se développe progressivement, des grandes sociétés commerciales sont créées, des magasins modernes et attrayants sont ouverts. La maison des artisans est construite en 1933.

Après l'indépendance intervenue en 1960, Bamako, devenue la capitale du pays, connaîtra un essor remarquable sur les plans à la fois politique, administratif et commercial. Elle assumera des fonctions dans ces différents domaines, toutes choses qui ont contribué au développement de la ville.

L'évolution démographique est un autre facteur déterminant de l'expansion de la ville. La population de la ville s'élève à 84600 habitants en 1951, 100000 habitants en 1960, 160000 en 1966, 400000 en 1976, 660000 en 1987 et avoisine actuellement les 1,2 millions d'habitants selon les estimations récentes. Cette croissance démographique a entraîné une extension spatiale de la ville qui s'étend aujourd'hui sur une superficie de 267km². Actuellement, Bamako compte 66 quartiers repartis sur 6 communes dirigées chacune par un maire assisté d'un conseil municipal.

Le centre ville est constitué par l'ancienne ville européenne qui conserve les fonctions administrative, commerciale et universitaire. De part et d'autre du centre ville s'étendent les vieux quartiers populaires. Au-delà de ces quartiers populaires s'érigent les quartiers résidentiels aux alentours desquels s'émergent les quartiers dits spontanés.

Ces différents quartiers sont reliés entre eux et au centre ville par un réseau routier que empruntent les moyens de transports communs (essentiellement sotrampa et taxis). Plus des deux tiers des bamakoïses se

déplacent en utilisant les sotrama. Ces derniers fréquentent des lignes déterminées par les autorités communales. Chaque ligne aboutit à une place et une même place peut accueillir une ou plusieurs lignes. Plus généralement les marchés précèdent les lignes de transport. Certaines lignes de transports ont été créées pour faciliter les mouvements de la population vers les grands centres commerciaux. C'est le cas par exemple des places de transport du marché de Médine et du cinéma vox.

Les activités commerciales prennent naissance avec la création de la ville. Parmi les premiers habitants, les maures s'occupaient de l'approvisionnement de la région en sel et bétail. Ils les échangeaient principalement contre l'or qu'ils raffinaient, transformaient en bijoux et mettaient ensuite sur le marché. Les bambara cultivateurs et chasseurs livraient les produits de première nécessité indispensables à la subsistance de la population de Bamako.

Depuis 1929, Bamako compte un centre commercial européen entouré de huit quartiers ou villages autochtones. La formation des centres commerciaux date de l'occupation française. Dès 1894, la maison chavanel est installée ; en 1897, Perrissac ; Dèves et Chaumet en 1899 ; Buchan et Teissère en 1900 ; Maurel et Prom en 1902. Le grand marché sera édifié en 1923. Le commerce libano-syrien se développera plus tard à côté du commerce français. Aujourd'hui la ville abonde d'activités commerciales diverses et très variées.

1.2. L'organisation et la gestion des places de marché

Pour comprendre la hiérarchie des places de marché il convient de les situer dans le contexte local.

1.2.1. Description des places de marché

L'espace commercial bamakois comprend 70 places de marché réparties entre les différents quartiers. Les trois grands marchés, le marché Rose, le marché de Médine et le marché Dibida se situent au centre ville où résident la plupart des services administratifs (écoles, hôpitaux, ministères, justice...). La plupart des quartiers possèdent une place de marché prévue par le plan d'élaboration du quartier ou créée de manière spontanée. Outre ces places de marché, de nombreuses boutiques joncent ces quartiers.

Les activités commerciales sont variées et très diversifiées. On y rencontre des aires de lavage, des bars-restaurants, des bornes-fontaines, des coiffeurs et défricheurs, des étalagistes, des garagistes, des menuisiers métalliques et bois, des pressings, des pompes à essence, des rôtisseries, des stations d'essence, des blanchisseurs modernes et traditionnels, des vulgarisateurs, des vendeurs de charbon et de bois de cuisine etc.

Parmi les commerçants on distingue généralement les grossistes, les demis grossistes et les détaillants. Les grossistes sont des commerçants propriétaires de grands magasins où ils stockent des produits en grandes quantités vendus aux demis grossistes. Ces derniers sont des commerçants qui ont une place fixe sur un marché donné et vendent leurs produits aux détaillants.

Les détaillants opèrent à des endroits fixes, sur une place de marché, à un endroit stratégique dans le quartier. Ils se situent en aval du circuit de distribution et vendent directement aux consommateurs. Ces détaillants sont des boutiques, soit des propriétaires de kiosques, soit des étalagistes, soit des ambulants. Ils ont une gamme de produits très variée allant des produits de base (alimentation) aux produits cosmétiques.

Au départ, aucune place de marché n'est destinée spécifiquement pour un type de produit ou pour un groupe de produits donnés. S'il y a spécialisation d'une place de marché, elle s'est faite d'une manière impromptue.

Les produits vendus sur les places de marché ont des origines diverses. Les produits manufacturés sont en majorité importés de l'extérieur, tandis que les produits vivriers proviennent majoritairement de l'intérieur du pays. Ainsi, telle une mûlée, se croisent producteurs nationaux et étrangers sur un espace commercial pluridimensionnel.

La répartition des places de marché par commune donne une idée de leur dispersion. Alors que les communes fortement peuplées disposent de plusieurs places de marché, leur homologue à faible densité de population en possède moins. Il ressort aussi que le nombre de places de marché croît avec l'étendue de la commune. Toutefois, les quartiers périphériques comptent moins de places de marché. Dans ces quartiers, les marchés spontanés sont relativement plus nombreux.

Tableau 1 : Répartition par commune des quartiers de la population et des places de marché du District de Bamako

Communes	Nombre de quartiers	Population	Nombre de places de marché
I	9	195081	10
II	10	126353	10
III	18	99753	7
IV	8	186200	13
V	10	187567	14
VI	10	221342	13
Mairie centrale	/	/	/
Totale	65	1016296	70

Source : RGPH 1998, mairies des communes

Tableau 2 : Répartition des places de marché selon leur taille

Taille du marché (en nombre de places)	Nombre de marchés						
	I	II	III	IV	V	VI	Total
< 50	0	0	1	0	1	1	3
50-150	2	6	4	2	3	2	19
150-250	1	4	1	-	3	1	10
250-400	4	0	1	-	1	5	11
400-500	0	0	1	1	1	-	3
500- et plus	1	0	0	3	2	1	7
Total	8	10	8	6	11	10	53

Source : Enquêtes au niveau des mairies

Le nombre de places occupées sur les marchés communaux varie entre 30 et 750, avec une forte concentration autour de 100 et 200 places. La taille des marchés centraux est donc très moyenne. On dénombre seulement sept marchés dont la taille en terme de places dépasse 500. Les marchés qui comptent entre 50 et 250 places sont au nombre 29, cela représente plus de la moitié des marchés sur lesquels les taxes sont prélevées chaque jour.

Les communes situées à la périphérie de la ville possèdent les plus importantes places de marché. Ainsi, les trois plus grands marchés se localisent dans les communes IV et V : il s'agit des marchés de Sébénicoro, de Daoudabougou et de Sabalibougou. Notons également l'existence de marchés « fantômes » dans certaines communes. Ce sont des marchés aménagés mais ne sont jamais fréquentés. Cela soulève la question de la délocalisation de certaines places de marché et de la fréquentation des places de marché spécialement construites à cet effet. Plus importante encore est la question de la gestion des places fréquentées que nous abordons à présent.

1.2.2. La gestion des places de marché

La gestion des places de marché est assurée par les mairies des communes qui sont assistées dans cette tâche par les associations des commerçants. Leurs interventions se situent à différents niveaux : la construction et le financement des places, la collecte des taxes, l'attribution des places, l'assainissement et la sécurité des lieux.

1.2.2.1. La construction et le financement des places de marché

A Bamako, il existe un certain nombre de places de marché qui ont été construites ou aménagées sur financement extérieur et/ou intérieur. Parmi ces marchés, on peut mentionner le cas du marché rose dont la reconstruction a été financée par l'AFD, les Halles de Bamako construites en partenariat entre

la mairie du District, la BHM et la SICG. Bien des fois, cependant, ce sont les commerçants eux-mêmes qui préfinancent la construction des marchés.

Les coûts de construction dépendent surtout du type de marchés et de leur dimension. A titre d'exemple le coût d'extension du marché rose financé par les commerçants et qui concerne 498 kiosques s'est élevé à plus de 500 millions de FCFA et la grande Halle de Bamako avec 2492 magasins modernes a nécessité 14 milliards de FCFA pour sa réalisation.

Au niveau de certaines places, les vendeuses ont construit des hangars pour exercer leurs activités après avoir obtenu l'autorisation auprès de la mairie.

1.2.2.2. La gestion financière des places de marché

L'occupation d'une place de marché est assujettie d'une taxe journalière ou d'un prix de location qui peut être mensuel ou annuel. Le montant de ces taxes et du prix de location de kiosque ou de magasin varie selon les communes et/ou la surface occupée.

La collecte des taxes est assurée par les agents collecteurs des mairies qui parcourent les coins des marchés dans le but de recouvrir le maximum de recettes. Certaines mairies confient cette tâche à des GIE avec lesquels elles conviennent d'un certain pourcentage de recettes. En règle générale, les mairies des communes suivent les mêmes directives en matière de taxation. Mais, il peut y arriver des variations dans ce domaine. Par exemple, certaines communes taxent 50Fcfa l'occupation des hangars ou de tables, alors que, dans le même temps, le montant de cette taxe s'élève à 100Fcfa dans d'autres communes.

Dans la pratique, cette taxe de place frappe autant les vendeurs qui opèrent sur le marché central que ceux qui agissent en dehors du marché sur les domaines publics. On y rencontre des bornes fontaines, des vendeurs de charbon, des batteurs traditionnels et d'autres activités du même genre qui paient 1500Fcfa par mois.

S'agissant toujours de l'occupation du domaine public, les taxes sont très variables d'une commune à l'autre. Les facteurs pris en considération sont différents.

Certaines vendeuses construisent leurs hangars sur les places de marché. Pour avoir le droit de construire, elles adressent une demande à la mairie qui donne l'autorisation. Par la suite, elles paient une taxe de 2500F par m² et par mois dans certaines communes, 2500F pour 4m² et 5000F pour 8m² dans d'autres communes.

La plupart des communes possèdent des magasins sur les différentes places de marché. Pour accéder à ces magasins les commerçants adressent une demande pour exprimer leurs besoins. La mairie établit généralement des contrats bail avec les commerçants qui en font la demande. Ces contrats ont généralement une durée de 10 ans. Dans l'intervalle les commerçants paient un prix de location qui est variable selon la commune d'appartenance et/ou la dimension du magasin. Dans la commune I, ce prix est de 225F par m² par an ; dans la commune II, il est de l'ordre de 36000F par an. Dans la commune III, les magasins sont loués à 5000F, 10000F ou 12 000F par mois selon leur dimension. Dans la commune IV, les frais de location des magasins sont de 11000F, 15000F selon la superficie. Il existe aussi un système de contrat bail qui donne un droit de propriété aux commerçants. Cette disposition existe aussi dans la commune V où le prix de location des magasins s'élève à 3000F par mois. La commune III a construit récemment 262 magasins modernes. Ces magasins sont loués à des prix variant de 20000f à 30000F par mois. Pour les deux marchés qui relèvent du District, le prix de location est de 3000F à Médine et de 14000F au marché Rose.

L'acquisition d'un kiosque existe le paiement d'une somme forfaitaire de 12500F et d'un prix de location variable selon les communes. L'occupation d'un kiosque est taxée à 1500F à la commune I, 2500F par 4 m², 5000F pour 8 m² à la commune III, par exemple.

Il existe une particularité pour les marchés à bétail pour les communes qui en disposent. La taxe est de 50F par place et par jour à la commune I, 1500 par mois et par personne à la commune IV, 25F par tête de bétail à la commune V, puis une somme forfaitaire de 100000F par mois pour l'ensemble des biens du parc et 50000F par mois pour les moutons à la commune VI.

Ainsi, il existe une diversité de taxes dont les montants varient en fonction de la commune d'appartenance et du type d'activités exercées par le commerçant. En tout état de cause, ces taux constituent une source importante de recettes pour les collectivités locales.

1.2.2.3. L'assainissement et la sécurité des places de marché

Au niveau de chaque place de marché, il existe une commission qui travaille de concert avec la mairie pour gérer les problèmes que rencontrent les commerçants. La plupart des marchés rencontrent des problèmes d'assainissement et de sécurité. Cette tâche revient normalement à la mairie qui confie parfois la gestion à des GIE. Mais, dans ce domaine, il y a souvent eu un transfert de compétence. En effet, force est de constater que ce sont les commerçants eux-mêmes qui s'occupent de l'assainissement et de la sécurité de leurs places. Au niveau de chaque marché, les commerçants s'organisent en associations qui traitent entre autres de ces problèmes.

L'entretien des marchés pose un sérieux problème d'hygiène et de salubrité au niveau de ces marchés. Certes, la voirie effectue des ramassages d'ordures et de déchets sur les différents marchés. Toutefois, compte tenu de l'insuffisance des moyens techniques, ces ramassages ne sont pas effectués régulièrement, voire pas du tout.

Pour remédier à ce problème, certaines communes manifestent le désir d'en confier la gestion à des GIE ou à des entreprises privées.

Dans le même ordre d'idées, la sécurité est presque inexistante dans certains marchés. Là encore les commerçants engagent les gardiens pour assurer leur sécurité. La police intervient sur certaines places de marché, notamment celles relevant de la mairie centrale. Plus généralement, ces questions font l'objet de discussions entre les mairies, les usagers et les associations de commerçants.

1.2.3. Deux exemples de places de marché : Le marché rose et les halles de Sogoniko

Nous nous intéressons maintenant aux cas deux places de marché qui se distinguent fortement par rapport à l'attractivité : celui du marché rose et celui de la grande halle de Bamako.

1.2.3.1. Le cas du marché rose

1.2.3.1.1. Historique du marché et les problèmes de gestion

Créé depuis l'époque de la colonisation, le marché rose est la plus ancienne place de marché de Bamako. A l'origine, le marché était constitué de hangars où les commerçants venaient s'installer. Il n'y avait pas suffisamment de places, mais les marchands s'organisaient pour utiliser au mieux les places existantes.

L'administration s'est intéressée à la gestion des places de marché depuis l'époque de la colonisation. Ainsi, avant l'incendie du 28 Août 1993, l'Etat avait construit un grand hangar à l'usage des commerçants. Avec le temps, des kiosques en bois, des tables, des nattes ont fait leur apparition. Le marché comptait 717 places officielles avant l'incendie. Ces places étaient enregistrées au niveau de la mairie et inscrite sur la liste de la voirie et les services des impôts. Toutefois, quelques étals, au nombre de 37, n'étaient pas inscrits sur cette liste officielle.

La sécurité et l'entretien étaient assurés par les commerçants eux-mêmes. En particulier, chaque mois, la journée d'un vendredi était réservée à l'entretien des locaux du marché. A cet effet, les commerçants fermaient leurs places, kiosques et magasins. Les déchets étaient déversés dans des caissons métalliques pour être évacués après par la voirie.

Dans la nuit du 28 Août 1993, un incendie a complètement détruit le marché rose. Les causes de l'incendie restent indéterminées. Les pertes sont cependant énormes, elles sont évaluées à plus de 4,5 milliards de Fcfa. L'Etat s'est engagé à indemniser les victimes (qui se sont organisés en association), mais jusqu'ici, l'indemnisation n'est toujours pas effective. Les victimes souhaitent être indemnisés au prorata de leurs pertes, mais ils sont prêts à discuter sur d'autres modalités.

Tous ceux qui ont été victimes de l'incendie n'ont pas pu reprendre les activités. Certains sont devenus fous, d'autres se sont suicidés. D'autres encore sont partis en exil. Ceux qui ont repris leurs activités commerciales ont pu le faire grâce à l'aide d'autres commerçants.

Le démarrage des activités s'est fait très difficilement. Il fallait d'abord disposer d'un marché provisoire avant la reconstruction du marché rose. Ainsi les commerçants ont déménagé à Ngolonina. Toutefois, ils devraient construire leurs propres place, l'Etat ne les ayant pas aidé dans ce sens. En outre, les commerçants se sont battus auprès des autorités pour obtenir la reconstruction du marché. En effet, les autorités n'avaient pas l'intention de faire des lieux une place de marché. Enfin de compte,

L'Etat a reconstruit 412 places de 80cm/80cm que les commerçants qualifiaient de poulailler en raison de l'étroitesse. Ils ont donc protesté et exigé un agrandissement des locaux ainsi qu'une extension de la place du marché. Leur argumentation était que les places étaient exiguës, le nombre de kiosques insuffisant et la place ne leur permettait pas d'exercer convenablement leur métier. Ils ont donc demandé à agrandir la taille des kiosques, et de leur donner l'espace vert qui entourait le marché. Leur requête a fait l'objet de multiples tractations. Les autorités n'ayant pas pourvu au financement de l'extension des locaux, les commerçants se sont organisés à cet effet. Ils ont donc transformé en marché l'espace vert qui entourait le marché rose.

Après l'agrandissement des kiosques, leur nombre est passé de 412 à 249. En dehors de ces 249 kiosques construits par les autorités, tout le reste, soit 492 kiosques (dont 60 à l'étage), a été l'œuvre des commerçants eux-mêmes. Au total, les commerçants disposent 747 kiosques, soit 30 kiosques supplémentaires par rapport à leur nombre d'avant incendie.

Les frais de construction des kiosques s'élèvent à plus de 500 millions de Fcfa. Ce financement a été fait par les commerçants. Ces derniers s'occupent également de l'entretien et de la garde des lieux. Les frais d'entretien s'élèvent à 500Fcfa par mois et par commerçant (kiosque), tandis que les frais de gardiennage sont de 1000Fcfa par mois et par kiosque. A ces dépenses s'ajoutent les frais de location des kiosques et étals qui s'élèvent à 14 000Fcfa par mois. Ils sont versés à la mairie centrale. Les commerçants se plaignent des frais de location des kiosques qu'ils jugent exorbitants comparativement à ceux d'autres places de marché de Bamako. A titre d'exemple, le prix de location est de 6000Fcfa à Dibida, 5000 à Sikoroni, 3000 à Médine et 3000 au marché des légumes.

Tous les commerçants qui exercent sur le marché rose sont des détaillants, soumis à l'impôt synthétique. Ils paient des patentes dont le montant varie entre 14 700F et 35000Fcfa. Ils sont confrontés à l'épineux problème de l'occupation anarchique des places autour du marché rose. Ces opérateurs « illégaux » qui s'installent au bord des routes sont une menace pour les commerçants établis sur le marché rose. En effet, les premiers gênent l'activité des derniers en empêchant la clientèle d'atteindre leurs lieux. De fait, ils constituent un manque à gagner pour les commerçants du marché rose. Ce manque à gagner représenterait à peu près la moitié de leur chiffre d'affaires quotidien.

Compte tenu de tous ces problèmes, les commerçants de cette place de marché revendiquent auprès des autorités une baisse des loyers et une exonération des patentes.

Précisons que le marché a été réouvert au mois de Mai 2001, mais les commerçants ont commencé à s'y installer à partir du mois d'Août 2001, soit 8 ans après la destruction du marché par l'incendie. Pendant ce temps, les commerçants ont erré ça et là, occupaient tantôt les places de Ngolonina, tantôt ailleurs.

L'emplacement du marché de Ngolonina ne convenait pas aux commerçants; l'affluence était faible, l'endroit enclavé, ce qui explique leur refus d'y rester plus longtemps.

Au niveau du marché rose, les commerçants sont organisés en associations, au nombre de trois, qui gèrent leurs problèmes. A la réoccupation des lieux, les commerçants se sont plaints des termes du contrat qu'ils considéraient inacceptables. En effet, d'après eux, les contrats ont été établis sans leurs avis, sans que l'autorité ne les consulte. De fait, 80% des commerçants ont refusé de signer le contrat d'occupation des lieux. Cela demeure toujours un problème à gérer. Actuellement, les discussions avec les autorités portant sur les points suivants : une baisse des loyers, l'occupation anarchique des alentours du marché qui rend l'accès difficile, la question des 60 kiosques qui se situent à l'étage et qui sont difficiles d'accès et la nécessité de créer un fond spécial au niveau de la chambre de commerce pour favoriser le développement et l'émergence d'activités commerciales, pour soutenir et aider les commerçants dans l'exercice de leur métier.

1.2.3.1.2. La question de l'excessive attractivité du marché rose

Situé dans le centre ville de Bamako, le marché rose constitue le nœud des activités commerciales de la place. Il est entouré des marchés de légumes, de dabanani, et de dibida qui sont en fait ses prolongements. Tout autour de ces marchés pullulent des magasins, des boutiques et des commerçants ambulants qui vendent des produits aussi divers que variés. On vend toute sorte de produits sur ces places : tissus, appareils électroniques et ménagers, des produits artisanaux et manufacturés, des métaux précieux, etc. Cette variété et diversité des produits fait de ce marché le plus fréquenté de la ville. En outre, la position centrale du marché par rapport à la ville fait de lui un lieu de transit de

milliers de Bamakois. Ce marché génère diverses activités économiques et financières qui contribuent au développement de la ville. De ce fait, il constitue un pôle d'attraction incontournable des habitants de la ville.

Aujourd'hui, les commerçants qui s'y trouvent sont très réticents à déménager ailleurs, particulièrement aux halles. Cela s'explique par la position stratégique du marché où s'interfèrent de multiples fonctions administratives, commerciales et politiques.

1.2.3.2. Les Halles de Bamako

S'agissant de l'occupation des Halles de Sogoniko, les commerçants avancent unanimement les mêmes raisons : les prix des kiosques sont trop élevés pour eux, voire inaccessibles, de plus, les modalités de paiement leur paraissent trop contraignantes. Ils reconnaissent aussi que la position de certains kiosques ne leur permettrait pas d'atteindre les objectifs en chiffre d'affaire et donc de rentabiliser leur investissement. En outre, ils s'inquiètent de la position excentrique du marché qui ne susciterait pas une grande affluence des acheteurs (du public Bamakois). Par ailleurs, ils soulignent que la plupart des places ont été acquises par les maliens de l'extérieur et les fonctionnaires dans un but spéculatif. Par conséquent, le prix de location qu'ils proposeraient leur serait excessif. Tous ces facteurs font que les commerçants se retiennent d'acquérir une place aux Halles, et ceux qui l'ont déjà se réservent d'en occuper pour l'instant en tout cas. Certains parmi eux pensent qu'il s'agit d'un processus en cours qui prendra le temps qu'il faudra, mais qui aboutira un jour.

Ceux-ci partagent les sentiments des autorités du District ainsi que du promoteur des Halles qui croient à un démarrage certain des activités aux Halles. A cet effet, ils ont commencé à faire la promotion des places non seulement auprès des commerçants, mais aussi auprès du public. Ainsi après avoir organisé la rue marchande après l'inauguration des Halles en Décembre 2002, la Foire d'Exposition de Bamako (FEBAK) y avait été organisée du 7 au 16 Novembre 2003, suivie d'une quinzaine commerciale du 17 au 30 Novembre 2003. La FEBAK a fait l'objet d'une importante médiatique et elle a suscité l'intérêt du public et des commerçants, même si l'affluence a été moins grande comparativement aux précédentes foires. Les raisons de cette faible affluence reste à déterminer.

Mais, de l'avis de beaucoup, l'éloignement des Halles, autrement dit sa position géographique n'y est pas pour rien.

Interrogés sur les raisons de leur participation à la FEBAK 2003, la plupart des intervenants (exposants) ont avancé le besoin de faire la promotion de leurs produits et de les faire mieux connaître au public. Toutefois, sur les 10 exposants enquêtés, aucun ne possède de place aux Halles. Les raisons qui sont couramment évoquées, sont les coûts d'acquisition prohibitifs des places mais aussi le fait que les meilleures places ont été attribuées à des non professionnels du métier. Le manque d'affluence du public a été également souligné. En effet, pour les commerçants, la position géographique des Halles n'est pas très attractive en terme de clientèle et donc de possibilités de ventes.

Dans l'échantillon considéré figurent des entreprises commerciales et des unités de transformation de produits. Pour ces dernières, le choix de ne pas acquérir de places aux Halles est de ne pas entrer en concurrence avec les grossistes et les détaillants qui revendent les produits qu'elles fabriquent (ou à qui elles fournissent leurs produits).

A la question de savoir s'il compte acquérir une place aux Halles, seuls deux exposants ont répondu par l'affirmative mais en ne précisant pas de date. Une condition qui vient très souvent est l'affluence qui doit être forte pour les inciter à occuper une place aux Halles.

Tous les exposants interviewés possèdent soit des boutiques, soit des magasins de dépôts sur d'autres places de marché de Bamako ou dans les quartiers. Ils s'approvisionnent directement auprès des grossistes ou des fabricants locaux ou étrangers. Les produits exposés concernent l'alimentation (céréales, boissons, etc.), les tissus et habillement, les meubles et équipements ménagers, les matériaux de construction, les produits de beauté, les produits artisanaux, etc.

En conclusion, il ressort de cette enquête que les conditions d'occupation des Halles ne sont pas encore tout à fait réunies. En attendant, les Halles demeurent un marché qui ne répond pas aux besoins des véritables acteurs : les commerçants.

2. L'analyse des facteurs de localisation de la l'offre et de la demande

2.1. Les théories relatives à la localisation des activités commerciales dans l'espace urbain

Il existe quelques théories explicatives de la localisation des activités commerciales, toutes inspirées de la science de la physique appliquée à l'économie. Parmi ces théories, on peut citer la théorie des flux et de position basée sur le concept de gravitation développé par Newton. Ce concept a longtemps servi à l'explication des mouvements de population à l'intérieur d'une aire géographique. Appliqué à l'économie, il permet d'analyser l'attraction commerciale intra urbaine. A cet égard, le modèle de position ou de potentiel offre des perspectives d'analyse intéressante.

A l'intérieur d'une ville, la valeur d'un quartier peut s'interpréter en terme d'accessibilité. Un quartier de forte valeur signifie que ses résidents peuvent accéder facilement aux diverses fonctions urbaines recensées dans l'espace urbain (commerces, services etc.). De même, la position d'un espace commerciale lui confère certaines valeurs qui synthétisent un certain nombre d'indicateurs économiques (taille du marché, choix des produits, prix de location, etc.). Elle permet donc de cerner l'influence respective des espaces commerciaux, ainsi que de prévoir l'évolution des structures commerciales. Elle permet également d'intégrer la distance et le coût de transport dans le calcul économique du ménage qui se déplace à l'intérieur de la ville pour effectuer ses achats. La surface de vente des magasins paraît aussi résumer un certain nombre de caractéristiques attractives des ménages et des commerçants.

Rattachée au concept de gravitation, la théorie des lieux centraux développe trois aspects intéressants : celui des aires de marché, en tant que expression de la demande, celui des tailles urbaines comme le résultat de la hiérarchisation des lieux centraux et celui des déplacements à buts multiples parce qu'ils introduisent la possibilité de grouper les achats de plusieurs biens lors d'un seul déplacement.

La théorie des aires de marché formalise le comportement d'achats des habitants effectuant tous leurs achats d'un bien dans un même centre. Elle privilégie l'hypothèse de l'achat au centre le plus proche. Ainsi, le modèle gravitaire des aires de marché trouve son intérêt dans l'analyse de la localisation de la demande des ménages à l'intérieur d'une ville. Son intérêt réside dans le fait qu'il intègre un concept d'attractivité représentant dans une certaine mesure l'interdépendance des biens ; alors que l'analyse classique des aires de marché ne prend en compte que la distance.

La théorie des lieux centraux rend compte aussi de l'existence d'un réseau des centres de tailles diverses, donc d'une distribution des tailles urbaines. Elle envisage aussi une répartition inégalitaire de l'espace urbain suivant les caractéristiques liées à l'attractivité des centres.

L'avantage d'un grand centre commercial réside dans le fait qu'il offre une variété de produits qui incite le consommateur à grouper ses achats à un seul voyage, ceci aux dépens des petits centres. La reconnaissance explicite de la possibilité de grouper les achats en un déplacement à buts multiples est très réaliste. C'est une manière d'intégrer partiellement l'interdépendance entre les biens à travers le comportement du consommateur.

La notion d'« opportunité intermédiaire », introduite par Stouffer (1940), permet de comprendre les achats occasionnés au cours des déplacements multiples. En effet, pour une personne quittant une zone donnée, une opportunité est une occasion de s'arrêter avant la destination.

De son cote, Lösch exprime l'idée fondamentale selon laquelle l'aire de marché d'un bien dépend de la combinaison de deux forces : celle de la concentration qui crée les économies d'échelle et celle de la dispersion qui engendre des coûts de transport. Il reprend le concept de portée maximale d'un bien, limitée par le coût de transport subit par le consommateur.

Sans privilégier aucune de ces approches, nous tenterons dans ce qui suit, d'apprécier leur applicabilité à l'espace commercial bamakois.

2.2. Analyse des facteurs de localisation de la demande

Pour déterminer la nature de l'attractivité d'une place de marché et analyser les comportements des consommateurs en matière d'achats de produits, nous avons mené une enquête auprès de 200 ménages repartis (choisis au hasard) dans les différentes communes de la ville. Dans notre questionnaire sur la localisation de la demande, nous avons retenu comme unité statistique le ménage, l'informateur étant le chef de ménage qui est généralement l'époux. Toutefois, en matière de dépenses et donc d'achats,

les épouses sont plus au fait du sujet, aussi nous avons privilégié de les interroger dans la plupart des cas.

Nous présenterons ici les principaux résultats de notre enquête.

2.2.1. Présentation générale des résultats

Très succinctement, il ressort de cette enquête que la majorité des familles enquêtées se compose de 4 à 10 personnes (55%) et possèdent des domestiques (61,7% ont 1 à 3 domestiques). Dans 63,7% des cas, ces familles vivent avec des personnes qui ne sont pas leurs descendants directs ; 43% de ces familles comprennent 1 à 4 parents éloignés.

Les chefs de ménages exercent leurs activités dans les services (24,7%), dans l'administration (24,7%) et dans le commerce (22,6%). Cette configuration reflète bien la hiérarchie des activités économiques dans le pays. Une part prépondérante est accordée à ces trois catégories.

Tableau 3 : Activité du chef de famille

Activité	Fréquence (%)
Agriculture	1,1
Artisanat	6,7
Commerce	22,6
Services	24,7
BTP	5,6
Santé	5,6
Enseignement	7,3
Administration	24,7
Industrie	1,7
Total	100

Source : Résultats de nos enquêtes

Eu égard le statut des chefs de ménage, on constate une forte représentation des salariés (52%), suivi des indépendants (42,9%).

Tableau 4 : Statut d'activité du chef de famille

Statut	Fréquence (%)
Employeur	4,0
Salarié	52,0
Indépendant	42,9
Aide familial	1,1
Total	100

Source : Résultats de nos enquêtes

Ce qui est intéressant à noter, c'est que 20% des chefs de famille interrogés travaillent au centre ville où il y a une forte concentration des fonctions administratives et commerciales. Ce chiffre atteint les 54,7% si l'on étend la ville à l'espace représenté par les communes deux et trois.

Tableau 5 : Lieu de travail du chef de famille

Commune	Fréquence (%)
I	8,9
II	22,0
III	32,7
IV	10,1
V	18,6
VI	7,7
Total	100

Source : résultats de nos enquêtes

Les épouses qui exercent une activité rémunérée sont en très faible nombre ; seulement 35,8% des familles. Leurs activités sont concentrées dans le commerce (13,5%), les services (6,7%) et l'administration (5,7%). Tout comme leurs époux, elles sont soit salariées (12,2%) soit indépendantes (14,0%). Quant aux enfants, ils participent très peu à des activités rémunérées.

Les ménages interviewés sont équipés en véhicule et en réfrigérateur. 74,6% de ces ménages possèdent un véhicule, qu'il s'agit de voiture (43,5%), de mobylette (56,0%), ou de vélo (31,6%). Le taux de possession d'appareils frigorifiques est de 49,2%. Ces ménages logent dans des habitations de taille moyenne : 68,3% d'entre eux occupent une maison comprenant 1 à 4 pièces, 21,2% avec deux pièces et 17,6% avec trois pièces.

L'achat des produits est souvent le fait des femmes : 62,2% pour les condiments, 56,2% pour la viande, 77,7% pour les produits de beauté et 47,7% pour les combustibles. Quant aux hommes, ils s'occupent surtout des achats des céréales (68,2%), des fruits et légumes (51,3%), des produits laitiers (40,9%) et des tissus (62,7%). La plupart des achats nécessite un déplacement spécial et sont effectués sur des places de marché officielles situées dans les quartiers où résident les ménages. La nature des produits consommés et les habitudes de consommation de la population expliquent ce comportement.

A la différence des produits périssables, tels que les condiments, les fruits et légumes, la viande et les produits laitiers dont les achats s'échelonnent dans la semaine, les céréales, les produits d'entretien, les combustibles et les tissus sont achetés à une fréquence hebdomadaire ou mensuelle.

La hiérarchie des lieux d'achat est fonction du type de produits. Ainsi, les produits alimentaires s'achètent sur les places de marché tandis que les produits de beauté, les produits d'entretien et les tissus proviennent des boutiques de quartier ou de colporteur à domicile. Il est à noter que la part de certains types de marché est très faible dans les d'achat des ménages. C'est le cas notamment des superettes et des magasins modernes.

Les achats effectués lors d'un déplacement professionnel sont moins fréquents et ne dépassent guère 15% des cas, à l'exception des fruits où ce chiffre est de 42,0%.

En ce concerne les facteurs qui déterminent le choix du lieu d'achat, la proximité du lieu de résidence prime sur tous les autres. Ainsi, quelque soit le produit considéré, les personnes interrogées évoquent la proximité du lieu de résidence (84,5% pour les condiments, 50,8% pour les fruits, 51,8% pour les céréales, 61,1% pour les produits laitiers, 76,2% pour les combustibles), le prix (48,7% pour les condiments, 50,3% pour les fruits, 54,4% pour les céréales, 53,9% pour les produits de beauté, 80,3% pour les tissus) et le choix des produits (54,9% pour les condiments, 51,8% pour les fruits, 47,2% pour les céréales, 49,2% pour les produits de beauté, 61,7% pour les tissus). Viennent ensuite le choix des vendeurs, la propreté et la fiabilité. Ainsi, parmi les motivations évoquées, viennent par ordre d'importance la proximité du lieu de résidence, le prix, le choix des produits, le choix des vendeurs, la propreté et la fiabilité. Ce classement ne change beaucoup avec les produits considérés.

S'agissant des dépenses du ménage, nous avons distingué les dépenses alimentaires et les dépenses non alimentaires afin d'analyser la part de chacune et le pouvoir d'achat du ménage. Dans la première catégorie, nous sélectionnons les céréales, les fruits et légumes, la viande et les produits laitiers, tandis que dans la seconde, nous avons retenu les combustibles et les coûts de transport. Il s'agit des dépenses hebdomadaires moyennes des ménages pour les produits considérés. Le tableau suivant récapitule les résultats de l'enquête.

Tableau 6: Dépenses hebdomadaires du ménage

Dépenses (F CFA)	Produits alimentaires		Produits non alimentaires	
	Nombre	%	Nombre	%
Moins de 7500	40	21,5	118	63,4
7500-12500	46	24,7	33	17,8
12500-17500	34	18,3	13	7,0
17500-22500	30	16,1	11	5,9
22500-30000	23	12,4	8	4,3
30000	13	7,0	3	1,6
Total	186	100	186	100

Il ressort nettement que le pouvoir d'achat moyen des ménages se situent autour de 15000F pour les produits alimentaires et autour de 7500F pour les produits non alimentaires, ce qui représente une dépense hebdomadaire moyenne de 22500 F pour un ménage du district de Bamako.

Lorsqu'on répartit ces dépenses, une part importante revient aux céréales; arrivent ensuite les coûts de transport et la viande. Cependant on note une faible dépense concernant les dépenses en céréales mais une forte concentration des dépenses en produits laitiers au niveau des ménages. De même, l'inégalité entre les ménages est importante dans l'achat des fruits et légumes et dans la consommation de la viande.

Pour la consommation de ces produits, deux groupes de consommateurs apparaissent : un groupe à pouvoir d'achat faible (entre 1500F et 2500F) et un groupe à pouvoir d'achat élevé (entre 7500F et 10000F par semaine).

2.2.2. Interprétation des résultats

Au regard de ces résultats, on peut affirmer que le comportement des ménages en matière de consommation reflète la hiérarchie du système des places de marché bamakois. La demande est tournée vers les produits de consommation courante et orientée vers les lieux centraux. Elle est l'expression du prix mais aussi du coût de transport occasionné par les déplacements successifs pour acquérir ces produits. La diversité des produits intervient beaucoup dans la fréquentation des lieux d'achat. Elle permet donc de réduire le nombre de déplacements et amoindrit les coûts de transport. La distance prévalant dans les choix de lieu d'achat, on comprend la multiplication «des petits marchés » aux abords de grandes artères de la ville. Sous ce rapport, les boutiques des quartiers jouent un rôle catalyseur compte tenu de leur proximité des lieux de résidence et de la diversité des produits vendus, elles constituent une alternative crédible dans le choix du lieu d'achat des consommateurs. Ces boutiques prolifèrent dans chaque quartier et vendent toute sorte de produits, allant des produits de consommation courante (céréales, savon, lait, thé, café, sucre huile, etc.) aux articles de consommation épisodique tels que les produits de beauté, les fournitures scolaires, etc. Elles constituent donc un relais important au problème de déplacement des consommateurs, on insistera pas donc assez sur leur place et leur rôle sur la hiérarchie du système commercial bamakois. Reste à comprendre et à orienter la logique de leur installation à travers les quartiers de la ville dominée par une multitude d'activités commerciales.

Les marchés trottoirs, tout comme les ventes à domicile, semblent répondre aux besoins de consommation des ménages urbains. Cependant, leur contrôle échappe parfois aux pouvoirs publics.

La réponse à la question de distance viendra-t-elle des grandes surfaces commerciales modernes ?

L'exemple des halles de Sogoniko semble contredire cette interrogation. Outre le choix de l'emplacement de ces magasins, qui soulève de sérieux problèmes, la vérité est que la fréquentation des grands magasins modernes ne figure pas dans les habitudes d'achats des populations constituées majoritairement de salariés et de petits commerçants. Ces magasins sont jugés d' « européens » et donc censés traduire les habitudes de consommation des pays occidentaux.

Faut-il les préférer aux boutiques du quartier ?

Cela dépendra des facteurs tels que le prix, la diversité et la variété des produits proposés par ces magasins car, comme nous l'avons vu, ces facteurs constituent prioritairement les motivations de fréquentation d'un centre commercial.

2.3. Analyse des facteurs de localisation de l'offre

Nous tenterons à présent d'expliquer la localisation de l'offre sur l'espace commercial au niveau de la ville de Bamako. Nous avons procédé à une enquête auprès de 100 commerçants à travers 4 principaux marchés de la ville, à savoir le grand marché (composé du marché rose, marché des légumes et leurs prolongements), le marché de médine, le marché dibida et la grande halle de Sogoniko. Nous présenterons les résultats généraux avant de tenter de les interpréter.

2.3.1. Présentation générale de l'enquête

Les questions de l'enquête ont porté sur le type de commerce, la nature et la provenance des produits vendus, le mode d'approvisionnement, la nature et l'importance des taxes et impôts, les frais de location, les motivations du choix de la place, leur implication à la gestion de la place, les suggestions pour développer leurs activités et leur attitude par rapport aux halles de Sogoniko.

Les résultats du dépouillement font apparaître une forte proportion des étalagistes (47,4%) parmi les commerçants ; ils sont suivis des grossistes (28,9%) puis des boutiquiers (18,6%). Les ambulants ne représentent que 4,1% des commerçants interrogés. Ces derniers vendent des tissus (à 37,6%), des fruits et légumes (5,9%), des condiments et épices (5,9%), les pièces détachées (8,9%), des équipements ménagers (7,9%) ou des fournitures scolaires et de bureau (5,9%). Ces produits proviennent généralement de Bamako (47,5%) ou de l'étranger (45,5%). Les pays d'origine sont la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Nigeria, les USA, la France, etc. Pour s'approvisionner, les commerçants utilisent des camions (60,4%) ou des pousse-poussettes (9,9%) ; mais 15,8% d'entre eux le font à pied. Le recours aux camions se justifie quand on considère leur appréciation sur la distance entre leur place et le lieu d'approvisionnement : 64,3% estiment que cette distance est très éloignée (47,5%) ou éloignée (16,8%). Dans ces conditions, la voiture paraît adaptée pour le transport des marchandises, surtout celles qui arrivent de l'intérieur du pays.

En rapport avec les taxes et impôts, la priorité est donnée aux prélèvements journaliers, tandis que l'impôt est payé annuellement. Ainsi, 25% affirment payer des taxes de place journalière, 20% des taxes de place mensuelles et 51,5% des impôts annuels. Rappelons que le montant des taxes de place varie entre 50 et 100F par jour et par place occupée. Par contre, pour la majorité des enquêtés (29,7%), le montant des taxes mensuelles est inférieur à 5000F et pour une part non négligeable d'entre eux (10,9%) le montant de ces taxes mensuelles dépassent 3000F. On comprend aisément pourquoi ces commerçants pensent que le montant de ces taxes est trop élevé (45%) ou élevé (16%).

Le prix de location des kiosques est une autre préoccupation des commerçants, et pour cause. En effet, pour 24% d'entre eux le prix de location est supérieur à 3000F, pour 16% il est compris entre 10000F et 15000F et pour 13% il est inférieur à 5000F. Voilà pourquoi les commerçants jugent le trop élevé (50%) ou élevé (16%).

Les raisons de choix de leur lieu d'activité ne sont guère variées. Trois facteurs sont en tête de liste : une forte affluence (55%), grand carrefour (25%) et facilité d'accès (20%). Le facteur lignes de transport ne ressort pas déterminant 8% seulement des commerçants l'évoquent comme motivation de choix de lieu de vente.

Un autre chiffre qui peut surprendre concerne le pourcentage d'adhésion des commerçants à une de leurs associations. Ce taux est de 26% seulement. Il semble donc que les commerçants militent peu au sein d'une association censée défendre leurs intérêts. Concernant la sécurité et l'assainissement des places de marché, les commerçants s'occupent eux-mêmes de ces questions. En effet, la question « qui assure la sécurité de la place ? », les unités interrogées répondent à une forte proportion que ces tâches sont assurées par les commerçants (77% et 69% pour la sécurité et l'assainissement respectivement). La mairie est citée par 19% des interviewés. Aussi, 74% des commerçants affirment que la sécurité et la salubrité des places sont bonnes.

Pour développer leurs activités, les commerçants réclament une réduction des taxes et impôts, des frais de location, de faire leur promotion, de faciliter l'accès des clients, de leur accorder des crédits et d'agrandir l'espace qu'ils occupent. Ce sont autant de sujets qui préoccupent les commerçants.

La très grande majorité (85%) des commerçants ne possède pas une place à la grande halle de Bamako. Et pour cause ! 52% disent que l'emplacement des halles ne leur convient pas (contre 47% qui répondent par l'affirmative). Ils jugent l'endroit trop éloigné du centre ville (54%) et manque d'affluence (27%). Ceux qui apprécient l'emplacement citent la facilité d'accès et la bonne situation géographique en faveur de leur point de vue. Certains évoquent même que les produits se vendent bien aux halles. Il s'agit là des facteurs incitatifs pour amener les opérateurs économiques à s'installer aux halles. Mais la réalité est toute autre. Ceux qui ont une place aux halles avancent que la place est moderne et porteuse d'un avenir meilleur pour justifier leur acquisition seulement. Seulement, 80% d'entre eux n'y sont toujours pas installés.

De l'autre côté, ceux qui ne possèdent pas de place aux halles considèrent que les prix de location y sont trop élevés (70%), que la place est très éloignée et mal située (27% et 9% respectivement). Parmi les conditions nécessaires pour s'installer aux halles, sont mentionnés le prix de location qu'il faut rendre abordable (41%), la taille des magasins qu'il faut agrandir (9%) et qu'il y ait plus d'affluence

(15%). Autres conditions posées : faciliter l'accès des clients, aider financièrement les commerçants ; ou donner une échéance d'occupation aux propriétaires et les pénaliser une fois cette échéance dépassée.

Les raisons évoquées pour expliquer le vide des halles sont tout aussi intéressantes et révélatrices. On y trouve le prix élevé des magasins (42%), la difficulté d'accès (29%), la faible affluence (15%) ou encore les magasins ne sont pas la propriété des commerçants mais des fonctionnaires et des maliens de l'extérieur.

Somme toute, l'attitude des commerçants à l'égard de la place des halles est claire : cet endroit ne leur convient pas parce qu'éloigné du centre ville, attire peu de monde et ne répond pas à leur besoins. Dire que les autorités défendent une position toute différente ! on comprend donc que les intérêts ne sont pas les mêmes.

2.3.2. Interprétation des résultats

Les résultats de cette partie d'enquête sont très révélateurs. Tout d'abord, la localisation de l'offre est fonction des caractéristiques économiques, techniques et sociales de l'aire géographique considérée.

Ainsi, plus l'affluence est élevée, mieux le marché fonctionnera, ce qui permet d'assurer sa survie. C'est la preuve que le monde crée le marché.

A Bamako les aires de marché situées au centre ville fonctionnent bien en raison justement de ce public important qui y réside. Tenter de créer un marché avant d'en assurer les conditions d'un fonctionnement efficace s'avère vaine. Pour cela, il faut d'abord déconnecter, délocaliser les services et les administrations qui se trouvent au centre ville. L'hypothèse des lieux centraux qui prend en considération l'interaction entre l'offre et la demande est justement vérifiée.

Les préoccupations financières déterminent aussi le choix des lieux d'activités commerciales. Le prix de location, le montant des droits de place influencent le comportement des commerçants concernant le choix de leur aire de marché. Des prix élevés dissuadent les acteurs économiques et détournent les activités vers des zones cibles. Parallèlement, ce détournement d'activité crée un vide commercial dans l'ancien emplacement.

Cependant, la durée d'un tel processus peut être plus ou moins longue. De plus, ce processus peut se compliquer s'il apparaît des vétilles dans les actions préconisées par les pouvoirs publics. Tout processus de délocalisation doit tenir compte des habitudes d'achat des consommateurs au risque de créer des « îlots » d'espace commercial. Plus précisément, une aire de marché doit répondre aux besoins des acteurs concernés, elle doit être implantée de manière consensuelle. C'est ce qui ressort de l'entretien avec les commerçants.

La viabilité d'un marché dépend donc des conditions de sa création. Créé de façon ex-nihilo, sans prendre en considération l'avis des professionnels du métier, il risque d'être vide, inoccupé. Or, les équipements publics qui y sont installés doivent fournir des preuves d'une gestion pérenne.

Les moyens d'actions des autorités locales sont limités aux facteurs qui contribuent à la formation des aires de marché. Ils concernent les prix de location, les impôts et taxes, les moyens de transport et les infrastructures urbaines.

Du côté des commerçants, la nécessité leur est imposée de promouvoir les produits par le moyen de la publicité et de diversifier les produits vendus, toutes choses qui contribueraient à accroître le volume de leurs ventes. Dans ce domaine, le degré d'interdépendance des produits est un facteur important d'attractivité et d'achats groupés par les clients à l'occasion de leurs déplacements.

Les marchés officiels de Bamako semblent corroborer à cette description. En raison de leur multiplicité, ils ne peuvent offrir de produits intensifs en main d'œuvre. Le regroupement autour du centre de marché de boutiques et d'activités de tout genre réduit les déplacements des habitants pour effectuer leurs achats. La proximité des lieux de résidence constitue ici un facteur déterminant de fréquentation des lieux d'achats.

Quant au centre ville, sa position géographique lui confère de nombreux avantages en terme de fréquentation et de mobilisation de ressources. Il demeure la place privilégiée et incontestée des habitants de la ville. Cela explique sans doute l'échec des nombreux essais de déguerpissements de certains endroits dans le centre ville et la présence de nombreux ambulants autour des grands centres. Reste que leur présence nuit aux commerçants qui opèrent dans les lieux centraux.

Conclusion

Au terme de cette étude, il ressort que la hiérarchie des places de marché urbaines paraît bien dessinée. D'un côté, le centre ville continue d'attirer du monde en raison des activités économiques accrues qui se développent. D'un autre côté, les tentatives de déconcentration commerciale observée n'ont pas eu de succès.

L'analyse du comportement des consommateurs par rapport aux lieux centraux révèle une asymétrie dans les procédures de décision. L'accent mis sur les critères de sélection des lieux centraux témoigne d'un intérêt évident. La ville doit se développer en tenant compte des besoins spécifiques de la population en matière de places de marché. Celles-ci doivent diversifier les activités commerciales ainsi que les produits offerts et être le plus proche possible des lieux de résidence. Dans ce contexte, les boutiques des quartiers s'imposent comme une force alternative aux places de marché dans la mesure où elles combinent plusieurs activités commerciales indispensables. La diversité et la variété des produits offerts sur ces places diminuent les coûts de transport tout en assurant la sécurité des consommateurs.

L'offre se révèle être une fonction croissante de l'attractivité des lieux mais aussi des avantages reçus en matière de taxes et d'imposition. Les décisions de localisation de places de marché doivent tenir compte aussi de la rente foncière et des mesures relatives à l'occupation anarchique des espaces commerciaux. Les contrats bail, l'octroi des grandes surfaces de vente favorisent l'installation sur les places de marché. Aussi, toute opération de détournement de l'espace commercial qui ne tient compte de l'avis des acteurs eux-mêmes semble être vouée à l'échec.

A cet égard, l'exemple de la grande halle de Bamako est très évocateur. La majorité des places ayant été cédée à des non-comparants, c'est-à-dire à des fonctionnaires et des maliens de l'extérieur, les professionnels du métier hésitent à s'y installer craignant un mouvement de spéculation sur les prix des magasins et de location. Comme dans une danse de canard, chacun s'observe pour voir qui commencera le premier. Les campagnes de promotion des prix de magasins ne semblent pas, dans l'immédiat, produire un effet d'entraînement. Bien que le développement futur de la ville paraît se dessiner du côté de la rive droite, une délocalisation des activités commerciales du centre vers ce côté-ci exige des mesures d'accompagnement telles que un transfert des fonctions administratives et politiques et des aides financières sous forme d'impôts et rente foncière. C'est à cette condition que les autorités pourront atteindre les objectifs recherchés.

Certes le bouleversement de la hiérarchie des places de marché passe par une réorganisation de l'espace commercial de Bamako. Cependant, les conditions et la durée de ce processus de transformation sont telles que la finalité est incertaine. Ce processus doit être néanmoins encouragé car c'est de lui que dépend le développement harmonieux et durable de la ville.

Bibliographie

1. Ouedrago Dieudonné et Piché Victor, L'insertion urbaine à Bamako, Karthala, 1995
2. Paulais Thiery et Wilhelm Laurence, Marchés d'Afrique, Karthala, 2000
3. Ponsard Claude, Analyse économique spatiale, Puf
4. Bamako, CRET, Collection pays enclavés n°6, 1993
5. Guide de Bamako, gouvernement du district de Bamako, Cellule technique du district, Editions Donniya, Novembre 1997.

Chapitre III

LA GOUVERNANCE

(Gestion des déchets ménagers, places de marché, fiscalité urbaine)

Sur un hypothétique marché de concurrence parfaite, la célèbre "main invisible" de A. Smith égalise les prix et les coûts marginaux, et cet équilibre optimal engendre le maximum de bien-être ; mais dans trois cas, l'existence d'effets externes, d'un monopole naturel ou de biens publics, le marché ne peut plus jouer son rôle coordonnateur et optimisateur.

- L'effet de l'action d'un agent économique sur un autre, s'il s'exerce en dehors du marché ou ne peut être apprécié suivant une valeur marchande, est appelé "externalité". Les externalités négatives, comme le rejet des déchets ménagers, pose le problème de l'indemnisation des victimes de la pollution ou celui de l'organisation (et du financement bien sur) du service de dépollution.
- Un monopole naturel s'installe quand le coût moyen d'un produit demeure décroissant quelque soit le niveau de production ; Le cas est fréquent dans les réseaux à coûts fixes élevés de distribution de l'eau.
- Les biens collectifs ont les particularités d'être non excludables et non rivaux ; il est impossible d'écarter quiconque de leur usage, et ils peuvent être consommés par plusieurs personnes sans que l'usage de l'une prive l'autre. La réglementation est parfois assimilée à un bien collectif. Peut-elle être représentée comme un service échangé entre des offreurs et des demandeurs de règles exclusivement guidés par leur intérêt propre ? La "nouvelle microéconomie à l'ancienne" le prétend, qui finit toujours par recommander de supprimer les réglementations et privatiser les services publics.

Longtemps, au Mali, dans de nombreux pays d'Afrique, ces questions ont plutôt été vécues d'un autre point de vue : l'impuissance administrative engendre l'autoritarisme et réciproquement. Les politiques d'ajustement, les privatisations, la libéralisation, le discours sur la gouvernance, s'efforcent de transformer les pratiques anciennes ; mais tiennent-elles suffisamment compte de la spécificité des biens publics, des "externalités et des situations de monopole naturel ?

Les trois contributions suivantes traitent du financement de la gestion des déchets solides en Afrique, de la gestion des déchets ménagers à Bamako, et de la fiscalité locale dans le district urbain de Bamako.

- Nora Benrabia a constaté que leur contrainte financière se resserrant, des villes africaines abandonnent la formule de traitement des déchets ménagers par des régies municipales et expérimentent des formes diverses de délégation de service impliquant un partenariat public-privé. Elle s'inquiète des coûts des différentes formules, des difficultés du passage d'un système de financement fiscal à un système commercial à base de redevances, et de la capacité des entreprises ou organismes privés à respecter le principe d'égalité entre les usagers. Elle associe d'abord les choix institutionnels avec les modes de financement, puis attire notre attention sur les problèmes de financement que pose l'ouverture de ces activités à l'initiative privée. Enfin, elle résume en quelques fiches les expériences qu'elle a observé à Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Accra, Dakar, Louga, Conakry.

- Anna Traoré décrit, à partir d'un important travail d'enquêtes, la manière bamakoise de réduire les coûts publics de la collecte des déchets ménagers, et mobilise quelques outils de la théorie économique pour l'analyser. La division du travail entre la municipalité et les GIE (collecte primaire et secondaire des déchets) ne lui paraît efficace ni en termes de coût, ni en termes d'assainissement, ni en termes de création d'emplois.
- Yakouba Konaté, que le processus de décentralisation préoccupe, scrute les finances du district de Bamako et de ses six communes. Leurs recettes fiscales propres, et les transferts de l'Etat en leur faveur, "ne sont pas à hauteur de souhait". Il découvre que l'évasion fiscale est le corollaire de l'inefficacité des services.

LE FINANCEMENT DU SERVICE DES DECHETS MENAGERS EN AFRIQUE

Nora BENRABIA
C3ED - UVSQ

Introduction

Tout service de gestion des déchets solides a pour principale vocation de rendre et de maintenir une ville propre. Il consiste à organiser la collecte des déchets solides produits par les ménages et les acheminer jusqu'à leur lieu de traitement. La précollecte-collecte, le transport et le traitement sont là les trois principales étapes de la filière. La nature des déchets solides (externalités négatives¹) implique un service guidé par les principes de service public (égalité entre les prestataires d'une part et entre les usagers d'autre part, continuité des services rendus et adaptabilité aux évolutions économiques et sociales).

Face à la nature de ce service², les municipalités auxquelles incombent la compétence institutionnelle³ de ce service dans la plupart des cas, sont confrontées à une contrainte budgétaire forte. La gestion publique de ce service, en régie municipale s'avère de moins en moins viable financièrement dans les villes subsahariennes. Parmi les alternatives à cette gestion publique, figurent les différentes formes de délégation de service qui impliquent un partenariat public-privé. En Afrique subsaharienne, différentes villes ont dores et déjà expérimenté de tels schémas organisationnels. C'est la cas de Dakar, Conakry et Accra par exemple.

Ces nouvelles formes d'organisation du service sont-elles de nature à améliorer le financement du service ? Est-il envisageable de passer d'un système fiscal (TEOM) à un système commercial sur la base de redevances payées directement par les ménages aux entreprises ? Ce système commercial ne met-il pas en péril le financement de toutes les étapes de la filière, sur l'ensemble du territoire de la ville, y compris les quartiers périphériques ?

En bref, dans quelle mesure est-il possible d'assurer les principes d'égalité entre les usagers et de continuité du service lorsque le financement est privé, entièrement ou pour partie ?

Pour répondre à ces interrogations, nous commencerons par présenter un état des lieux sur les modes de financement actuels dans différentes villes subsahariennes. Nous mettrons en relation ces modes de financement avec les choix organisationnels sur service (1). Ensuite, nous nous focaliserons sur certaines questions spécifiques que soulève le financement du service dans ce contexte d'ouverture au secteur privé (2).

1 - Aperçu général des modes de financement

Jusqu'au milieu des années 80, le service de gestion des déchets ménagers a été exclusivement le fait des municipalités ou de l'Etat sous forme de régie municipale ou d'entreprise publique. Les difficultés des finances publiques conjuguées à la vague de privatisation des années 80 en Afrique subsaharienne ont contribué à favoriser l'ouverture de ce service au secteur privé. Or cette intervention

1 - Il est entendu dans ce papier que nous traitons la filière formelle ou dite officielle de la gestion des déchets solides. Il existe par ailleurs une filière informelle de récupération et de recyclage pour laquelle les déchets sont une ressource ou plus précisément, un input, un facteur de production : « La réalité africaine sur les déchets ménagers montre que leur perception et leur usage peuvent être différents. Les observations montrent que les déchets ménagers sont tour à tour considérés comme des nuisances sur l'environnement naturel et la santé publique et comme des ressources pour les activités économiques de récupération et de recyclage » (N.Benrabia, 2002, p.118).

Sur le plan analytique, pour la science économique, il ne s'agit plus d'une externalité technologique négative (pollution et danger pour la santé publique), mais d'une externalité pécuniaire. Cette analyse est développée dans le chapitre 2 (section 1) de la Thèse en sciences économiques de Nora Benrabia, 2002, « *Choix organisationnels et institutions, le cas de la réforme du secteur des déchets ménagers en Afrique subsaharienne* », p.118-129.

2 - Le service de gestion des déchets ménagers présente les caractéristiques économiques d'un bien public local. Cf. Op.Cit. , N.Benrabia, 2002, p.130-154.

3 - La gestion des déchets ménagers est un service qui relève en général de la compétence des municipalités. Cependant, dans de nombreux cas, à défaut d'exercer effectivement cette compétence à l'échelon municipal, l'Etat est intervenu directement tant pour le financement que pour l'organisation technique du service (entreprise publique) dans les années 70-80 (ex : Abidjan et Dakar).

du secteur privé a posé et aujourd'hui encore de nombreuses interrogations tant sur le financement que l'organisation du service.

Pour établir ce panorama général nous nous sommes appuyés sur la dernière étude en date réalisée par l'AFD, 2001, « *Revue comparative des modes de gestion des déchets solides dans différentes villes de la zone de solidarité prioritaire* ». Une description du système de gestion en place et de leur mode de financement pour les villes de Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Accra, Dakar, Louga et Conakry, est présentée en annexe de ce document.

Plusieurs types de configurations sont apparus pour favoriser l'ouverture au privé du financement du service. Ces catégories sont établies selon les sources de financement (publiques et/ou privées) et du type d'opérateurs (publiques et/ou privées) :

- ✓ Dans le premier type de configuration, les autorités publiques conservent un mode de financement public via la fiscalité, tout en organisant l'intervention d'opérateurs privés : Dakar ;
- ✓ La deuxième configuration combine un mode de financement public (fiscalité et/ou redevances auprès des ménages) et l'intervention d'opérateurs privés et publics : Accra, Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Conakry ;

TAB. 1 : Modes de financement du service de gestion des déchets solides en Afrique subsaharienne			
Villes	Modes de financement		Opérateurs Publics/privés
	Type de ressources	Emplois	
Dakar <i>Depuis 1996</i>	TEOM + concours de l'Etat	Rémunérations des entreprises sénégalaises de transport et des GIE	Entreprises privées (12) ; GIE (1500 personnes)
Accra	Subvention de l'Etat à AMA Redevances aux entreprises ou à la municipalité (AMA)	Rémunération des PME et des services techniques AMA	Opérateurs privés : PME contrats de franchise avec la municipalité et CCW Opérateur public : WMD
Ouagadougou Bobo-Dioulasso	Redevances sur abonnement REOM, Taxe sur les charretiers.	Rémunération du service du STM, des PME et Associations	Services techniques municipaux, PME, Associations et charretiers individuels
Conakry	Redevances et budget municipal	Rémunération des PME et charretiers	PME (30) et SPTD : Service public de transfert des déchets
Louga	TEOM	Rémunération des charretiers + service public en régie	Les services techniques municipaux et charretiers hippomobiles
<i>Source : A partir de l'étude comparative des modes de gestion des déchets solides dans différentes villes de la Zone de Solidarité Prioritaire, AFD, 2001.</i>			

Si les opérations de collecte et de transport ont été en grande partie déléguées d'une manière ou d'une autre aux opérateurs privés, le financement du service reste essentiellement public. Dans le tableau suivant les contributions des municipalités sont en majorité assurées par le budget de l'Etat sous forme de concours ou autre.

TAB.2 : Contribution des finances publiques au service de gestion des déchets solides			
Villes	Montants	Part dans le budget municipal	Sources de financement
Dakar	4.615,5 Mfcfa 7,1 M d'euros (2001)	30 % du budget de la CUD	TEOM et les concours de l'Etat
Accra	Budget déchets solides	4,84% du budget de AMA	Budget AMA

	2001 : 551 milliers d'euros	Accra Metropolitan Assembly	
Bobo-Dioulasso	272 Mfcfa (2001)	85 % du budget STM 20,7 % du budget municipal	Budget municipal : redevances, taxes charretiers et ventes de déchets
Ouagadougou	482 Mfcfa / an	8 % du budget municipal	Budget municipal : TEOM
Conakry	838,6 MFG soit 0,52 M d'euros en 2000	? SPTD	Budget municipal et gouvernement
Louga	34 à 42 Mfcfa / an	11 % du budget municipal	budget municipal complété par l'Etat
<i>Source : A partir de l'étude comparative des modes de gestion des déchets solides dans différentes villes de la Zone de Solidarité Prioritaire, AFD, 2001.</i>			

2 - Eléments de réflexion sur la question du financement

La tendance d'ouverture aux opérateurs privés a été effectivement observée sous différentes formes, dans la plupart des villes d'Afrique subsaharienne. Plusieurs réflexions, sans être exhaustives sur le sujet, peuvent en être tirées pour alimenter les débats sur le financement du service :

✓ Aujourd'hui les opérateurs privés sont largement présents dans la filière formelle des déchets solides. Il n'est pas possible de distinguer une seule catégorie professionnelle homogène pour ce service.

(1) Dans les grandes villes telles que Accra et Dakar, ce sont en tre autres des entreprises privées de transport qui se sont développées. Elles assurent la collecte, le transport et le « traitement » des déchets solides. Elles se sont entièrement spécialisées dans ce secteur et ont investi dans des actifs dits spécifiques, autrement dit des actifs non redéployables à des activités alternatives (ex : camions fourchettes).

(2) Ensuite ce sont développés des entités plus légères en termes de capacités d'investissement : ce sont les petites entreprises, les associations, les Ong et les charretiers individuels.

L'ouverture aux opérateurs privés présente un avantage certain : les investissements en actifs peuvent être réalisés désormais par les opérateurs privés. Cette tendance qui soulage les finances publiques, demeure inégale selon les villes et selon certains actifs qui font toujours l'objet de financements publics : un pont à bascule (ex : financé par la CUD à Dakar) ou la construction d'un point de regroupement.

Les mécanismes qui ont favorisé le développement et la professionnalisation du secteur privé dans les villes de Dakar et Accra constituent des pistes intéressantes pour le financement privé. En effet, l'encadrement contractuel des entreprises, leur sélection sur des principes concurrentiels (appels d'offres) et leur rémunération en fonction du service rendu (au poids de déchets déposés à la décharge) sont des éléments décisifs. Répliquer ou s'inspirer de ces mécanismes dans les autres villes pourraient encourager les investissements privés. Par ailleurs, il n'empêche que sur ces points certaines améliorations pourraient être apportées : des contrats plus formels et plus longs par exemple.

✓ Même si dans la plupart des villes, les collectivités publiques pèsent toujours sur le financement du service, l'Etat vient souvent en dernier recours assurer ce financement. Afin d'éviter de faire perdurer cette situation dans laquelle l'Etat peut être tenté de récupérer les prérogatives de ce service, ne faudrait-il pas renforcer les budgets communaux ? Cet appui ne saurait se limiter aux aspects financiers des municipalités mais il serait utile d'améliorer le fonctionnement et la gestion municipale pour renforcer la crédibilité de cette institution auprès des opérateurs privés. De cette manière les partenariats public-privés pourraient être favorisés dans le secteur des déchets solides. En effet, établir et gérer des arrangements contractuels avec les entreprises privées constitue un exercice inhabituel pour certaines collectivités locales. A ce sujet, la CUD à Dakar a été encadrée par l'Agetip de 1995 à 2000, depuis l'Aprodak (Agence constituée de femmes) a pris la relève.

✓ Si le financement public mérite ainsi d'être soutenu dans ce secteur, restent à envisager les moyens d'améliorer les recettes fiscales de l'enlèvement des ordures ménagères. Les taux de recouvrement de cette taxe sont faibles en raison des différences d'écarts de rendement de la chaîne fiscale de la TEOM⁴. Ces écarts peuvent survenir aussi à l'étape de l'assiette, de l'émission que du recouvrement. L'évaluation du rendement de la TEOM est un exercice rendu difficile dans la plupart des villes par manque de disponibilité des données nécessaires.

Cependant, à défaut de réformer le principe de la taxe certaines villes ont envisagé des solutions alternatives. C'est le cas par exemple des municipalités qui y ont substitué ou ajouté une redevance auprès des ménages (Accra, Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Conakry). Une autre solution alternative consiste à modifier le mode de recouvrement de la taxe, en passant par la facture d'électricité. Cette solution a été à l'étude à Dakar par exemple et appliquée à Abidjan. Elle n'a pas été retenue à Dakar puisque la compagnie d'électricité n'a pas souhaité prendre en charge ce recouvrement.

La question qui se pose est alors de trouver les moyens d'améliorer les ressources publiques sachant que le rendement des redevances s'avère peut-être meilleur que celui de la TEOM ?

De plus ce financement qu'il soit public ou privé se doit de prendre en considération l'ensemble des étapes de la filière, autrement la qualité du service est en péril.

L'enjeu du financement du service de gestion des déchets ménagers n'est-il pas finalement de réussir à combiner à la fois l'intervention d'opérateurs privés (pour l'investissement privé des actifs), d'améliorer d'une manière ou d'une autre les ressources publiques et/ou privées et d'assurer le service à toutes les étapes de la filière sur tout le territoire de la ville ?

BIBLIOGRAPHIE

Benrabia Nora, 2002, « *Choix organisationnels et institutions, le cas de la réforme du secteur des déchets ménagers en Afrique subsaharienne* », Thèse en sciences économiques soutenue à l'université de Versailles saint Quentin en Yvelines, déc.2002.

Benrabia Nora, 1998, « Le nouveau système de gestion des déchets ménagers dans la CUD, Evaluation », rapport de mission pour l'ADEME.

V. Folléa, F. Brunet, N. Benrabia, M.-P. Bourzai, P. Faucompré, « Revue comparative des modes de gestion des déchets urbains adoptés dans différents pays de la ZSP - Note de synthèse - AFD », octobre 2001.

⁴ « Afin d'évaluer le rendement de la TEOM deux types d'erreur doivent être distingués. On entend par erreur l'écart entre le rendement actuel de la taxe et son rendement potentiel. La première erreur est de droit lorsque le législateur, après avoir défini la matière imposable, édicte l'exemption ou l'exonération d'une partie de la matière imposable ou des personnes imposables. La seconde erreur possible est de fait, lorsque l'Administration ne maîtrise pas la matière fiscale telle qu'elle est définie par la loi. Cela peut être dû à des difficultés d'appréhension de la base par l'administration mais aussi à la volonté des contribuables de se soustraire à l'impôt.

Ces deux types d'erreurs seront analysés suivant les étapes de la chaîne fiscale : l'assiette, l'émission et le recouvrement.

Pour l'assiette, il s'agit d'apprécier la base légale telle que prévue par la loi. La connaissance de cette assiette requiert des opérations de recensement et d'évaluation. L'analyse de l'écart au niveau de l'assiette est donc une opération d'évaluation de la qualité du recensement des contribuables et de la matière imposable.

Pour déterminer l'erreur au niveau de l'émission, il convient d'analyser les performances réalisées dans la liquidation de l'impôt, et précisément de savoir si le rôle émis chaque année comprend tous les contribuables et les propriétés recensées imposables.

Au niveau du recouvrement, l'analyse de l'écart consiste à rechercher le taux de recouvrement de l'impôt, c'est à dire le rapport entre les recettes de l'émission et l'émission elle-même, et à en expliquer les causes ». L'évaluation du rendement de la TEOM a pu être réalisée pour la Communauté Urbaine de Dakar dans un rapport « *Le nouveau système de gestion des déchets ménagers dans la CUD, Evaluation* », rapport de mission pour l'ADEME, 1998, p.42-62.

ANNEXE

Un Etat des lieux par ville :

1 - Ouagadougou et Bobo-Dioulasso

✓ *Système de gestion des déchets ménagers :*

Dans ces deux villes du Burkina-Faso, le service de la collecte officielle des déchets ménagers est très limité. Les déchets déposés jusqu'aux décharges officielles restent rares. Environ 36% des déchets produits à Ouagadougou et 57% de ceux produits à Bobo-Dioulasso sont enlevés par des opérateurs formels : Service Technique Municipal, PME et associations. La majeure partie (20% et 51%) de leur service d'enlèvements est effectué par apports volontaires aux bacs. L'enlèvement porte à porte auprès d'abonnés concerne 16% des déchets produits à Ouaga et 7% de ceux de Bobo. La collecte publique est très peu étendue : l'arrondissement central de Baskuy à Ouaga et des circuits restreints dans une dizaine de quartiers à Bobo⁵. L'activité informelle d'enlèvement des déchets est évaluée à 58% à Ouaga et 37% à Bobo soit par les ménages eux-mêmes, soit par les charretiers individuels rémunérés par les ménages d'Om.

Cette absence de mise en décharge fait l'objet d'une intervention de la Banque mondiale dans le cadre du "PACVU"⁶. Ce projet fait suite au programme de Développement Urbain qui avait financé 7 lève-conteneurs encore en service dans chacune des 2 municipalités. Il prévoit dans les 2 villes l'aménagement de Centres d'Enfouissement Technique (actuellement en cours de réalisation), en même temps qu'une refonte complète de l'organisation du service, incluant une filière spécifique de collecte et de stockage des déchets dangereux ainsi qu'une expérimentation de compostage.

✓ *Le financement du service*

Plus précisément concernant la ville de Bobo-Dioulasso, le service traditionnellement en régie avec une forte implication de la population a évolué. Aujourd'hui ce système a changé sous l'influence du PACVU (Schéma Directeur de la Gestion des Déchets) et du PPDU, qui prévoient tous deux des partenariats, avec les entreprises pour l'un et avec les associations pour l'autre :

- l'agrément par zone pour les entreprises (10 000 Fcfa) et les associations (5 000) est envisagé (prévu avant l'élection 2000 mais reporté sine die à la suite des troubles qui l'ont suivie).
- un Comité Technique Municipal des Déchets a été institué et doté d'un budget
- un budget est prévu pour une journée de la salubrité et pour l'éducation environnementale
- l'activité de communication fait l'objet d'une grande attention⁷ et le Service de Communication gère 3 programmes radio sur l'encombrement des voies et la salubrité.

Les recettes liées directement et indirectement à la fourniture du service Om sont de l'ordre de 10 Mfcfa/an, donc sans commune mesure avec la dépense engagée pour ce service.

Le recouvrement de la redevance d'enlèvement des Om (350 F/mois et par concession) est quasi nul, malgré l'emploi de collecteurs rémunérés à 15%. L'ordre de grandeur de l'assiette est de 200 Mfcfa. Cette taxe paraît en voie d'extinction pour la Mairie⁸. Il est vrai qu'elle n'est compréhensible ni pour les habitants qui apportent eux-mêmes leurs Om aux bacs (jugés sales et irrégulièrement vidés), ni pour ceux qui paient directement le service des PME, des associations ou des charretiers informels. La location du matériel du STM (chargeuse, camions) constitue également une petite source de recettes (3.5 Mfcfa), perçue directement par le STM, qui dispose d'une régie de recettes. Cette pratique permet au STM de limiter les blocages dus au retard de paiement de fournisseurs. Mais, en immobilisant des moyens déjà très insuffisants, elle désorganise inévitablement la gestion du service et implique en fin de compte une baisse du service rendu par la mairie.

La croissance du produit de la taxe sur les charrettes depuis 2 ans montre un effort particulier de la Mairie pour fiscaliser les charretiers, dont le véhicule est enregistré et numéroté. Une brigade de

⁵ Ce qui semble indiquer un plus grand "civisme" en termes de distance parcourue pour le dépôt dans les bacs

⁶ Projet d'Amélioration des Conditions de Vies Urbaines

⁷ 700 000 Fcfa inscrits en 2000 pour toute la couverture événementielle de la municipalité

⁸ 0.5 Mfcfa ont été inscrits au budget primitif 2001.

recouvrement *ad hoc* doit même être mobilisée. Les charretiers dits "informels", dûment enregistrés et taxés, ne le sont donc que de nom. La "vente de fumier et autres déchets" ne rapporte plus rien, mais la présence de cette ligne au budget traduit l'importance de cette pratique à Bobo.

2 - Accra

✓ *Système de gestion des déchets ménagers :*

La plus grande partie des déchets (71%) étaient collectée par apport volontaire : 14% par les conteneurs de AMA et 60% par ceux des 11 PME prestataires de service intervenant sur des zones prédéfinies attribuées par contrat, et rémunérées par AMA au poids livré en décharge.

5% de la collecte des déchets est effectuée en porte à porte, par bennes simples, par conteneurs privatifs et, progressivement, par bennes tasseuses. Les contrats d'abonnements des usagers sont passés soit directement avec la PME chargée de la zone ("franchise") soit avec AMA, qui décide des tarifs et de leurs relèvements (l'entreprise est alors prestataire de service). Globalement, la part de AMA dans la collecte a tendance à diminuer progressivement au bénéfice de celle des PME.

Le désengagement de AMA s'est poursuivi de manière progressive de 1995 à 1999. Les PME, introduites à l'instigation de la Banque mondiale après 1995, ont pris une part croissante de la collecte. Elles ont bénéficié au départ de la reprise à des conditions intéressantes d'une partie des véhicules et conteneurs qui avaient été précédemment donnés à AMA par la coopération allemande. Elles font aujourd'hui preuve d'un grand dynamisme, notamment pour se procurer des véhicules spécialisés à moindre coût aux USA et en Allemagne. En 1999, 80% du tonnage total mis en décharge était collecté par 3 des 11 PME.

✓ *Le financement du service*

La dépense publique pour les prestations des PME était en 1999 de l'ordre de 2.7 millions d'€, soit l'équivalent d'environ 58% du budget de fonctionnement de AMA. La plus grande partie de cette dépense a été financée par l'Etat, directement et indirectement, les 2/3 des ressources d'AMA venant de subventions de l'Etat⁹. Les recettes de gestion des Om (facturation de services recouvrée par AMA) représentent un peu plus de 5% de la dépense publique Om.

Le système PAYD ("Pay As You Dump")¹⁰, essayé puis rapidement abandonné, illustre les tâtonnements des différents décideurs de la ville, incluant l'assistance technique (allemande auprès de AMA, anglaise auprès du Minister of Local Governments and Rural Development, MLG&RD, pour le projet Bm) pour mettre au point un système simple de financement du service.

L'instauration d'une redevance d'enlèvement des Om est maintenant envisagée. Elle serait limitée aux "medium, upper & super classes". Son assiette se situe entre 0.9 et 1.7 millions d'€ selon les différentes hypothèses de peuplement (nombre d'unités d'habitation taxables). L'hypothèse la plus basse correspond à environ 33% de la dépense collective globale, et la plus haute à 64%.

La situation a été brutalement modifiée après que l'Etat ait décidé de confier l'ensemble de la gestion du service à un consortium, City Country Waste Ltd (CCWL), associant des intérêts privés locaux et extérieurs (Chagnon), et.. AMA.

Après son entrée en activité en juillet 1999, les PME sont devenues "subcontractors" (sous-traitantes) de CCWL. Leur activité a considérablement diminué et celle de AMA s'est arrêtée. La rémunération de CCWL, initialement fixée à 30 puis à 25 \$ par tonne livrée, équivalente au montant total du budget de la ville, n'a jamais été versée. Sur les 9 millions de \$ théoriquement dus pour l'année 2000, CCWL n'a perçu que 5 millions du MLG&RD et 0.2 millions de AMA.

Les PME, qui devaient être rémunérées par CCWL sur la base de 5\$ par tonne mise en décharge, n'ont pas été payées pendant plus d'un an, mais, comme à Dakar, et pour les mêmes raisons, elles n'ont pas interrompu pour autant leur activité.

Le contrat avec CCWL a été rompu en mai 2001 et un retour à la situation antérieure est engagé, dans le cadre de contrats de service ou de franchises mis au point avec l'aide de la Banque

⁹ La notion de budget municipal et plus généralement celle d'autonomie des communes semble moins fondamentale que dans les décentralisations francophones. Le rôle majeur de l'Etat dans le financement et dans la décision (les différents conseils associent généralement des membres nommés et élus) n'est pas ressenti comme une faiblesse de la gestion municipale.

¹⁰ Ce système consistait à faire payer les apporteurs de déchets au moment de leur dépôt dans le bac...

mondiale (Accra a été réintégrée dans la composante "Om" du projet Bm, dont elle avait été retirée suite à l'arrivée de CCWL).

La rémunération des entreprises comprend : le paiement (par AMA ou l'Etat) sur la base du tonnage livré en décharge, le paiement (par AMA ou l'Etat) sur la base de forfaits définis par appels d'offres, le paiement direct par les abonnés, les ristournes sur les redevances et abonnements recouvrés pour le compte de AMA dans des zones où l'entreprise ne collecte pas d'Om, etc.

En sens inverse, les entreprises doivent verser ou reverser à AMA : une redevance de mise en décharge ; tout ou partie des paiements reçus des abonnés qu'elles servent ; le produit de la collecte financière (redevances et abonnements) lorsqu'elle est distincte de la collecte Om, etc.

Cette complexité ne paraît pas gêner les entreprises, et les autres acteurs du service semblent s'en accommoder sans difficulté. Notons que ce qui caractérise le système de Accra est le dynamisme des entreprises actuelles, le rôle dominant de l'Etat dans le financement du service et l'assiette importante de la future redevance Om.

Toutefois, ce système ne dessert aujourd'hui que la population vivant sur le territoire de AMA, alors que la croissance de l'agglomération se poursuit sans discontinuité sur le district de Gâ, qui compte aujourd'hui 25% de la population de la ville et où sont localisés non seulement la principale décharge actuelle (Mallam) mais aussi les deux sites envisagés pour son transfert (Oblogo, pour le très court-terme et Kouabanya, à plus long terme). L'unicité du service sur l'agglomération demandera que des arrangements institutionnels particuliers soient trouvés en attendant que GAMA (Greater Accra Metropolitan Area) devienne une institution opérationnelle en termes de services urbains. Ce problème est spécifique à Accra.

3 - Dakar

✓ *Système de gestion des déchets ménagers :*

A Dakar, l'ensemble des activités, depuis la pré-collecte jusqu'au stockage, est organisé en une seule filière, entièrement financée par la Communauté Urbaine de Dakar¹¹. De 1995 à 2000 le service de collecte et transport était assuré par six entreprises de transport et une centaine de GIE, tous liés contractuellement à la CUD via l'AGETIP. A partir de 2000, l'Etat reprend en main le service avec une nouvelle agence l'APRODAK (l'Agence pour la Propreté de Dakar) qui encadre les opérateurs privés du service de collecte et de transport (une douzaine de PME et les GIE).

Environ 80% des déchets de la CUD sont mis en décharge par les PME, mobilisant plus de 220 véhicules. La pré-collecte et le nettoyage sont assurés par une centaine de GIE (1 500 personnes) dans le cadre de contrats que les PME sont tenues de passer avec eux. La gestion de la décharge est assurée par deux entreprises, également collectrices.

La plus grande partie de la collecte est effectuée en porte à porte (100 bennes tasseuses et 100 bennes TP) et le reste par bacs déposés dans les quartiers (une vingtaine de multi-bennes et fourchettes¹²).

Les PME sont payées par l'Etat au poids d'Om livrée en décharge, comme à Accra, selon des tarifs par zone¹³. Chacune des PME se voit affecté sur appel d'offres, une à trois zones de collecte sur le territoire de la CUD.

Le mode de rémunération, ainsi que l'importance et la pérennité du marché de la collecte, ont permis à ces entreprises, y compris celles qui venaient du secteur du transport (sable de construction, arachide, etc ..), de devenir pour la plupart aujourd'hui des entreprises spécialisées, bien équipées.

Après une période d'incertitude consécutive à la suppression de la Communauté Urbaine, la maîtrise d'ouvrage (déléguée) du service est donc aujourd'hui assurée par l'Agence pour la Propreté de Dakar (APRODAK), qui dépend du plus haut niveau du Gouvernement. Depuis ce changement, les contraintes que subissaient précédemment les entreprises (personnel des GIE imposés, arriérés de

¹¹ La CUD regroupe 5 communes et comptent environ deux millions d'habitants.

¹² Lève-conteneurs/tasseurs à chargement avant fournis par la société Chagnon à la communauté urbaine, qui les a revendu - fort cher - aux PME. Les (11) véhicules encore en service assureraient près du tiers du tonnage total mis en décharge.

¹³ Entre 5 et 6 000 Fcfa/T, soit 2 500 à 3 000 Fcfa ou 3.8 à 4.6 €/m3. Ces tarifs ont été récemment augmentés, au moins pour certaines entreprises, si l'on en juge par la forte augmentation du prix de revient au m3 depuis janvier 2001.

règlement pouvant atteindre le tiers de la créance¹⁴) se sont accrues : les contrats sont désormais renouvelés mensuellement.

Toutefois, malgré un taux de couverture relativement important, il faut souligner que le système reste défaillant au plan du nettoyage. Même si les volumes de déchets non ramassés et dispersés sur la voirie sont faibles, ils suffisent à donner l'image d'une ville sale. L'une des causes de ce dysfonctionnement tient à la déresponsabilisation des PME, qui ne peuvent maîtriser l'activité des GIE qu'elles ont obligation d'employer. La mise en place d'une organisation permettant d'améliorer la qualité du nettoyage, incluant la gestion des gravats, constitue actuellement une priorité à Dakar.

✓ ***Le financement du service***

La dépense globale du service a atteint 7.1 millions d'€ en 2000, ce qui équivaut à 21% des recettes recouvrées par les 5 communes et les 43 arrondissements¹⁵. Mais aucune collectivité locale n'y contribue, en dehors de la participation minimale des communes aux actions de nettoyage organisées par le PAM. Après avoir augmenté progressivement son aide depuis 1996, l'Etat finance donc aujourd'hui la quasi-totalité de cette dépense.

Le prix de revient moyen actuel par m³ enlevé est de l'ordre de 8 €. Il faut noter qu'il inclut un service de décharge limité mais réel, équivalent à celui qu'on trouve à Accra, Conakry et dans les 3 villes marocaines.

Malgré ses qualités, l'avenir du système dakarois semble incertain depuis la décision de l'Etat de concéder l'ensemble du service à un groupe multi-national, lauréat d'un appel d'offres remporté sur la base de propositions qu'il risque de ne pas pouvoir tenir¹⁶

4 - Louga

✓ ***Système de gestion des déchets ménagers :***

Le taux de couverture de la collecte des déchets solides s'élève à 80% à Louga. Environ 44% le sont dans le cadre des 2 filières officielles : 28% en régie par le Service Technique Municipal (incluant la reprise de la pré-collecte des marchés, concédée à un GIE), et 16% par une dizaine de charretiers hippomobiles ("cochers"), payés par la commune et utilisant ses charrettes (héritées du PEUL). Les 37% restant sont enlevées soit par les producteurs eux-mêmes (rejets sauvages) soit, contre paiement, par des charretiers individuels (informels).

L'organisation actuelle de la collecte par les cochers fonctionne de manière satisfaisante pour la Mairie et pour les usagers desservis. Chaque cocher desservant les mêmes concessions, les usagers le connaissent et assurent, de fait, le contrôle de son activité.

Jusqu'à la mi-2000, une grande partie de la collecte et la totalité du nettoyage étaient assurés dans le cadre du PAM (Programme alimentaire mondial). Cette filière mobilisait les cochers ainsi qu'environ 160 volontaires et des charretiers individuels. Elle aurait assuré la dernière année l'enlèvement de plus de 60% des déchets de la ville, pour un coût total de l'ordre de 110 000 € (2.8 €/m³). La commune participait à cette dépense à hauteur de 7%, le reste étant financé par l'Etat et le PAM, sous forme d'indemnités mensuelles et de denrées alimentaires.

✓ ***Le financement du service***

La dépense globale du service est de l'ordre 64 000 € par an, ce qui équivaut à 13% du budget municipal. La part financée par la commune consomme environ 11% de ce budget, soit près de 3 fois le montant actuel du produit de la TEOM.

Le prix de revient moyen actuel par m³ enlevé est de l'ordre de 1.8 €. Ce prix ne finance que le dépôt sur 2 terrains non aménagés et 3 dépotoirs de transfert, tous situés en ville, et ne comprend donc aucun service de décharge. Louga n'a, en effet, toujours pas de décharge malgré l'attention soutenue dont elle bénéficie depuis près d'une dizaine d'années de la part de l'aide extérieure.

¹⁴ Dans le but de répartir équitablement la dotation mensuelle forfaitaire de l'Etat, souvent insuffisante avec la croissance ou les variations saisonnières des quantités à payer, un abattement sur les décomptes des entreprises avait été instauré par l'AGETIP du temps où elle assurait la maîtrise d'ouvrage du service pour le compte de la CUD.

¹⁵ Ou à 29% des recettes des 5 communes..

¹⁶ "Zéro déchets" grâce à des valorisations multiples (compost, énergie, dessalement d'eau de mer, glace industrielle et alimentaire, eau minérale, etc.).

Rétrospectivement, la mise en place du PEUL - dont l'objectif premier n'était pas l'amélioration du service Om - a entraîné une désorganisation et une démobilisation des moyens municipaux, qui n'ont pu être rattrapés après l'abandon du projet. La réussite du PAM, ensuite, est venue se substituer à l'effort municipal. Cette aide, pour efficace qu'elle ait été, a retardé la prise de conscience par les élus que le service Om devait faire partie des priorités budgétaires. Depuis qu'elle est interrompue, la Directrice du Service Technique se débat dans des difficultés extraordinaires pour assurer un minimum de service dans le cadre du maigre budget dont elle dispose.

5 - Conakry

✓ *Système de gestion des déchets ménagers :*

Conakry est la seule ville de notre échantillon, dans laquelle le paiement direct par les usagers du service de collecte porte à porte a été généralisé.

Une trentaine de PME collectent les déchets de leurs abonnés dans les zones qui leur sont concédées. Elles enlèvent ainsi plus de la moitié des déchets de la ville (56%). Les 4 entreprises équipées de camions déposent leurs déchets (14%) à la décharge de la Minière, située au centre de l'agglomération. Les autres déposent les 42% restant à l'aide d'environ 300 charrettes à traction humaine, dans des bacs publics évacués par le Service Public de Transfert des Déchets (SPTD).

Le SPTD assure également la mise en décharge des apports directs des ménages aux bacs (12% de la production totale), et poursuit parallèlement une activité marginale de collecte porte à porte rémunérée (3%).

L'organisation actuelle assure donc la mise en décharge d'environ 71% des déchets produits à Conakry¹⁷, dont 59% sont enlevés contre paiement direct à l'entreprise de collecte.

✓ *Le financement du service*

La dépense globale de la gestion des déchets ménagers est d'environ 1.15 millions d'€. Ce montant équivaut à 75% des recettes effectives de l'agglomération en 1999 (Gouvernorat + 5 communes¹⁸). Il est financé à 45% par le Gouvernorat et à 55% par les abonnés.

Malgré ce partage et le coût relativement peu élevé du service, la faiblesse des capacités budgétaires du Gouvernorat entraîne une incertitude sur le financement qui pourrait compromettre la durabilité du système. En 1999, la part du Gouvernorat dans la dépense globale du service équivalait à près de 60% de son budget, ou 34% du budget de l'ensemble de l'agglomération¹⁹. Il faut noter cependant que le budget primitif 2000 prévoyait un montant double de celui de 1999. La dépense publique 2000 représente 34% du budget global de l'agglomération (1999).

Ces incertitudes sur le financement du fonctionnement du système seront prochainement aggravées par le transfert de la décharge à environ 25 km de son emplacement actuel. L'allongement de la distance de transport augmentera fortement la dépense publique, qui pourrait devenir hors de portée du budget de l'agglomération.

Une troisième source d'incertitude sur la durabilité du système concerne le marché de la collecte pour les PME. L'abonnement étant forfaitaire, non lié formellement à la quantité d'Om présentée, les ménages tendent à se grouper sur un même contrat. L'écart entre le % de ménages abonnés et le % de m3 enlevés montre l'importance de cette pratique. 16% des abonnements ont été ainsi résiliés en 2000. Cette pratique (constatée aussi à Bobo) a pour effet de restreindre le marché de la collecte, et donc de freiner le développement des PME, notamment l'acquisition de véhicules plus productifs. L'autorité et la sanction, exercées par les brigades d'hygiène du Gouvernorat, qui persuadent les ménages de s'abonner aux services des PME, sont donc un facteur important de la durabilité du système.

¹⁷ Le taux de 95% annoncé par le SPTD ne prend en compte que les déchets domestiques.

¹⁸ 37% du primitif 2000.

¹⁹ Ces proportions passeront à 30% et 17% si les recettes inscrites pour 2000 ont été effectivement recouvrées.

LA GESTION DES ORDURES MENAGERES A BAMAKO

Anna Traoré
CERFOD, Bamako

Introduction

La production d'ordures ménagères en Afrique Subsaharienne s'élève à 0,2 m³/ht/an. Le coût de financement de la gestion du secteur des ordures ménagères (la collecte, le transport, le traitement) représente entre 0,8% et 2,2% du PNB des pays de Afrique Subsaharienne à faibles revenus.

Le mode d'organisation en vigueur de la gestion depuis les indépendances est la gestion publique. Le coût de cette gestion publique représente entre 20% et 30% des budgets municipaux et le taux de collecte dépasse rarement 50% des déchets.

La production de déchets ménagers à Bamako, capitale du Mali et principale ville d'attraction du pays à cause de sa position administrative, politique et économique, augmente d'année en année. De 1993 à 2000, elle a subi une augmentation annuelle moyenne de 4,55%. En 1983 à Bamako, la quantité de déchets produite par jour est estimée à 800m³ dont 350m³ collectés soit 44%. Actuellement, la production quotidienne est évaluée à 2200m³. Le taux de collecte varie entre 45% et 50% depuis le début des années 1990. Durant la même période, 33 à 36% des budgets municipaux sont alloués à évacuation des déchets ménagers.

Au mali comme dans le monde en développement de façon générale, aux lendemains des indépendances, les services publics sont érigés en vecteurs de développement. Cette situation a favorisé le développement d'une forme d'organisation qui confère à l'Etat un rôle de moteur de l'économie.

L'accroissement continu des coûts de financement des services publics, leurs rentabilités mitigées, ont entraîné une certaine mise en cause de la gestion publique des services publics. En outre l'épuisement des finances publiques, l'accroissement des dettes des pays de l'Afrique Subsaharienne, la libéralisation croissante des économies, les programmes d'ajustement structurel afin d'assainir les finances publiques, ont amené les pouvoirs publics à rechercher et adopter d'autres formes d'organisation des services publics.

Le secteur des déchets ménagers à Bamako est financé par le budget municipal qui en contre-partie reçoit la Taxe de Voirie et d'Enlèvement des Ordures Ménagères (TVEOM). Le taux de recouvrement de cette TVEOM est très faible (22,85% en 1989 et 14,19% en 1997) à cause de la réticence des propriétaires de maisons en location, assujettis à cette taxe, de la payer. En 1998, la taxe d'enlèvement des ordures ménagères est supprimée. La faiblesse du taux de recouvrement de la TVEOM et sa suppression sont de nature à réduire les recettes municipales, les sources de financement du secteur des déchets ménagers.

La réorganisation des services publics impulsée dans un contexte international de libéralisation des économies, implique un changement du rôle de l'Etat.

Dans le secteur des déchets ménagers à Bamako, cette réorganisation semblait être nécessaire, sinon obligatoire si l'on devrait s'assurer d'une amélioration tant au niveau du taux de collecte des déchets qu'au niveau des finances municipales. Ainsi, le secteur a connu depuis le début des années 1990, des mutations structurelles, qui s'inscrivent dans la perspective d'un choix organisationnel alternatif à la gestion publique. Ce choix organisationnel devrait permettre une adaptation technologique et organisationnelle pour améliorer la production du service.

Le choix organisationnel alternatif adopté dans le secteur des déchets à Bamako est l'intervention parallèle des Groupements d'Intérêt Economique (GIE) et les services de la municipalité à travers la DSUVA (Direction des Services Urbains, de Voirie et d'Assainissement). Ce choix organisationnel met en présence dans le secteur des déchets ménagers les acteurs privés et les acteurs publics. Les acteurs privés ont comme tâche d'assurer le travail qui était fait par les ménages au moment de la gestion publique du secteur. Les municipalités produisent toujours les mêmes services et certains GIE effectuent le trajet attribué aux municipalités.

Cette étude veut analyser l'implication des acteurs privés dans la gestion des services publics urbains. Les GIE de ramassages des ordures ménagères sont des petites entreprises privées²⁰ autorisées par les municipalités à intervenir dans le secteur des déchets ménagers en vue d'instaurer la propreté à Bamako, créer des emplois (réduire le chômage urbain) et faire participer les ménages à la prise en charge des coûts d'évacuations des déchets de leur consommation. Ce changement de choix organisationnel vise à favoriser le développement des micro entreprises et leur insertion dans l'économie locale à travers la création d'emplois, la mobilisation des ressources locales, l'instauration de la propreté et de la santé publique.

Dans la mesure où les municipalités continuent à assurer leur service, pouvons nous parler de privatisation du secteur des déchets ménagers ? D'autre part comme certains GIE (ils sont d'ailleurs en nombre croissant) cumulent les deux tâches, il devient opportun de se demander si le choix organisationnel fait par les autorités n'est pas une phase de transition vers la privatisation du secteur. Ce questionnement cherche à déterminer la nature (forme) exacte voulue pour ce choix organisationnel et essayer de fixer son devenir.

En toute évidence, compte tenu des différents objectifs visés par les autorités, la gestion alternative des déchets ménagers adoptée à Bamako soulève toute une série de questions qui mérite d'être étudiées. Il s'agit de savoir si :

- l'évolution des charges des municipalités et des ménages a été influencée par la création des GIE ;
- l'expérience cache ou non une privatisation future du service de ramassage des ordures ménagères ;
- l'arrangement institutionnel entre les municipalités et les GIE est optimal ;
- les GIE doivent bénéficier des mesures incitatives particulières pour l'accomplissement de leur mission sociale ;
- les conditions de travail sont bonnes ou non dans les GIE et si les emplois qu'ils créent sont stables ;
- il est possible de parler de marché de collecte des déchets ménagers ;
- l'intervention des GIE a un impact sur la redistribution des revenus.

Cette étude se propose de répondre à ces différentes questions résultant du choix organisationnel du secteur des déchets ménagers à Bamako. Elle utilisera les outils analytiques de la micro-économie et de la théorie néo-institutionnelle pour expliquer les comportements des agents et les relations entre eux. Deux principales sources d'information sont utilisées. La première est celle des autorités publiques (les documents légaux et administratifs, les interviews auprès des personnes ressources des administrations). La deuxième source est constituée des résultats d'enquêtes. Nous avons conduit trois enquêtes. La première a concerné les GIE ; la deuxième, le personnel des GIE et la troisième, les usagers du service (les ménages).

L'analyse se focalisera sur les relations entre municipalités et GIE (1), les GIE et leurs employés (2), les GIE et les usagers du service de collecte des ordures ménagères.

1- Relations des GIE avec les municipalités

Le rôle économique de l'Etat au lendemain des indépendances dans les pays d'Afrique Subsaharienne a été lié à toutes les stratégies de développement. Les différentes stratégies de développement mises en place dans les PED, ont généralement attribué à l'Etat ou un rôle moteur ou un rôle de régulateur. Ces situations ont conféré à l'Etat un rôle d'acteur principal dans la vie économique des pays concernés. C'est ainsi que dans les pays d'Afrique Subsaharienne, l'Etat est présent dans presque tous les secteurs qui produisent des services publics. Le secteur des ordures ménagères rentre dans ce cadre. L'analyse dans un premier temps de l'organisation du secteur des déchets ménagers à Bamako depuis les indépendances, nous permettra de voir si les objectifs des autorités publiques en ce qui concerne le partage des coûts de transport et l'assainissement de la ville sont atteints avec le nouveau choix organisationnel et si la ville est devenue salubre.

²⁰ Rarement l'effectif des travailleurs atteint 30 personnes. Il existe même des GIE qui compte moins de 10 individus, employés et promoteurs compris. Les GIE disposent de l'autonomie de gestion et son enregistrés dans le registre du commerce de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali.

1-1- L'organisation du secteur des déchets ménagers à Bamako depuis les indépendances

Comme presque dans tous les pays de l'Afrique Subsaharienne, le premier mode de gestion des déchets ménagers produits dans les villes était public. Dans ce mode de gestion, seules les autorités publiques apparemment intervenaient dans le secteur. Différentes circonstances ont amené les pays concernés à faire recours à d'autres formes organisationnelles alternatives du secteur. Ces formes alternatives sont généralement dans le cadre du partenariat public-privé.

a- La gestion publique des déchets ménagers à Bamako

Dans le cas spécifique de Bamako, la gestion publique du secteur consistait à l'enlèvement par les camions de la voirie au niveau des décharges publiques transitoires des ordures déposées par les ménages. Les coûts de cette gestion publique étaient supportés par les autorités publiques seules jusqu'à l'introduction dans les années 1980 de la TVEOM. Cette taxe est alors considérée comme la source de financement de la production du service. C'est en 1982, avec le premier projet urbain qu'il y a eu un programme de gestion des ordures ménagères couvrant toute la ville. Pour faire face à la prise en charge de l'assainissement de la ville, la Taxe de Voirie et d'Enlèvement des Ordures Ménagères (TVEOM) est instaurée. Les ménages participent ainsi à la prise en charge des coûts de l'assainissement. Mais, le taux de recouvrement de cette taxe est faible, diminue d'année en année, tant que les charges d'évacuation ne faisaient qu'augmenter.

Tableau 1 : Situation des émissions de la taxe de voirie et d'enlèvement des ordures ménagères et des recouvrements effectués de 1989 à 2001 à Bamako

Période	Emissions	Recouvrements	Taux de recouvrement (%)
1989	176.811.130	40.405.553	22,85
1990	168.749.550	35.184.499	20,85
1991	195.780.425	37.737.459	19,28
1992	287.205.485	37.575.076	13,08
1993	340.797.236	42.005.790	12,33
1994	343.797.236	56.839.189	16,53
1995	345.797.236	51.215.843	14,81
1996	341.879.236	51.220.950	14,98
1997	346.358.436	49.135.681	14,19
1998	297.222.755	33.221.774	11,18
1999	396.900.513	73.916.533	18,62
2000	322.983.980	81.851.351	25,34
2001	167.516.985	96.565.802	57,65

Source : Régisseurs des communes ; Receveurs du district

Les montants des recouvrements de TVEOM augmentent entre 1989 et 1997 de 22%. A partir de 1998, c'est uniquement la taxe de voirie qui est recouvrée car la TVEOM est supprimée. Sur toute la période, les taxes collectées ne couvrent pas 20% des dépenses d'évacuation des ordures ménagères. Cela atteste la faiblesse du taux de recouvrement qui diminue d'ailleurs entre 1987 et 1997 en passant de 23% à 14%.

b- L'organisation actuelle de la gestion des déchets ménagers à Bamako

L'idée de faire participer les ménages dans la prise en charge des coûts de l'assainissement à travers le marché est venue après la conférence de Dakar en 1989. L'Etat s'est inspiré du cas de Luka (une ville du Sénégal). Les premiers GIE de ramassage des ordures ménagères à Bamako ont vu le jour en 1990. Trois acteurs sont présents dans le secteur. Il s'agit des municipalités, des GIE et des usagers du service.

L'implantation d'un GIE dans une zone donnée et l'exercice de son activité de ramassage des ordures ménagères sont conditionnés à l'accord des municipalités. En outre, ces municipalités exigent des GIE

l'utilisation d'un type particulier de moyen de transport des ordures, un nombre minimum d'emplois à créer etc.

Enfin, les municipalités doivent veiller sur la bonne application par les GIE et les ménages des mesures et recommandations mises en place pour produire et user du service et jouer le rôle d'arbitre entre eux.

Le second acteur de l'offre du service, les GIE, utilisent un créneau inexploité auparavant et doivent chercher à se substituer aux ménages dans la mesure où ces derniers se rendaient eux même le service.

Le troisième acteur est les ménages. Ces derniers sont les producteurs des déchets. Vu la nécessité de se débarrasser de ces déchets afin d'éviter les nuisances, et le caractère individuel de la collecte, les usagers du service de ramassage des ordures peuvent ne pas solliciter l'intervention des GIE sauf si celle-ci est imposée par les autorités.

Tous ces deux types d'organisation du secteur ont pour but la recherche d'une production optimale du service, et ont des sources d'inspirations idéologiques et théoriques en ce sens.

1-2- La nature du service de gestion des déchets ménagers et les théories relatives à sa gestion

Les ordures ménagères sont des déchets issus de la consommation par les ménages des biens et services. Elles ont une valeur économique nulle ou négative pour le consommateur, qui, par conséquent, doit s'en débarrasser.

L'approche économique considère les ordures ménagères comme étant un objet ou une matière à valeur économique nulle ou négative pour son détenteur à un moment ou à un lieu donné. Les théoriciens du bien-être les considèrent comme des déchets des consommations des ménages c'est-à-dire les effets externes négatifs liés à leur processus de consommation.

En Afrique Subsaharienne, tant dis que les autorités publiques et certains habitants de la ville considèrent les ordures ménagères comme une source de nuisance pour l'environnement et la santé, d'autres voient en elles une source de revenu. En effet, la récupération et le recyclage confèrent aux déchets ménagers un aspect pécuniaire. En tant que nuisance pour l'environnement et la santé publique, les déchets ménagers représentent pour l'économie de l'environnement des externalités²¹ technologiques négatives. Du fait qu'ils résultent de l'activité de consommation des ménages, ils constituent des biens intrinsèquement joints à un bien consommé sur le marché et leur origine est technologique.

Le service de gestion des déchets ménagers comme presque de toutes les externalités négatives est un bien public²². En effet, la gestion des déchets ménagers à Bamako se fait en utilisant des dépôts de transit. En toute évidence, ces dépôts constituent des sources de nuisance pour les riverains (odeur, la santé), les sols, l'air. Ces différents types de nuisance constituent des « maux publics » et sont de nature « non rivale » et « non exclusive ». Ces deux caractéristiques sont propres aux biens publics.

L'externalité technologique est étroitement associée à la notion de bien public-pur ou collectif c'est-à-dire un bien auquel tout agent économique peut avoir accès à un coût nul. Or, les déchets ménagers sont un produit joint à la consommation. Ils se présentent donc comme des produits privés, dotés des propriétés d'exclusivité et de rivalité.

La gestion des déchets ménagers est présentée et définie par l'analyse économique, plus particulièrement l'économie publique comme un bien à caractère collectif, et plus précisément un bien public local. De ce fait, la théorie des biens publics constitue un outil privilégié pour l'analyse du secteur. Cette théorie nous amène à analyser l'organisation du service sous l'angle de la légitimité de l'intervention publique.

²¹ Les externalités, « sont des coûts et avantages non pris en compte lors d'une transaction de marché. Ainsi, les externalités négatives peuvent se définir comme étant les effets négatifs résultants de l'action d'une personne physique ou morale sur d'autres personnes physiques ou morales, mais ne paie, ni ne reçoit aucune indemnisation pour le préjudice causé » (J. E. Stiglitz).

²² Les marchés privés ont une tendance à fournir les biens collectifs en quantité insuffisante. En effet, ils font une analyse des coûts-avantages du service et prennent une décision uniquement en fonction de leur propre avantage, même si la réalisation du service est socialement bénéfique. Au cas où les coûts emporteraient sur les avantages, comme c'est souvent le cas avec les biens collectifs, les pouvoirs publics jouent le rôle de monopole naturel. Il revient donc généralement à l'Etat de rendre le service, donc de collecter et d'évacuer les ordures ménagères, de supporter alors les charges qui en découlent.

Selon Adam Smith, les services collectifs d'intérêt public qu'aucun agent privé n'aurait les moyens de financer, font parti des domaines dont l'intervention de l'Etat est nécessaire.

L'analyse des fondements théoriques du rôle de l'Etat dans l'économie dégage trois grands moments. Le premier moment s'étend de la période des indépendances, à la fin des années 1970. Durant cette période, l'Etat est placé au cœur des stratégies de développement. L'attribution d'un rôle central à l'Etat dans l'économie dans les pays en développement pendant cette période, est liée à l'environnement idéologique qui certainement était fortement influencé par le socialisme.

Sur le plan analytique, les théories du Big-Push, de Ragnar Nurkse, d'Arthur Lewis, de Paul Rosenstein-Rodan et de WW. Rostow essayaient de montrer l'importance du rôle de l'Etat dans le processus de développement à travers l'investissement public). Aschauer confirme le rôle économique de l'Etat dans le développement économique en se basant sur les dépenses publiques comme déterminant de la croissance économique. Les dépenses publiques constituent selon lui un facteur d'amélioration des performances productives et de l'investissement du secteur privé.

Au début des années 1980, l'interventionnisme de l'Etat dans les économies en développement a montré ses limites. On a donc assisté à un changement du rôle de l'Etat dans l'Economie. Le second moment de l'évolution du rôle de l'Etat dans l'économie correspond au paradigme du consensus de Washington. Durant cette période qui commence au début des années 1980 et qui a duré 20 ans, le rôle de l'Etat dans l'économie est significativement réduit au profit de celui du marché. Les politiques d'ajustement structurel appliquées dans les pays en développement allaient dans ce sens. La critique portée sur l'intervention de l'Etat dans l'économie fait suite aux effets de la crise économique de la fin des années 1970, début des années 1980. Cette crise qui a été durement ressentie par les pays en développement s'explique par la détérioration des finances publiques, l'endettement et l'urbanisation.

Le troisième moment est marqué par la non opposition entre le marché et l'Etat dans le processus de développement économique. Le nouveau choix organisationnel se situe dans la troisième mouvance théorique. La gestion des déchets étant vue comme un bien public, un changement dans l'organisation en faveur de l'intervention privée relève d'un arrangement institutionnel à travers le transfert des droits de propriété.

Encadré 1 : Théories relatives au transfert des droits de propriété et l'arrangement institutionnel

Ce sont des théories qui soutiennent la non opposition entre marché et Etat dans le processus du développement économique. L'existence des coûts de transaction, a conduit à ne plus considérer le marché comme seul mode de coordination et d'organisation économique efficace. Ronald Coase propose comme alternative en présence des coûts de transaction²³, le rôle réglementaire de l'Etat. La théorie admet que les changements institutionnels ne peuvent intervenir que s'ils sont soutenus par l'Etat. North estime que : « des marchés efficaces requièrent un gouvernement qui non seulement spécifie et met en œuvre un ensemble de droits de propriété, mais aussi diminue les coûts de transaction de façon à se rapprocher de l'idéal coasien ; et qui opère dans un cadre d'honnêteté, d'intégrité, d'équité et de justice qui rendent possibles de faibles coûts unitaires d'échanges ». Les neo-institutionnalistes affirment donc que l'intervention de l'Etat est nécessaire.

La théorie normative des droits de propriété permet d'appréhender le transfert des droits de propriété de façon partielle. En effet, l'octroi des droits de propriété aux agents privés peut être décomposé de sorte que le processus de privatisation peut prendre diverses formes. Cette théorie permet l'analyse des formes organisationnelles alternatives à la propriété publique (monopole) dans toute sa diversité.

Le passage du monopole public à une quelconque forme organisationnelle alternative, procède d'un changement intentionnel des droits de propriété. Un tel changement repose et sur l'identification des responsabilités des agents privés et sur la définition des droits de propriété correspondants. Cet objectif doit être atteint lors des opérations de démembrement de transfert des droits de propriété, opérations qui donnent lieu à des relations contractuelles entre les agents économiques. L'efficacité de la coordination de ces relations contractuelles donne lieu à l'analyse des coûts liés à l'incomplétude²⁴

²³ Dans son article sur le « coût social » en 1960, Coase utilise l'expression « coût de transaction de marché » et le définit ainsi : « pour réaliser une transaction, il faut savoir qui veut négocier quoi et informer les gens en précisant dans quels termes conduire la négociation jusqu'à un point d'entente, établir le contrat, faire des inspections nécessaires pour vérifier que les termes du contrat sont bien respectés, etc. »

²⁴ Le problème d'incomplétude peut être identifié au niveau de la définition des droits de propriété (North, 1990), ou au niveau de la contractualisation après avoir défini les droits de propriété (Williamson, 1985)

en terme de coût de transaction. La nouvelle économie institutionnelle se fixe comme objet la définition des fondements d'une théorie générale de la structure institutionnelle des activités économiques. La théorie des droits de propriété se réfère sur l'analyse de « l'environnement institutionnel » qui recouvre l'ensemble des règles fondamentales, politiques, sociales et légales qui constituent les bases de la production, de l'échange et de la répartition ».

1-3- Les conséquences financières de la réorganisation du secteur des déchets pour les autorités et les ménages et l'optimalité de l'arrangement institutionnel

Le nouveau choix organisationnel du secteur des déchets ménagers implique un changement des droits de propriété du public vers le privé dans des proportions plus ou moins accentuées.

Le transfert des droits repose sur des relations contractuelles entre le public et le privé. La coordination de ces relations contractuelles est soumise à certains risques (incertitudes, opportunités, etc.), lesquels impliquent la définition de contrats incomplets et compromettent l'efficacité de la relation contractuelle.

Dans les années 1980 jusqu'en 1991, le budget affecté à la voirie s'élève à 400 millions de francs CFA repartis entre différents postes de dépense. Les postes qui intéressent beaucoup plus les ordures ménagères comme les dépenses de pièces de rechange des véhicules de ramassage, l'achat de véhicules, les dépenses de carburant et assimilés s'élèvent à 320 millions. Cela, sans tenir compte des rémunérations du personnel. Donc, les dépenses de ramassage englobent la plus grande partie (80%) du budget de la voirie. Depuis 1991, 33 à 36% du budget du District sont affectés à la gestion des ordures ménagères, soit un coût total annuel compris entre un (1) milliard et 1,080 milliard de f CFA. Dans les années 1980, les sommes consacrées aux transports publics des ordures ménagères représentent 40 à 50% du budget annuel du District. En 1992, elles sont 25% ; en 1996, passent à 35 %, puis à 48% en 2000 et enfin à 37% en 2001.

Le livre-journal du District qui contient les dépenses de fonctionnement du District de façon générale, nous permet de voir l'évolution de celles de la voirie de 1992 à 2001. Les salaires sont issus du registre des salaires.

Tableau 2: Evolution des dépenses de la voirie

Années	Salaires	Autres dépenses (1)	Total
1992	447175128	293193435	740368563
1996	584633246	457963983	1042597229
2000	701818058	723246195	1425064253
2001	753560856	352053409	1105614265

(1) : les dépenses qui concernent plus les ordures ménagères
(Carburant, lubrifiants, pièces de rechange)

Source : Mairie du District, livre journal des dépenses de fonctionnement et le registre des salaires.

De 1992 à 2001, et les salaires et les autres dépenses de la voirie ont augmenté. Les deux ont été multipliés respectivement par 1,7 soit 70% d'augmentation et 1,2 (20% d'augmentation).

Globalement, les dépenses augmentent de 49% durant la période. Elles croissent régulièrement jusqu'en 2000. Entre 2000 et 2001, elles connaissent une réduction de 29%, s'expliquant par la diminution des autres dépenses

En 2001, les 37% du budget du district consacrés aux ordures ménagères, représentent 1110 millions de francs CFA. Dans les années 1980, les 50% du budget s'élèvent à 500 millions. Ainsi, la part des ordures dans le budget total du district aurait augmentée sur la période de 122%. En 2003, suite à un programme spécial d'assainissement de la ville de Bamako qui redevenait de plus en plus sale et qui risquait l'inondation pendant l'hivernage, les pouvoirs publics ont consenti des dépenses supplémentaires d'un montant de 200 millions de francs CFA. D'après les prévisions, six (6) milliards de francs doivent être prévus pour assainir la ville de Bamako.

Dans la gestion publique, apparemment les ménages ne supportaient aucune charge pour l'assainissement de la ville. La collecte primaire des déchets est privée. Chaque ménage évacue ses déchets vers un dépôt de transit en utilisant ses propres moyens et à une fréquence qui lui convient. Le second trajet est assuré par les camions de la municipalité. Ce service public est

financé par les propriétaires de maison en location. Tout laisse donc à croire l'inexistence de dépense pour les ménages dans le processus de production du service d'évacuation. Cependant, le transport des déchets vers les dépôts de transit, dans la plupart des cas était assuré par un domestique. Le ménage supporte alors un certain coût lié à la collecte des déchets ménagers. Ce coût est incorporé dans la rémunération globale du domestique. Cette charge, nous pouvons la nommée w_1 .

Dans le nouveau choix organisationnel, la collecte est toujours privée. La différence fondamentale est que le ménage, dans les conditions souhaitées, doit faire appel au service d'un prestataire privé, le GIE, contre rémunération uniquement pour la collecte primaire, nommée w_2 . Ces frais de ramassage n'affectent en rien le salaire du domestique. Ce dernier voit ainsi ses tâches diminuer alors que la part de rémunération affectée à l'assainissement est maintenue. Ce sont les dépenses des ménages qui augmentent de w_2 . En plus, la suppression de la taxe des ordures ménagères a réduit les sources de financement du secteur par les pouvoirs publics. Pour combler ce manque, les municipalités recourent à d'autres types de taxes (taxe de la municipalité, le permis d'occuper, etc.) payés par les ménages. Globalement, les dépenses des ménages croissent de $w_2 + w_3$ (l'ensemble des taxes initiées pour compenser la perte de celle de l'enlèvement des ordures).

Adhérer aux GIE suppose ainsi supporter tous ces coûts pour les ménages. La non adhésion n'étant pas sanctionnée puisque l'adhésion est volontaire, les ménages qui ne désirent pas supporter toutes ses charges, renoncent au service des GIE. Malgré ce comportement, ils supporteront w_3 . Donc la présence des GIE dans le secteur des déchets ménagers a eu comme conséquence l'accroissement des dépenses des ménages sans pour autant que celles des pouvoirs publics connaissent une diminution.

Certains GIE assurent et la collecte et le transport des déchets jusqu'à la décharge finale. Ces GIE sont de plus en plus nombreux. En plus, tous les GIE ayant fait l'objet de l'enquête, désirent posséder un jour les mini-tracteurs ou des camionnettes. En toute évidence, la réalisation de ce souhait conduit à l'exécution par ces GIE des tâches dévolues aux municipalités. Une extrapolation à l'ensemble des GIE, suppose la substitution des GIE aux municipalités. Ainsi, si une telle tendance se confirme, nous passerons d'une gestion sous forme de partenariat public-privé à une gestion privée.

De fait, la nouvelle forme d'organisation du secteur des déchets ménagers semble cacher une privatisation. Cela se confirme également par le fait que les autorités acceptent que les GIE utilisent comme moyens de production du service, les camionnettes et les mini-tracteurs. En effet, les textes à l'origine, prévoient seulement l'utilisation des charrettes tirées par des ânes. Dans cette situation, les GIE ainsi que les ménages n'ayant pas adhéré aux GIE peuvent déposer les ordures collectées dans des dépôts de transit. La substitution des camionnettes et des mini-tracteurs aux charrettes, peut avoir comme finalité la suppression des dépôts de transit, surtout si l'on sait que ces moyens de transports plus modernes effectuent la collecte individuelle des ordures et les acheminent directement vers les décharges finales. Ils permettent de ce fait une réduction des tâches et charges des municipalités et leurs extensions est synonyme de prise en charge par les privés le financement d'un service d'utilité privée et publique.

L'acquisition des camionnettes et mini-tracteurs par les GIE n'est sanctionnée par aucune mairie du District, du fait qu'elle ôte aux GIE leur qualité d'entreprise à haute intensité de main d'œuvre. Mieux, certaines communes du district aident les GIE à trouver les financements nécessaires pour acquérir les camionnettes et les mini-tracteurs en place et lieu des charrettes.

Les autorités publiques, par le nouveau choix organisationnel du secteur des déchets ménagers, cherchent à rendre la ville de Bamako propre. Cet objectif de salubrité qui est un bien public, doit être inscrit dans le cahier des charges des GIE. Les spécificités des biens publics font qu'ils sont généralement produits par les pouvoirs publics. Confier une partie ou toute la production de ces biens à un privé devient un arrangement institutionnel.

La lettre circulaire n°10, régleme les interventions privées dans le secteur des ordures ménagères dans le District de Bamako. Elle définit sur le plan institutionnel, organisationnel et technique les conditions d'intervention des prestataires de service en matière de ramassage des ordures ménagères à Bamako.

Dans cet arrangement institutionnel, il y a un partage des tâches entre les municipalités et les privés. La théorie de la non coopération traite les situations dans lesquelles les individus ont intérêt à collaborer, mais dans cette collaboration, chacun cherche à s'appropriier au maximum le résultat de cette collaboration : la rente organisationnelle ou surplus. Elle est alors la mieux indiquée pour l'analyse de cet arrangement institutionnel. Le partage de la rente organisationnelle est au centre de la négociation contractuelle entre les partis qui collaborent, et il ne donne pas une solution unique, mais une infinité de solutions, formée par l'ensemble des partages acceptables par les parties en cause. Si les municipalités ont fait appel aux GIE pour les confier une partie de leurs tâches, et si les GIE ont accepté le principe, c'est que les deux parties savent ou pensent qu'elles peuvent tirer des avantages dans cette collaboration. Le modèle mandant-mandataire semble être le modèle théorique type pouvant permettre l'analyse de la relation GIE-municipalités.

Encadré 2 : le modèle de l'agence

Dans le modèle "principal-agent", le mandant veut inciter le mandataire à agir de la façon la plus « efficiente » possible, de façon à rendre maximale la rente organisationnelle.

Les modèles mandant-mandataires, décrivent les relations bilatérales, prenant la forme de contrat passé entre deux personnes physiques ou morales dont l'une fournit des prestations pouvant être variables et s'étendre sur plusieurs périodes, contre une rémunération donnée stipulée à l'avance. Au cas où le mandant est une administration, son but est de faire en sorte que le mandataire (qui peut être une structure privée) produise de façon optimale du point de vue de la collectivité, ou de lui faire remplir au mieux une activité de service public. Le problème qui se pose au niveau de cette théorie, est celui de l'information. En effet, il existe une asymétrie d'information dans le modèle.

Dans ce modèle qui a pris de l'importance dans les années 1970, le mandataire effectue contre rétribution, une ou les tâches pour le mandant. Le mandant cherche à inciter le mandataire à travers par exemple les clauses d'un contrat, afin que ce dernier agisse dans le sens voulu par le mandant. La démarche suivie est normative en ce sens que c'est le « meilleur contrat » du point de vue du mandant qui est recherché. Cependant, le caractère normatif reste, même si le point de vue du mandant n'est pas adopté. Rendre maximal le surplus ou la rente organisationnelle est la raison d'être du modèle. Sans cela, les parties n'auraient pas intérêt à nouer une telle relation.

Le problème qui se pose au niveau de cette théorie, est celui de l'information. La partie la mieux informée n'ignore pas qu'elle détient un avantage qu'elle perd, si elle révèle par ses actes, tout ce qu'elle sait ou qu'elle peut connaître. L'autre partie en est conscience aussi.

Pour maximiser le surplus donc avoir un contrat optimal, il suffit que le mandataire assume toutes les conséquences de ses actes. En ce moment, il a tout intérêt à fournir l'effort approprié. Dans cette situation, pour rémunérer le mandant, le mandataire lui verse une somme fixe supposée égale au surplus maximal qui peut résulter de la relation contractuelle envisagée. Le mandataire est ainsi tenu de fournir l'effort approprié s'il veut pouvoir verser cette somme au mandant et parallèlement atteindre son niveau d'utilité de réserve. Le mandant est supposé connaître le niveau d'utilité de réserve du mandataire. Le mandataire, pourtant peut ne pas accepter de signer ces types de contrat, s'il a une certaine aversion pour le risque. Aussi, il peut décider de rompre le contrat après avoir signé s'il constate que l'état de la nature lui est défavorable au point qu'il ne peut atteindre son niveau d'utilité de réserve.

Afin d'éviter de tels problèmes, le mandant peut aménager le contrat proposé de sorte à inciter le mandataire à avoir une activité qui rende le surplus le plus grand possible. Il peut accorder au mandataire une rémunération fixe, comme aussi il peut partager le surplus selon une règle préétablie. Mais ces types de contrats ne sont pas efficaces puisque le mandataire n'agit pas pour maximiser le surplus en entier, mais plutôt pour sa part ou pour s'assurer contre le risque.

Le mandant ici ce sont les municipalités et le mandataire, les GIE. Dans un souci de réduire leurs charges, de rendre la ville propre, de bénéficier peut être des impôts qui seront payés par les GIE, de créer des emplois et réduire le chômage, les municipalités incitent les GIE à s'impliquer dans la gestion des ordures ménagères en leur accordant certains avantages, en leur fournissant certaines informations etc.

Le contrat qui lie les GIE et les municipalités est proche d'un contrat de type mandant mandataire.

Tout d'abord, il est vrai et dit que la salubrité dans la commune relève de la responsabilité du maire. Il revient donc à lui de se charger de l'évacuation des ordures ménagères depuis des concessions jusqu'à la décharge finale. En autorisant les GIE d'assurer le trajet concessions dépôts de transit (une partie des tâches du maire), tout en donnant des informations et en indiquant les voies à suivre, le maire joue le rôle d'un mandant, surtout quand on sait que l'adoption d'un tel comportement vise à réduire les charges qu'il supporte. Les relations qui lient les mairies et les GIE sont communément appelées contrats. Dans un contrat, chaque détail est explicité. L'analyse de l'ensemble des éléments sur les quels les municipalités et GIE ont eu un accord, montre qu'il existe effectivement entre eux un contrat. En effet, dans les accords, beaucoup de détails sont explicités. Presque tous les comportements attendus sont conçus en avance.

Les GIE étant enregistrés à la chambre de commerce comme une entreprise prestataire de service, ils génèrent des revenus, alors doivent payer des impôts et taxes. Depuis déjà un moment, ces impôts et taxes les sont réclamés. Ils doivent payer le nouvel impôt synthétique entré en vigueur au Mali. Si ce montant qui peut être vu une rémunération fixe au mandant, est élevé et ne permet pas aux GIE d'atteindre la condition minimale à partir de laquelle ils acceptent de signer le contrat, ils risquent de rompre le contrat ou de vivre dans la clandestinité. Il existe des GIE qui faute de pouvoir payer les impôts jugés très élevés, ont vu leur siège fermé par les services des impôts mais, continuent à exercer leurs activités clandestinement. Certains d'entre eux veulent même mettre fin à leur activité au où la situation perdure.

Le prestataire du service qui est le GIE, comment est-il rémunéré ?

Les GIE ne reçoivent aucune rétribution de la part des municipalités comme le veut le modèle de l'agence. Dans cette relation, les municipalités confient une partie de leur tâche aux GIE sans pour autant comme cela se devait prendre en charge le financement de l'exécution de cette tâche. En plus, à cause de leur caractère d'entreprise d'utilité publique, il était convenu que les GIE étaient exemptés d'impôts et taxes. On les incitait alors à fournir des efforts appropriés de façon à créer une demande conséquente.

L'absence d'une rétribution de la part des municipalités peut constituer un handicap pour la production du service. En effet, les GIE ne peuvent compter que sur leur propre production pour s'assurer une rémunération. Cette production est tributaire des comportements des ménages puisque se sont eux qui en contre partie du service rendu, payent une rémunération. Ces derniers étant supposés rationnels, disposant le droit d'adhérer ou de ne pas adhérer, peuvent se passer du service des GIE. Du fait que l'adhésion est libre, beaucoup de ménages n'ont pas fait appel au service des GIE. Leur non adhésion s'explique entre autres par la proximité des dépôts de transit des concessions, le manque de revenu pour payer les prestations des GIE, le fait que les GIE ne font pas bien leur travail, etc.

Pour évacuer leurs ordures ménagères, certains ménages affirment négocier directement avec les charretiers. D'autres créent des dépôts anarchiques en utilisant les espaces non occupés. Ces différents comportements opportunistes des ménages ne facilitent pas le fonctionnement du nouveau choix organisationnel du secteur des déchets. Ainsi, l'objectif voulu de salubrité peut être hypothéqué.

L'arrangement institutionnel entre les municipalités et les GIE, en référence au modèle de l'agence, devrait aboutir à l'assainissement de la ville à travers une amélioration des taux de collecte et à l'accroissement du bien être social. Le constat est que le taux de collecte et d'évacuation n'a pas subi d'amélioration car il tourne toujours autour des 50%. Ce manque d'efficacité de la nouvelle forme organisationnelle du secteur peut s'expliquer entre autres par la faible productivité des GIE, l'inadaptation des moyens de production, la mauvaise coordination entre les différents acteurs, l'incomplétude et la non protection des contrats.

Tableau 3 : L'évolution de la productivité et les coûts unitaires de production par type de véhicule.

Types de Véhicule	Quantité (m ³ de déchets évacués par véhicule)	Quantité par Voyage	CM par Voyage	CM Par Km	CM Par m ³
Pousse poussettes	486,67	0,44	33,48	105,45	75,32

Charrettes	1253,5	0,99	53,54	191,05	53,98
Mini-tracteurs, Camionnettes	13734	11,19	556,34	155,94	49,73
Camions	12518	6,86	22437,63	1402,35	3271,15

Source : enquête GIE et DSUVA

Dans le sens de l'optimum de Pareto, l'arrangement institutionnel ne devait pas avoir un effet réducteur sur le niveau de vie des ménages comme cela s'est produit avec l'accroissement des charges supportées par les ménages pour la gestion des ordures depuis l'avènement des GIE.

En dehors de l'assainissement, du partage des coûts de production et de la tentative de privatisation, l'intervention des GIE vise à créer des emplois et lutter contre le chômage urbain. L'analyse des relations de travail dans les GIE nous édifiera ce cadre de l'étude.

2- Les relations de travail dans le GIE

Le Mali, dans sa politique générale de lutte contre le chômage et d'insertion professionnelle des jeunes, a élaboré des politiques de promotion d'emplois visant à promouvoir l'auto emploi, les emplois à haute intensité de main d'œuvre dans les secteurs d'intérêt public ou collectif. L'assainissement et plus particulièrement la dépollution en évacuant les ordures ménagères fait parti de ce secteur. Ainsi, les GIE de ramassage des ordures ménagères sont créés par des sans emplois qui à leur tour devraient embaucher d'autres sans-emplois.

Comme annoncé précédemment, le GIE est un groupement d'individus qui travaillent ensemble. En se référant sur la théorie de la coopération, nous pouvons voir la façon dont un groupe d'individus peut s'organiser pour effectuer une tâche commune. Cette théorie stipule qu'il existe un accord entre eux pour travailler ensemble, l'équipe se comportant comme une entité collective, avec ses fins propres. Le problème principal qui se pose à ce niveau est celui de la formation et du maintien de l'entité collective. Il s'agit alors de déterminer la façon dont la division des tâches entre les membres du groupe est faite, comment le travail est organisé.

Au sein des GIE, on rencontre deux types d'employés : les promoteurs et les recrutés. Les 20 GIE constituant la base de l'étude ont créé globalement 420 emplois. La moyenne de création d'emplois par GIE est 21. Ainsi, les 62 GIE du District doivent en créer approximativement, au total 1302. Ces employés sont repartis entre la Direction composée des administrateurs (généralement les promoteurs), des agents de recouvrement, du secrétariat du service de ramassage (charretiers, des chauffeurs), du personnel d'entretien, des balayeurs etc.

Tableau 4 : Les emplois créés par les GIE par communes

Communes Types d'emploi	Commune						Total
	1	2	3	4	5	6	
Direction	15	14	15	32	27	22	125
Ramassage	23	19	11	31	34	33	151
Entretien	1	3	3	0	4	18	29
Balayage	0	0	62	0	17	24	103
Autres	0	0	0	0	0	12	12
Total	39	36	91	63	82	109	420

Source : enquête auprès des GIE

Le poste autre est composé des agents faisant des activités parallèles au ramassage des ordures mais au compte du GIE. Parmi ceux-ci on peut citer les plombiers, les chauffeurs, les gestionnaires des bornes

fontaines etc. Sur les 420 employés, 151 sont des ramasseurs soit à peu près 36 % de l'effectif total ; 125 sont de la Direction (30 %) et 103 au balayage (25 %). Les autres et les agents d'entretien sont très minoritaires.

En tenant compte de la nature du travail fait, on constate que la majorité des emplois est créée dans les postes ne nécessitant pas une grande, sinon pas du tout une formation scolaire. En effet, 61 % des emplois sont occupés par ceux qui s'occupent effectivement la collecte des ordures ceux qui balayent les rues. Ces emplois ne demandent pas une formation et une qualification préalables.

Tableau 5 : Répartition des travailleurs des GIE selon le niveau de formation

Niveau de formation	Fréquence	Pourcentage
Supérieur	13	7,0
Secondaire Général	19	10,2
Secondaire Technique	32	17,2
Professionnel		
Fondamental 1 ^{er} cycle	27	14,5
Fondamental 2 ^e cycle	41	22,0
Autres	54	29,0
Total	186	100

Source : enquête auprès des travailleurs des GIE

Plus le niveau de formation est faible, plus l'effectif augmente. L'intitulé "autre" est composé des personnes qui n'ont jamais été à l'école ou qui ont fait l'école coranique. Ils sont majoritaires dans l'emploi total avec 29 % des effectifs. Ils sont directement suivis par ceux qui ont un niveau fondamental premier cycle avec 22 %. Le niveau supérieur ne représente que 7 % des effectifs. Ce niveau est très faible si l'on sait que l'un des objectifs principaux que les GIE étaient sensés atteindre est la lutte contre le chômage des jeunes diplômés.

La faible représentativité des plus diplômés sur ce marché qui leur était destiné pourrait s'expliquer par plusieurs raisons : *la non adéquation emploi formation*²⁵, *la conception que les gens ont sur le secteur des déchets*²⁶, *les raisons de revenu*²⁷.

Parmi les 186 employés concernés par l'étude, comme le tableau l'indique, 13 ont une formation supérieure. Ces 13 personnes sont réparties entre les postes d'administrateur, de responsable technique et financier, de recouvrement, de secrétaire et de trésorier. Sur les 54 employés qui n'ont pas été à l'école, 35 font le ramassage soit 65 %. Parmi les 70 employés faisant le ramassage, la moitié est sans formation scolaire et 37,1 % sont du niveau fondamental premier cycle. Le niveau de formation compte alors dans la détermination du poste à occuper et des tâches à exécuter.

Les ménages pour le service rendu, payent les frais de ramassage. Ces frais constituent la principale source de richesses et de financement des activités des GIE (rémunération des travailleurs et les autres dépenses de fonctionnement du groupe).

²⁵ Travailler dans le secteur des déchets signifie pour les plus diplômés, occuper un poste de responsabilité : président, comptable etc. Le GIE étant une petite entreprise, ces genres de postes sont très limités. En plus, en voulant créer assez de postes de responsabilité pour attirer ces diplômés, on doit créer aussi assez de GIE. Cela peut aboutir à la multiplicité des GIE sans aucune perspective d'accroissement de taille

²⁶ Tous les 20 dirigeants des 20 GIE ayant fait l'objet de l'enquête affirment que les travailleurs du secteur des ordures ménagères sont très peu considérés et respectés dans la société. En effet, beaucoup de gens voient en ce travail, quelque chose de déshonorant. Avec un tel préjugé, on ressent un certain complexe d'infériorité, surtout par rapport à ceux qui ont le même niveau de formation et qui travaillent dans d'autres secteurs.

²⁷ Les recettes des GIE sont tributaires non seulement de l'adhésion des ménages qui peuvent ne pas faire appel au service du GIE pour différentes raisons, mais surtout du taux de recouvrement des frais de ramassage. Ainsi, si les recettes sont faibles, il est possible que les GIE ne soient à mesure de payer des rémunérations à hauteur des montants indiqués par la convention collective du commerce qui officiellement fixe les salaires. Afin d'éviter de telle situation, les plus diplômés préfèrent travailler dans d'autres secteurs.

Tableau 6 : La répartition des salaires entre les travailleurs des GIE par poste

Postes	Effectif Personnel	Salaire Mensuel Total	Salaire Moyen	Indice d'Ecart
Direction	125	5.125.120	41.001	1
Ramassage	151	3.524.000	23.338	1,76
Entretien	29	590.000	20.345	2,02
Balayage	103	1.630.000	15.825	2,59
Autres	12	340.000	28.333	1,45
Occasionnel	1	18.750	18.750	2,19
Total	421	11.227.870		

Source : enquête GIE

De l'analyse de ce tableau, il ressort qu'en moyenne un agent de la Direction touche plus de deux fois le revenu moyen d'un agent de l'entretien et celui d'un balayeur ; 1,45 fois celui des autres (autres types d'emplois comme la gestion des fontaines d'eau, nettoyage des caniveaux etc.), et 1,76 fois le revenu d'un agent de ramassage. On dénote une grande disparité de revenu entre les travailleurs de la direction et ceux des autres postes.

De façon générale, le niveau des salaires des GIE se caractérise par sa faiblesse. En effet, 30,6% des travailleurs des GIE ont un salaire inférieur au SMIG malien ; 61,8% se situent dans l'intervalle SMIG et salaire moyen d'un fonctionnaire malien.

Les GIE, non seulement ne créent pas assez d'emplois, mais ces emplois sont mal rémunérés. Cette situation ne favorise pas l'affluence des chercheurs d'emploi, surtout celle des jeunes diplômés sans emploi vers ce marché du travail.

L'un des objectifs de la réorganisation du secteur des déchets étant la création d'emplois et l'absorption du chômage à Bamako, il revient aux autorités de voir dans quelles mesures on peut inciter les gens à venir dans le secteur.

Vu la taille des GIE et les types d'emplois qu'ils créent, il est difficile qu'ils soient capable d'absorber le chômage à Bamako. Sur la base des données statistiques de l'Observatoire de l'Emploi et de la Formation, chaque année, arrivent sur le marché du travail au Mali 100 000 jeunes dont 3 000 sont des jeunes diplômés. Les diplômés viennent majoritairement des grandes écoles et des écoles professionnelles se trouvant à Bamako.

Le cas spécifique de Bamako s'explique par le fait que cette ville est la capitale politique et économique du pays. Dans un but de trouver des opportunités d'emploi plus grandes, de bénéficier d'une situation économique meilleure, l'afflux des ruraux vers Bamako devient de plus en plus grand. Chaque année, Bamako enregistre entre 26 000 et 30000 migrants (source : Direction Nationale Projet Urbain de Bamako). Ce grand mouvement de la population des autres zones vers la capitale fait augmenter la demande d'emploi.

La demande d'emplois exprimée à Bamako en 1995 est 927. En 2000, elle est égale à 865 (source : Observatoire de l'Emploi et de la Formation). Durant les mêmes périodes, les demandes placées sont respectivement 847 et 1596. Apparemment, le taux de chômage est très faible sinon même, le phénomène peut être considéré comme inexistant à Bamako. La réalité est que ces données concernent uniquement les demandes et les offres déclarées. En effet, beaucoup de chercheurs d'emploi, surtout ceux qui n'ont pas reçu une formation scolaire (ou formation avancée), ne se présentent pas au niveau d'un organe officiel.

Les demandeurs d'emploi qui ne parviennent pas à s'insérer dans le secteur structuré urbain (composé de l'administration, les grandes entreprises, les banques, les compagnies d'assurance, les usines et sociétés de commerce), tentent leur chance dans le secteur urbain non structuré. Le secteur urbain non structuré est sensé occuper les créneaux jugés non rentables par le secteur urbain structuré. L'entrée dans le secteur urbain non structuré est facile, puisqu'il offre généralement des emplois peu qualifiés, ne nécessitant pas une grande formation scolaire. C'est ce qui expliquerait sans doute la présence massive des sans diplômés dans le secteur des déchets ménagers.

Le chômage, d'après les économistes, est une sous-utilisation des ressources. En effet, les personnes qui peuvent et qui veulent travailler, ne sont pas utilisées de façon productive. Cela est mauvais pour

la communauté qui désire réaliser une croissance économique. Pour les chômeurs, le chômage est une épreuve financière, un changement de mode de vie car, un chômeur est en principe sans ressources lui permettant de faire face à ces dépenses courantes. Ainsi, pour lutter contre le chômage, les autorités encouragent les gens à accepter les emplois qu'on les offre. Le chômeur, pour pouvoir faire face au moins à ses propres charges, est contraint d'accepter certains emplois.

A défaut de pouvoir absorber le chômage, les emplois créés par les GIE doivent au moins faire l'objet d'une protection spéciale. La mission sociale assignée aux GIE ne peut se réaliser sans une certaine interdépendance entre l'organisation (GIE) et l'institution (les pouvoirs publics ou municipalités).

A peu près, 75% des dépenses des GIE concernent les rémunérations du personnel. Le reste, à savoir les 25% est constitué de l'ensemble des dépenses de renouvellement et d'entretien du matériel, de paiement d'impôts et taxes, et les autres dépenses courantes de gestion. Seulement 7 des 20 GIE déclarent payer des impôts et taxes à l'état.

L'ensemble des 20 GIE compte 14800 adhérents. En supposant le taux de recouvrement parfait c'est à dire que les GIE rentrent en possession de tous les frais de ramassage, leur recette totale s'élève à 14.800.000 F CFA avec comme frais de ramassage 1000 F CFA par concession et par mois. La part des salaires dans cette somme est 75,86%. Les GIE consacrent alors plus de 3/4 de leurs recettes aux rémunérations du personnel, malgré la faiblesse des montants des salaires.

Dans les résultats de l'enquête auprès des 20 GIE, il est constaté que les coûts supportés globalement par ces GIE pour produire le service sont plus grands que la somme totale des frais de ramassage. Ces coûts sont 1,05 fois supérieurs aux recettes. Les différences entre coûts et recettes sont financées par des subventions (qui se vont de plus en plus rares, et ne profitent pas à tous les GIE), par des petites activités menées parallèlement au ramassage des ordures ménagères comme le balayage des rues, la gestion des fontaines, la ventes des poubelles et dans une moindre mesure le compostage.

Ces activités secondaires, dans la plupart des cas ne sont pas permanentes. Elles se présentent de façon spontanée et ne durent pas longtemps. Dès lors le problème de financement des GIE afin qu'ils puissent poursuivre leur mission se pose. Une adhésion obligatoire de tous les ménages peut-elle résoudre le problème ? Quelles autres dispositions peut-on prendre en vue de résoudre le problème ?

La nouvelle économie institutionnelle, à travers les analyses de North, prétend trouver une solution à cette situation à travers l'étude de l'interdépendance entre institution et organisation. En effet, cette tendance cherche à prouver que les institutions ont un rôle et un pouvoir de rendre les organisations efficaces et réciproquement.

Encadré 3 : Interdépendance entre institution et organisation

La thèse de North se repose sur la distinction entre institution et organisation. Dans un cadre d'analyse reconnaissant un double niveau de coordination, interindividuel et collectif, un critère d'efficacité reposant sur la complémentarité économique et fonctionnelle de ces différents niveaux de coordination dans la perspective d'une minimisation des coûts de transaction est défini par North. Il conçoit l'efficacité en terme d'efficacité adaptative et s'intéresse à la capacité des institutions à réduire l'impact des coûts de transaction sur la croissance économique au cours du temps. Une institution devient efficace selon lui, dès lors qu'elle permet « un accroissement du nombre des échanges » et par là des performances économiques.

L'environnement institutionnel est défini par Davis et North comme « un ensemble de règles fondamentales politiques, sociales et légales qui établit les bases de la production, de l'échange et de la répartition. Les règles gouvernent les droits de propriété et les droits des contrats en sont les exemples ». North interprète les institutions comme des règles du jeu qui contraignent les organisations. Ces règles définissent un ensemble de comportements, de stratégies ou de tactiques de jeu, de moyens de coordination acceptables à travers lesquelles les organisations tentent de réussir les activités qu'elles entreprennent. Les organisations sont « des entités dont le but désigné par leurs créateurs est de maximiser la richesse, le revenu, etc. ». Face à l'environnement institutionnel, les organisations peuvent soit se plier à ces règles, soit chercher à les contourner.

A l'inverse, les organisations sont également en mesure de modifier les contraintes de l'environnement institutionnel. L'influence des organisations sur les institutions apparaît sous différentes formes. Elle va des activités de regroupement de compétences afin d'élaborer de nouvelles règles. North les nomme les « les sentiers de développement institutionnel ».

Une des solutions alternatives pour sauvegarder les emplois dans les GIE et les rendre attrayant est l'instauration entre les GIE et les pouvoirs publics un système de sous-traitance. Le problème est que, à l'instar des petites entreprises, les GIE ont un capital travail fort et ne peuvent ainsi attendre des longs délais de paiement de la part des gouvernements. En plus, cette forme organisationnelle peut être butée aux manques de renforcement des capacités institutionnelles de passation et de gestion des contrats, d'une assistance technique particulière, de fourniture et de garantie des droits de propriété. Egalement, en adoptant cette alternative, les pouvoirs publics doivent renoncer à leur désir de faire participer directement les ménages à la prise en charge des coûts de transports des déchets.

Les incitations peuvent de la part des autorités permettre d'obtenir les efforts maximum des opérateurs en vue d'atteindre les objectifs fixés. Ces incitations sont données par la structure des récompenses et des pénalités infligées aux organisations en cas de déviation compromettant les résultats de la réforme. Comme incitations, l'Etat peut renoncer à la fiscalité payée par les GIE. Cette mesure, même si elle a un effet positif pour les GIE et sur les emplois qu'ils créent, cet effet semble ne pas être perceptible. En effet, les GIE qui paient les impôts (ils sont d'ailleurs minoritaires) et ceux qui ne les paient pas, montrent une certaine homogénéité presque sur tous les aspects.

Les GIE de ramassage des ordures ménagères sont des petites entreprises prestataires de services marchands. Ils sont dans la plupart des cas sans grands moyens et créent peu d'emplois en moyenne. Son personnel se compose des promoteurs et des employés qui sont recrutés. Leurs recrutements se font de façon directe. Ces caractéristiques font que leur activité peut être classée parmi les activités informelles²⁸, malgré qu'ils soient enregistrés au registre du commerce. Le développement du secteur informel, même s'il constitue un créneau favorable à la création d'emploi, ne constitue pas un facteur sûr de développement économique et social, vu les types d'emplois qu'il crée, sans oublier que le secteur échappe à la comptabilité nationale et réduit les possibilités de l'Etat de se faire des revenus. Le comportement des GIE qui presque dans leur totalité ne payent pas d'impôts à l'Etat, semble confirmer une telle hypothèse.

Les promoteurs sont les membres fondateurs des GIE. Leur présence dans le GIE s'explique tout d'abord par le fait qu'ils sont jeunes et sans emploi (premier critère imposé par les autorités au début de l'avènement des GIE), ensuite parce qu'ils habitent la zone dans laquelle le groupement doit intervenir. Par la suite, est promoteur d'un GIE, toute personne diplômée ou non, acceptée par les autres membres comme associée. Cependant, pour qu'un GIE puisse être autorisé à exercer son activité dans une zone déterminée, au moins 50% des promoteurs doivent résider sur le territoire géographique d'intervention du groupe. Excepté ce critère, imposé par les municipalités en vue de promouvoir l'emploi local, le groupe se forme généralement par affinité.

Dans l'effectif du personnel des GIE, les promoteurs sont minoritaires. Ils représentent moins d'un quart (1/4) de l'effectif total. Ils sont tous instruits et ont au moins le niveau secondaire. Ils définissent ensemble des orientations du groupe, se repartissent les tâches de gestion du groupe.

Tous les autres travailleurs des GIE sont recrutés. Ils représentent un peu plus que 75% de l'effectif total. Aucun des travailleurs recrutés des GIE n'est passé par un bureau formel de placement. Ils ont été recrutés en se présentant généralement au service employeur, après avoir appris par un ami, un parent, une connaissance l'existence des postes vacants. Celui qui informe est généralement une personne qui travaille déjà dans le GIE.

Les critères de recrutement appliqués par les GIE sont généralement la parenté, le voisinage et la formation scolaire. La formation et la compétence technique sont exigées pour les postes de recouvrement, de secrétariat, de superviseur bref, des emplois qui ne peuvent pas être exercés sans au moins le minimum d'instruction. Pour les agents de ramassage, le recrutement est fait tout simplement sur la base de l'aptitude du postulant à exécuter la tâche.

Tableau 7 : Les travailleurs recrutés des GIE selon les critères de recrutement

Critères		Effectif	Fréquence relative
Parenté		68	46,6
Notoriété	ou relation administrative	9	6,2

²⁸ Du fait que la valeur ajoutée créée par les GIE ne soit pas connue des autorités, leurs activités échappent donc à la comptabilité nationale. On se trouve dans une situation de paradoxe dans la mesure où les GIE ont une existence officielle.

Voisinage	33	22,6
Compétences techniques	26	17,8
Formation scolaire	8	5,5
Formation scolaire et parenté	2	1,4
Total	146	100

Source : enquête faite auprès des travailleurs des GIE

Sur les 186 travailleurs enquêtés des 20 GIE, 146 sont recrutés. 68 des 146 sont recrutés suite à des liens de parenté soit 46,6 %. 22,6 % sont arrivés dans le GIE par les liens du voisinage.

Le recrutement par parenté et par voisinage renforce les rapports sociaux. Cependant, il peut être défavorable à la productivité de l'entreprise.

Un contrat est un engagement écrit ou non mettant en relation deux individus, deux unités de décision. Le contrat de travail, est un tout, c'est-à-dire il détermine l'embauche à un salaire donné, sur une période suffisamment longue ou non. Il existe des formes juridiques de contrat qui en principe doit exister entre tout employé et son employeur. Il n'existe pas de contrat écrit entre les employés des GIE et le service employeur. La majorité des employés ignorent la possibilité de signer un engagement écrit entre eux et le GIE. En plus, l'opportunité ne leurs a pas été présentée surtout que le recrutement est fait directement. Un seul promoteur affirme vouloir faire signer avec ses employés des contrats écrits, mais ce sont ces derniers qui ne l'ont pas voulu. En effet, ils ne voulaient pas courir le risque d'être pénalisés quand ils décideront d'abandonner leur emploi.

Il faut surtout reconnaître que la majorité des recrutés sont des analphabètes et ignorent certains de leur droit. En plus, ce sont ou des saisonniers qui juste cherchent à se faire un peu de revenus pendant la saison morte, ou des gens qui acceptent l'emploi offert en attendant de trouver mieux. Il est bien probable également que les promoteurs des GIE, n'aient aucun intérêt à inciter les recrutés à signer un contrat écrit sinon même à leurs apprendre l'existence d'un tel contrat, s'ils veulent réduire leurs charges.

La non application des règles d'embauches imposées par la législation du travail, à savoir la signature d'un contrat de travail avec les employés, est sûrement plus avantageux pour eux. Elle peut également influencer le temps de travail et d'une manière générale sur le statut au travail.

L'objectif de toute politique de création d'emplois est de pouvoir créer des emplois stables, des emplois permanents et sécurisés. Un emploi est dit permanent s'il est exercé dans le cadre d'un contrat à durée indéterminée. Ces types d'emploi sont généralement sécurisés et les intéressés bénéficient d'une rémunération importante, les avantages sociaux comme les allocations familiales, les primes d'ancienneté etc. A côté de ces types d'emplois, il existe des emplois dits précaires. Ces emplois sont exercés dans le cadre d'un contrat à durée déterminée, ou à temps partiel, etc. Ces emplois sont dits précaires puisqu'ils ne sont pas sécurisés et sont en général peu rémunérés.

Plus de 90 % des employés sujets de l'étude affirment travailler à plein temps. Le plein temps, par définition, est l'exercice d'un emploi dans le cadre de la norme de durée de travail exigée pour une journée, dans la semaine, dans le mois et dans l'année par la législation du travail. Il y a alors une nuance entre le plein temps dans la conception des travailleurs des GIE et la définition ci-dessus. En effet, par plein emploi, les travailleurs pensent à l'exécution totale de la tâche confiée au travailleur. Le travailleur est tout simplement tenu à terminer son travail et cela quelque soit le temps qu'il lui faudra. Ainsi, si la législation du travail au Mali exige 8 heures de travail par jour pour un employé salarié, dans les GIE, il est possible de voir des journées de travail inférieures à 5 heures de temps ou supérieures à 8 heures de temps. La majorité du personnel se situe dans ce cadre. Ceux qui se déclarent travailler à temps partiel, sont certains agents de recouvrement des frais de ramassage. Ceux-ci travaillent généralement au moment des recouvrements qui s'étend très souvent sur 15 jours.

Du fait qu'il n'existe aucun engagement écrit, aucune sanction ne peut être prise contre l'employeur ou l'employé qui ne respecte pas les clauses orales du contrat, employé aussi bien que l'employeur peut décider unilatéralement de l'arrêt du travail. L'employeur conscient de sa position et de son impunité, peut se débarrasser d'un employé pour des raisons aussi variables que personnelles. Quant à l'employé, il peut aussi à tout moment mettre fin au contrat s'il le désire pour des raisons de conflit ou tout simplement parce qu'il trouve mieux ailleurs.

Il existe alors une plus grande liberté d'entrée et de sortie sur le marché de travail des GIE, une plus grande autonomie pour les différents acteurs, qui rend les emplois non sécurisés. Au cas où les

employés considèrent le secteur comme un lieu de passage en attendant de trouver mieux, son épanouissement sera très difficile puisqu'il ne bénéficiera pas des avantages de l'expérience acquis par les travailleurs sur le tas.

Quelle catégorie de travailleurs est concernée par les mouvements des travailleurs et quelles sont les raisons ?

L'étude des mouvements des travailleurs des GIE permet d'analyser les arrivées, des départs du personnel du groupement.

Les travailleurs des GIE ont avancé plusieurs raisons pour expliquer leur présence dans le secteur. La cause dominante est parce qu'il n'existe pas d'autres opportunités d'emplois. Ainsi, 15,59 % des travailleurs sont contraints d'accepter ces travaux puisqu'ils sont limités dans leur choix. La deuxième raison dominante est le besoin urgent de ressources financières avec 14,52 % des voies exprimées. En absence de ressources disponibles pour satisfaire les besoins immédiats, le premier emploi venu est toujours le meilleur.

La troisième raison avancée, est que 25 des 186 employés croient au fait que les emplois offerts par les GIE sont meilleurs à ceux des autres branches. Ils représentent 13,44 % des employés. Parmi ceux qui ont avancé cette raison, beaucoup n'ont pas voulu expliquer en quoi ces emplois sont meilleurs. Les quelques explications données tournent au tour des différences de rémunération et le fait qu'on a plus souvent du temps libre pour pouvoir exercer d'autres activités parallèles. Aussi, en enlevant des ordures des ménages, certains ramasseurs procèdent en même temps au tri des ordures. Ainsi, les objets triés sont vendus et constituent une source de revenu pour eux.

La quatrième raison dominante est que ces travailleurs croient à l'avenir du secteur. Ils pensent que c'est un secteur porteur, un créneau à exploiter. Ces 11,83 % des travailleurs, pensent en effet, que pour atteindre un développement durable, les problèmes environnementaux et particulièrement ceux de l'assainissement ne peuvent pas être laissés à la marge. C'est un problème social, sanitaire de grande envergure. Tôt ou tard, la collectivité en aura conscience et prendra des mesures appropriées pour la résolution du problème. Pour eux, ces mesures appropriées passent nécessairement par la présence des particuliers (privés) dans le secteur. La cinquième cause qui amène les gens à travailler dans les GIE est l'objectif de pouvoir accumuler de l'argent, donc économiser et financer leur propre activité dans le futur. D'autres raisons comme, la conviction pour l'assainissement et la santé, la qualification non nécessaire etc. sont avancées. Mais, elles sont très minoritaires.

Les cinq premières raisons, représentent 66,67 % des effectifs. La majorité des travailleurs des GIE travail dans le secteur pas par amour pour ce métier, mais plutôt par nécessité. Une forte rotation des travailleurs des GIE est donc prévisible.

*Tableau 8 : Les mouvements des travailleurs selon les grands postes de travail
(Depuis la création des GIE pour la direction et l'entretien, et entre 20001 et 2002 pour les agents de ramassage)*

Mouvement Postes	Départs	Arrivées	Restants (stables)
Direction	28	16	-
Ramassage	78	86	-
Entretien	7	10	-
Total	113	112	103

Source : enquête auprès des GIE

Globalement, le nombre d'arrivées compense le nombre de départs des travailleurs des GIE. Tout se passe comme si les GIE ne créent pas d'emplois supplémentaires mais, font tout simplement occuper les postes inoccupés. En analysant par poste, on se rend compte que les remplacements ne sont pas aussi effectifs qu'on le croît. En effet, contre 28 départs de la Direction, il n'y a eu que 16 arrivées. Par contre, pour les postes de ramassage et d'entretien le nombre de départ est inférieur au nombre d'arrivée.

Dans le cas particulier des agents de ramassage, il est très difficile selon les dirigeants des GIE, de déterminer exactement leur nombre de départs et leur nombre d'arrivées depuis la création des GIE. En effet, la plupart de ces travailleurs sont des saisonniers donc qui viennent travailler durant la saison sèche et retournent cultiver au village pendant l'hivernage. A leur départ, le GIE est contraint de

recruter d'autres afin d'assurer le service.

Le manque de données statistiques au niveau des directions des GIE et l'inexistence des contrats écrits entre employés et employeurs rendent difficile l'étude de la rotation des travailleurs. La disponibilité des données sur les deux autres postes est due au fait que les gens qui s'y trouvent ont toujours été peu nombreux. Particulièrement pour la direction, le problème ne se pose pas, car elle est majoritairement constituée des promoteurs. A part quelques exceptions, les raisons du départ des travailleurs sont généralement familiales. Très souvent quand ils quittent, c'est pour aller travailler pour leur famille.

Cependant, certains travailleurs des GIE, notamment ceux de la direction ont quitté les GIE volontairement pour aller travailler ou dans la fonction publique, ou dans d'autres services sensés payer plus de salaire, ou pour exercer le commerce. Mais de tels cas sont minimes et depuis un certain temps, se font de plus en plus rarement.

Le chiffre 103 représentant le nombre de travailleurs resté dans les GIE depuis leur création, ne confirme pas les flux de départs et d'arrivées des travailleurs annoncés par les GIE. Le nombre d'employés des 20 GIE s'élève à 420. Si le nombre restant est 103, ce qui signifie que les trois quarts des travailleurs sont des nouveaux arrivants et ce nombre est bien supérieur à 112.

92% des travailleurs touchent un salaire mensuel inférieur ou égal à 50 000f. Ce montant est jugé insuffisant rien que pour la satisfaction des besoins primaires. Il n'est pourtant pas évident que les salaires augmentent, tout simplement à cause de la faiblesse des ressources financières des GIE. En plus, les conditions de travail sont souvent difficiles. Les charretiers sont parfois la victime des colères des usagers du service, quand ceux-ci veulent manifester leurs mécontentements, parfois des automobilistes des voies butinées qui pensent qu'ils ne doivent pas emprunter ces chemins. Egalement, toutes les mesures de précaution pour prévenir les éventuelles nuisances liées aux ordures ménagères ne sont pas prises. Ils sont alors exposés à des maladies sans que la prise en charge (partielle ou totale) des soins de santé soit faite par l'employeur. Seulement 3 des GIE enquêtés accordent une aide financière à leur travailleur en cas de maladie. Ces différents éléments ainsi que bien d'autres comme les états des charrettes, des animaux (très souvent malades), des voies parfois impraticables etc. poussent les travailleurs à vouloir quitter leurs emplois.

3- Les relations des GIE avec les usagers du service

Tout en respectant les conditions imposées par les mairies, les GIE vont produire le service comme toute autre entreprise prestataire de services marchands. Leurs objectifs sont non seulement faire un travail d'utilité publique, mais aussi réaliser des profits. De fait, ils doivent sensibiliser, inciter les ménages à adhérer aux GIE dans la mesure où l'adhésion est volontaire. Par cette action, ils essaient de transformer les besoins en demandes. Après acceptation par les ménages d'adhérer, ils se chargent de la collecte des ordures ménagères des concessions, chaque jour en faisant le porte à porte. Ils doivent en principe signer un contrat avec les ménages dans ce cadre. Des engagements réciproques doivent ainsi lier les deux agents.

La principale source de revenu des GIE, est les frais de ramassage des ordures ménagères payés par les ménages en contrepartie des services reçus. Il se trouve que ces ressources dépendent fortement de l'adhésion des ménages dans le GIE. Si le taux d'adhésion est faible, ce qui est bien possible dans le cas de Bamako du fait que l'adhésion est volontaire, il va de soi que les GIE aient peu de ressources. Le niveau des ressources dépend également du taux de recouvrement des frais de ramassage. En effet, les ménages peuvent bien adhérer aux GIE, bénéficier du service et ne pas payer les frais de ramassage pour différentes raisons.

Les taux faibles d'adhésion et de recouvrement des frais de ramassage mettent certains GIE dans des situations financières délicates pouvant même les conduire à la faillite. Malgré l'absence des statistiques, les mairies des communes affirment la disparition d'un bon nombre de GIE depuis leur avènement dès suite de faillite. De fait, l'offre du service peut être compromise ainsi que la possibilité de création d'un marché des ordures ménagères.

Il doit donc exister entre les GIE et les ménages un contrat afin de prévenir la faillite ou assurer la promotion de l'entreprise. Cependant, ces contrats peuvent se révéler incomplets.

Encadré 4 : La théorie de l'incomplétude des contrats

En tenant compte des hypothèses de rationalité limitée des agents et d'incertitudes, ces contrats peuvent être incomplets. Par rationalité limitée, on entend un processus de recherche et de décision

pendant lequel l'agent modifie l'objectif qu'il considère comme satisfaisant, en fonction des difficultés ou des nouvelles opportunités rencontrées. Face à cette incertitude, l'objectif et les moyens mobilisés pour l'atteindre interagissent et s'ajuste au fur et à mesure. Trouver une solution optimale n'est plus l'objectif de l'agent pour lequel la solution sera satisfaisante.

Selon Williamson, les agents étant dans l'impossibilité d'anticiper toutes les situations futures possibles et de définir les comportements futurs optimaux qu'ils devraient adopter, les contrats ne peuvent être complets. En plus, les contrats sont soumis à deux sources différentes d'incertitude : externe et comportementale. La première source concerne toutes les perturbations externes liées aux états de la nature. La deuxième relève d'un comportement opportuniste des agents. Dans la recherche de son intérêt personnel, un agent peut procéder par tromperie en faisant des révélations incomplètes ou déformées de ses capacités, de ses préférences ou ses intentions. On distingue un opportunisme ex-ante lié au problème d'anti-sélection et un opportunisme post-contractuel lié au problème d'aléa moral ou de « risque moral ».

La théorie économique, stipule que la présence d'une demande suppose l'existence d'un besoin accompagné d'un désir de satisfaire ce besoin. Cependant, il est possible et fréquent surtout dans les économies peu développées comme les nôtres, que les ménages satisfassent leurs besoins sans passer par un marché (les besoins ne sont souvent pas transformés en demandes). Le même phénomène peut se produire au niveau de la demande de service de ramassage des ordures ménagères.

Les usagers du service de ramassage des ordures ménagères sont les ménages. Suite à leur consommation, les ménages produisent des déchets. Comme le nom l'indique, le déchet est un résidu négatif, un anti-bien dont la présence est généralement encombrante et nuisible d'où la nécessité de s'en débarrasser.

La collecte étant individuelle et l'appel au service des GIE pour assurer cette collecte étant facultatif, cette collecte pourrait faire l'objet ou d'une autoproduction ou d'une production marchande. L'achat du service suppose une adhésion des ménages aux GIE, donc une collaboration entre GIE et ménages dans laquelle chacun normalement espère tirer plus d'intérêt que s'il ne collabore pas.

La théorie micro-économique considère les agents économiques comme des acteurs rationnels. Cette rationalité les amène à opérer des choix qu'ils croient les meilleurs s'ils sont en présence de plus d'une possibilité de choix. Le choix optimal est dit le meilleur puisque c'est lui qui est supposé maximiser l'utilité, la satisfaction de l'agent.

En se référant sur cette hypothèse et sur l'hypothèse que le demandeur du service de ramassage est libre de son choix, il peut adhérer ou ne pas adhérer aux GIE. Le tout va dépendre de sa plus ou moins grande préférence pour chacune des différentes propositions de choix possibles.

Tout d'abord, il peut lui même faire ce travail, s'il a un temps libre. Cela va dépendre du coût d'option du temps qui sera consacré à la production du service. Ce temps peut être consacré au repos, au loisir ou à la production d'un bien pouvant rapporter au ménage plus de satisfaction que l'autoproduction du service. En ce moment, il préférera payer le service d'un particulier.

Par rapport au nombre de concessions issu des résultats du RGHP de 1998, le taux d'adhésion pour l'ensemble des concessions de Bamako est de 17,26%. Les GIE vendent alors leur service à moins de 1/5 des concessions.

Les ménages qui se comportent en « passager-clandestin » représentent près de 43% des non adhérents interrogés. En effet, leurs ordures sont collectées par les charretiers à l'insu du GIE et contre rémunération. Le prix payé par le ménage en question est inférieur à ce qu'il doit normalement au GIE. Le charretier se fait ainsi des revenus supplémentaires en volant son employeur et le ménage utilise le service du GIE sans pourtant le payer. Ce comportement de « free rider » des charretiers et des ménages a pour conséquence la réduction des recettes des GIE, et implicitement, celle des salaires des travailleurs et les impôts et taxes à payer à l'Etat. S'il se développe et s'étend à un plus grand nombre de ménages, les GIE ne seront pas capables de continuer à fournir le service puisqu'ils peuvent manquer de moyens financiers et matériels pour le faire. 29% affirment utiliser les espaces vides pour se débarrasser de leurs ordures. Le constat est que même les caniveaux d'évacuation d'eaux usées sont utilisés pour le dépôt des ordures ménagères. Ces comportements favorisent la prolifération des dépôts anarchiques et le développement de l'insalubrité dans la ville. Les autres se libèrent de leurs ordures en les faisant transporter par un membre de la famille ou en les faisant brûler.

En plus, comme il n'existe aucun document écrit pouvant témoigner de l'engagement des deux parties à collaboration, aucune mesure d'accompagnement prédéfinie pouvant obliger les parties à respecter leurs engagements, et les GIE, et les ménages peuvent être tentés de profiter de ces situations.

Les GIE peuvent ne pas passer régulièrement enlever les ordures comme convenu. Dans ce cas, les ménages peuvent refuser de payer les frais puisqu'ils considèrent que le service n'a pas été produit. Le paiement des frais étant mensuel et après service rendu les ménages sont en position de mettre en exécution leur menace. Les GIE n'ont alors aucun intérêt à ne pas respecter leurs engagements s'ils tiennent à recouvrer leurs frais de ramassage. La probabilité pour les GIE de ne pas respecter leurs engagements est de ce fait faible.

La demande de service étant excessivement faible, il devient surtout important de savoir si les ménages utilisant le service des GIE payent normalement les frais de ramassage. Ce comportement se manifeste à travers non seulement le paiement effectif des frais, mais aussi à temps. Aucun des GIE interrogés ne déclare atteindre 100% de taux de recouvrement. Les taux les plus élevés se situent dans la plupart des cas entre 80 et 90%. 14 GIE des 20 concernés par l'enquête, déclarent atteindre plus de 75% de taux de recouvrement ; 5 se situent entre 50 et 75% et un (1) dans l'intervalle 25-50%.

Tous les GIE soumis à l'enquête se plaignent des retards de paiement pouvant aller parfois au delà de trois (3) mois. 90% des GIE sont victimes du non paiement réguliers des frais de ramassage. Ce comportement de certains usagers conduit à la diminution des recettes des GIE sinon à leur disparition, si tous les usagers se comportent de cette manière. Ainsi, les GIE n'auront aucune raison d'être et vont alors renoncer à collecter les ordures.

La cause principale du retard dans les paiements des frais de ramassage citée par les ménages est le manque de revenu. Les GIE reconnaissent que certains ménages peuvent être en difficulté financière pour honorer leurs engagements, mais dans la plupart des cas, les ménages qui accusent du retard dans le paiement ou qui ne payent pas les frais de ramassage, sont apparemment ceux qui ne semblent pas avoir de difficultés sur le plan financier. Leurs comportements ressemblent donc plus à un refus qu'à toute autre chose.

Les GIE ne disposent aucun moyen de pression pouvant amener les ménages à s'acquitter du paiement, sont alors privés de leurs revenus. Une grande fréquence de non paiement ou de retard dans le paiement, peut provoquer une diminution du chiffre d'affaire des GIE et éventuellement des difficultés financières.

Ces constats montrent que l'existence d'un marché des ordures ménagères à Bamako est beaucoup conditionnée et à l'offre et à la demande. Autant l'offre du service peut être handicapée par des comportements opportunistes des ménages et des décisions d'ordre institutionnel, autant la demande est tributaire des mêmes éléments. On parle de marché si l'on est en présence des échanges marchands. L'existence de l'offre est conditionnée à celle des coûts de production et la demande se traduit par des coûts d'acquisition du bien ou service.

Le besoin d'évacuation des déchets ménagers à Bamako, peut être satisfait sans une quelconque expression de l'offre et de la demande. L'organisation du secteur offre aux ménages l'opportunité d'autoproduction du service c'est-à-dire sa production en dehors de tout système de prix et de marché. De là réside l'explication du taux élevé de non adhésion des ménages aux GIE et éventuellement de l'échec de la tentative de création d'un marché des ordures ménagères à Bamako.

Du point de vue de la nouvelle théorie du consommateur, de la gestion des déchets ménagers résultent des attributs qui affectent la satisfaction des ménages. Ces attributs sont entre autres la propreté, la protection de l'environnement, de la santé publique, la réduction du chômage suite à la création d'emplois etc. Selon cette théorie, la demande des ménages porte d'avantage sur la propreté du quartier, l'ordre public plutôt que sur les modalités techniques et institutionnelles de la gestion des déchets. En tenant compte de la demande en terme de propreté, la collecte et le transport jusqu'à la décharge finale deviennent indissociables.

De fait, pour obtenir une adhésion des ménages dans leur globalité afin de réunir les conditions pouvant aboutir à la création d'une demande dans le secteur, l'objectif des ménages doit être la propreté du quartier, de la ville et non celle de la maison. Autrement dit, la collecte primaire ne doit pas être dissociée de la collecte secondaire.

La raison principale évoquée par les ménages pour expliquer leur adhésion aux GIE est la distance à parcourir entre leurs concessions et les dépôts de transit pour se débarrasser de leurs ordures. Près de 29% affirment qu'ils ont fait appel au service des GIE puisque le dépôt de transit se situe loin de chez

eux. Pour des raisons de salubrité et de santé, 27,41% y ont adhéré. Les usagers du service des GIE ont aussi avancé comme raison de leur adhésion, le manque de personnes ressources dans la famille pour faire le travail, l'un des membres de la famille fait parti du personnel du GIE et les raisons composites des précédentes avancées. Seulement 5% se sont préoccupés de la création d'emplois pour les jeunes quand ils ont fait appel au service des GIE.

Un peu plus d'un quart des adhérents se préoccupe de la propreté et de la santé publique. Il est donc fort probable que la collecte primaire et secondaire demeure dissociée et que le taux de non adhésion reste élevé.

Les promoteurs des GIE pensent que la non adhésion des ménages s'explique tout d'abord par le fait que l'adhésion est volontaire et il n'existe aucune politique de sensibilisation incitant les ménages à faire appel aux service des GIE. La seconde raison est la proximité des concessions des dépôts de transit. Selon eux, les concessions ne se situent pas loin des dépôts de transit. Par conséquent, certains ménages ne voient pas la nécessité de faire appel à un service extérieur. Enfin, les raisons économiques et l'incivisme sont aussi cités comme causes de non adhésion.

La nouvelle forme organisationnelle du secteur des déchets peut avoir des impacts sur la redistribution des revenus à Bamako. En effet, dans la gestion publique, les riches²⁹ financent la collecte secondaire pour les pauvres. Cette mesure est de nature à réduire les inégalités de revenus dans la ville surtout si l'on sait que les frais de location sont importants dans les villes. Le refus des riches de payer la TVEOM et la suppression de celle-ci après l'avènement des GIE mettent fin à cette redistribution de revenus. En outre, la présence des GIE peut avoir comme conséquence un approfondissement des inégalités de revenus à Bamako. Tout d'abord, la suppression de la TVEOM fait les écarts de revenus entre riches et pauvres se maintiennent (peuvent même s'agrandir par effet d'externalité de la ville) ; ensuite, dans la nouvelle forme organisationnelle, les pauvres paient les frais d'usage du service des GIE et certaines taxes municipales pour un éventuel financement des coûts de la collecte secondaire par la voirie.

Le nouveau choix organisationnel a aboutit au transfert des charges des propriétaires des maisons en location aux locataires qui voient ainsi leurs dépenses totales augmentées tant que la rente foncière croît. La redistribution à Bamako semble se faire avec l'avènement des GIE dans le sens opposé à la logique, à savoir, des pauvres vers les riches.

Conclusion:

L'organisation du secteur des déchets à Bamako, sur la base des résultats de cette étude doit faire l'objet d'une révision générale. Apparemment, aucun des objectifs visés lors de ce choix organisationnel n'est atteint. Le taux de collecte de façon générale est resté faible donc la ville est toujours sale, il n'y a pas eu réduction des charges publiques pour les municipalités, les charges des ménages ont augmenté, les emplois créés ne sont pas permanents et ne sont pas occupés par la couche ciblée, la tentative de création de marché est obstruée par l'absence de la demande et enfin, les inégalités de revenus se développent.

La protection des emplois créés passe nécessairement par l'accroissement de la capacité d'autofinancement des GIE. Les frais de ramassage constituant la source principale de leur revenu, il convient de faire non seulement adhérer le maximum possible de concessions, mais aussi les contraindre à respecter leurs engagements en payant normalement ce qu'elles doivent aux GIE. De telles dispositions peuvent être favoriser une amélioration du niveau des salaires et rendre les emplois offerts plus attrayants. En plus les acteurs du secteur doivent faire preuve de professionnalisme.

A travers ces différentes analyses, on se rend compte que la possibilité de créer un marché des déchets ménagers dans la forme organisationnelle actuelle est très minime, tant elle est tributaire des comportements que chacun des acteurs peut adopter. Son existence est surtout liée à la présence de la demande du service. Certes les besoins existent mais, faut-il que ces besoins se transforment en demande. Donc, même si l'expérience cache un début de privatisation, la réalisation de celle

²⁹ Ce sont des propriétaires de maisons en location. Le système consiste à faire payer le coût de transport des déchets ménagers à travers un prélèvement sous forme de taxe des ordures sur les valeurs locatives des maisons louées. La taxe représente 5% de la valeur locative et est en fonction du type de bâtiment. Nous pouvons donc dire que l'évacuation des ordures ménagères est financée par la taxe foncière.

s'annonce très difficile tant que les solutions adéquates ne sont trouvées aux différents problèmes qui entravent les expressions de l'offre et de la demande.

Les GIE sont confrontés également au problème de logistiques techniques, de ressources financières pour exercer convenablement leurs activités. Pour le résoudre, le système de financement des GIE doit être révisé. Leur arrivée doit être un facteur d'amélioration des conditions de vie, des rapports sociaux et non un facteur de détérioration. Le refus des propriétaires de maisons en location de payer la TVEOM alors qu'ils profitent des externalités liées à l'existence des villes en touchant des frais de location généralement très importants est de nature à réduire le niveau de vie de la plus grande tranche de la population de Bamako, si l'on sait les locataires y sont majoritaires.

BIBLIOGRAPHIE

1. Bernard Guerrien. (1998) "Dictionnaire d'Analyse Economique " ed. Repères, la Découverte, Paris 1996, 1997.
2. Boubacar Diakité. (1999) " Développement urbain et Assainissement", District de Bamako Décembre, 1999.
3. Hal R. Varian. (1992) "Introduction à la microéconomie", 4^{ème} ed. Prémisses, De Boeck Université s.a.,1997.
4. Jacques Charmes. (1998) "Emplois et qualifications au Mali", Rapport pour l'observatoire de l'emploi et de la formation du Mali, Février,
5. Joseph E. Stiglitz. "Principes d'économie moderne",2^{ème} ed. Nouveaux horizons, De Boeck Université s.a. , 2000
6. Lucien Yves Maystre, Viviane Dufflon. "Déchets urbains Nature et caractéristiques", édition Presses Polytechniques et Universitaires, 1994
7. Mario Polèse « économie urbaine et régionale, logique spatiale des mutations économiques », édition Economica, 1994.
8. Monographie du District de Bamako
Convention Fac n° 152 / CD / 92 « Appui au District de Bamako » Novembre 1994
9. Nora Benrabia ; « Choix organisationnels et institutions : la reforme du secteur des déchets ménagers en Afrique subsaharienne » ; Thèse d'Université pour le Doctorat ès Sciences Economiques, 9 Décembre 2002.
10. Rapport. (2001) " Stratégies de gestion des déchets urbains dans un contexte africain".
Séminaire International de Bamako du 03 au 06 Décembre 2001
11. Recensement Général de la Population et de l'Habitat 1987.
Résultats définitifs DNSI
12. Recensement Général de la Population et de l'Habitat (Avril 1998).
Résultats définitifs Tome 4 : Répertoire de village DNSI. Décembre 2001
13. Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la ville de Bamako et ses environs
2ème révision 1996
14. Schéma Directeur d'une politique globale de l'emploi au Mali
Observatoire de l'Emploi et de la Formation Mars 1998

15. Séminaire du GEMDEV « La gouvernance des activités à risque »
Vendredi 19 Janvier 2002 « Structure de gouvernance et gestion d'un service public local : le cas de la gestion des déchets ménagers en Afrique Subsaharienne». Nora Benrabia. (Document provisoire)
16. Tecsalt International Ltée. 31 Mai 2001
Etude de la stratégie de gestion des déchets solides à Bamako. Projet PDUD#7915
17. Développement : 12 thèmes en débat.
DGCID. Collection rapports d'étude.
18. Environnement africain
Cahiers d'étude du milieu et d'aménagement du territoire. ENDA
19. Inventaire général des impôts locaux. Première édition
Collection « Décentralisation ». Série budgets des collectivités locales.
20. Lettre circulaire n° 0010 / D Relative à la réglementation des interventions des organisations de ramassage des ordures ménagères dans le district de Bamako
21. Yaranga Coulibaly. (1999) "La gestion de l'environnement urbain à Bamako", Thèse pour obtenir le grade de Docteur de l'Université du Mali.

DECENTRALISATION ET ACCES AUX RESSOURCES DES COLLECTIVITES : FISCALISATION DANS LE DISTRICT DE BAMAKO ET SES COMMUNES

Yacouba KONATE
CERFOD, Bamako

Introduction

De mars 1991 à nos jours, la réforme de décentralisation a réalisé une avancée notable surtout au niveau de la mise en place des institutions. Aujourd'hui on constate l'existence de 761 collectivités, le haut conseil des collectivités aux côtés du ministère de l'Administration territoriale et des collectivités locales et ses structures techniques, l'Agence National d'investissements des Collectivités, le comité national d'orientation des appuis techniques etc. A ce niveau de mise en œuvre de la réforme, le Mali a fait un grand bond en avant. Cependant, l'arbre ne peut pas cacher la forêt. Au-delà des acquis, des problèmes demeurent. Le Transfert concomitant des compétences et des ressources qui constitue une des pierres angulaires de la décentralisation pour accompagner la réforme n'est toujours pas réalisé.

De nos jours, c'est l'accès aux ressources des collectivités qui constitue le défi le plus important et le plus difficile à relever. Les collectivités sont des portions de territoire qui s'administre librement, à travers des organes délibérants et exécutifs élus, dotées de la personnalité morale et juridique et de l'autonomie financière. La réussite de la décentralisation dépendra de la capacité des collectivités à se doter de ressources conséquentes pour faire face à leur mission de développement. Il faut rappeler que ces collectivités ont pour mission : la conception, la programmation et la mise en œuvre des programmes de développement économique, social et culturel d'intérêt régional ou local. La logique recommande aux collectivités de compter d'abord sur leurs propres moyens, leurs propres ressources. Dans cette perspective, la fiscalisation constitue le moyen le plus sûr pour mettre en œuvre et réussir un programme de développement durable au niveau local. Il s'agit dans un premier temps, de soumettre les personnes et les activités aux impôts et taxes et ensuite de financer les dépenses par les impôts et taxes. En effet, la fiscalité portant à la fois sur les personnes et les activités économiques, social et culturel constitue la ressource la plus stable d'une collectivité et la plus à même d'assurer la participation de tous à l'effort collectif de développement. L'accès aux ressources des collectivités, en particulier des communes sera fonction essentiellement du degré de soumission des citoyens et des activités économiques, sociales et culturelles au niveau de la commune aux impôts et taxes.

La fiscalisation est incontournable dans la perspective de l'autonomie financière et de gestion. Le District de Bamako a été créé par l'Ordonnance 78-32 CMLN du 18 Août 1978 et subdivisé en six communes. Dans la pyramide administrative du Mali, il a rang de région. Il est aussi une collectivité locale au même titre que la région, le cercle et les communes. L'objectif de la décentralisation est la promotion du développement local, cela demande des ressources parmi lesquelles, les ressources fiscales occupent une place de choix. Dès lors, pour le financement du développement de Bamako, on peut se demander qu'elle est la performance fiscale réalisée par le District et les communes qui le composent ? Quel est le niveau de fiscalisation atteint à Bamako ? Pour répondre à ces questions, nous analyserons dans une première partie la fiscalisation en terme d'accès aux ressources fiscales du District et de ses communes à travers la soumission des personnes et des activités aux impôts et taxes et ensuite nous apprécierons la place et le rôle actuels des impôts et taxes dans les différents budgets des collectivités de Bamako, c'est à dire leur importance dans les ressources totales et leur part dans le financement des dépenses au niveau local.

I/ L'accès aux ressources fiscales du district et des communes qui le composent

Le principe de l'autonomie financière exige aux collectivités locales, une capacité de secréter elles-mêmes l'essentielle des ressources financières dans l'accomplissement de leur mission de développement. Dans cette perspective, la loi organise l'accès aux ressources fiscales des collectivités en deux temps. D'abord des impôts et taxes prévus par le code général des impôts leur sont transférés et ensuite la possibilité est donnée aux collectivités d'instituer à leur profit des impôts et taxes mais dans le cadre de la loi. La fiscalisation en terme de soumission aux impôts et taxes, des personnes et

des activités sont donc un acquis juridique dans le District et les communes qui les composent et d'une manière générale dans les collectivités du Mali.

I. 1. Les ressources fiscales du district et de ses communes

Elles se composent de deux catégories d'impôts et taxes : ceux qui sont prévus par le code général des impôts et transférés par l'Etat aux différentes collectivités ; les impôts et taxes institués par les communes et le District dans la limite des maxima fixés par la loi.

Les textes organisant l'accès aux ressources fiscales du district et ses communes :

La loi n° 93-008 du 11 Février 1993, modifiée par la loi n° 96-05 du 16 Octobre 1996, déterminant les conditions de la libre administration des collectivités territoriales. Ce texte précise, dans son article 6 que chaque collectivité territoriale dispose d'un budget et de ressource propre.

La loi n° 95-034 du 12 Avril 1995, modifiée par la loi n° 98-066 du 30 Décembre 1998, portant Code des Collectivités Territoriales (article n° 180) en république du Mali qui détaille les ressources fiscales qui constituent, pour partie, les ressources des collectivités Territoriales.

La loi n° 0044 du 07 Juillet 2000 déterminant les ressources fiscales des communes des Cercles des Régions.

La loi n°96-058 du 16 Octobre 1996 déterminant les ressources fiscales du District de Bamako et des communes qui le composent.

Les ressources fiscales des communes

Les communes du District disposent de deux types de ressources fiscales : les ressources fiscales transférées à elles et prévues par le code général des impôts et les ressources fiscales instituées par elles dans le respect de la loi.

- Impôts et taxes prévues par le code général des impôts :

Les impôts et taxes suivants, recouvrés sur le territoire des communes du District de Bamako sont transférés au budget des dites communes : 40% du montant des contributions des patentes et licences (les modalités de répartition de ce montant sont fixées chaque année par délibération du Conseil du District) ; 80% du montant de la Taxe de Développement Régional et Local ; le montant intégral de l'impôt sur les traitements et salaires des personnes payées sur le budget de la commune et de ses démembrements ; le montant intégral de la taxe sur les armes à feu.

- Impôts et taxes institués par les communes du District à leur profit :

Les communes du District peuvent, par délibération instituer à leur profit des taxes fiscales sur les matières ci-après :

- les autorisations de spectacles et divertissement occasionnel : maximum de 10% des recettes brutes ;
- les appareils de jeux installés dans les lieux publics (appareils automatiques : maximum de 15.000 Francs CFA par an et par appareil ; autres appareils : maximum de 6.000 F CFA par an et par appareil).
- les établissements de nuit, dancings, discothèques et restaurants avec orchestre : maximum de 100.000 F CFA par an.
- les débits de boissons et gargotes (boissons alcooliques ou fermentées : maximum de 75.000 francs par an ; boissons autres qu'alcooliques ou fermentées et gargotes : maximum de 30.000 francs par an) ;
- la publicité dans les lieux publics (par affichage : maximum de 500 francs par affiche et par mois ; par banderole : maximum de 1.000 francs par banderoles et par semaine ; par panneaux publicitaires et enseigne lumineuse : maximum de 5.000 francs par mètre carré ou fraction de mètre carré par an ; par projection ou annonce dans les salles de spectacle et lieux publics : maximum de 500 francs par journée ou 2.000 francs par semaine ; par haut – parleur donnant sur la voie publique) ;
- la taxe sur l'autorisation de construire (constructions en matériaux non durables : habitation : maximum de 10.000 Francs ; local destiné à une activité professionnelle : maximum de 50.000 Francs) ;
- la taxe sur les moulins : maximum de 3.000 Francs par mois.

- la taxe sur les carrières et l'extraction de sable : une taxe additionnelle de 15% maximum de la taxe d'extraction et de ramassage de matériaux proportionnels au volume, prévue à l'article 95 de l'ordonnance n°91-065/P-CTSP du 19 Septembre 1991 portant code minier.

Les ressources fiscales du district de Bamako

A l'instar des communes, le District dispose-lui aussi de deux types de ressources fiscales : celles qui sont prévues par le code général des impôts et qui sont transférées au budget du District et celles qui sont instituées par délibération du conseil du District et dans le respect de la loi.

- Impôts et Taxes prévus par le code général des impôts :

Les impôts et taxes énumérés recouvrés sur le territoire du District de Bamako sont transférés au budget dudit District (60% du montant des contributions des patentes et licences ; 20% du montant de la Taxe de Développement Régional et Local. Le taux de ladite taxe est fixé à 3.000 francs par contribuable. Le montant intégral de l'impôt sur les traitements et salaires des personnes payées sur le budget du District et des démembrements ; la taxe sur les cycles à moteur : de cylindrée de 50 cm³ et au-dessous : 3.000 Francs par an ; de cylindrée de 51 cm³ à 125 cm³ : 6.000 Francs par an ; de cylindrée au-dessus de 125 cm³ : 12.000 Francs par an. la taxe sur les bicyclettes : 1.500 Francs par an) ;

- Impôts et Taxes institués par le District à son profit :

Le District de Bamako peut, par délibération instituer à son profit des taxes fiscales sur les matières ci-après : taxe de sortie sur les véhicules de transport public de personne ou de marchandises, sortant du territoire du District lorsqu'ils ont été chargés dans le District : maximum de 1.000 Francs par sortie et par véhicule ; taxe sur les embarcations (sans moteur : maximum de 5.000 Francs par embarcation et par an ; avec moteur : un moteur hors-bord : maximum de 10.000 Francs par embarcation et par an ; deux moteurs hors-bord ou plus : maximum de 20.000 Francs par embarcation et par an ; un moteur fixe ou plus : maximum de 40.000 Francs par embarcation et par an), sur les charrettes à bras (maximum de 2.000 Francs par an) ; taxe de voirie (la taxe de voirie est due par les personnes physiques ou morales assujetties à la patente et les familles : le taux maximum de ladite taxe est selon le cas de 5% de la patente ou de 3.000 Francs par an et par famille à l'intérieur d'une concession). Pour les familles, l'émission et le recouvrement de la taxe de voirie sont assurés conjointement avec la Taxe de Développement Régional et Local.

I.2 Les performances fiscales du district de Bamako et des communes qui le composent

Pour cette étude, nous examinerons le cas de deux communes (IV et VI) et du District de Bamako.

Résultats fiscaux de la Commune IV

Pour analyser les performances fiscales de la commune IV, nous étudierons les ressources budgétaires de la commune pendant trois ans : 2000 – 2001 – 2002.

- Présentation de la commune IV :

La commune VI est créée à l'image de toutes les autres communes du District de Bamako par l'Ordonnance N°78-34/CMLN du 18 Août 1978 modifiée par la Loi N°82-29/AN-RM du 02 février 1982 fixant les nouvelles limites des communes III et IV.

Elle est limitée à l'Est par la commune III, au Nord et à l'Ouest par la Commune de Kati et au Sud par le Fleuve Niger. Situé sur la rive gauche du fleuve Niger et à l'extrême Ouest du District de Bamako, la commune IV s'étend sur une superficie de 3 768 ha. Avec un climat de type tropical, la commune IV a un relief dominé par quelques collines. Particulièrement, les quartiers de Lassa, Talico et de Sibiribougou sont totalement couverts par des collines, alors que ceux de Djicoroni – para, Sébénikoro et de Kalabambougou se situent dans la vallée du fleuve Niger.

Parmi les cours d'eau qui parcourent la commune, on peut citer le Woyowayanko, le Farako, la Diafarako, le Sourountouba et le fleuve Niger qui est la limite de la commune. C'est à Woyowayanko qu'à lieu la célèbre bataille entre Almamy Samory TOURE et les troupes françaises en 1882. A partir de là, on peut dire que l'histoire de la commune IV est intimement liée à celle de Bamako.

Avec une population de 197 559 habitants selon le recensement du mois d'Avril 2001, la commune IV comprend 8 quartiers : Lassa ; Kalabambougou ; Sibiribougou ; Djicoroni – Para ; Sébénikoro ; Hamdallye ; Lafiabougou ; Taliko.

Il faut signaler également qu'avec l'arrivée de l'Agence de Cessions Immobilières (A.C.I) dans la gestion du morcellement de l'ancien Aéroport dénommée A.C.I. 2000, la commune peut compter aujourd'hui 9 quartiers.

Commune cosmopolite, les groupes ethniques qui y cohabitent sont composés essentiellement de Bambara, Soninké, Peulh, Bobo, Bozo et une importante colonie de Malinkés guinéens vivant à Sébénikoro, Sibiribougou, Kalabambougou et Djikoronni – Para.

Les principales activités économiques, sont (i) le commerce, qui occupe plus de 50% de la population, les marchés les plus importants sont Hamdallaye, Lafiabougou, Djikoronni – Para et Sébénikoro ; (ii) l'agriculture, qui est surtout pratiquée dans les quartiers périphériques : Sébénikoro, Kalabambougou, Sibiribougou et Lassa à tendance à disparaître à cause du nouveau plan d'urbanisation de la commune ; cependant cette activité agricole axée sur les céréales et le maraîchage comprend aussi l'élevage des bovins, des caprins et d'ovins. La commune dispose de deux grands parcs et un marché à bétail ; (iii) la pêche, peu développée est pratiquée dans les quartiers riverains du fleuve Niger ; (iv) l'artisanat, qui connaît un immense essor, occupe une bonne partie de la population ; l'élection de la Chambre des Métiers marque un tournant décisif dans l'organisation des différents corps de métiers artisanaux : (v) l'industrie, dont les principales usines implantées dans la commune sont : l'usine céramique, l'usine de fabrique de briques cuites (à Djikoronni Para), l'usine de tissage métallique (à Sébénikoro) et celle de fabrique de tasses aluminium (à Djikoronni – para). Toutefois l'arrivée de quelques sociétés immobilières, de certaines banques et l'achèvement très prochain de la cité administrative (abritant l'ensemble des Ministères et Directions Nationales) pourraient changer le visage de la commune et créer des secteurs économiques plus modernes.

La mobilisation des ressources fiscales en commune IV

Pour mieux appréhender le problème de mobilisation des ressources nous allons étudier les ressources des budgets de la commune IV pour trois (3) ans.

Tableau n° 1 : Evolution des impôts et taxes liées à la personne de 2000 à 2002 (en CFA)

Années Désignations	2000			2001			2002		
	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %
TDRL	37.144.000	9.268.468	24,97	30.000.000	9.119.714	30	90.000.000	13.546.800	15,05
ITS	500.000			600.000			600.000	1.017.300	169.55
TOTAL	37.644.000	9.268.468	24.62	30.600.000	9.119.714	29.80	90.600.000	14.564.100	16.07

Source : Compte administratif (exercice 2000 ; 2001 et 2002).

La TDRL a atteint un taux de réalisation de 24,97% sensiblement 25% en 2000 sur une prévision de 37.144.000 avec une réalisation de 9.268.468 alors qu'en 2001 la prévision était de 30.000.000 avec une réalisation de 9.119.714, soit un taux de réalisation de 30%, et en 2002 le taux de réalisation n'a atteint que 15% avec une réalisation de 13.546.800 sur une prévision de 90.000.000. Nous constatons un accroissement de 5 points au niveau du taux de réalisation entre 2000 et 2001 et une diminution de 15 points de 2001 à 2002 mais toujours la prévision dépasse la réalisation.

Quant à l'ITS, il n'y a pas eu de réalisation en 2000 et 2001 par contre en 2002 il a été réalisé 1.017.300 sur une prévision de 600.000 avec un taux de réalisation de 169.55%. Donc un progrès a été enregistré au niveau des ITS.

Tableau n° 2 : Evolution des impôts et taxes liées à l'activité et les redevances: 2000- 2002

Années	2000			2001			2002		
Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %
Patentes et Licences	22.000.00	70.653.646	321,15	30.000.000	59.253.806	197,51	80.000.000	15.580.639	19,47
Taxes sur les établissements de nuit	1.000.000			2.000.000	448.000	22,4	1.500.000	845.000	56,33
Taxe sur les Débits de boissons et gargotes	2.000.000	937.000	46,85	1.000.000	524.000	52,4	1.500.000	583.700	38,91
Redevances sanitaires désinsectisation.	200.000	54.500	27,25	200.000	45.000	23			
Légalisation de signature				2.000.000	1.417.500	70	2.000.000	470.000	23,5
Livret de famille	2.500.000	2.031.500	81,26	3.000.000	2.163.500	72	3.000.000	1.965.500	65,51
Délivrance d'acte d'Etat civil et de copies	4.000.000	3.811.100	95,28	4.000.000	3.681.400	92	4.000.000	3.760.000	94
Autres redevances et droits des services à caractères administratifs	1.000.000	350.000	35	500.000	394.000	78	1.000.000	25.000	25
Ensemble	32.700.000	77.837.746	238,04	42.700.000	67.927.206	159,08	93.000.000	23.229.839	24,97

Source : Compte administratif (exercice 2000 ; 2001 et 2002).

Pour la TDRL (Taxes de Développement Régional et local) il y a une diminution de la prévision de 2000 à 2001. En 2001 la commune s'est rapprochée de la réalité. Pour 300% d'augmentation, par rapport à 2001, on a réussi que 15% en 2002 en recette. Il y a des actions à menées dans le cadre du recouvrement, cela se confirme au regard du traitement des salaires ou pendant les deux premières années, il y a des prévisions mais non de réalisations sauf en 2002 où il y a eu prévision et réalisation. La fiscalisation des personnes est faible. Il y a un réel problème d'évaluation et de recouvrement au niveau des impôts et taxe liée à la personne au de la TDRL.

Au niveau de la TDRL, avec 25% de réalisation, on a diminué les prévisions pour ne réaliser que 30% et l'année suivante on a triplé les prévisions pour ne réaliser que 15%. La TDRL est très mal évalué en commune IV. Cet impôt peut être plus rentable compte tenu du fait qu'elle porte sur les personnes et doit faire l'objet d'une mobilisation maximale. Le développement participatif exige des services de l'assiette de la commune une plus grande efficacité, un plus grand professionnalisme. Il n'y a pas de raison que l'impôt sur les traitements et salaires (ITS) ne soit pas évaluer avec précision et réaliser à 100%. En commune IV, un laxisme ou une incompétence prévaut en matière d'impôts et taxes liées à la personne.

Pour les patentes et licences, le taux de réalisation était de 321,15% avec une réalisation de 70.653.646 et une prévisions de 22.000.000 en 2000, ici on voit que la réalisation dépasse de loin la prévision, en 2001 la prévision ayant augmenté par rapport à 2000 on se retrouve avec un taux de réalisation de 197,5% inférieur à l'année précédant mais la réalisation ayant subie une diminution dépasse la

prévision. Cela est injustifiable et impardonnable pour les techniciens du budget. Et enfin en 2002 le taux de réalisation a chuté jusqu'à l'ordre de 19,47% et cela n'est pas normal car les patentes et les licences sont des impôts fonctionnels, c'est à dire lié à l'activité et qui rentrent normalement.

Pour les taxes sur les débits de boissons et gargotes, la prévision a atteint 2.000.000 avec une réalisation de 937.000 soit un taux de réalisation de 46,85% en 2000 ; mais en 2001, il a été réalisé 524.000 sur une prévision de 1.000.000 soit un taux de réalisation de 52,4% et en 2002 le taux de réalisation a diminué par rapport aux années antérieures. Cela aussi est injustifiable.

Quant aux taxes sur les établissements de nuit et dancings, il n'y a pas eu de réalisation en 2000 par contre en 2001 et en 2002 la prévision dépasse la réalisation, mais le taux de réalisation a subi un accroissement de 22,4% à 56,33%, soit 33,93 points d'augmentation, soit 34 points d'écart.

Pour les redevances, la réalisation n'atteint pas la prévision en 2000 et en 2001, et le taux de réalisation a subi une diminution de 4,25 points en 2001 mais en 2002, il n'y a pas eu de prévision ni de réalisations. Cela non plus n'est pas justifiable.

Pour la légalisation de signatures sur une prévision de 2.000.000, ils ont pu réaliser 1.417.500 soit un taux de 70% mais en 2002 avec la même prévision, ils ont fait moins avec une réalisation de 470.000 ce qui provoque une baisse au niveau du taux, ici la prévision dépasse de loin la réalisation. En 2000, rien ne s'est passé. Cela est douteux.

Pour la délivrance d'acte d'Etat Civil, nous constatons qu'avec la même prévision dans les trois années la réalisation n'a pas pu atteindre la prévision. Cela est dû à la mauvaise appréciation.

En résumé le non-paiement des impôts et taxes peut être dû à l'incivisme, au manque d'information, au manque de formation des élus, à la non-sensibilisation des populations, au caractère informel des activités. Nous savons que la TDRL, les patentes et licences sont des impôts et taxes qui occupent une place importante dans le développement des communes. La soumission des personnes et des activités constituerait une source sûr de ressources pour les collectivités de Bamako. Les agents communaux ne sont pas dans les conditions matérielles pour le recouvrement de leurs taxes, il y a aussi le manque de confiance des contribuables à l'administration ; il y a l'intervention des élus communaux en faveur de leurs militants. Toutes ces insuffisances compromettent la viabilité financière de la commune.

En 2000 sur une prévision de 32.700.000 il y a une réalisation de 77.837.746, soit 238,04 % de réalisation. En 2001 sur une prévision de 42.700.000 il y a eu une réalisation de 67.927.206, soit 159,08% de réalisation. On prévoit plus qu'en 2000 mais on réalise moins.

En 2002 sur une prévision de 93.000.000 on a une réalisation que 23.229.239, soit 24,97% de réalisation. On n'a réalisé en 2002 29,84% du montant réalisé en 2000 et 34,2% du montant réalisé en 2001. Les impôts et taxes liés à l'activité et les redevances de 2000 à 2001 ont connu des réalisations qui ont dépassé de loin les prévisions avec respectivement 238% et 159% de réussite.

A ce niveau on peut dire qu'il y a eu une très mauvaise prévision budgétaire en 2000 et 2001, par contre en 2002, malgré une hausse de la prévision budgétaire, le taux de réalisation est tombé à 24,97%, cela s'explique par un problème au niveau du recouvrement. Il y a un cafouillage monstre dans le recouvrement des impôts et taxes en commune IV. L'activité économique est très faiblement soumise aux impôts et taxes.

Tableau n° 3 : L'analyse des recettes par nature (en FCFA)

Années	2000	2001	2002
--------	------	------	------

Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations
Dotation- fond divers							125.000.000	72.416.000
Subventions d'investissement Reçues								13.729.683
Produits de l'emprunt	50.000.000							
Aliénation des biens immeubles	10.000.000	7.627.500	76,27	13.162.000	9.058.520	68,82	5.000.000	16.152.150
Virement de la section fonctionnement				20..903.000				
Total des recettes d'investissement	60.000.000	7.627.500	12,7	34.065.000	9.058.520	26,59	18.000.000	102.297.833
Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations
Produits des services du domaine et ventes diverses	49700.000	41.462.300	83,42	57.430.000	46.760.050	81,42	140.661.000	129.346.850
Impôts et taxes	68.064.000	83.710.114	112,98	75.461.000	80.650.520	106,88	191.005.000	42.759.770
Autres produits de gestion courante	10.316.000	5.977.500	57,54	99.885.000	10.241.000	10,25	84.735.000	9.634.800
Produits financiers				40.867				
Total des recettes de fonctionnement	128.080.000	131.149.914	10,24	232.816.867	137.651.570	59,12	416.401.000	181.741.490

Source : Compte administratif (exercice 2000 ; 2001 et 2002).

Pour les produits des services du domaine et ventes diverses, la prévision était de 49.700.000 avec une réalisation de 41.462.300 soit un taux de réalisation de 83,42% en 2000. En 2001 le taux a subi un petit changement à la baisse, et enfin en 2002 il y a eu amélioration par rapport aux années antérieures. Pour les impôts et taxes : nous constatons que la réalisation dépasse la prévision en 2000 et 2001 avec un taux supérieur à 100% parce que ce compte est composé des impôts et taxes liés à l'activité c'est à dire ils sont fonctionnels. Par contre en 2002 la prévision a fortement dépassé la réalisation avec cependant un taux de réalisation plus faible par rapport aux années précédentes. Chose bizarre, en 2001 on prévoit moins que ce qui est réalisé en 2000 et on réalise moins. En 2002, on prévoit plus qu'en 2000 et 2001 ; mais on fait pire en ne réalisant que 51,08% du montant réalisé en 2000 et 56,66% du montant réalisé en 2001.

Quant aux autres produits de gestion courante : la prévision dépasse la réalisation dans les trois années avec un taux de réalisation qui évolue à la baisse. Enfin pour les produits financiers, on a enregistré aucune réalisation, seulement une prévision en 2001.

Quant aux recettes d'investissement : pour les trois années, la prévision dépasse la réalisation mais le taux évolue à la hausse par contre en 2002, les réalisations ont dépassé de loin les prévisions.

Tableau n° 4 : L'exécution budgétaire de l'exercice de 2000 –2001- 2002 (FCFA)

Années	2000			2001			2002		
Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %
Recettes de fonctionnement	128.080.000	131.149.914	10,24	232.816.867	137.651.570	59,12	416.401.000	181.741.420	43,64
Recettes d'investissement	60.000.000	7.627.500	12,71	34.065.000	9.058.520	26,59	130.000.000	102.297.833	78,69
Totaux généraux des recettes	188.080.000	138.777.414	73,79	266.881.867	146.710.090	54,97	546.401.000	284.039.253	51,98

Source : Compte administratif (exercice 2000 ; 2001 et 2002).

On voit que, d'année en année la performance en matière de recettes baisse. Comme pour les impôts et taxes liés à la personne, les impôts et taxes liés à l'activité et les redevances connaissent les mêmes problèmes : mauvaise appréciation, faible mobilisation. Ici sur les deux années 2000 et 2001, en matière d'impôts et taxes, les réalisations ont dépassé de loin les prévisions. Mais, chose bizarre, en 2001 malgré une hausse de la prévision qui est toutefois restée inférieure à la réalisation de 2000, on a réalisé moins ; et en 2002 la réalisation est catastrophique par rapport aux années précédentes. A ce niveau, nous croyons que quelque chose ne va pas. La fiscalisation en terme de soumission des personnes et des activités, en terme de résultats obtenus dans la prévision et la collecte des impôts et taxes n'est pas satisfaisante. Pour une collectivité digne de ce nom, ces lacunes en matière budgétaire ne sont pas imaginables. Il y a un manque de contrôle et de sanction. C'est le laisser aller. On peut affirmer que cette mauvaise rentabilité fiscale est due à l'incompétence et à la corruption des services de l'assiette de la commune.

Globalement la mairie de la Commune IV a deux grands problèmes dans la mobilisation de ses ressources par la fiscalisation : une des difficultés majeures de la commune est l'incapacité pour la commune de faire une prévision budgétaire optimale ; la deuxième grande difficulté est le problème de recouvrement des ressources fiscales liées à la mauvaise qualité des ressources humaines à tous les niveaux.

On a le sentiment que la mobilisation des ressources locales à travers la fiscalisation des hommes et des activités n'est pas la préoccupation des autorités locales en cette fin de premier mandat et même pendant toute la mandature. En matière de mobilisation des ressources fiscales, les résultats ne sont pas dignes d'une collectivité soucieuse et jalouse de son autonomie financière et de gestion, ambitionnant de promouvoir son développement en comptant d'abord sur ces propres ressources.

Les résultats fiscaux de la Commune VI

A l'instar de ses homologues du District de Bamako, créées par l'Ordonnance n°78-32/CMLN du 18 Août 1978, la commune VI, dont les limites sont fixées par l'Ordonnance N° 78-34/CMLN est la plus vaste du District avec une superficie de 8 883 Km². Elle est peuplée aujourd'hui de 230.255 Habitants et se compose de dix (10) quartiers à savoir :

Magnambougou	42.035 habitants
Sogoniko	19.091 habitants
Faladiè	32.273 habitants
Niamakoro	65.212 habitants
Banankabougou	21.970 habitants
Dianéguéla	10.530 habitants
Sénou	18.099 habitants
Sokorodji	10.388 habitants
Missabougou	3.648 habitants

Yirimadio.

7.009 habitants

Source : RGPH – DNSI.

La Commune VI qui se présente encore dans sa majeure partie comme une circonscription plutôt rurale, constitue une véritable mosaïque de toutes les ethnies du pays. La population vit d'agriculture et d'élevage. L'artisanat et le petit commerce y sont pratiqués avec l'existence de certains services de l'Etat et quelques firmes privées, la Commune VI est aussi un centre urbain où sont domiciliés plusieurs fonctionnaires de l'Etat en service à Bamako ville.

Elle abrite quelques unités industrielles : NOSEBRIMA (Société de fabrique de Brique à Magnambougou)

BETRAM Magnambougou, SOMAPEC (Peinture) Sogoniko, Centre de Technologie Adaptée Sogoniko, Garage Moderne à Sogoniko, Garage Mercedes à Sogoniko, SIRCOB (Carreaux) à Faladié, Usine de fabrique de fil à Magnambougou.

L'activité économique est subdivisée en trois secteurs :

- *Secteur primaire* : on cultive du mil, du sorgho, du riz, du maïs, des arbres fruitiers et des légumes et on élève des bovins (1.804), ovins (1.336), caprins (283), asins (635), équins (653) ; volailles, etc.

- *Secteur secondaire* : fabriques de brique (NOSEBRIMA), de fil à tricoter, de peinture (SOMAPEC), de carreaux et vêtement SIRCOB, de boulangeries.

- *Secteur Tertiaire, notamment le commerce* : la commune compte douze marchés dont les halles de Bamako.

1.1.1.1.1 La mobilisation des ressources fiscales de la commune VI

Ces résultats sont étudiés à travers l'analyse de quelques budgets (Tableau 5).

Tableau N° 5 : Récapitulatif des recettes (en FCFA)

Années	2001			2002			2003		
Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %
Réserves capitalisées	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Subventions d'investissement reçues	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Emprunts et dettes assimilées	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Dettes liées à des participations et compte de liaison	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Provision financière pour risques et charges	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Terrains	225.000.000	—	—	225.000.000	167.639.000	74,5	354.200.000	—	—
Matériels	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Participations et créances rattachées à des participations	1.610.000	—	—	500.000	1.785.000	—	3.600.000	—	—
Produits des services du domaine et vente diverses	131.025.000	45835.760	35,0	146.025.000	199.657.500	136,7	228.000.000	—	—

Travaux en Régie	–	–	–	–	–	–	–		
Impôts et Taxes	111.050.000	65.845.862	59,2	99.350.000	33.419.805	33,6	74.850.000		
Autre produits de gestion courante	9.000.000	–	–	6.000.000	494.625	8,2	6.000.000		
Produits financiers	–	–	–	–	–	–	–	–	
Transfert de charge	–	–	–	–	–	–	–	–	
Reprises sur amortissements et provisions	–	–	–	–	–	–	–	–	
Total recettes de fonctionnement	252.685.000	111.699.622	44,2	251.375.000	238.301.930	94,8	308.850.000		
Total recettes d'investissement	225.000.000	–	–	225.000.000	169.424.000	75,1	357.700.000		
TOTAL GENERAL	477.685.000	111.699.622	23,8	476.875.000	407.725.930	85,5	660.550.000		

Source : Document Perception de la Commune VI.

N.B : Les % sont les taux de réalisation par rapport à la prévision des recettes.

D'une manière générale, le taux de réalisation des recettes s'améliore passant de 23,8% en 2001 à 85,5% en 2002. Le taux de réalisation des recettes de fonctionnement est passé de 44,2% en 2001 à 94,8% en 2002. Pour les recettes d'investissement, le taux est passé de 0% à 2001 à 75,1% en 2002. On peut donc noter un effort en matière de prévision budgétaire.

Cependant, au niveau des impôts et taxes, les mêmes remarques : mauvaise évaluation de l'assiette fiscale et mauvaise mobilisation des impôts et taxes. La fiscalisation est donc faible en commune VI. C'est ainsi que le taux de réalisation n'a été que 59,2% avec une réalisation de 65.845.862 F CFA contre une prévision de 111.050.000 F CFA en 2001. En 2002, la baisse de la prévision n'a pas permis d'améliorer le taux de réalisation qui a même chuté à 33,6% avec une réalisation de 33.419.805 F CFA contre 99.350.000 F CFA de prévision. Chose inadmissible, la réalisation de 2002 n'est qu'à peu près la moitié de celle de 2001. Quand on sait que les impôts et taxes se composent d'impôts et taxes liés à la personne et des impôts et taxes liés à l'activité, une telle situation révèle l'incompétence, le laxisme et la corruption des services des Impôts et Taxes de la commune VI.

En matière fiscale, les commune IV et VI connaissent les mêmes problèmes : méconnaissance de l'assiette, faible mobilisation, médiocrité des agents fiscaux et des responsables ; en un mot la fiscalisation en terme de dévaluation et de collecte (soumission aux impôts et taxes) est médiocre dans les communes

1.1.1.1.2 Les résultats fiscaux du district de Bamako

Le district de Bamako est situé à l'intérieur des terres sur le 7°59' de longitude Ouest et le 12°40' de latitude Nord et bien qu'entouré par des collines, le District de Bamako est constitué aujourd'hui de deux parties différentes :

Au Nord la ville s'étend entre le fleuve Niger et le Mont Manding dans une plaine alluviale longue de 15 Km ;

Au Sud la rive droite occupe un site de 12.000 hectares depuis l'aéroport de Sénou et les reliefs de Tienkoulou jusqu'au fleuve Niger. La population est estimée à 1.200 Million d'habitants d'après le recensement de 1996.

Les activités professionnelles reposent sur les secteurs primaire, industriel, commercial, artisanal et informel.

- Secteur Primaire : dans le District de Bamako le secteur primaire est essentiellement composé de sous/secteurs de l'élevage et de l'agriculture. L'agriculture a toujours été le secteur économique prédominant au Mali à cause de l'emploi qu'elle offre (environ 90% de la population active).

- Quant au secteur industriel, les établissements industriels sont concentrés à Bamako, sur 14.260 travailleurs, le District occupe 6.408 employés qui sont dans le secteur Industriel.

- Dans le secteur commercial, l'accroissement démographique et l'essor économique s'expliquent par son histoire et sa situation géographique ; sa position au carrefour de plusieurs voies de communication et l'importance de ses activités commerciales.

- En sa qualité de capitale nationale, le District de Bamako regorge des produits artisanaux. Certains sont produits sur place, d'autres par contre proviennent des autres régions du pays. Le secteur informel se développe dans le District de Bamako, mais non maîtrisé par faute de déclaration.

La mobilisation des ressources dans le District de *Bamako* est appréhendée essentiellement à travers les budgets 2000 et 2001.

(i) - Pour l'exercice 2000, le budget de la Mairie du District a été arrêté en prévision de recettes et dépenses à la somme de 2.911.267.000 F CFA. A la clôture de l'exercice 2000, les opérations financières en recettes et en dépenses sont arrêtées comme suit :

Recettes F CFA = 1.909.940.372

Dépenses (mandatement) F CFA = 1.909.868.625

Solde théorique F CFA = 71.747

Tableau N°6 : recettes

	Prévisions F CFA	Réalisation F CFA	Taux de réalisation %
Recettes de fonctionnement (RF)	2.080.920.000	1.784.310.347	85,74
Recettes d'investissement (RI)	830.347.000	125.630.025	15,12
TOTAL	2.911.267.000	1.909.940.372	65,60

Source : Compte administratif de la mairie – exercice 2000.

Le taux de réalisation des recettes est de 65,60% en 2000. Les recettes de fonctionnement constituent un montant prévisionnel de 2.080.920.000 F CFA soit 71,47% de l'ensemble des recettes. Les réalisations se chiffrent à 1.784.310.347 F CFA en 2000 soit 85,74% de taux de réalisation et 93,42% des recettes réalisées. Pour un District nanti d'une mission de développement, un tel budget traduit un manque d'ambition des autorités. Le taux de réalisation au niveau des recettes de fonctionnement peut masquer les incompétences et les malversations en matière d'évaluation et de recouvrement des impôts et taxes , comme c'est le cas au niveau des communes. La faiblesse des ressources au niveau du District est certainement due à la faible fiscalisation des habitants et des activités à Bamako.

Tableau N° 7 : Recettes de fonctionnement.

	Prévisions F CFA	Réalisation F CFA	Taux de réalisation %	Part en % sur Total des réalisations
Produits des services du domaine et ventes diverses	373.850.000	410.909.320	109,91	23,76
Impôts et Taxes	1.452.260.000	1.102.145.692	75,89	61,76
Autres produits de gestion courante	254.810.000	271.255.335	106,45	15,20
TOTAUX	2.080.920.000	1.784.310.347	85,74	100

Source : Compte administratif de la mairie – exercice 2000.

Au niveau des impôts et taxes, un taux de 75,89% peut paraître acceptable. En réalité le véritable problème est la maîtrise de l'assiette fiscale. Par rapport aux potentialités fiscales du District ses résultats ne sont pas satisfaisants. Les mêmes problèmes d'appréciation de l'assiette et de mobilisation des ressources fiscales se posent. Les services de l'assiette du District doivent mieux faire. La fiscalisation en terme de soumission à l'impôt des personnes, des biens et des activités reste un défi à relever par le District.

Tableau N°8 : Les dépenses

	Prévisions F CFA	Réalisation F CFA	Taux de réalisation %
Dépenses de fonctionnement (DF)	1.982.057.000	1.432.435.328	72,27
Dépenses d'investissement (DI)	929.210.000	477.433.297	51,38
TOTAL	2.911.267.000	1.909.868.625	65,60

Source : Compte administratif de la mairie – exercice 2000.

Le taux global d'exécution des dépenses est de 65,60% en 2000. Pour un District et un tel budget, ce taux est faible. Il ne s'améliorera que lorsque des efforts importants auront été réalisés en matière d'évaluation et de mobilisation des ressources fiscales. En d'autres termes la fiscalisation optimale est le moins le plus sûr permettant d'assurer l'auto-financement des dépenses pour une collectivité décentralisée.

(ii) Pour l'exercice 2001, le budget de la Mairie du District a été arrêté en prévision de recettes et dépenses à la somme de 8.138.050.000 F CFA. Au 31 Décembre 2001, les opérations financières en recettes et en dépenses sont arrêtées comme suit :

Recettes F CFA	=	7.096.743.997
Dépenses (mandatement) F CFA	=	7.042.443.244
Solde théorique F CFA	=	54.300.753

Tableau N° 9 : recettes

	Prévisions F CFA	Réalisation F CFA	Taux de réalisation %
Recettes de fonctionnement (RF)	2.377.150.000	2.148.370.217	90,38
Recettes d'investissement (RI)	5.760.900.000	4.948.373.780	85,90
TOTAL	8.138.050.000	7.096.743.997	87,20

Source : Compte administratif de la mairie – exercice 2001.

En 2001, le budget a été multiplié par 2,795 soit 179,54% d'augmentation. Le taux de réalisation a été meilleur malgré l'écart entre les deux budgets. Le taux de réalisation des recettes est de 87,20% en 2001. Les recettes de fonctionnement constituent un montant prévisionnel de 2.377.150.000 F CFA soit 29,21% de l'ensemble des recettes. Les réalisations se chiffrent à 2.148.370.217 F CFA en 2001 soit 90,38% de taux de réalisation 30,27% des recettes réalisées. Par rapport à 2000, on a une augmentation de 20,4% des recettes réalisées en 2001. De 65,60% de réalisation on est passé à 87,20% pour l'ensemble des recettes. Cela montre tout simplement qu'en matière de mobilisation des ressources, on peut encore mieux faire dans le District. La fiscalisation peut être considérablement améliorée si on mettait des moyens adéquats en œuvre.

Tableau N° 10 : Recettes de fonctionnement.

	Prévisions F CFA	Réalisation F CFA	Taux de réalisation %	Part en % sur Total des réalisations
Produits des services du domaine et ventes diverses	493.750.000	449.438.260	91,02	20,92
Impôts et Taxes	1.432.000.000	1.326.908.883	92,66	61,8
Autres produits de gestion courante	351.400.000	318.223.074	90,56	14,81
TOTAUX	2.377.150.000	2.148.370.217	90,38	100

Source : *Compte administratif de la mairie – exercice 2001.*

Au niveau des recettes de fonctionnement, le taux de réalisation s'est amélioré en passant de 85,74% en 2000 à 90,38% en 2001. Au niveau des recettes fiscales, il y a eu moins de prévision qu'en 2000 mais plus de réalisation. Les réalisations ont augmenté de 20,39%. En matière d'impôts et taxes, on peut toujours mieux faire dans le District de Bamako en matière d'évaluation et de collecte des impôts et taxes.

Tableau N° 11 : Les dépenses

	Prévisions F CFA	Réalisation F CFA	Taux de réalisation %
Dépenses de fonctionnement (DF)	2.377.150.000	1.753.724.492	73,77
Dépenses d'investissement (DI)	5.760.900.000	5.288.718.752	91,80
TOTAL	8.138.050.000	7.042.443.244	86,54

Source : *Compte administratif de la mairie – exercice 2001.*

Le taux global d'exécution des dépenses est de 86,54% contre 65,60% en 2000. A la clôture de l'exercice 2001, l'excédent de fonctionnement (recettes de fonctionnement dépenses de fonctionnement) est de : 394.645.725 F CFA. Le déficit d'investissement (recettes d'investissement – dépenses d'investissement) est de : -340.344.972 F CFA. Malgré un quasi triplement (x 2,79) le taux de réalisation a été meilleur 86,54% en 2001 contre 65,60% en 2000. Cela montre qu'en matière budgétaire, des progrès sont possibles. La fiscalisation peut et doit être améliorée pour rendre le District plus efficace dans sa mission de développement

Dans les communes et le District, les performances fiscales sont médiocres. L'assiette est très mal connue. Les résultats en matière de prévision et de réalisation révèlent les carences des autorités et des services de l'assiette. La fiscalisation reste faible et partielle. On semble se plaire dans cette médiocrité. Le doute plane désormais sur la capacité du District et ses communes à relever le défi de la décentralisation sur le plan financier, à savoir : susciter et organiser la participation financière des populations à un programme de développement économique, social et culturel d'intérêt régional ou local.

L'ambiance qui prévaut actuellement dans les mairies de Bamako à l'issue du premier mandat des dix neuf anciennes communes n'incite guère à l'optimisme. L'administration de proximité à montrer des insuffisances à Bamako. Durant ce mandat, aucune volonté manifeste n'a été enregistrée en matière de mobilisation des ressources locales. Ni le District, à fortiori les communes n'ont pu obtenir des résultats significatifs en matière de fiscalisation des hommes et des activités. Cependant les autorités municipales ne cessent de revendiquer l'accélération du processus de décentralisation par le transfert des compétences et des ressources. Mais au niveau local, on ne s'investit pas sérieusement dans la mobilisation des ressources, notamment fiscales. Durant ce mandat, c'est la spéculation foncière qui a caractérisé la gestion des collectivités de Bamako.

I.3. Les difficultés de mobilisation des ressources fiscales dans le district et les communes qui le composent

Au niveau des communes

Le constat est que les communes du Mali disposent d'importantes ressources fiscales mobilisables (voir ci-dessus) avec des possibilités offertes par les textes aux organes délibérants de créer par délibération des redevances pour couvrir les charges et les frais d'entretien et de réalisation des ouvrages. Malgré l'existence de cette multitude de ressources alimentant les budgets des collectivités ; le District et ses six communes sont en cours de ressources. En cinq ans, très peu de réalisation a été faite sur ressources propres des mairies de Bamako. Cet état de fait est lié à une insuffisance de mobilisation des ressources avec pour résultats un faible niveau d'investissement à l'actif des communes et du District.

Plusieurs raisons expliquent cette situation, à savoir :

- le manque de système de communication tenant compte des réalités locales : la population n'est pas souvent informée des impôts et taxes qu'elle doit payer suite à l'incapacité des collectivités à mettre en œuvre un système d'information et de sensibilisation fiscale.
 - la faible technicité des autorités communales : il y a un problème qui se pose au niveau des acteurs (Maires et Conseillers communaux) qui ne maîtrisent pas souvent tous les outils de la gestion communale. Aussi cette gestion a été beaucoup influencée par les relations privées individuelles prenant sa source dans la culture et les relations sociales.
 - le non recourt aux sanctions pour les mauvais contribuables : l'article 8 de la loi n°96-58 a prévu des poursuites pour les mauvais contribuables, malheureusement ni le maire ni le receveur municipal ne l'appliquent.
 - l'insuffisance, voire manque de moyens matériels logistiques et humain pour le recouvrement des impôts et taxes.
 - l'appui timide de la tutelle : la loi a prévu l'appui conseil et la vérification de la légalité des actes des collectivités par la tutelle. Malheureusement la tutelle n'a pas reçu le maximum de formation et de moyen pour ses missions.
 - la faible implication des percepteurs municipaux dans le recouvrement : ceux-ci n'ont pas pris conscience de leur responsabilité dans le cadre de la décentralisation donc il y a un besoin de formation et d'éducation à ce niveau. Aussi ces percepteurs municipaux souffrent terriblement du manque de moyens matériels et humain dans leur service, ce qui provoque un manque à gagner énorme de ressources pour les communes.
 - la mauvaise qualité des agents de recouvrement : manque de professionnalisme et impréparation des régisseurs et collecteurs (savoir-faire – savoir-être). Le système de recouvrement n'étant pas informatisé, l'agent de mauvaise foi peut détourner l'impôt avec la complicité du contribuable. Dans ce domaine, les régisseurs et les collecteurs ont un réel besoin de formation professionnelle et civique.
 - l'absence d'autorité ferme et juste des services chargés du recouvrement : il a été prouvé que la loi sur le recrutement ne s'applique pas sur les receveurs municipaux, et il y a pas de critère pour être maire. Il peut arriver que les régisseurs recouvrent selon leur intérêt au niveau des équipements marchands.
 - la non-maximisation des ressources des équipements marchands : aucune évaluation des capacités des équipements marchands n'a été réalisée dans les communes et elles continuent à gérer les équipements marchands en régie directe, ce qui engendre une perte énorme de ressources. La meilleure solution est de passer soit par une société privée soit de créer une structure mixte.
 - les pesanteurs sociales (climat social défavorable) : ici les maires ne veulent pas perdre leur électorat, les contribuables n'ont pas confiance aux agents de recouvrement car ceux – ci n'ont pas reçu de formation nécessaire pour se prendre avec tact au contact des contribuables.
 - le manque de civisme du contribuable : le bon contribuable connaît son droit et son devoir envers l'Etat et sa commune. Il s'acquitte normalement de ses impôts.
 - la fuite d'impôt est encouragée par le mauvais citoyen, qui préfère payer une somme inférieure à un agent corrompu au lieu de payer ce qu'il doit normalement à sa commune.
- l'analphabétisme : la majeure partie des contribuables des communes étant analphabète, ignore leur devoir ainsi que le contenu des textes fixant les impôts et taxes. C'est ce qui favorise le marché de gré à gré ou le vol des agents.

Au niveau du district

Au niveau du District, les difficultés se résument à l'incivisme des contribuables (engendré par la perte de confiance de la population suite à un déficit d'information sur la destination des fonds perçus), la non maîtrise de la matière imposable : (assiette d'impôt), le problème de gestion, l'insuffisance de qualification professionnelle des agents de recouvrement et leur indécatesse (manque de formation des agents), l'insuffisance des moyens matériels et humains, la non-application des textes en la matière, la prolifération (importance) du secteur informel, les tickets parallèles (manque de contrôle), l'absence de plan de trésorerie établi et suivi.

D'une manière générale, les difficultés de mobilisation sont les mêmes dans les communes aussi bien qu'au niveau du District. Les ressources fiscales sont très mal évaluées et leur perception se fait dans l'amateurisme le plus total. Le degré de fiscalisation reste très faible au regard des potentialités fiscales des communes et du District. C'est la qualité des ressources humaines qui est en cause à tous les niveaux. Il faut plus de professionnalisme pour améliorer les performances fiscales dans le District et ses communes. Si nous ne prenons garde en instaurant la rigueur dans la gestion de ces collectivités, en mettant en œuvre des mécanismes de contrôle de gestion interne et externes, les espoirs liés à la décentralisation risquent de s'estomper. Les élus doivent rendre des comptes à la fin de leurs mandats en présentant un bilan à ceux qui les ont mandatés et à la tutelle. L'impunité et le désordre qui prévalent actuellement ne peuvent conduire à aucun développement économique, social et culturel d'intérêt régional ou local. Dans le District et ses communes, l'accès aux ressources restera très précaire tant que des changements ne seront pas opérés dans la conduite des affaires locales.

II. La place et le rôle de la fiscalité dans les budgets du district et ses communes

La fiscalité occupe une place de choix dans le financement du développement local. Elle doit être la première source de ressources des collectivités décentralisées.

II.1. L'importance de la fiscalité dans les budgets

Cette importance sera appréciée pour les trois années budgétaires : 2000 – 2001 – 2002.

L'importance de la fiscalité dans les recettes budgétaires de la commune IV

Elle est mesurée d'abord par rapport aux recettes de fonctionnement et ensuite par rapport aux recettes totales.

Tableau N° 12 : Parts des impôts et taxes dans les recettes budgétaires.(En FCFA)

Années	2000			2001			2002		
Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %
Recettes de fonctionnement (RF)	128.000.000	131.149.914	10,24	232.816.867	137.651.570	59,12	416.401.000	181.741.420	43,64
Recettes totales (RT)	188.080.000	138.777.414	73,79	266.881.867	146.710.090	54,97	546.401.000	284.039.253	51,82
Impôts et Taxes (IT)	70.344.000	87.106.214		73.300.000	77.046.920		183.600.000	37.793.939	
IT/RF (%)	54,96	66,42		31,48	55,97		44,09	20,8	
IT/RT (%)	37,4	62,77		27,47	52,52		33,6	13,31	

Source : documents budgétaires de la communes IV : exercices 2000, 2001, 2002.

Au niveau des recettes de fonctionnement réalisées, on constate que la part des ressources fiscales (impôts et taxes) est non seulement faible, mais elle diminue d'année en année. Cela est inquiétant. Les ressources fiscales doivent couvrir sinon la totalité des dépenses de fonctionnement du moins l'essentiel de ces dépenses. Par rapport aux recettes totales, c'est le même constat. Si on veut réussir la décentralisation, il faut réussir obligatoirement la mobilisation des ressources fiscales.

L'importance de la fiscalité dans les recettes budgétaires de la commune VI

Cette importance sera appréciée d'abord par rapport aux recettes de fonctionnement et ensuite par rapport aux recettes totales.

Tableau N°13 : Parts des impôts et taxes dans les recettes budgétaires. (En FCFA)

Années	2001			2002			2003	
Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations
Impôts et Taxes (IT)	111.050.000	65.845.862	59,2	99.350.000	33.419.805	33,6	74.850.000	
Total recettes de fonctionnement (RF)	252.685.000	111.699.622	44,2	251.375.000	238.301.930	94,8	308.850.000	
Recettes Total (RT)	477.685.000	111.699.622	23,8	476.875.000	407.725.930	85,5	660.550.000	
IT/RF (%)	43,94	58,95		39,52	14,02		24,24	
IT/RT (%)	23,25	58,95		20,83	8,19		11,33	

Source : Document Perception de la Commune VI.

N.B : Les % sont les taux de réalisation par rapport à la prévision des recettes.

également on constate une diminution de la part des ressources fiscales dans les recettes de fonctionnement réalisées et dans les recettes totales réalisées. Aussi, leur part reste faible dans les deux niveaux de recettes. Les ressources fiscales doivent constituer l'essentiel des ressources de fonctionnement voir l'essentiel des ressources totales d'une collectivité. Nous sommes loin d'une telle performance. La mobilisation des ressources fiscales reste la plaie de la décentralisation dans les communes.

L'importance de la fiscalité dans les recettes budgétaires du district de Bamako

Cette importance est appréciée comme dans les communes d'abord par rapport aux recettes de fonctionnement et ensuite par rapport aux recettes totales.

Tableau N°14 : Parts des impôts et taxes dans les recettes budgétaires.(FCFA)

Années	2000			2001			2003		
Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %
Impôts et Taxes (IT)	1.452.260.000	1.102.145.692	109,91	1.432.000.000	1.326.908.883	92,66			
Total recettes de fonctionnement (RF)	2.080.920.000	1.784.310.347	85,74	2.377.150.000	2.148.370.217	90,38			
Recette total (RT)	2.911.267.000	1.909.940.372	65,60	8.138.050.000	7.096.743.997	87,20			
IT/RF (%)	69,79	61,77		60,24	61,76				
IT/RT (%)	49,88	57,71		17,6	18,7				

Source : *Compte administratif de la Mairie du District – Exercice 2000-2001.*

N.B : Les % sont les taux de réalisation par rapport à la prévision des recettes.

Le constat est le même. La part des recettes fiscales dans les recettes de fonctionnement est faible et tend à décroître et cette part est faible également dans les recettes totales et diminue en plus. Le développement participatif exige une plus grande mobilisation des ressources fiscales. C'est cette mobilisation qui est l'indicateur de participation d'une population à son propre développement. La fiscalisation en terme de mobilisation des ressources par les impôts et taxes reste faible dans le District de Bamako.

II.2. La fiscalisation dans le district et ses communes

Le financement par les impôts et taxes des dépenses des collectivités décentralisées reste le meilleur indicateur de son autonomie financière et de la participation des populations à leur propre développement.

La fiscalisation dans les deux communes du district

Fiscalisation en Commune IV

Tableau n° 15 : L'exécution budgétaire de l'exercice de 2000 –2001- 2002 (En FCFA)

Années	2000			2001			2002		
Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %
Impôts et Taxes	68.064.000	83.710.114	112,98	75.461.000	80.650.520	106,88	191.005.000	42.759.770	22,38
Dépenses totales	188.080.000	141.365.441	75,16	251.052.000			546.401.000		
Taux de fiscalisation (%)	36,19	59,22		30,06			34,96		

Source : *Compte administratif (exercice 2000 ; 2001 et 2002).*

On constate que le taux de fiscalisation est faible. La mauvaise tenue des comptes n'a pas permis de trouver les réalisations pour 2001 et 2002. A ce niveau d'importants efforts sont à faire dans la tenue des documents budgétaires.

Fiscalisation en Commune VI : L'exécution budgétaire de l'exercice 2001-2002-2003

Tableau n° 16 : L'exécution budgétaire de l'exercice de 2001 –2002 (En FCFA)

Années	2001			2002			2003		
Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %
Impôts et Taxes	111.050.000	65.845.862	59,2	99.350.000	33.419.805	33,6	74.850.000		
Dépenses totales	477.685.000	108.016.188	22,6	476.875.000	174.899.423	35,2	660.550.000		
Taux de fiscalisation (%)	23,25	60,96		20,83	19,11		11,33		

Source : *Compte administratif (exercice 2001 ; 2002).*

On constate que le taux de fiscalisation qui est la part des impôts et taxes dans le financement des dépenses baisse d'année en année dans les prévisions aussi bien que dans les réalisations. Ce qui est

dangereux. Cela veut dire que la commune participe de moins en moins au financement de ses dépenses. Elle s'écarte donc de l'autonomie financière.

La fiscalisation dans le district de Bamako

Tableau n° 17 : L'exécution budgétaire de l'exercice de 2000 –2001 (En FCFA)

Années	2000			2001		
Désignation	Prévisions	Réalisations	Taux %	Prévisions	Réalisations	Taux %
Impôts et Taxes	1.450.260.000	1.102.145.692	75,89	1.432.000.000	1.326.908.883	92,66
Dépenses totales	2.911.267.000	1.909.868.625	65,60	8.138.050.000	7.042.443.244	86,54
Taux de fiscalisation (%)	49,82	57,98		17,6	18,84	

Source : Compte administratif (exercice 2000 - 2001).

Le constat est identique. Le taux de fiscalisation baisse tant en prévision qu'en réalisation. L'accès difficile à l'information n'a pas permis d'avoir les résultats de 2002. La décentralisation n'a pas encore réussi à déclencher une véritable participation des populations à l'effort de développement. Il faut un taux de fiscalisation élevé et soutenu pour amorcer un processus de développement économique, social et culturel durable, d'intérêt régional ou local durable. A ce niveau, pour le moment, c'est un échec.

Pour le moment, dans le District et ses communes, la fiscalisation n'occupe pas la place qui doit lui revenir dans le développement de ces collectivités. Sa part dans les ressources de fonctionnement et de l'ensemble des ressources reste faible. Tout reste à améliorer au niveau de l'évaluation et de la mobilisation des impôts et taxes. La fiscalisation reste le tendon d'Achille de la décentralisation à Bamako et même partout au Mali. Avec des taux de fiscalisation faible et en régression, les impôts et taxes ne jouent pas également leur rôle dans le développement des communes et du District à savoir : financer la totalité du moins l'essentiel des activités de développement au niveau local. Le premier rôle des impôts et taxes reste le financement du développement local. Pour un développement durable, ils doivent couvrir l'essentiel des dépenses d'investissement et la totalité des dépenses de fonctionnement. Lorsqu'ils sont réduits à la portion congrue, c'est toute la possibilité du développement local qui est remise en cause. Pour éviter que le processus de décentralisation ne s'installe dans l'impasse, il importe de réussir la fiscalisation dans toute sa dimension. C'est sur ce terrain que le sort de la décentralisation voir même du développement sera joué. Dans l'entreprise de sécrétion des ressources au niveau local pour couvrir les besoins de financements de l'Economie, la fiscalisation est incontournable et irremplaçable.

II.3. Propositions en vue d'améliorer l'accès aux ressources du district et des communes qui le composent

Pour améliorer l'accès aux ressources du District et des communes qui le composent, il faut prendre un certain nombre de mesures radicales à très court terme. Il faut notamment instaurer la délégation spéciale à la fin de ce premier mandat dans les dix neuf anciennes communes. En effet, une transition semble nécessaire avant les futures élections municipales pour faire l'audit c'est à dire dresser l'état du District et ses communes. Il s'agit de faire le point pour que les futures responsables qui sortiront des urnes partent sur des bases plus claires avec des objectifs précis et des moyens identifiés.

S'il y a lieu, il faut interpeller les responsables pour qu'ils rendent compte et répondent de leur gestion pendant les cinq années passées. Il faut mettre fin au manque de contrôle et à l'impunité dans la gestion de ces collectivités. Il faut davantage responsabiliser les responsables et les populations. Il faut affecter les ressources humaines en dotant les communes et le District d'un personnel compétent pour mettre fin à la déprofessionnalisation des fonctions techniques.

A moyen terme, après les élections, les actions suivantes doivent être menées :

- Mise en place d'une commission d'évaluation et de recouvrement : pour mieux mobiliser les ressources fiscales, il est nécessaire de mettre en place une telle commission dans chaque commune et dans le District sous l'autorité des maires, comprenant des conseillers élus assistés des techniciens des impôts et des représentants de la société civile.
- Mise en œuvre un plan de communication et de mobilisation fiscale envers les contribuables : informer, sensibiliser, éduquer permanentement les contribuables sur leurs droits et devoirs en matières fiscales. Faire des émissions à la radio et à la télé pour motiver et responsabiliser les contribuables, créer l'émulation entre les quartiers d'une commune et même entre les communes et le District.
- Motivation et responsabilisation des conseils de quartier dans le recouvrement de la TDRL (taxe de Développement Régionale et Locale) et la taxe de voirie. Si le montant de la TDRL est élevé, pourquoi ne pas le revoir à la baisse pour le rendre payable par tous et obligatoire pour tous, ou bien envisager un paiement mensuel ;
- Institution d'un cadre de concertation permanent avec les opérateurs économiques exerçant au niveau de la commune et même avec les populations ;
- Sanction avec la dernière rigueur des contribuables solvables mais récalcitrants ;
- Au niveau des communes et du district, des rencontres périodiques doivent être régulièrement organiser avec l'ensemble des acteurs pour apprécier les résultats obtenus, identifier les goulots d'étranglement et de façon consensuelle, entreprendre des actions pour améliorer les performances enregistrées ;
- Régulièrement, l'activité des communes et du District doit faire l'objet d'un suivi et d'une évaluation externe pour prévenir ou sanctionner les malversations et la mauvaise gestion qui en découlent.

Conclusion

En matière d'accès aux ressources du District et de ses six communes, notamment en ce qui concerne l'évaluation, la collecte des impôts et taxes, l'importance des recettes fiscales dans les ressources locales, le financement des dépenses par les impôts et taxes, la capital est mal partie dans la décentralisation. En effet, les ressources fiscales constituent les principales ressources de toute collectivité locale disposant d'une autonomie financière et de gestion. En la matière, au niveau des communes et du District, les résultats enregistrés sont médiocres. L'accès aux ressources est limité. La fiscalisation est faible.

On peut certainement améliorer toujours les textes et lois de la décentralisation mais au Mali le problème n'est pas lié à l'insuffisance des textes. Au niveau de Bamako comme peut être partout au Mali, c'est la qualité des Hommes et des Femmes sorties des urnes pour animer et conduire les destinées de la citée – capitale du Mali qui est en cause. A Bamako, ni les communes, ni le District n'échappent à la médiocrité des résultats fiscaux et d'une manière générale à l'insuffisance de la mobilisation des ressources locales.

Avec de tels résultats, le doute est permis quand à la capacité du District et ses communes de réussir la décentralisation. L'analyse de la situation d'ensemble de Bamako (communes + District) fait apparaître la nécessité d'un changement radical dans la gestion de ces collectivités par l'instauration de la bonne gouvernance locale en vue d'une mobilisation optimale des ressources et particulièrement des ressources fiscales pour conforter le processus de la décentralisation et le rendre crédible. Cela veut dire qu'il faut arrêter le pilotage à vue.

Les communes laissées dans les mains des seuls élus, sans contrôle ni assistance technique ne peuvent pas atteindre de résultats significatifs dans la mobilisation et la gestion des ressources fiscales. L'idéal était de gérer les nouvelles communes sur la base des résultats et de l'expérience des anciennes communes. Malheureusement, en matière de décentralisation, rien n'a été capitalisé. Aujourd'hui, dans leurs gestions, les communes ont besoins d'encadrement, d'appui et de contrôle. Il faut concevoir un modèle de gestion au niveau local qui implique tout les acteurs du développement local : élus, représentants de l'Etat, société civile et autres partenaires au développement.

Il s'agit de moraliser la gestion des collectivités locales en la rendant plus transparente et soumise au contrôle populaire plus celle de la tutelle. Les prérogatives des uns et des autres étant clairement définies, l'exécution du budget doit permettre chaque année, de mesurer le chemin parcouru. Les budgets annuels doivent afficher les ambitions des communes et leurs engagements à mobiliser et à

bien gérer leurs ressources. Au delà de la tutelle, Il faut une structure de contrôle et de sanctions permanente de la gestion des collectivités.

La décentralisation offre de très grandes perspectives de développement, de démocratisation et de libération des initiatives. Cependant, le District et les communes ne contribuent pas à développer l'esprit de civisme et de responsabilité chez les bamakois et les responsables de ces collectivités n'incarnent pas le bon exemple de citoyen et de pouvoir local crédible. Pour surmonter les difficultés, améliorer la soumission des personnes et des activités aux impôts et taxes, améliorer la part des recettes fiscales dans les ressources, assurer le financement des dépenses par les impôts et taxes, il convient de doter les communes et le District d'un encadrement technique adéquat. Il s'agit de doter les perceptions en équipement conséquent et en personnel compétent et suffisant. Bamako est la vitrine de la décentralisation du Mali. Aucun sacrifice ne doit être ménagé pour réussir cette réforme dans la capitale. Un autre Bamako est possible, il suffit de le croire et de le vouloir.

Bibliographie

Ouvrages

Flécher DOMINIQUE, Fort HENRI : les finances locales Paris 2^{ème} édition, entièrement refondue maison 1986

La lumière (Pierre) les finances publiques, 7^{ème} édition : Armand COLLIN 1993

Martin Jean MUROT, Jean Pierre : les budgets municipaux, lecteurs des comptes, choix budgétaires et fiscaux ; collection seros, Paris 1989

Fanta Naguan COULIBALY et Zeïnabou ALKASSOUM : mise en œuvre de la décentralisation : cas de la gestion de la mairie du District de Bamako – mars 2003

Aminata MARIKO et Kartoum MAGUIRAGA : la mobilisation des ressources financières au niveau des communes : cas d'une commune urbaine (la commune IV du District de Bamako) et d'une commune rurale (la commune de Moribabougou) /cercle de Kati – avril 2003

TOUNKARA Moriba : l'intervention du budget de l'Etat dans les collectivités décentralisées : « cas spécifique du Mali » - février 2003

Mamadou Tieman KONE : le pouvoir financier du maire au Mali : promotion 2000-2001

Garba KAMANGUILE et Zoumana DIARRA : le rôle des impôts et taxes dans le développement communal : cas de la commune VI.

SAMAKE Sekou : l'impact de la décentralisation sur le développement des communes existantes de Bamako – Juin 1997.

Documents et revues

Le Compte Administratif de la commune IV, 2000, 201, 2002.

Mission de décentralisation et des reformes institutionnelles : Guide pratique du Maire et des conseillers municipaux.

Mission de décentralisation et des reformes institutionnelles : La décentralisation au Mali, Ancrage historique et dynamique socioculturelle.

Richard TOE, Novembre 1997.

Mobilisation des ressources financières de la commune : Cahier du participant mars 2002

Campagne Nationale de lutte contre l'incivisme fiscal : la problématique de la mobilisation des ressources dans le contexte de la décentralisation.

La politique de la décentralisation au Mali de 1992 à nos jours : acquis faiblesses et perspectives ; Novembre 2001.

Mission de la décentralisation et des reformes institutionnelles : Lois et décrets de la décentralisation, 4^{ème} édition, mars 1999.

Mission de décentralisation : la commune en question.

Documentation du centre des impôts de la commune VI

Documentation de la perception de la commune VI

Documentation de la Mairie de la Commune VI

Documentation de la Direction des Collectivités Territoriales

Budget du District 2000, 2001, 2002 (compte administratif)

Gouvernorat du District de Bamako, Cellule Technique du District et Mission Française de Coopération et d'Action culturelle au Mali – Monographie du District de Bamako, novembre 1994.