

UNIVERSITE DE OUAGAOUGOU
F . I . A . S . H . S .
DEPARTEMENT DE GEOGRAPHIE

BURKINA FASO

MEMOIRE DE MAITRISE

LES MARCHES URBAINS DE OUAGADOUGOU

Présenté par :
BAGBILA Adrien Joanny

Année 1993

Sous la Direction
De Madame QUEDRAOGO Marie Michelle
Docteur d'Etat

DEDICACE

- A ma douce Maman
- A mon Père
- A tous mes frères et soeurs
- A mes amis et à tous ceux qui me sont chers.

REMERCIEMENTS

Cette étude n'aurait jamais vu le jour sans la précieuse collaboration et l'appui technique d'un grand nombre de personnes, de groupes d'ONG et de services (étatiques et municipaux). nous tenons donc à exprimer nos sincères remerciements à toutes ces personnes (en particulier les commerçantes et commerçants des marchés de la ville) et institutions.

Nous adressons en particulier nos remerciements à :

- Madame OUEDRAOGO Marie Michelle, qui malgré ses multiples occupations n'a ménagé aucun effort pour nous soutenir et nous faciliter la tâche lors de cette étude.

- Au haut commissariat de Ouagadougou et ses services techniques

- Aux responsables et aux personnels de la DGUT

- Au Directeur de la SOGEMAB

- Au Coordonnateur du projet "Développement des villes moyennes et du logements".

- A Mr. COMPAORE Georges, Enseignant au Département de Géographie pour ses multiples conseils et suggestions.

- A Madame Denise BELEMSAGA Directrice du 2° Projet urbain, Mr. GUIEBO Joseph Conseiller technique du Ministre des Travaux Publics de l'Habitat et de l'Urbanisme, Mr. Jacques CORNIER Urbaniste au Ministère des Travaux Publics, Mr. Hubert DOGNIN ex-sous Directeur de la CFD et à Mr. KORSAGA Urbain Urbaniste-Consultant à FASO BAARA, qui ont donné beaucoup de leur temps et de leur compétence pour nous conseiller (après lecture et relecture du manuscrit).

- A Mr. HIEN Gali chef de personnel au Projet Valorisation du Potentiel Halieutique

TABLE DES MATIERESIère Partie : CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE DES MARCHES DE
OUAGADOUGOUChap. I OUAGADOUGOU, UNE VILLE SITUEE AU CENTRE DE FLUX
DEMOGRAPHIQUES ET ECONOMIQUES IMPORTANTSI) OUAGADOUGOU, UNE VILLE SITUEE AU CENTRE DU FLUX
DEMOGRAPHIQUES ET ECONOMIQUES IMPORTANTSII) EVOLUTION SPATIALE DE LA VILLE DANS LE TEMPS ET DANS
L'ESPACEIII) LA POPULATION URBAINE DE OUAGADOUGOU

- A) Evolution et structure de la population urbaine
- B) Structure de la population résidente et sa composition socio-professionnelle

- 1) 1961-62 à 1985 : rajeunissement masculinisation de la population
- 2) La population active de Ouagadougou et problèmes d'emploi
 - a) La population active
 - b) De petits métiers florissants
 - c) Trouver un emploi, un souci permanent des jeunes à Ouagadougou

IV) LES ACTIVITES URBAINES

- A) La Fonction Publique et des Services Spécialisés
- B) Les activités de production

1) les activités agricoles

- a) les cultures vivrières et maraîchères
- b) l'élevage

- 2) Les activités industrielles
- 3) les activités artisanales

C) Les activités commerciales et les services

D) Distribution des marchés dans l'espace urbaine

- 1) Les marchés "centraux"
- 2) " " "périphériques"

- 3) "Zones d'activités" des marchés urbains
 - a) Rood Woko et la zone commerciale
 - b) les autres marchés

Chap. II. DES BESOINS D'APPROVISIONNEMENT DE PLUS EN PLUS IMPORTANT : ETUDES DE CAS SUR LE BOIS DE CHAUFFE

Chap. III LES FLUX COMMERCIAUX DANS LA GRANDE REGION DE OUAGADOUGOU

I) SITUATION ET CONDITION DES FACTEURS D'ECHANGE

- A) Le réseau routier de la Région
- B) La situation du réseau routier intra-urbain
- C) L'organisation des transports au niveau de la Région
 - 1) les infrastructures de transit
 - 2) la situation du parc automobile
 - 3) les entreprises de transport

II. CARACTERES SOCIO-ECONOMIQUES DU TRAFIC DE LA REGION :
OUAGADOUGOU, UNE VILLE CARREFOUR

- A) Les flux "courts" (10 à 60 km environ)
- B) Les flux de "longue distance".

CONCLUSION PARTIELLE

°

IIème PARTIE - LES MARCHES URBAINS DE OUAGADOUGOU :
ORGANISATION, HIERARCHIE ET TYPOLOGIE

Chap. IV - ORGANISATION, HIERARCHIE ET TYPOLOGIE DES MARCHES URBAINS

I) STATUT ET HIERARCHIE DES MARCHES

- A) Les marchés couverts ou construits
 - 1) Rood-woko
 - 2) le marché de kola
 - 3) les marchés non couverts

II) LES PRINCIPAUX TYPES DE MARCHES DE OUAGADOUGOU

A) Les marchés à spécialisation unique

- 1) le marché de kola
- 2) le marchés des mécaniciens
- 3) le marché des "ferrailleurs" "Ex affaires-jaar"
- 4) le marché de bétail de Tanghin
- 5) le marché des fruits
- 6) "les marchés de fous"
- 7) "Les librairies par terre"

B) Les marchés à spécialisations multiples

- 1) Rood-woko
- 2) gounghin-jaar
- 3) Sanghar-jaar
- 4) Larllé-jaar
- 5) Baskuy-jaar
- 6) Cité An II
- 7) boinsé-jaar

chp : V FORMATION DES PRIX, PRATIQUES COMMERCIALES ET RAYONNEMENT DES MARCHES DE OUAGADOUGOU

I) LES TAXES

II) LES PRIX

- A) Prix des biens manufacturés, des produits de l'artisanat utilitaire et des services
- B) Prix des produits alimentaires de base ; céréales; viandes et assimilés, légumes et fruits.

III) LES PRATIQUES COMMERCIALES

Chap. VI RAYONNEMENT DES MARCHES URBAINS DE OUAGADOUGOU

- I) Rood-woko ou marché d'intérêt national et international
- II) Les marchés à vocation "régionale"
- III) Les marchés à vocation "métropolitaine"
- IV) Les marchés de secteurs

Chap. VII. ANALYSE DU RESEAU DES MARCHES URBAINS

- I) Répartition spatiale
- II) Les relations inter-marchés

Chap. VIII. EFFICACITE ET PROBLEMES DES MARCHES URBAINS DE
OUAGADOUGOU DANS LEUR FONCTIONNEMENT

- I) Rôle important dans la création des emplois et la commercialisation de la production rurale et urbaine
 - A) Emploi urbain et promotion des activités rémunératrices des femmes
 - B) Débouchés de la production du secteur non structuré urbain (SNSU) et des produits industriels locaux
 - C) Débouchés potentiels pour la production agricole rurale
- II) Des recettes directes et sûres pour la municipalité et le trésor public
- III) Rôle des marchés dans l'organisation commerciale et la structuration des activités urbaines
- IV) Rôle important dans la satisfaction des besoins moraux et culturels des citoyens
- V) Les problèmes de fonctionnement
 - A) un réseau déséquilibré
 - B) Problèmes d'équipement
 - 1°) Rood-woko
 - 2°) Les autres marchés
 - C) problèmes de tutelle et de gestion
 - 1°) Rood-woko
 - 2°) Les autres marchés
 - D) Les problèmes de localisation

Conclusion partielle

CONCLUSION GENERALE

LISTE DES TABLEAUX

	<u>PAGE</u>
Tableau I. - Communes de la ville de Ouagadougou	11
Tableau II - Evolution de la population urbaine de Ouagadougou	16
Tableau III - Répartition des différentes ethnies par grands groupes d'âges	19
Tableau IV - Répartition ethnique de la population Ouagalaise en 1961 et 1968	20
Tableau V - Répartition des résidents urbains selon leur origine en 1975	20
Tableau VI - Salaires par catégorie profes- sionnelle à la VOLTEX	25
Tableau VII - Répartition de la population urbaine de Ouagadougou par secteur d'activité	28
Tableau VIII - Le cheptel et ses effectifs à Ouagadougou et ses environs	29
Tableau IX - Les principales industries de Ouagadougou	32
Tableau X - Répartition des marchés par secteurs	35
Tableau XI - Quantité de bois entrant par jour à Ouagadougou, par moyens de transport et selon les routes	40
Tableau XII - Etat du réseau routier en 1982	44
Tableau XIII- Périodes d'abondance des légumes et fruits à Ouagadougou	50
Tableau XIV - Situation des marchés de volailles traditionnelles à Ouagadougou	54
Tableau XV - Fréquentation journalière moyenne du marché de Tanghin	57/58
Tableau XVI - Disparité des revenus entre villes et campagnes en Haute Volta en 1975 - cas de Ouagadougou et sa zone rurale	64

Tableau XVII - programmation de l'emplacement de Rood Woko	67
Tableau XVIII- Rood woko : Emplacements commerciaux réalisés	70
Tableau XIX - Coût du projet Rood woko	71
Tableau XX - Marché de Kola : nombre de paniers importés en 1989	78
Tableau XXI - Essences de bois importés au Burkina Faso	106
Tableau XXII - prix du bois d'oeuvre à Sanghar jaar	108
Tableau XXIII- Coefficient de dispersion des prix des produits de base sur 3 marchés : Sanghar-jaar, l'ancien marché central, Gounghin-jaar	125
Tableau XXIV- Coefficient de dispersion du prix des viandes et assimilés	130
Tableau XXV - Répartition de 100 femmes selon la destination la plus importante de leur revenu et leur situation matrimoniale	144
Tableau XXVI - Distribution des agents du secteur non structuré urbain par groupe d'activité et par sexe à Ouagadougou	148
Tableau XXVII- Recettes budgétaires de la province du Kadiogo	149
Tableau XXVIII- Loyer et caution du marché central Rood Woko	148
Tableau XXIV- Récettes des marchés de Ouagadougou de 1983 à 1990	149

TABLE DES FIGURES

	<u>PAGE</u>
Figure n° 1 : Evolution de la Population de Ouagadougou ...	17
Figure n° 2 : Pyramide des âges de Ouagadougou	22
Figure n° 3 : Succession des points de rupture de charge pour l'approvisionnement en légumes	52
Figure n° 4 : Circuit de collecte et de distribution de la volaille traditionnelle à Ouagadougou	55
Figure n° 5 : Circuit moderne de collecte et de distribution du mil et sorgho	60
Figure n° 6 : Circuit de distribution de la Kola du marché de Kola	82
Figure n° 7 : Circuit de distribution de la kola du marché de la kola	84
Figure n° 8 : Organisation administrative de la gestion des marchés de Ouagadougou	85
Figure n° 9 : Circuit de distribution des livres scolaires	98
Figure n° 10 : Evolution comparée des prix du sorgho blanc et du maïs dans deux marchés de Ouaga : Marché central et Gounghin Yaar	121
Figure n° 11 : Evolution comparée des prix du haricot..... sec et du petit mil au marché central et Sanghar Yaar	122
Figure n° 12 : Evolution comparée des prix du sorgho blanc et du maïs au marché central et à gounghin yaar	123
Figure n° 13 : Evolution comparée des prix du haricot sec et du petit mil au marché central et à gounghin yaar	124
Figure n° 14 : Evolution comparée des prix du poisson sec et de la viande de chèvre au marché central et à Sanghar yaar	126

- Figure n° 15 : Evolution comparée des prix de la viande 127
de boeuf et celle de mouton au marché
central et à Sanghar jaar
- Figure n° 16 : Evolution comparée des prix du poisson 128
sec et de la viande de chèvre au marché
central et gounghin jaar
- Figure n° 17 : Evolution comparée des prix de la viande 129
de boeuf et celle de mouton au marché
central et gounghin jaar

TABLE DES PLANCHES

	<u>PAGE</u>
N° 1 : Moyens de locomotion les plus usités	53
N° 2 : Commerce de volaille et son stockage et un exemple d'excroissance des marchés	56
N° 3 : Equipements des marchés	66
N° 4 : Rood-woko : aspects architecturaux	72
N° 5 : Rood-woko aspects architecturaux	73
N° 6 : Rood-woko aspects commerciaux	74
N° 7 : Rood-woko aspects commerciaux	75
N° 8 : Rood-woko aspect commerciaux	76
N° 9 : Marché de la kola	79
N° 10 : Vente au détail des tubercules à Sanghar-yaar et constitution d'un "wouamdé" au marché de la kola	81
N° 11 : Activités du marché des mécaniciens	89
N° 12 : Commerce des fruits	92
N° 13 : Vente des livres usagés	97
N° 14 : Marché de plein-air	101
N° 15 : Commerce de conserves alimentaires et de la viande	103
N° 16 : Stockage des fruits	104
N° 17 : Bois de service local et bois d'oeuvre..... importés	107
N° 18 : Aspects du commerce féminin de détail	110
N° 19 : Activités féminines	111
N° 20 : Vente de légumes traditionnelles et européennes	112
N° 21 : La friperie	113
N° 22 : Marché de Boinsé-yaar	116

LISTE DES CARTES

	<u>PAGE</u>
- Ville de Ouagadougou : Découpage en secteurs	12
- Plan de Ouagadougou : Situation des marchés urbains (répartition spatiale)	36
- Situation de la région de Ouagadougou	43
- Zones d'approvisionnement privilégiées des marchés urbains de Ouagadougou	48
- Situation des marchés de la région de Ouagadougou (hors texte)	

Résumé

La présente étude porte sur les marchés urbains de Ouagadougou. Elle montre la place fondamentale qu'ils jouent dans l'économie nationale en générale et urbaine en particulier. Leur rôle est primordial dans l'approvisionnement de la ville et de son arrière pays en produits de première nécessité et en services divers.

A travers l'étude du rayonnement de ces marchés, nous percevons également leur importance dans les échanges au niveau national en tant que débouchés potentiels de la production du secteur non structuré urbain (SNSU) et de la production rurale. Ils constituent de plus en plus un débouché important pour les produits industriels nationaux et importés qu'ils distribuent jusque dans les marchés les plus reculés.

L'étude nous présente aussi la situation c'est-à-dire l'état actuel des marchés (équipements, réseaux de marchés urbains) les types de gestion, le rôle et la spécialité de chaque marché au niveau de la cité .

C'est ainsi qu'on a pu procéder à une classification croisée de ces marchés suivant des critères d'ordre techniques, juridiques socio-économiques. L'étude de la situation des marchés urbains porte également sur les divers problèmes qui minent leur fonctionnement à court, moyen et long terme.

Enfin, elle porte sur la dynamique propre des marchés de Ouagadougou en nous révélant les mécanismes socio-économiques et politiques qui les sous-tendent. Ainsi en tant que lieu de production et de distribution des biens et services, les marchés procurent de l'emploi à de nombreux citoyens, essentiellement les plus jeunes. Leur rôle dans la promotion des activités féminines est capitale, car c'est le seul secteur de l'économie urbaine où l'emploi féminin prédomine. Grâce enfin aux recettes directes qu'ils génèrent pour les municipalités, les marchés et leur gestion doivent être pris avec le maximum de sérieux par les autorités compétentes.

Mots clés :

- Ouagadougou - Burkina Faso
- marchés urbains, équipement et gestion des marchés, pratiques commerciales, réseaux de marchés, approvisionnement des villes , secteur informel.

I N T R O D U C T I O N

Notre thème porte sur l'un des principaux services publics urbains marchands (SPUM) : les marchés. L'importance des marchés pour les villes africaines et du Tiers-Monde en général n'est plus à démontrer. Nous pouvons citer en exemple leur rôle combien appréciable sur le plan socio-économique à savoir l'emploi, les revenus qu'ils génèrent pour les municipalités et le trésor public, le développement des activités urbaines etc.

Cependant plusieurs facteurs défavorables d'ordre sociologiques, politiques et juridiques les empêchent de jouer pleinement leur rôle. A Ouagadougou nous observons sur le plan spatial un déséquilibre en ce qui concerne la répartition des marchés. Par ailleurs l'état de l'équipement de ces marchés (échoppes et VRD..) est déplorable et témoigne de la faiblesse des services municipaux concernés (voirie municipale). Il en découle une installation anarchique des commerçants aux abords des rues, dans les carrefours et les endroits très fréquentés. Bref tous ces problèmes méritent une attention particulière dans le sens de la recherche des solutions adéquates.

D'autre part notre étude ne se limitera pas à ces aspects "statiques" et techniques des marchés de Ouagadougou. Elle se propose surtout grâce à une méthode de recherche appropriée, de faire ressortir les mécanismes qui sous-tendent les activités des marchés et orientent leur "devenir" (importance ou déclin, mouvance dans le temps et l'espace etc.). C'est ainsi que notre travail s'est orienté vers deux directions essentielles ; d'abord la recherche bibliographique et la visite des services concernés, et enfin les enquêtes de terrain. Les sorties de terrain c'est à - dire les enquêtes au niveau des marchés ont connu deux étapes : une période de pré-enquête (enquête test) de trois mois (octobre à décembre 1990) et la période des enquêtes proprement dites de six mois (janvier 1991 à juin 1991) (1)

La recherche bibliographique a montré que la littérature existante sur les marchés en général (urbains et rurales) est très pauvre, surtout en ce qui concerne les marchés urbains de Ouagadougou.

En effet les écrits existants outre le fait qu'ils n'abordent pas des thèmes diversifiés, n'abordent pas la dynamique des marchés.

Il s'agit surtout de monographies (très intéressantes) tels que les mémoires de maîtrise et les thèses de 3^o cycle en économie. Les ouvrages généraux sur la question sont pratiquement inexistantes. La visite des différentes bibliothèques de la capitale ne nous a donc donné qu'une mission largement insuffisante pour connaître la dynamique des marchés urbains de Ouagadougou.

(1) Nous sommes également retournés sur "le terrain" plusieurs fois au cours de l'année 1992 pour vérifier et préciser certaines observations.

Aussi compte tenu de la pauvreté de la littérature existante, nous avons basé essentiellement notre étude sur les résultats des enquêtes de terrain et des données recueillies grâce à des observations directes de certains phénomènes au niveau de la ville et des marchés.

Cette phase de notre travail étant très importante, nous avons élaboré une approche particulière en nous inspirant des résultats de l'enquête test au niveau de deux marchés (Gounghin-yaar et Sanghar-yaar).

Méthodiquement cette approche pourrait être qualifiée de "recherche appliquée". En effet nous avons d'abord procédé à un recensement descriptif des différents marchés de la ville sans exception, ce qui nous a permis de savoir l'importance et la spécialité de chacun d'eux. Ensuite grâce à une série d'entretiens avec les commerçants et commerçantes, nous avons organisé des discussions de groupe. Ces discussions de groupe sont plus indiquées pour rendre compte des mécanismes divers (sociales, économiques, politiques etc).

L'enquête test nous a permis de choisir 16 marchés parmi les 37 marchés que compte Ouagadougou, comme échantillon. "Cet échantillon disponible" remplit à la fois les conditions d'un échantillon aléatoire et d'un échantillon représentatif au niveau des marchés de Ouagadougou. En ce qui concerne les discussions de groupe, nous avons procédé à trois interview au maximum et deux au minimum.

C'est ainsi que dans chaque marché, nous prenions rendez-vous avec les représentants des vendeurs et vendeuses (généralement les plus âgés), qui se chargent suivant les différentes spécialités du marché enquête de réunir des groupes cibles à notre demande (surtout les grossistes, les demi-grossistes, les détaillants etc). Les discussions se sont appuyées sur des questionnaires-guides "personnalisés". Les interview furent dans l'ensemble "souples", car il était nécessaire pour nous qui voulions recueillir le plus possible d'informations "cachées" sur ces marchés, de nous conformer au rythme de la conversation de nos interlocuteurs. Nous avons même parfois préféré, voire encourager leur spontanéité lors du déroulement des enquêtes. Quant aux autres informations relatives aux marchés comme l'équipement et la gestion, l'observation directe sur les lieux et des entretiens avec les services de gestion nous permirent d'en rendre compte.

Sans vouloir nous appesantir sur les difficultés rencontrées dans ce travail, remarquons que les plus importantes pour ce genre de recherche sont : les déplacements fréquents dûs au fait que les commerçants très occupés sont rarement disponibles ; la méfiance voire l'hostilité de certains groupes de commerçants ; la difficulté d'avoir l'information vraie car les vendeuses et vendeurs sont toujours sur leur garde et identifient tout enquêteur à un agent du fisc. Le recensement des activités très variées est fastidieux.

Plusieurs services furent visités. Ce sont les plus concernés par la question des marchés : la DGUT, le Haut Commissariat et ses différents services (voirie, trésorerie provinciale, services des comptes et recettes etc.), le Ministère des travaux publics et de l'urbanisme etc. Des responsables et techniciens de certains institutions furent également approchés ; Ministère du Plan, Caisse Centrale de Coopération Economique, SOGEMAB, le FAARF (fond d'appui aux "activités rémunératrices des femmes) c'est - à dire l'ex "Banque des Femmes" des ONG (PRODIA, GRADE, PROMO Femmes développement) etc.

Par ailleurs, (1) remarquons que les prix indiqués dans cette étude le sont dans l'ensemble à titre indicatif, car ils reflètent rarement la réalité. Les abus à ce niveau étant fréquents dans des marchés.

Enfin, ce travail qui est pour nous un premier pas dans la recherche ne prétend nullement avoir traité de façon exhaustive la question. Notre souhait est qu'il contribue un temps soit peu à susciter d'autres thèmes de recherche sur le même terrain.

Définitions

Nous retiendrons comme définition, dans le cas des marchés urbains de Ouagadougou les définitions suivantes (1) :

1°) le marché est un lieu public couvert ou en plein air où l'on vend des marchandises. C'est également la réunion de marchands (en général des commerçants ambulants) qui à jour fixes vendent dans un lieu dépendant du domaine public des produits comestibles et des articles.

2°) Le marché est également le lieu de rencontre (éventuellement abstrait) où les offres des vendeurs rencontrent les demandes des acheteurs qui s'ajustent à un certain prix. Le marché est donc une façon de confronter offre et demande à fin de réaliser un échange de services, de produits voire même de capitaux.

Ces deux définitions ont l'avantage de prendre en compte les aspects techniques, économiques et socio-culturelles des marchés populaires africains et particulièrement ceux de Ouagadougou.

(1) : - Grand dictionnaire encyclopédique Larousse (GDEL)
Tome 7/ 1984

- Dictionnaire économique et social, collection
J. Bresmond, édition Hâtier / 1981 / 391 pages.

I ère PARTIE

C O N T E X T E S O C I O - E C O N O M I Q U E S
D E S M A R C H E S D E O U A G A D O U G O U

**CHAP I. OUAGADOUGOU, UNE VILLE SITUEE AU CENTRE DE
FLUX DEMOGRAPHIQUES ET ECONOMIQUES IMPORTANTS**

I. La Ville de Ouagadougou

Organisation administrative

Ouagadougou, capitale du Burkina Faso, est en même temps chef lieu de la Province du Kadiogo. En effet le Burkina Faso a été l'objet depuis 1983 d'une réorganisation administrative générale, qui a conduit à la suppression des anciens départements et à la création de 30 Provinces (cf ordonnance N°84/CNR/PRES du 15 Août 1984). La Province du Kadiogo représente une particularité, parce-qu'elle est constituée de la ville et de ses villages environnants. Actuellement la capitale est divisée en cinq (5) communes.

Tableau I : Commune de la ville de Ouagadougou

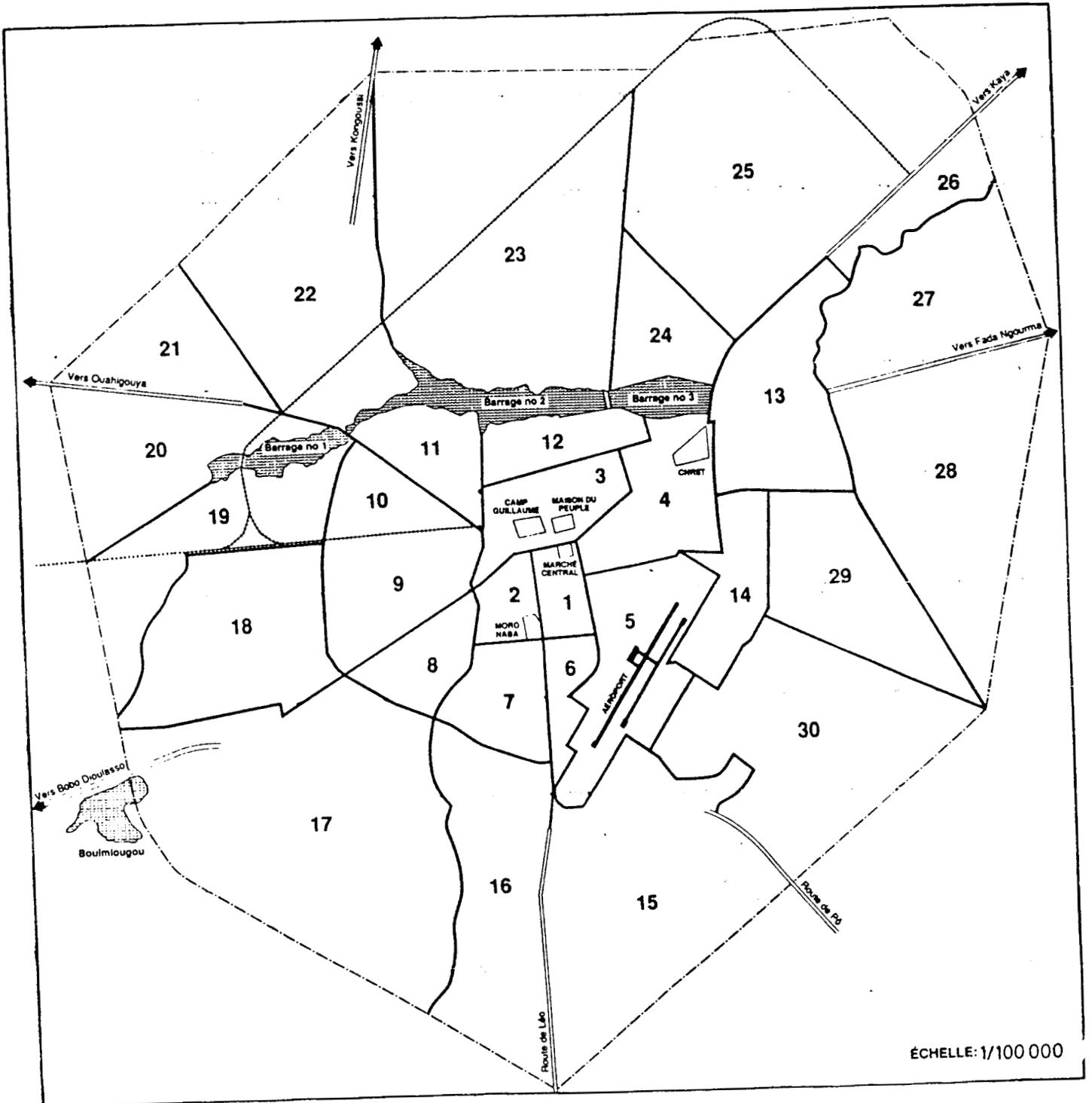
Communes	Ressort territorial (secteurs et villages)
Baskuy	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
Bogodogo	15, 14, 28, 29, 30, Baskuy, Yatenga
Boulmiougou	16, 17, 18, 19, andogo, Zongo, Zagtouli et Boassa
Signoghin	20, 21, 22, Silmiougo, Bassenko, Bissighin, Vaguema, Darsalam, Kamboinsé
Nongremasson	13, 23, 24, 25, 26, 27, Soukoula, Palesgo, Doumtenga, Nioko II, Soguedin

Source : INSD - 1985

Le Haut Commissaire de la ville est nommé par décret. Depuis février 1987, Ouagadougou est divisée en 30 Secteurs et les autorités comptent bientôt la conduire à 47 secteurs. Chaque secteur est géré par un comité révolutionnaire. Mais la nouvelle délimitation du territoire de la ville (cf décret portant réorganisation de la province du kadiogo) à complètement bouleversé l'organisation spatiale antérieure.

En effet, le territoire communal a sensiblement augmenté depuis l'adoption de ces nouvelles limites. Cela a permis d'intégrer les quartiers périphériques qui s'étaient développés en dehors de l'ancienne zone urbaine.

VILLE DE OUAGADOUGOU: DÉCOUPAGE EN SECTEURS



Le découpage de la ville en secteurs n'a pas tenu compte de la structure existante et en particulier des quartiers. Par exemple l'ancien quartier Gounghin est partagé entre le secteur 8 et le secteur 9. Mais le pays risque de connaître une nouvelle réorganisation administrative, car depuis le 02 Juin 1990, le Burkina Faso a sur le plan politique changé d'orientation en se dotant d'une nouvelle constitution mettant fin aux régimes militaires d'exception.

II. Evolution spatiale de la ville dans le temps et dans l'espace

La ville de Ouagadougou a grandi à partir d'un centre qui continue de se développer et qui est toujours la zone la plus densément peuplée. Autour de ce centre des quartiers résidentiels se sont développés dans beaucoup de directions et les industries occupent deux secteurs de la ville (le quartier Gounghin en plein centre ville et Kossodo situé à l'Est). Actuellement, l'agglomération de Ouagadougou est localisée dans un territoire ayant un rayon de 25 km. Le territoire urbain proprement dit est le fruit de plusieurs opérations de lotissement isolées, qui ont eu pour conséquence l'augmentation du périmètre urbain de la ville. Une comparaison de la couverture aérienne de 1978 et 1988 (disponibles à l'IGB) montre plus clairement l'importance de l'extension de l'agglomération et la disparition de plusieurs anciens villages dans le tissu urbain : Pissy, Wemtenga, Dagnoën, Tanghin et Tampouy. Cette grande extension de la ville crée de grands besoins en infrastructures ; l'apparition des nombreux marchés de secteurs répond aux besoins d'équipement et d'approvisionnement des citadins.

III. La Population urbaine de Ouagadougou

L'étude démographique de la population de Ouagadougou s'appuyera principalement sur les deux recensements généraux de la population que le pays a connu en 1975 et 1985. Nous utiliserons également les résultats des enquêtes urbaines de la capitale.

A. L'évolution et la structure de la population urbaine

La croissance rapide de la population de Ouagadougou est due à deux principaux facteurs :

L'exode rural et l'accroissement naturel élevé de la population urbaine

L'exode rural demeure le facteur le plus important du croît démographique élevé de la ville. Il est dû surtout aux disparités de répartition de la population sur l'ensemble du pays. En effet la répartition géographique de la population burkinabè est inégale et inversement proportionnelle aux ressources naturelles des zones éco-climatiques du pays.

"Le plateau mossi" encore appelé plateau central regroupe plus des 3/5 de la population du pays, avec une densité d'environ 40 habitants par km² (la densité moyenne nationale était de 29 habitants/km² en 1985). Le plateau central est également l'une des régions les moins favorisées du Burkina du fait surtout de la mauvaise qualité de la majorité de ses sols (pauvres et arides) et de la pauvreté de ses ressources en eau (600 mm d'eau par an).

Cette forte pression démographique au niveau du plateau central est à l'origine d'intenses mouvements migratoires externes (Côte d'Ivoire, Ghana et récemment le Gabon) et internes surtout orientés vers Ouagadougou, l'agglomération la plus proche et la plus importante du pays. Les migrants sont jeunes dans leur majorité, la tranche d'âge la plus concernée par ce phénomène est comprise entre 15 et 39 ans. Le motif de leur départ des zones rurales est surtout d'ordre économique, car la majorité de ces jeunes vient en ville à la recherche d'un emploi salarié.

Ces mouvements n'ont pas toujours existé. En effet, l'exode rural, malgré son ampleur actuelle (5,5 %/an), s'est manifesté tardivement (à partir de 1947) à cause de plusieurs facteurs d'ordre politique, socio-économique et climatique (sécheresses et famines). Tout d'abord dès le début de la colonisation, l'attachement des Mossi à la terre de leurs ancêtres n'a pas favorisé l'exode rural vers la capitale. Cette situation pouvait s'expliquer à l'époque par la crainte de détribalisation parce que les liens de parenté chez les Mossi étaient plus forts que de nos jours et aussi à cause du fait que l'autoconsommation était la base de l'économie. "la monnaie, rare, ne pouvait permettre des échanges importants. Villages et villes vivaient encore d'auto-consommation, exception faite des princes et dignitaires de la cour et de l'année. Mais pour qui connaît les traditions mossi, la cause la plus importante de cette sédentarité est le caractère sacré de la terre des ancêtres. Le Mossi n'abandonne pas la terre où sont inhumés ses défunts. Aussi l'exode rural était très réduit avant l'arrivée des Européens" (1). Par la suite, les contraintes exercées pendant la colonisation (travaux forcés, emprisonnements arbitraires, impôts, recrutements forcés etc.) ont fait de la ville un espace répulsif pour les ruraux. C'est ainsi que la période 1919 à 1932 période particulièrement marquée par les contraintes coloniales sévères et des famines fréquentes a provoqué le départ vers le Ghana de plusieurs milliers d'individus originaires des cercles de Fada N'Gourma, Tenkodogo, Ouagadougou et Ouahigouya. "Au manque presque total de vivres se joignaient les bas salaires". (2)

En 1926 un maçon touchait par jour 5 FCFA, un manoeuvre 10 FCFA. Au même moment les produits vivriers coûtaient excessivement chers : 1 poulet coûtait 3 FCFA (trois jours de travail d'un manoeuvre), 1 gigot coûtait 7 à 10 FCFA, 1 kg de mil coûtait 1 FCFA. (3) La ville n'avait aucun attrait pour les paysans. Cette situation avait entraîné à l'époque une baisse de la population urbaine totale de Ouagadougou.

Mais à partir de 1936 et plus précisément en 1946 (cf DAO.O), l'accroissement de la population urbaine sera régulier et l'exode rural commencera à se manifester. A cette époque la ville comptait déjà 17.000 hab. constitués surtout par les travailleurs de l'administration coloniale (fonctionnaires français et africains) et un nombre assez important de militaires de retour de la Seconde Guerre mondiale.

Ouagadougou commença à exercer son attrait sur les paysans à cause surtout des divers travaux de construction qu'elle offrait. La croissance démographique de la ville se poursuivit davantage après l'indépendance politique en 1960. Cette croissance se fera au détriment des populations étrangères européennes. En effet après 1960 leur nombre baisse énormément par rapport aux années précédentes du fait que de nombreux postes passeront aux mains des cadres africains.

Quant à leur effectif, on note de nombreuses fluctuations difficiles à expliquer. Selon Dao Oumarou, ils venaient en général seuls sans leur famille. Mais à partir de 1951 leur nombre a triplé.

Ils sont en effet employés dans de nombreux services tels que l'armée, l'administration générale, l'enseignement et la santé. Le tableau suivant en est une illustration. Ce tableau nous donne une image assez représentative de l'évolution de la population de Ouagadougou. Nous y notons que le chiffre de population de 1914 n'est rattrapé qu'au lendemain de 1977. Cela s'explique aisément du fait que les famines de 1914 ET DE 1932 et le démantèlement du territoire en 1932 ont entraîné des départs massifs de populations soit vers les campagnes soit vers les pays voisins.

A partir de 1955, la population urbaine s'accroît régulièrement pour connaître de 1968 à 1972 un rythme prodigieux d'apports de 15 à 20000 hait par an, (chic. Ouédraogo Marie-Michelle)

L'explosion récente de la population urbaine est surtout due à l'attraction exercée par Ouagadougou au niveau national par ses institutions (sociales, culturelles, économiques et administratives) et la politique inadéquate d'aménagement du territoire qui favorise les deux principales villes du pays : Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. Les estimations actuelles (INSD) avancent un taux de croissance de 9,5 % par an (1.170.000 habitants en l'an 2000) pour la ville de Ouagadougou. De 1975 à 1983 la ville a vu sa population doubler (en moins de dix ans!) dû à l'accroissement naturel urbain élevé (3,8 % contre 2,6 national) et un fort courant migratoire rural.

-
- (1) - OUEDRAOGO Marie Michelle. L'approvisionnement de OUAGADOUYOU en produits vivriers, en eau et en bois. Thèse de 3e cycle. Bordeaux 1974 - 360 p.
 - (2) - DAO Oumarou- OUAGADOUYOU : Etude urbaine
 - (3) - OUEDRAOGO Marie Michelle op. cit.

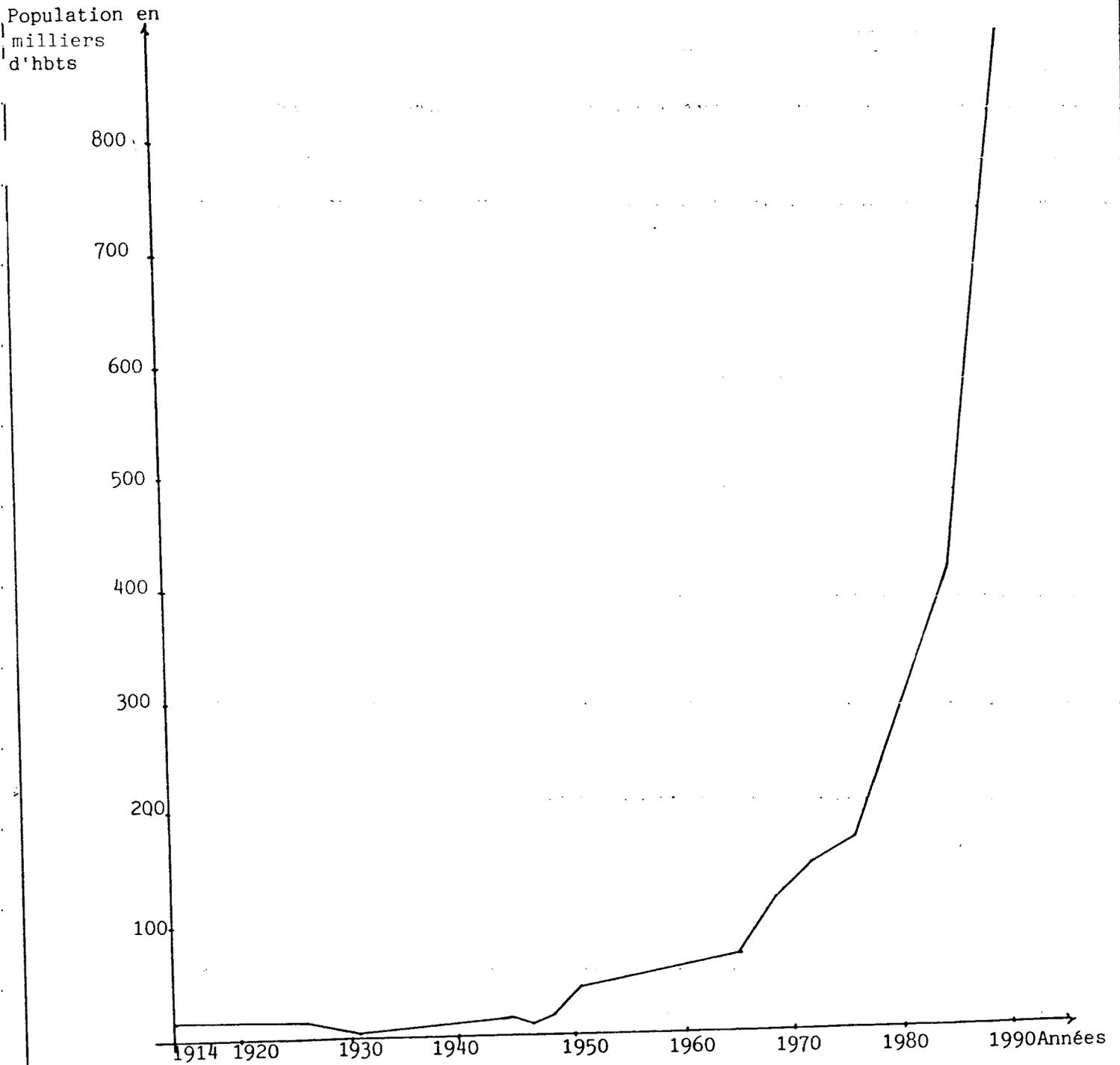
Tableau II : Evolution de la population urbaine
de Ouagadougou

Année	Africains	Européens	TOTAL
1914	19.332	-	19.332
1926	12.015	283	19.238
1937	10.500	263	10.468
1936	14.050	150	14.200
1945	17.639	161	18.000
1946	17.100	120	17.920
1948	-	-	20.200
1951	37.300	378	37.678
1955	-	-	33.194
1959-60	50.000	1.500	51.500
1961-62	57.000	1.347	59.126
1965	-	-	72.587
1968	-	-	90.000
1970	-	-	110.000
1972	-	-	150.000
1975	-	-	172.661
1985	-	-	441.514
1992 *	-	-	822.780

Source : INSD (1975 - 1985 - 1992) et service statistique de l'AOF
et de la Haute Volta

* Projection sur la base du taux de croissance urbaine en 1985 estimée
à 9,3 % an.

FIG. N°1 EVOLUTION DE LA POPULATION DE OUAGADOUGOU DE 1914 à 1992



Source : INSD

Ainsi, l'origine démographique de la population urbaine qui était circonscrite au plateau central au départ nous pousse à affirmer que l'accroissement de la population de Ouagadougou fut surtout la conséquence de migrations directes pendant au moins deux décennies (1940 - 1960). En effet l'enquête démographique réalisée en 1961-62 a montré que 80,3 % de la population était née à Ouagadougou et dans un rayon de 100 km autour de la ville. Mais par la suite, à partir de 1960-70, le bassin démographique de la ville s'étendra à l'ensemble du pays. Ainsi, dès la période coloniale on signale l'arrivée de non Mossi (Dioula, Bambara etc) affectés comme fonctionnaire ou militaires par l'administration, ou des commerçants attirés par cette population citadine solvable. C'est surtout à partir de 1968 que des flux migratoires indirects (avec séjour dans les villes secondaires) vont s'ajouter à la précédente, alimentés par des jeunes de 15 à 39 ans non-mossi.

"Le gonflement de la tranche d'âge de 15 à 39 ans de non-mossi correspond aux arrivées massives de jeunes de 20 à 25 ans désertant les campagnes (cf Ouédra. Marie Michelle op. cit.)".

Cette forte proportion d'adolescents et de jeunes adultes pose d'importants problèmes dont celui de leur insertion dans la société urbaine, et accroît considérablement les besoins alimentaires, de logements et d'emplois de Ouagadougou.

Ces dernières années un autre type de mouvement migratoire est dirigé vers la ville. il s'agit de la migration forcée des populations des provinces du nord du pays (provinces du Soum, Oudalan, Seno) suite à la famine de 1983-1984. En effet la ville est le dernier recours des populations sinistrées. L'insertion de ces derniers pose beaucoup de difficultés à la municipalité et aux services sociaux très sélectifs (jeunes délinquants déjà très nombreux) à cause de leurs moyens très limités. Ces derniers pour subsister s'adonnent à la mendicité dans les grands carrefours et les marchés.

La même situation a été constatée lors de la grande sécheresse de 1972-73. Ouédraogo Marie Michelle notait que "les sécheresses" de 1972-73 avaient fait de Ouagadougou au contraire de ce qui s'était passé pendant la famine de 1914, le pôle d'attraction des populations sinistrées qui vinrent vivre de l'aumône des citadins plus aisés qu'eux ou se ravitailler en céréales, dons de pays amis".

Mais, même après des périodes de bonne pluviométrie ceux-ci hésitent à réintégrer le milieu d'origine et demeurent en ville. Au titre des migrations forcées, il y a celle d'ordre international, qui regroupe des réfugiés politiques africains (Camerounais, Zaïrois, Togolais, et surtout Tchadiens) qui préfèrent la capitale à cause des opportunités d'emploi et d'étude qu'elle offre. Enfin on note la présence de quelques minorités étrangères constituées d'européens et de Libano-syriens. Les premiers sont surtout des coopérants techniques ou diplomates, les seconds exercent essentiellement des activités commerciales et industrielles. Il faut signaler également la présence de quelques minorités africaines vivant à part.

Tableau III : Répartition des différentes ethnies par grands groupes d'âges

Groupe d'âge	Mossi	Bissa	Gourounsi	Mandingue	Peuls Touaregs	Autre	Ensemble
Moins de 15 ans	46	49	49	47	43	44	46
de 15 à 39 ans	39	42	42	43	40	44	40
de 40 à 59 ans	11	8	8	8	14	10	11
60 ans et plus	4	1	1	2	3	2	3
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : Enquête démographique - Ouagadougou 1968

Il s'agit des Ghanéens qui excellent dans les petits métiers tels que les petits cireurs de chaussures, le petit commerce de contrebande (chaussures de fabrication locales, petit commerce, vente de pharmacopée).

Les Nigériens également représentés dans la population urbaine, communément appelés "YORUBA" sont spécialisés dans le commerce hétéroclite de micro-détail pour les femmes, pour les hommes c'est le métier de la coiffure. Enfin les Sénégalais sont surtout commerçants; dans les marchés, la vente des montres et des lunettes est leur spécialité.

Tous ces différents flux migratoires ont fait que Ouagadougou est de nos jours une ville cosmopolite. En effet contrairement aux autres villes du pays, Ouagadougou abrite une multitude de nationalités étrangères et d'ethnies du pays, dont le brassage se fait en présence d'une proportion importante de Mossi. Cette situation a créé au niveau des citadins des habitudes particulières par rapport au reste du pays. C'est le cas au niveau des habitudes alimentaires qui sont nettement différentes des zones rurales.

Si cette tendance à la diversification ethnique et sociale de la population Ouagalaise se poursuit au rythme actuel, on pourra affirmer que dans un proche avenir, le % de Mossi diminuera grandement, faisant de Ouagadougou une ville étrangère à sa région, c'est-à-dire le Plateau Central. (voir tableaux ci-dessous).

Tableau IV : Répartition ethnique de la population ouagalaise en 1961 et 1968

ethnies Année	MOSSI	PEULH	GOUROU- SI	BISSA	MANDIN- GUE	Autres	TOTAL
1961	74,6%	4,1%	3,5	3,3	1,5	13,0	100
1968	66,2%	3,7	5,5	3,6	6,1	14,9	100

Source INSD. enquête démographique. 1961-62 et 1968

Tableau V : Répartition des résidents urbains selon leur origine en 1975

Total résidents	Natif	Immi- grants intra départe- ment	Immigrants inter-dé- partement	Immi- grant interna- tionaux	Immi- grants indéter- minés	Immi- grants indéter- minés total
100,0	45,4	24,5	21,3	5,8	2,4	0,6

Source : INSD - recensement général de la population, décembre 1975 (Résultats définitifs - vol I)

B) Structure de la population résidente et sa composition socio-professionnelle

Après avoir montré le rôle important des migrations et de l'accroissement naturel dans l'évolution et le rajeunissement de la population urbaine de Ouagadougou, examinons de plus près l'évolution de la structure démographique.

1°) 1961-62 à 1985 : rajeunissement et masculinisation de la population

L'observation conjointe des pyramides de 1961, 1968, 1975 et 1985 révèlent des modifications profondes des structures démographiques dans la ville de Ouagadougou. Un rajeunissement sensible et une évolution du sexe ratio en faveur des hommes. La tranche d'âge de 0 à 14 ans regroupait proportionnellement à la population totale 38,7% d'individus en 1962, 45,7 % en 1968, 45,9 % en 1975 et atteint 43,17 % en 1985.

La population a donc rajeuni au cours des décennies. Ce rajeunissement est consécutif à l'exode rural intense de jeunes analphabètes et surtout d'importants effectifs d'élèves repartis dans les établissements scolaires et secondaires. En 1984, on dénombrait 55.000 élèves à Ouagadougou. Par ailleurs si la proportion de filles scolarisées à Ouagadougou s'est accrue au fil des ans, néanmoins les garçons restent majoritaires. Enfin, plus le niveau d'étude s'élève plus la présence masculine se renforce. C'est ainsi que la population féminine dans le secondaire, à l'Université et dans les grandes écoles de la capitale est très infime par rapport à celui des hommes. Le nombre des jeunes adultes est très important. En 1985 on avait 75,7 % de la population âgée de moins de 30 ans.

Outre le rajeunissement de la population lié en grande partie par l'intensification de l'exode rural et de l'immigration scolaire, on observe à partir de 1961-62, 1968, 1975 et 1985 des modifications importantes en matière de répartition sexuelle de la population.

En 1961-62 le nombre des hommes dépassait celui des femmes. En 1961-62 on avait 51,5 % d'hommes contre 42,5 % de femmes. Mais on observe la situation inverse en 1968, où on a 51 % de femmes contre 49 % d'hommes. Ces évolutions du sex-ratio pendant ces deux périodes se sont opérées en deux temps.

Dans un premier temps la ville fut traversée par une immigration masculine importante (les jeunes hommes venaient sans leur épouse). Ensuite une deuxième immigration de jeunes femmes suivit ce premier mouvement migratoire poussant ainsi à la hausse de la population en faveur des femmes.

Mais à partir de 1975 le % des hommes dépassera à nouveau celui des femmes. En 1975 on a 51,7 % contre 48,3 %. La situation observée en 1975 s'est maintenue en 1985, voire renforcée puisque nous avons 52,1 % d'hommes contre 47,8 % de femmes. On assiste alors depuis 1975, à une situation de sur-masculinité à Ouagadougou.

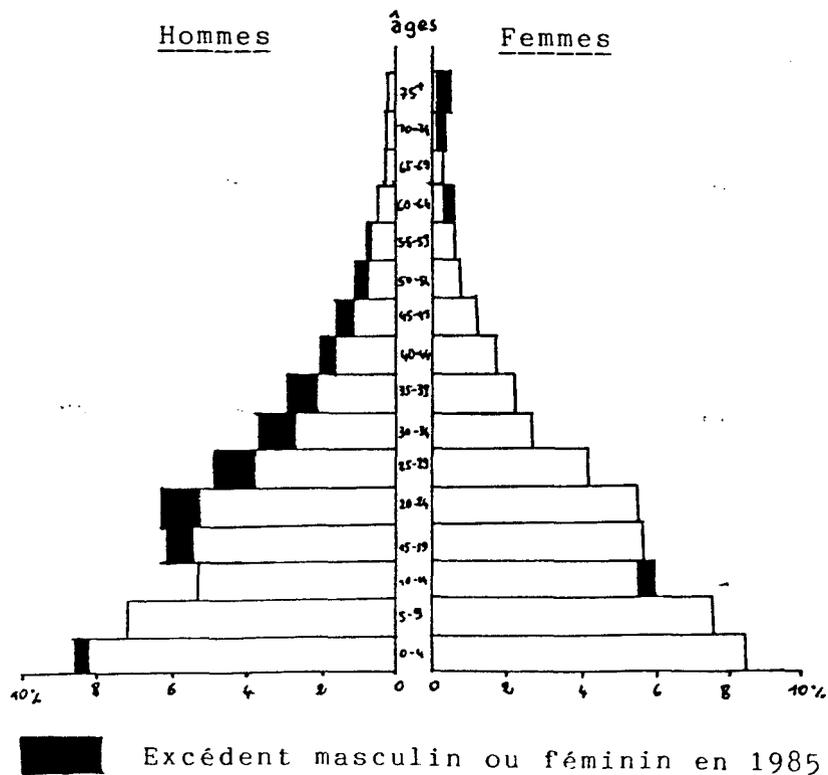
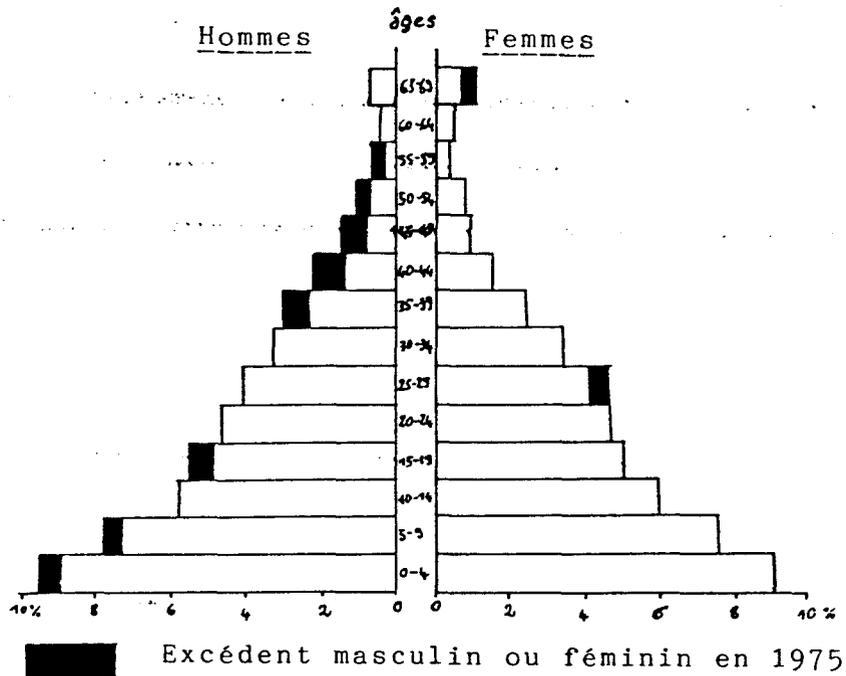
Le taux de masculinité en 1985 est de 109 hommes pour 100 femmes.

Sur le plan national la surféminité est de 98,7 hommes pour 100 femmes.

$$\text{Rapport de masculinité} = \frac{\text{total des hommes}}{\text{total des femmes}} \times 100$$

Avec une telle structure, le taux de natalité ne peut qu'être élève à Ouagadougou. Il est de 3,8 % à Ouagadougou contre 3,2 % dans le monde rural. Ce taux impose chaque année une population supplémentaire de 14.000 habitants/an, alors que le taux de mortalité ne cesse de baisser (10,2 % à Ouagadougou). Mais c'est surtout l'immigration qui demeure le facteur le plus important de l'accroissement de la population urbaine. Le taux de croissance de la population urbaine étant estimé à 9,3 % on considère que le taux d'immigration est de 6,62 % (déduit du taux de croissance naturel de la population nationale de 2,68 % - source INSD).

FIGURE N°2 PYRAMIDES DES AGES DE OUAGADOUGOU



L'exode rural est surtout accentué par l'attrait qu'exerce Ouagadougou sur les jeunes ruraux. En effet la ville cumule les fonctions de capitale politique et administrative et abrite le siège du Gouvernement. Elle est également le siège des grandes entreprises du pays, de la quasi totalité des organisations internationales (régionales - CEAO, CILSS, internationales, et des ONG).

Les loisirs et les activités culturelles y sont concentrés. D'autre part la situation sanitaire et alimentaire est meilleure en ville qu'en campagne. Le taux de couverture sanitaire est de 24 % à Ouagadougou pour 5 % de la population totale contre 76 % pour 95 % de la population en milieu rural. Tous ces facteurs contribuent à attirer beaucoup de ruraux alors que la ville n'en a pas besoin, car le secteur industriel fournit très peu d'emploi, de même que les entreprises commerciales installées dans la ville. Il se développe donc un secteur informel de plus en plus important caractérisé par un chômage déguisé.

2°) La population et problèmes d'emploi à Ouagadougou

a) La population active

La population active se définit comme l'ensemble des personnes dans une collectivité nationale, exerçant une activité professionnelle. En partant de cette définition, la notion de population active sera très restrictive dans nos pays en développement. C'est le cas par exemple de la ménagère qui n'est pas prise en compte par la comptabilité nationale, alors que l'on sait qu'en Afrique la femme ne s'occupe pas uniquement de la cuisine, mais qu'elle fait également d'autres travaux.

Lors de nos enquêtes, la plupart des commerçantes ont déclaré s'occuper de leurs enfants et des tâches ménagères en sus de leur métier. En ce qui concerne le secteur informel, la notion de profession est ambiguë dans la mesure où la même personne peut avoir plusieurs activités à la fois si bien qu'on ne saurait où la classer. En effet en 1985, 83,2 % des actifs habitant en milieu urbain, ont une activité principale ou secondaire, ou plusieurs activités dans le secteur informel urbain. Enfin le salariat demeure très peu développé en milieu urbain. En 1975 sur 470.000 personnes habitant le milieu urbain au Burkina, on comptait 250.000 actifs dont 16,8 % avaient un emploi salarié. (4)

Toutes ces considérations nous amènent à considérer la population active de la ville de la façon suivante : elle regroupe à la fois la population occupée, les chômeurs et les jeunes en quête d'un premier emploi.

b) De petits métiers florissants

Etant donné que la population urbaine croît à un rythme très élevé et que la ville ne peut offrir qu'un nombre d'emplois "légaux" supplémentaires limités chaque année, l'exode rural ne peut qu'aggraver les conditions de vie dans le milieu urbain : création de taudis, surpeuplement des écoles (110 élèves en moyenne par classe en 1984), des hôpitaux et de tous les services publics.

Les secteurs modernes de l'économie urbaine n'ont que des offres limitées en emploi. En effet l'administration est pléthorique et l'industrie offre de moins en moins d'emploi à cause de la technologie (fort coefficient de capital). Mais aussi dans le cas du Burkina, la virulence des revendications syndicales a eu pour conséquences un relèvement substantiel des salaires et conduit les investisseurs à s'orienter vers la substitution du capital au travail (5) (voir le tableau suivant)

Il faut également noter que le type d'emploi, qu'offre le secteur moderne, demeure malgré tout inaccessible pour la plupart des citoyens sans qualification professionnelle. Les emplois de manoeuvre et d'ouvriers sont généralement temporaires. Beaucoup de jeunes préfèrent s'adonner à de petits métiers en attendant d'avoir mieux (charretier, cireurs de chaussures etc.).

Une enquête menée à Ouagadougou par Boniface T. (op. cit.) sur un groupe de charretiers montre que leur préférence va aux métiers de chauffeur, de manoeuvre, de commerçant et de boy-cuisinier. Aucun d'eux n'a porté son choix sur l'agriculture jugée très pénible et peu rémunératrice. Pour le moment ils exercent leur métier de charretiers en attendant d'avoir mieux. Mais c'est surtout dans le petit commerce et l'artisanat que se concentre les jeunes. Ils s'agit de petits métiers très peu rémunérateurs : mécanique auto, réparateur-bricoleur de vélomoteurs, commerce ambulancier. La plupart du temps ils sont apprentis dans des entreprises familiales, ou sont indépendants.

Les plus jeunes ne sont pas épargnés (-10 ans). En effet, la réussite scolaire est très faible (due aux surcharges et abandons) et beaucoup de parents n'ont pas les moyens de payer les études de leurs enfants. Cette situation fait que les jeunes enfants sont très tôt engagés dans la vie active.

(4) Amanda Carrizo : les petits métiers à Ouagadougou

(5) Boniface Tiotoop : chômage et dépréciation du travail au Burkina Faso et en Afrique au sud du Sahara (A.S.S.)

Tableau VI : Salaires par catégorie professionnelle à la VOLTEX

	1970	1977
A - SMIG Mensuel National	5000 FCFA	13.500 FCFA
B - Salaire moyen mensuel de l'ouvrier à la VOLTEX	6000	30.000
C - Salaire " " d'un cadre supérieur voltaïque	60.000	240.000
D - " " " " étranger	850.000	600.000
D ----- C	4,2	2,5
D ----- B	41,7	20
C ----- B	10	8

Source : Compaoré Georges : l'industrialisation de la Haute-Volta
thèse 3e cycle

Souvent sous prétexte de ne pas les laisser vagabonder sans rien faire à la maison, les parents poussent leurs enfants au travail dont les ressources si minimes soient-elles, profitent à toute la famille. C'est ainsi que des enfants âgés de 10 ans seulement ou même plus jeunes travaillent illégalement dans les ateliers artisanaux de mécaniques (surtout la mécanique auto, cycles et cyclomoteurs et la soudure), dans des restaurants, dans les rues et dans les marchés. Ils vendent des journaux, des billets de loteries et de Tombola, de l'eau de boisson, du chewing-gum, cirent des chaussures, gardent des voitures ou mendient surtout aux touristes européens, pour les garçons. Quant aux jeunes filles, elles aident leurs mères à vendre les légumes par un commerce ambulancier. Les enfants servent également de domestiques parfois sans aucun salaire, sous prétexte "d'adoption". Leur introduction rapide dans la vie active joue sur leur éducation (très négligée).

Cela a des conséquences pour l'ensemble de la société, parce que la plupart de ces enfants deviennent délinquants et pour les jeunes filles la prostitution est à craindre. En 1985, sur une population active totale de 39 110, on dénombrait 558 actifs de moins de 15 ans, soit 1,42 % de la population active de la capitale. Ce chiffre est à prendre avec précaution, car il est très en deçà de la réalité.

Le secteur informel de "subsistance" est particulièrement développé à Ouagadougou. En 1985, 2 % de la population vivent des activités de ce secteur. Ces activités répondent aux besoins d'une population dont le pouvoir d'achat est particulièrement faible (le revenu par tête est d'environ 110 \$ par habitant et par an au Burkina). Toutes ces activités sont menées sur une base économique très peu productive et génèrent peu ou pas du tout d'épargne en vue d'investissement. Par ailleurs elles constituent un manque à gagner pour les impôts et le trésor public car la majorité de ces activités s'exercent dans la clandestinité. Cela a pour conséquence un manque de ressources pour l'investissement en entretien et en infrastructures par les pouvoirs publics, et la dégradation continuelle des équipements urbains. Enfin le problème de l'emploi reste toujours posé.

C) Trouver l'emploi, un souci permanent des jeunes à Ouagadougou

La situation décevante de l'emploi est un souci permanent des jeunes. Mais il est surtout durement ressentie par les jeunes issus du système éducatif formel. En effet le secteur moderne contrairement au secteur informel génère peu d'emplois. Au Burkina Faso, en milieu urbain où se concentre les effectifs industriels, le secteur moderne n'occupe que 1,5 % des actifs de l'ensemble du pays dont plus de la moitié exercent leurs activités dans la fonction publique.

Selon Amanda Carrizo, (op.cit.) dans l'hypothèse la plus optimiste pour la période 1983-1987, 46 000 emplois seraient créés et pendant la même période le système éducatif verrait sortir aux différents niveaux 277 740 jeunes qui seront à la recherche d'un emploi dans le secteur moderne.

"Parmi ces jeunes 47 550 auront au moins le niveau de premier cycle du secondaire alors que seulement 23 200 nouveaux emplois qualifiés pourront être offerts par le secteur moderne, dont probablement une importante sera de surcroît pourvue pour une promotion du personnel déjà employé et provenant de catégories moins qualifiées". A titre d'exemple en 1981 sur 15 102 demandeurs d'emplois enregistrés par l'ONPE (Office Nationale de Promotion de l'Emploi) seulement 3464 personnes ont pu être satisfaites. En 1985, on comptait à Ouagadougou 22 632 chômeurs (6 fois celui de 1975 - 4007 personnes). A cela il faut ajouter les inactifs : ménagères, élèves, étudiants. Sur les 22 632 chômeurs, 71 % sont âgés de 10 à 24 ans révolus.

Cependant, il faut remarquer que dans le cas de Ouagadougou, le chômage des jeunes est durement ressenti par les familles en général et les chefs de ménage en particulier.

Au recensement général de la population de 1985, on dénombrait 83 763 ménages dont 87,31% des chefs de ménage étaient de sexe masculin, la taille moyenne d'un ménage est de 6 personnes. En effet à Ouagadougou, la plupart de ces jeunes en quête d'emploi, sont logés chez des parents et vivent en parasite, accroissant ainsi les charges de la cellule familiale.

III. LES ACTIVITES URBAINES

Les activités économiques de la ville concernent surtout les activités secondaires et tertiaires. Selon l'étude du CEDRES sur le système alimentaire du Burkina Faso, "une des caractéristiques de la ville au XXe siècle est qu'elle se détourne de l'agriculture". Comme nous l'avons signalé plus haut, une grande partie des activités urbaines relève du secteur informel. Selon l'enquête de l'ONPE en 1987 (cf: enquête sur le secteur informel : 1987), le secteur informel fournit au Burkina Faso près de 20 % du PIB et les moyens de subsistance à au moins 80 % de la population active urbaine. La même enquête classe les activités informelles en milieu urbain en 6 sous-secteurs dominés par les activités artisanales : l'artisan de production, l'artisan d'art, l'artisanat de service, ensuite la construction, le transport, le commerce et les divers (autres activités). La prépondérance des activités artisanales dans le secteur informel urbain est due à deux causes essentielles. D'abord, le secteur artisanal renfermé sur lui-même pendant la colonisation, commence à se développer à partir de 1960 date de l'indépendance, avec l'exode rural.

A partir de 1969-73, l'importance des migrations vers la ville a eu pour conséquence l'essor des petits métiers. Ensuite, l'urbanisation galopante et la "modernisation" la diffusion de nouveaux produits manufacturés, ont causé des changements au niveau des habitudes de consommation des ménages.

La demande des ménages se détourne lentement des produits traditionnels pour se reporter sur de nouveaux produits importés. Selon Amanda C. (op.cit.) entre 1970 et 1984 on observe une restructuration à l'intérieur des sous-secteurs du secteur informel urbain de Ouagadougou avec un renforcement des activités de commerce et des services et une diminution relative des activités de production (tisserands, teinturiers, cordonniers voient leur demande diminuer voire devenir nulle).

L'ensemble de la situation que nous venons d'évoquer est à la base d'une augmentation des besoins urbains qui stimulent la production et provoquent des flux d'échanges intenses.

A) La Fonction Publique et les services spécialisés

La majeure partie des ministères et des administrations centraux sont regroupés dans la zone résidentielle dans la partie Est du centre ville.

La plupart de ces services publics y sont situés au bord des grandes avenues : avenue de la Présidence, de la Révolution, l'avenue Nelson Mandela (Office Nationale des Postes et télécommunication, la SONABEL, la Caisse Nationale de Sécurité Sociale, le Haut Commissariat etc.).

Tableau VII : Répartition de la population urbaine de Ouagadougou par secteur d'activité

Année Secteur	1969	1975	1985
Primaire	18,5 %	28,4 %	20,7 %
Secondaire	24,2 %	29,5 %	26,2 %
Tertiaire	55,8 %	42,1 %	51,4 %
Indéterminé	1,5 %	-	1,7 %
Total	100 %	100 %	100 %

Source : INSD 1985

La quasi totalité des services spécialisés tels que les banques, les assurances, les hôtels, des maisons de commerces d'import-export, des pharmacies ; des studios photos sont concentrés dans la zone commerciale autour du marché central Rood-woko. Le centre ville concentre également la majeure partie des salles de cinémas, des centres culturels.

Les établissements collectifs publics tels que la santé, l'éducation sont également concentrés dans le centre-ville. On y trouve par exemple l'unique université du pays, les écoles professionnelles telles que l'ENAM, EIER, le lycée Philippe Zinda Kaboré et l'hôpital Yalgado.

Mais ces dernières années avec la croissance élevée de la demande en soins de santé et d'éducation, on assiste à un développement de l'enseignement privé et des cliniques privées. Ces derniers contrairement aux précédents sont localisés dans tous les secteurs de la ville.

B. Les activités de production

1°) Les activités agricoles

Bien qu'en régression de nos jours, les activités agricoles intéressent une partie non négligeable de la population Ouagalaise. En effet, en plus des professionnels, la plupart des citadins s'adonnent aux activités agricoles à titre secondaire, pendant la saison des pluies surtout. Mais les activités agricoles de la ville, concernent surtout les cultures de contre saison, source de revenus substantiels pour les paysans de la ville et de ses zones environnantes.

- a) les cultures vivrières et maraîchères : riz, les légumes et condiments, fruits (en faible quantité).

Ces cultures sont une source importante au niveau de l'auto-alimentation de la ville en produits agricoles. Ces activités sont localisées dans le périmètre urbain aux abords des trois barrages et à l'intérieur de certaines concessions, et dans la zone périphérique. Les produits maraîchers cultivés sont surtout d'origine "européenne" : choux, carottes, aubergines, tomates etc.

Mais la production des trois barrages de loin la plus importante au niveau de la ville, est devenue très insuffisante. C'est ainsi que le recours à l'arrière pays immédiat et lointain est de plus en plus sollicité. On voit se développer au niveau de la ville une intense activité commerciale concernant ces produits. Quelques périmètres rizicoles existent au niveau de la ville pendant la saison des pluies, mais leur production est dérisoire.

b) l'élevage

L'élevage a un caractère familial à Ouagadougou. Il concerne l'élevage des ovins, des caprins, et surtout de la volaille. La production de cet élevage urbain est très difficile à évaluer, mais elle est marginale et surtout auto-consommée. L'approvisionnement de la ville est assuré par des commerçants spécialisés dans la collecte et la vente des volailles, des ovins et caprins.

Tableau VIII : Le cheptel et ses effectifs à Ouagadougou et ses environs

Départements	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Equins	Asins	volailles
Ouagadougou ville + villages	6000	35 000	31 000	15 000	8000	8000	200 000

Source : 1986 - Ministère de l'élevage.

Les principaux lieux d'écoulement sont le marché de la cité An II (Ex : Zaabre-daaga) et le marché de Nemnin pour la volaille et le marché de Tanghin spécialisé dans la vente des ovins et caprins. Il existe également un élevage de type moderne, mais il est peu dynamique à cause surtout des prix pratiqués, très élevés qui découragent les consommateurs. L'élevage des porcs est surtout assuré par les dolotière et quelques particuliers. La consommation du porc est importante à Ouagadougou, environ 1,2 kg/personne et par an. Quant à l'élevage des bovins, il est pratiquement inexistant au niveau de la ville.

Les citadins (fonctionnaires et commerçants fortunés) préfèrent le confier à des peulh. Mais il existe dans la zone péri-urbaine des troupeaux localisés à proximité des marchés de consommation destinés à la production de lait. C'est par exemple le cas à Hamdalaye dans la banlieue de Ouagadougou où quelques 300 têtes sont consacrées à la production laitière pour le marché en produit frais de la capitale. Les produits commercialisés sont le lait frais, le lait caillé et parfois du beurre fondu. Une partie du lait est destinée à l'auto-consommation et l'autre partie commercialisée avec un transport plus ou moins long vers les marchés de consommation. Les conditions sanitaires et de fabrication de ces produits peuvent poser des problèmes. En effet, les éleveurs sont également confrontés à de sérieuses difficultés d'approvisionnement en aliment d'amélioration de leur cheptel et enfin d'écoulement de leur production.

Le meilleur exemple de ferme laitière spécialisée est l'élevage du monastère de Koumbri au sud de Ouagadougou. Cette ferme dispose d'installations importantes (étables, hangars, fosses d'ensilage, clôtures). Le troupeau d'une trentaine de têtes produisait (octobre 1990) environ 80 litres de lait par jour avec 10 vaches en lactation. Les vaches sont des métis avec des niveaux de sang divers des races suivantes : zébu local, azawak, races laitières européennes (brunes des Alpes et tarine). Le lait est réfrigéré et vendu frais à Ouagadougou au prix de 300 FCFA/litre. Le monastère produit du fromage avec succès, mais il a abandonné cette production actuellement. Des yaourts sont produits à partir du lait en poudre.

La production laitière pose un problème très particulier. Le potentiel de production du cheptel burkinabè est loin d'être négligeable et loin d'être entièrement valorisé. Or la demande nationale ne peut être satisfaite que grâce à de lourdes importations.

Les principales causes de cette situation paradoxale sont : une production bovine à dominante extensive et des niveaux de productions très faibles, un produit fragile difficile à transporter et dont le conditionnement est coûteux, les importations (et même des dons) du marché mondial sous forme de poudre de lait et de lait concentré à des prix compétitifs, enfin des technologies laitières peu adaptées au contexte de production atomisée.

L'apport en produits agricoles de la zone urbaine et suburbaines (source importante pour la ville) va diminuer davantage à cause de l'urbanisation galopante et de la forte pression démographique constatée dans les villages périurbains. La province du Kadiogo a en effet une densité de 393 habitants/km². Cette situation est d'autant plus grave, que le nombre d'agriculteurs diminue et que le secteur primaire de la région dans son ensemble n'est pas organisé pour pallier cette situation.

2°) les activités industrielles

Les industries sont concentrées au niveau du Burkina Faso dans les deux grandes villes : Ouagadougou et Bobo-Dioulasso qui concentrent plus de 90 % des unités industrielles. Il s'agit d'industries de substitution à l'exportation auxquelles un double rôle est dévolu :

- celui de couverture des besoins de la consommation interne en articles ou produits finis

- celui de la valorisation des matières premières locales par leur intégration dans le processus de fabrication.

Les principaux types d'industries installées à Ouagadougou sont des industries alimentaires, de fabrication de boissons et tabac, des industries de cuir et des articles chaussants, des industries chimiques et dérivées, industries diverses (briques, meubles etc...)

3°) Les activités artisanales

Les métiers de l'artisanat sont nombreux et variés et se rattachent soit à l'artisanat utilitaire, soit à l'artisanat d'art. L'artisanat utilitaire est le plus important au niveau de la ville. Il regroupait en 1970, 93,4 % des artisans. (6) L'artisanat d'art rassemble les maroquiniers, les tailleurs brodeurs, les sculpteurs sur bois ou sur ivoires, les bijoutiers et les fondeurs de figurines en bronze utilisant la technique de la cire perdue. Au niveau de la ville, l'artisanat "traditionnel" ou de type rural représenté par les tisserands, les teinturières, les forgerons, les cordonniers sont en régression. Les tisserands, les teinturières et les cordonniers sont en voie de disparition. En revanche l'artisanat "moderne" ou urbain, est de nos jours en pleine expansion et concurrence sérieusement certains produits industriels locaux ou importés.

1 Au niveau des marchés les tailleurs demeurent les plus nombreux, les autres types d'artisan sont en baisse. La fonte de l'aluminium est également développée. En 1984 on dénombrait 32 fonderies d'aluminium produisant des marmites.

(6) Ginette Pallier : l'artisanat et les activités industrielles à Ouagadougou.

Tableau IX : Les principales industries de Ouagadougou

Produits industriels fabriqués	Entreprises industrielles
Pâtes alimentaires	Burkina pâte
Bières, boissons gazeuses, glace	Brakina
Cuir et peaux brutes	SBCP (Société burkinabè es cuirs et peaux)
Boîtes d'allumettes	SICOMAF
Chaussettes et accessoires	SOBICA (Société burkinabè d'intervention et de coopération avec l'agriculteur)
Articles et emballages en plastiques	SOBOPLAST
Papier d'imprimerie, papier hygiénique, copies quadrillées ramettes en papiers	PAPEC (Société africaine pour la production d'article en papier et d'emballage en carton)
Peinture	SBPCE (Société burkinabè des peintures et colorants).
Meubles en bois, mobiliers de bureau et de logements, porte-plume en isoplane	TECHNIBOIS
Bonbons, chewing-gums biscuits	SOBOCO, SIB, COBOLTA
Haricot verts, confitures, fruits	UCOBAM
viande	ABATTOIR Frigorifiques
Electricité	SONABEL

La matière première est constituée de morceaux récupérés de vieilles carcasses de voitures ou de boîtes de conserves ramassées par les enfants. Enfin les métiers de réparation (petit mécanique et auto) de la construction tels que les briquetiers (parpaing en ciment ou en banco), la menuiserie en bois ou métalliques sont dominés par les artisans.

Toutes ces activités suscitent des activités commerciales importantes sous-tendues par les marchés urbains.

C) les activités commerciales

L'impact quantitatif des activités urbaines de Ouagadougou varie d'un secteur de la ville à l'autre. Dans le centre ville, on observe une forte concentration des structures de commerces d'administrations et des loisirs, par rapport à la périphérie en général. Les équipements collectifs les plus importants au niveau de la ville sont les établissements scolaires primaires et secondaires, l'université, les marchés, la gare ferroviaire, les équipements sportif et culturels (maison des jeunes, stade du 4 août, stade municipale), l'aéroport et les lieux de culte). Il faut également ajouter la zone industrielle de Gounghin et celui de Kossodo ainsi que le ZAD (zone d'activités diverses) qui se développe autour du complexe Ouagarinter

Malgré l'importance de ces équipements polarisants dans les quartiers centraux de la ville (les plus densément peuplés), la plupart d'entre eux sont débordés. C'est par exemple le cas des marchés qui y sont localisés où on observe le débordement de leurs activités dans les rues avoisinantes dû à la forte affluence de vendeurs et d'acheteurs. C'est le cas de Gounghin Nord, de Larllé-yaar, Baskuy-yaar etc.

D) Distribution des marchés dans l'espace urbain

Couramment connus sous le nom de "yaar", les marchés de la ville de Ouagadougou, constituent un ensemble de centres d'activités commerciales multiples, repartis sur tout l'espace de la ville.

Le mot yaar d'origine anglaise est utilisé depuis fort longtemps par les citadins, pour désigner les marchés de quartiers. Ce mot déformé a donné "yaré". Mais les citadins sans exception utilisent habituellement les deux formes du mot, principalement les Mossi. Baskuy-yaar ou Baskuy-yaré désigne le même marché. Nous pensons que c'est surtout la forme en quadrilatère (rectangle ou carré) des marchés qui est à la base de l'utilisation de ce mot.

En effet selon le dictionnaire des Anglicisme Le Robert édition 1988, "yard en 1969 désigne une unité de longueur valant 0,914 m ; à partir de 1959 "square-yard" ou "yard-carré" est une unité de mesure de surface valant 0,836 m²

Comme nous l'avons signalé plus haut, les quartiers centraux densément peuplés et disposant des équipements attractif concentrent la plupart des marchés de la ville. Les secteurs périphériques quant à eux se contentent de quelques marchés, très peu actifs, dus à la faiblesse de l'occupation humaine surtout et de leur éloignement par rapport au centre-ville.

1°) Les marchés "centraux"

Ce sont les marchés les plus anciens et les plus importants de la ville. La plupart de ces marchés jouent le rôle de marché de gros au niveau de l'agglomération, parce que s'étant spécialisé avec le temps en un ou plusieurs produits. Hormis le marché central Rood-woko, qui est géré par la SOGEMAB (Société de gestion des marchés du Burkina Faso), les autres marchés centraux sont une source importante de ressources pour l'Etat et les caisses de la province (la municipalité de Ouagadougou n'existant pas en tant que telle cf organisation administrative de la province du Kadiogo). Le déplacement du marché central à la périphérie pour sa reconstruction a renforcé la fréquentation, la diversification des activités de la plupart de ces marchés et entraîné la naissance de nouveaux marchés spécialisés dans la partie centrale. La plupart de ces marchés sont localisés dans la commune de Baskuy, qui occupe en effet le "coeur" de la ville et regroupe les secteurs n°1 à 12.

Ensuite nous avons les marchés du secteur 29 ou Nabi-yaar dans la commune de Bogodogo, le marché du secteur 16 (Commune de Boulmiougou) situé au bord de l'avenue Bassawarga et du Boulevard circulaire pour le second. En tout pour les secteurs centraux, on totalise plus de 20 marchés avec plus de 90 % des vendeurs.

En tout on totalise 37 marchés fonctionnels dont la plupart a déserté les espaces prévus pour leur emplacement et occupent des réserves administratives comme le marché de Bétail de Tanghin barrage, le marché du secteur 28, marché du secteur 27 (situé actuellement hors du périmètre urbain (route Ouaga-Fada)).

2°) Les marchés périphériques

Ils regroupent en plus de quelques anciens marchés tel celui de Tanghin-barrage créé en 1975, la plupart des marchés de secteurs nouvellement lotis. Comme nous l'avons signalé ci-dessus, la plupart de ces marchés pour bénéficier de la clientèle, sont surtout installés sur des espaces vagues destinés à d'autres équipements publics.

3°) "Zones d'activités" des marchés urbains

Ouagadougou totalise actuellement 37 marchés. Ils constituent dans les quartiers périphériques, les seuls centres d'activités diversifiées.

Au niveau du centre-ville, on observe un développement des activités économiques au sein des marchés et à leurs alentours sur un rayon de plus de 300 m, en général.

a) Le marché central Rood-woko et la zone commerciale

L'ancien marché central occupait l'emplacement de l'actuelle place de la Révolution jusqu'en 1954 date à laquelle il a été transféré sur le site actuel de 3,6 ha.

Tableau X : Répartition des marchés par secteurs
(situation en avril 1990)

Communes marchés fonctionnels	Secteurs	Population desservie	Nombre de marché par secteur	Distance moyenne entre 2	Marchés prévus (non fonctionnels)
BASKUY 17 marchés	Sect. N°1	9 991	3	800 m	néant
	Sect. N°2	8 662	1		
	Sect. N°3	7 846	2		
	Sect. N°4	11 458	2		
	Sect. N°5	19 546	1		
	Sect. N°6	10 461	0		
	Sect. N°7	17 796	2		
	Sect. N°8	16 302	1		
	Sect. N°9	23 401	1		
	Sect. N°10	25 815	2		
	Sect. N°11	20 857	1		
	Sect. N°12	20 913	1		
Boul-miougou 4 marchés	Sect. N°16	25 151	2	1 000 m	2
	Sect. N°17	28 796	2		0
	Sect. N°18	4 048	0		4 9marchés
	Sect. N°19	13 170	0		1 2
Bogodogo 8 marchés	Sect. 14	25 857	0	900 m	1
	Sect. 15	17 386	3		1
	Sect. 28	15 476	1		3 6marchés
	Sect. 29	22 705	2		0
	Sect. 30	12 838	2		1
Nongre-masson 7 marchés	Sect. 13	11 689	1	2 500 m	0
	Sect. 23	23 616	1		0 2marchés
	Sect. 24	10 222	2		
	Sect. 25	5 002	1		0
	Sect. 26	1 664	1		0
	Sect. 27	8 929	1		1
Signoguin marchés	Sect. 20	4 274	0	4 500 m	1
	Sect. 21	4 075	0		2 4marchés
	Sect. 22	13 419	0		1
TOTAL	30		37		21

Source : DGUT et données d'enquêtes

Hormis la halle en béton armé destinée à abriter les commerçants en produits finis, les parties communes se limitaient à peu de chose (toilettes situées au centre du terrain). La construction de boutiques était laissée à la libre initiative des commerçants sans cahier des charges rigoureux (cette situation reste toujours valable pour les autres marchés de la capitale).

Par contre une certaine sectorisation était respectée (voir plan de l'ancien marché central). Le marché comptait environ 3000 exposants (artisans et commerçants) couvrant une gamme importante de commerces (dominés par l'alimentaire et le commerce général) et des services (coiffeurs, réparateurs, tailleurs etc.)

Située au plein coeur de la ville, la zone commerciale en cours de restructuration, doit son affluence au nouveau marché central Rood-woko. Tout autour de ce dernier se dressent des immeubles (R + 2N) siège des grandes maisons de commerce, de banques, des pharmacies. Depuis son inauguration, on observe un développement du commerce de rue au centre-ville. Mais cette forte attractivité de la zone commerciale entraîne des difficultés de circulation et de parking.

b) Les autres marchés

Une nouvelle répartition des activités commerciales s'est opérée entre les marchés de quartiers depuis le déplacement du marché central à la périphérie de la ville pour sa reconstruction. Certains marchés ont pris plus d'importance, parce qu'ils ont bénéficié de l'apport d'autres types de commerce et de l'affluence plus importante de la clientèle.

C'est le cas des marchés des quartiers centraux essentiellement : Gounghin-yaar, Zogona-yaar, Sanghar-yaar, Nabi-yaar, Larllé-yaar, Baskuy-yaar. Certains se sont spécialisés nouvellement en d'autres produits en plus de leur ancienne spécialité: cas de Gounghin yaar qui en plus des fruits et tubercules s'est spécialisé en légumes, de Larllé-yaar en légumes. Il y a eu également dans le même temps création de nouveaux types de marchés : le marché des mécaniciens autour du cimetière municipal et le marché des fruits près de la gare "sans frontières" en face du théâtre populaire "Désiré Bonogo" sont de ceux-là. Deux facteurs expliquent cette nouvelle situation de "surcharge" des marchés centraux. D'abord le déguerpissement brutal de l'ancien marché a contraint la plupart des commerçants à se replier dans les marchés du centre ville surtout ceux qui avaient les moyens de construire des échoppes aux abords des grands carrefours ou dans des marchés. Ensuite, la plupart des anciens vendeurs ou des commerçants ambulants de l'ancien marché ont bénéficié d'un hangar dans la zone d'accueil ; cette situation eut pour conséquence d'augmenter le nombre de commerçants "propriétaires". L'accès au marché central nouvellement reconstruit ayant concerné un petit nombre de commerçants, les autres furent alors contraints d'exercer au bord des rues ou aux abords des marchés.

. Mais c'est surtout le commerce de la viande et des légumes qui est le facteur principal de débordement des activités des marchés hors de l'aire mercatoriale "officielle". En effet, contrairement aux autres types de commerces de l'ancien marché central, les bouchers ne furent pas autorisés à exercer dans la zone d'accueil pour des raisons de sécurité aérienne. Ces derniers ont été installés dans des boxes construits par l'ONERA aux abords des marchés suivants : Gounghin-yaar, Zogona-yaar, et Larllé-yaar. Leur présence à la périphérie de ces marchés a eu pour conséquence d'attirer les vendeurs de fruits et légumes qui par expérience savent que le commerce de la viande va de pair avec ces produits "périssables". Ces dernières ont dans leur majorité déserté la zone d'accueil de Cissin, à cause de sa position très excentrée, pour s'installer autour de ces "nouvelles boucheries", créant ainsi un marché secondaire non officiel dans la plupart des cas plus dynamiques. Par exemple au marché de Larllé, la partie officielle du marché est presque vide dans sa partie centrale, réservée aux femmes qui ont préféré s'installer près de la boucherie. Seules y demeurent les vendeuses de condiments surtout de vieilles femmes.

L'enceinte du marché officiel, fut partiellement utilisée pendant la saison des pluies par certains commerçants pour la culture du sorgho-blanc. Cette situation est source de conflit entre les commerçantes de la partie officielle et les nouvelles venues dans la plupart des marchés.

Dans l'ensemble, le centre ville est débordé par la forte concentration des activités urbaines. De nos jours la périphérie est plus agréable à certains points de vue surtout sur le plan hygiénique. En effet les nuisances diverses occasionnées par le trop plein d'activité sont nombreuses : bruits, encombrements des voies, ordures etc.

En effet bon nombre des activités de la ville relevant généralement du secteur informel ne respectent pas les exigences en matière de superficie ou de localisation. Certaines d'entre elles utilisatrices de grands espaces se développent sur des lieux exigües : c'est le cas par exemple des garages automobiles qui se développent dans des demi-parcelles. C'est également le cas de la vente du bois de chauffe et du charbon de bois par les ménagères aux abords des rues où à côté d'un dépôt plus important empiétant souvent dangereusement sur la rue sont dispersés de petits tas de 100 FCFA à 500 FCFA. Enfin la plupart de ces activités n'ont pas l'équipement de base nécessaire à leur épanouissement. Le raccordement au réseau d'électricité, de téléphone et d'eau est rare.

L'aménagement de la ZAD à côté du complexe routier Ouagarinter permettra espérons de débarrasser le centre ville de certaines activités qui n'y ont plus leur place et d'éviter ainsi certaines déséconomies dues aux accidents divers et aux pertes de temps de travail causés par l'encombrement des voies de circulation.

Chapitre II.) DES BESOINS D'APPROVISIONNEMENT DE PLUS EN PLUS IMPORTANTS

La croissance rapide de la population de Ouagadougou pose des problèmes de ravitaillement inquiétants dans l'immédiat et le futur. Les besoins de premières nécessité restent insatisfaits pour l'ensemble de la population : besoins en nourriture, en eau et en énergie dominé par l'utilisation du bois de chauffe.

I. LES PROBLEMES DE RAVITAILLEMENT EN BOIS

La dépendance énergétique en bois de chauffe de la capitale se situe de nos jours autour de 80 % (76 % en 1989 cf IBE). Le bois est pratiquement la seule ressource énergétique pour la cuisson des aliments au niveau des couches sociales à moyens et faibles revenus. La croissance galopante de la population est un facteur important de destruction du millier naturel liée à l'augmentation spectaculaire de la consommation de la capitale en bois de chauffe. En 1981 on évaluait la consommation des seules dolotières (les plus grosses consommatrices) à 23.500 tonnes contre 15.000 tonnes en 1975.

Selon une étude du CILSS (Comité Inter-Etat de Lutte Contre la Sécheresse au Sahel). (8)

En 1985, Ouagadougou recevait en moyenne 300 t de bois/jour de toutes les directions (soit 11 onze au total). Les enquêtes ont révélé que 71,9 % des ménages urbains utilisent exclusivement du bois comme source d'énergie. Puis viennent diverses combinaison qui sont par ordre d'importance :

- bois + charbon : 12,9 % (charbon de bois utilisé pour la cuisine, le repassage mais il ne fait pas partie des habitudes culinaires du Burkina Faso).

- bois + gaz + charbon de bois : 2,87 %

- gaz butane : 1,9 % avec la prolifération de nouveau types de cuisinières tel que Faitout N'Bora moins chère (6000 FCFA l'unité et 25 000 FCFA pour les 3 foyers) qui encouragent sa consommation.

Cependant on observe une baisse relative de la consommation des ménages de nos jours. Elle est estimée en 1985 par l'IBE (Institut burkinabè d'énergie) à 0,32 kg par personne et par jour (pour 1 ménage de 8 personnes). Si nous comparons avec les observations réalisées par Madame Ouédraogo en 1972 on peut dire que des efforts considérables ont été faits et méritent d'être maintenus et encouragés. (voir tableau)

(8) revue Flamme juillet 1988 p.p. 15 à 22.

tableau XI Quantité de bois entrant par jour à Ouagadougou, par moyen de transport et selon les routes. (Quantités en kg)

Moyen de transport route	Piéton	Bicy- clette	char- rettes	camion nettes charge icom- plètes	camion nettes charge com- plètes	camion charge com- plète	camion charge com- plète	% par axe rou- tier
FADA	126	160	4350	30890	17248	39870	1456	35,4%
DASSASGO	594	1410	6873	1092	140	-	-	3,7
KAYA	450	1227	2349	2618	1089	3406	256	4,2
Champ/tir	1080	1794	10570	588	7	7	8	5,2
PABRE	180	1734	25103	5698	2784	3420	819	3
OUAHIGOUYA	1206	2538	1609	826	703	1035	211	3,5
BOBO	810	1185	100	322	922	4680	1536	9,99
SAPONE	198	811	926	2758	859	20700	720	11,3
PO	180	3291	8760	7000	2550	7920	984	8,7
YATENGA	990	2855	18096	1400	201	-	8	14,7
% /moyen de trans- port	2,1	6,8	29	19,7	9,85	30	2,2	-
% total des camionneurs				61,75 %				

Source : Thiombiano M.Th. Analyse des besoins en bois de Ouagadougou 1981 ISP 100p.

Nmbre pers. dans famille	1	2	3	4	5	8	12	13
Nmbre d'observations	1	13	12	5	6	2	1	1
Poids moyen / individus	5	4,2	2,8	2,3	1,9	1,7	1,1	1,3

Source : approvisionnement de Ouagadougou en bois, en eau et en vivres

On remarque qu'en 1972 un ménage de 8 personnes consommait 1,7 kg/jour et par personne soit plus de 5 fois la quantité consommée de nos jours.

La baisse actuelle est la conséquence des mesures sévères prises par le gouvernement en 1985 pour lutter contre la désertification. Ces mesures ont conduit à une réglementation de la consommation du bois dans le pays et principalement dans les grandes villes.

A Ouagadougou la vente du bois de chauffer est assurée par les femmes en général. Ces dernières sont approvisionnées par les charretiers (pour celles qui vendent en détail) ou par les camionneurs pour les grossistes. Cette vente est pratiquée à domicile en général. Au niveau des marchés ce type de commerce est en train de disparaître.

Chap. III LES FLUX COMMERCIAUX DANS LA GRANDE REGION DE OUAGADOUGOU

La grande région de Ouagadougou (voir carte) ainsi délimitée, correspond essentiellement aux zones ayant le plus de relations commerciales avec Ouagadougou, tant en ce qui concerne la distribution des produits importés que le groupage des produits locaux. Elle s'étend sur une superficie de 74 000 km² environ (27 % de la superficie du pays) et est limitée au sud par la frontière du Ghana, à l'Ouest par le Mouhoun, au nord et à l'Est par les provinces du Sanmatenga, du Namentenga, de la Gnagna, du Boulgou, qui en font partie). Cette zone est le lieu de rayonnement et d'attraction par excellence des marchés urbains de Ouagadougou. les marchés urbains entretiennent aussi des relations spécifiques avec les marchés ruraux.

I. SITUATION ET CONDITIONS DES FACTEURS D'ECHANGES (Aperçu succinct)

Nous étudierons dans ce sous-chapître des conditions dans lesquelles se déroulent les échanges entre la ville et sa région. Pour cela nous nous intéresserons essentiellement au réseau routier et à l'organisation des transports.

A) Le réseau routier de la Région

Le réseau routier de la région comprend les types de routes suivants : des routes inter-états, des routes d'intérêt général, des routes d'intérêt local et des chemins ruraux. Les deux principaux types de routes (routes inter-Etats et d'intérêt général) dénommées également voies principales sont bien entretenues et bénéficient de crédits d'entretien par rapport aux voies secondaires (routes d'intérêt local et chemins ruraux).

Toutes les routes inter-Etats sont carrossables en toute saison et relient Ouagadougou aux capitales des pays frontaliers (Ouagadougou-Abidjan, Ouagadougou-Bamako, Ouagadougou-Lomé, Ouagadougou-Accra, Ouagadougou-Cotonou, Ouagadougou-Niamey). Il s'agit surtout de voies de transit orientées vers l'extérieur et ignorant les contrées rurales. Les rapports entre la capitale et son arrière pays se trouve alors être très difficiles surtout en saison des pluies.

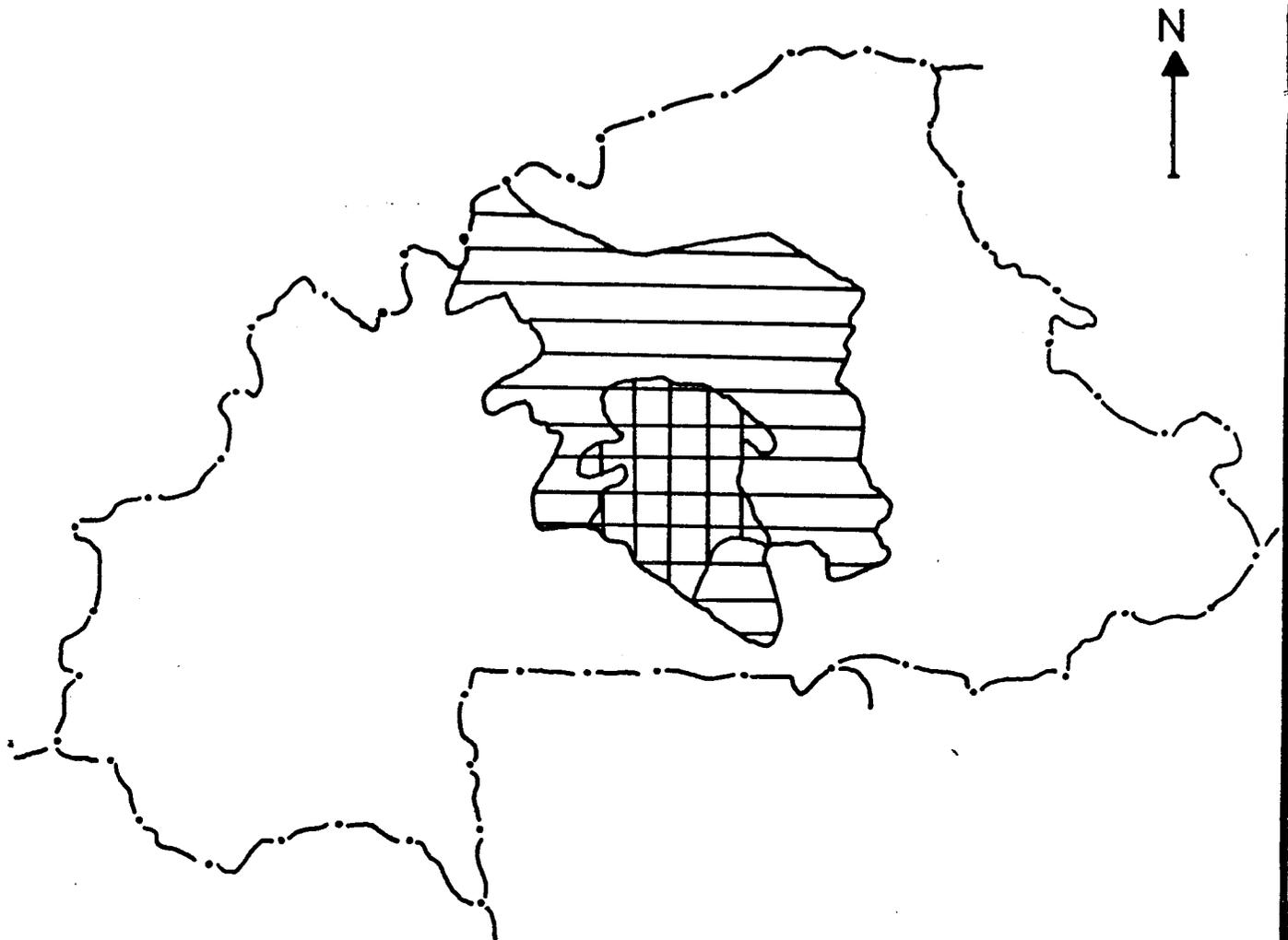
Les voies secondaires dont le rôle est important au niveau des échanges régionales ne sont praticables qu'une partie de l'année à cause des conditions climatiques mais aussi à cause de leur absence d'entretien. Elles sont surtout cantonnées au rôle de ravitaillement des campagnes en produits manufacturés et d'évacuation de la production rurale pour les routes d'intérêt local. Quant aux chemins ruraux ils sont abandonnés.

Cependant comparativement au reste du pays, on remarque que c'est la Région la plus dotée en voies de communication. En effet, l'étude du SEDES datant de 1963, notait que la Région comptait 52 % du réseau national pour 27 % de la superficie du pays. Mais cette situation favorable de la densité du réseau routier est compromise par l'impraticabilité des routes secondaires en saison des pluies et une bonne partie de la saison sèche due à la persistance des lits de cours d'eau et au phénomène de "tôle ondulée". Cela annule l'élément favorable que constitue dans la même région la convergence des routes principales vers Ouagadougou.

B) La situation du réseau intra-urbain

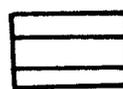
La situation n'est pas non plus favorable au trafic à l'intérieur de la ville. Le réseau routier de la ville comprend la voirie primaire c'est-à-dire les routes inter-urbains traversant la ville [R.N1 (route nationale) de Bobo, RN2 Ouahigouya, RN3 Kaya, RN4 Fada N'Gourma, RN5 Pô] ;

SITUATION DE LA REGION DE OUAGADOUGOU

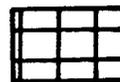


0 50 100 150 200 km

1 / 5 000 000



GRANDE REGION



PETITE REGION (pays mossi)

la voirie secondaire, infrastructures de liaisons entre les quartiers (exemple l'avenue Degaulle, Babanguida, etc.) ; la voirie tertiaire qui dessert l'intérieur des quartier. Il s'agit de rues et pistes de longueurs suffisantes pour supporter un trafic automobile normal. Enfin on a la voirie quaternaire, communément appelée "six mètres". La circulation au niveau des "six mètres" est difficile voire impossible pour les voitures, ces voies sont très peu fréquentées (pourtant ils sont plus nombreux).

Le réseau urbain se caractérise par l'absence généralisé d'aménagements spécifiques tels que trottoirs de passage pour piétons, pistes cyclables, parcs de stationnement.

Tableau XII Etat du réseau routier en 1982

Route bitumée	Bon état	état pas-sable	dégradation assez import.	à reprendre
total 100 km	20 km	20 km	30	30
Route en terre	40 %	50 %	30 %	30 %

Enquête RIV Ministère des Travaux Publics

La dégradation du réseau est accentuée par le mauvais drainage des rues et l'exécution de nombreux travaux de terrassement pour l'adduction d'eau. On note également l'encombrement des chaussées par des tas d'ordures et par des matériaux ou épaves appartenant aux riverains.

Cet état du réseau routier a pour conséquence de rendre la circulation difficile notamment aux heures de pointe et gênent le déroulement normal des activités socio-économiques et impose une localisation particulière aux équipements publics urbains marchands tels que les marchés.

En effet la localisation d'un marché doit d'abord obéir à "une logique de rente de localisation" pour permettre au vendeur de maximiser ses profits et à la clientèle de minimiser ses coûts. Ceci est vérifiable à Ouagadougou. C'est ainsi que les espaces destinées aux marchés, mais situés loin des voies primaires et secondaires sont désertés pour une occupation illégale des réserves administratives plus proches des voies de communication principales et secondaires. Au niveau des zones nouvellement loties, malgré l'importance de la population agglomérées, les marchés qui s'y trouvent sont désertés, par les commerçants parce que la fréquentation est faible.

Au secteur 28 par exemple, une partie des commerçants occupe actuellement l'espace réservé à l'école des régies financières au bord de la RN4 de Fada, l'autre partie préfèrent s'adonner au commerce nocturne au niveau des abords de l'avenue du général Charles De Gaulle. Une commerçante en fruits et légumes nous confiait lors de nos enquêtes, qu'elle réalisait des recettes journalières 2 à 3 fois plus importantes sur le carrefour Avenue De Gaulle - Avenue de la Jeunesse, la soirée que toute la journée passée au marché du quartier. Une autre ex-commerçante à Zabré Daaga, nous fait remarquer qu'un marché n'est pas comme "un bureau, dont la fréquentation est autant obligatoire pour les directeurs, les employés que les administrés, il devrait être situé dans un espace dégagé". Des marchés comme Gounghin, Lallé-yaar et Baskuy doivent leur importance à leur localisation au bord des voies de circulation principales. Baskuy-yaar, malgré son site défavorable, (le marché est situé dans le bas-fond du barrage n°1) connaît une extension considérable de part et d'autre de la route N°2 ouahigouya sur un rayon de plus de 300 m. Cette situation devrait amener les décideurs à consulter d'abord les commerçants, avant de décider du déplacement d'un marché, si ils veulent avoir la chance de voir l'espace effectivement occupé, le cas de Zaabré-Daaga, nouvellement déplacé à la cité AN II en est un exemple.

En effet la majeure partie des commerçantes et commerçants (vendeurs de volailles, marchandes de légumes, et marchands de matelas, de rideaux et de draps) ont boudé le nouveau marché (c'est-à-dire celui de la cité AN II). Ces derniers lui reprochent son double isolement : géographique et socio-économique. Premièrement l'obstacle constitué par des équipements comme l'aéroport (côté Est et Sud-Est) et la station de Télécommunication des FORCES ARMEES (coté Ouest) sont des facteurs répulsifs pour les clients. Et deuxièmement au plan socio-économique, les habitants de la cité (en majorité de la classe moyenne burkinabè) disposant pour la plupart de moyens de conservation des produits périssables comme les légumes, la viande, fréquentent les autres marchés de la ville tels que Rood-woko pour des achats en gros et demi-gros.

C'est ainsi que les bouchers et la presque totalité des vendeuses de légumes sont restés au centre-ville à quelques mètres de l'ancien site du marché détruit où ils occupent illégalement un espace réservé à d'autres immeubles (juste derrière l'immeuble de la Caisse générale de Péréquation et celui des Nations-Unies). Ce marché est très dynamique et joue le rôle de marché de gros pour les légumes et de marché de demi-gros pour la viande. Il concurrence sévèrement Rood-Woko situé à quelques mètres de ce dernier dont les commerçantes de légumes ne cessent de se plaindre auprès des autorités de la SOGEMAB.

Seules les artisans (coiffeurs et savetiers) et quelques vendeurs de volailles animent le marché. Les vendeurs de matelas, de rideaux et de draps de confection artisanale se sont installés au bord de l'avenue BASSAWARGA et désertés l'intérieur du marché.

C) L'organisation des transports au niveau de la région

L'état défectueux des voies secondaires a généré une organisation informelle des transports qui est très défavorable aux échanges. Cette situation a fait de la fonction de "transporteur" un commerce spéculatif au profit de quelques individus.

1°) Les infrastructures de transit

Ouagadougou est doté d'un aéroport international et d'une gare ferroviaire. Plusieurs sociétés de transit sont installées dans l'enceinte de la gare ferroviaire, de l'aéroport et de Ouagarinter.

Ces infrastructures de transit occasionnent un important trafic lourd et sont génératrices d'emplois. Mais la localisation de Ouagarinter à la périphérie urbaine a favorisé l'apparition de nombreuses gares informelles destinées au trafic de voyages. Ces gares informelles sont généralement situées en bordure des routes, près des stations service, aux abords des marchés etc.

Toutes ces zones d'activités sont le théâtre d'échanges et d'écoulement de produits divers dont le paroxysme est atteint dans les marchés urbains.

2°) La situation du parc automobile

Le parc automobile de la région est très inégalement reparti. Il est très important au niveau de Ouagadougou par rapport au reste de la région. Le parc se compose de voitures légères et de camionnettes très utilisées au niveau de la région. Il y a également des camions de 3 t et plus surtout actifs au niveau des voies de "transit"

L'état des véhicules est en général déplorable, à cause des mauvaises conditions des routes et de la négligence dans leur entretien. En effet les conditions de transport telles que les surcharges sont fréquentes et provoquent une détérioration rapide des véhicules. Enfin il faut souligner que pour les courtes distances les deux roues (cycles, cyclomoteurs, motocyclettes) sont plus usités.

3°) Les entreprises de transport

Les entreprises de transport participant aux échanges de la région, sont surtout des entreprises individuelles artisanales. Le propriétaire est le plus souvent, en même temps le chauffeur et vit de cette activité. Mais généralement le véhicule appartient à une tiers personne qui confie son exploitation au chauffeur moyennant un salaire mensuel. Le transporteur peut également louer son véhicule à un "transporteur chauffeur" pour une période déterminée.

Ce secteur est essentiellement dominé par les burkinabè, et utilise des voitures légères types bâchés 504 et des camionnettes et camions de marque japonaise (toyota, izuzu).

Le transport mixte est de règle. Certains transporteurs se sont spécialisés dans le trafic entre la ville et certains villages environnants suivant les jours de marchés de ces derniers (tous les trois jours). Ce trafic intéresse surtout les commerçantes et commerçants de la région. Des gares informelles très actives se sont ainsi formées aux abords des marchés suivant les destinations. Par exemple au marché de Sanghar-yaaré, côté Ouest arrivent les camions en provenance du Ghana et de la région de Pô surtout de Gelwongo qui est très fréquenté pour la production en céréales et tubercules (patates ignames). Cette gare informelle très animées tous les mardis matin jour du marché de Gelwongo est baptisée par les commerçants du marché "gare de Gelwongo".

II. CARACTERES SOCIO-ECONOMIQUES DU TRAFIC DE LA REGION Ouagadougou, une ville carrefour

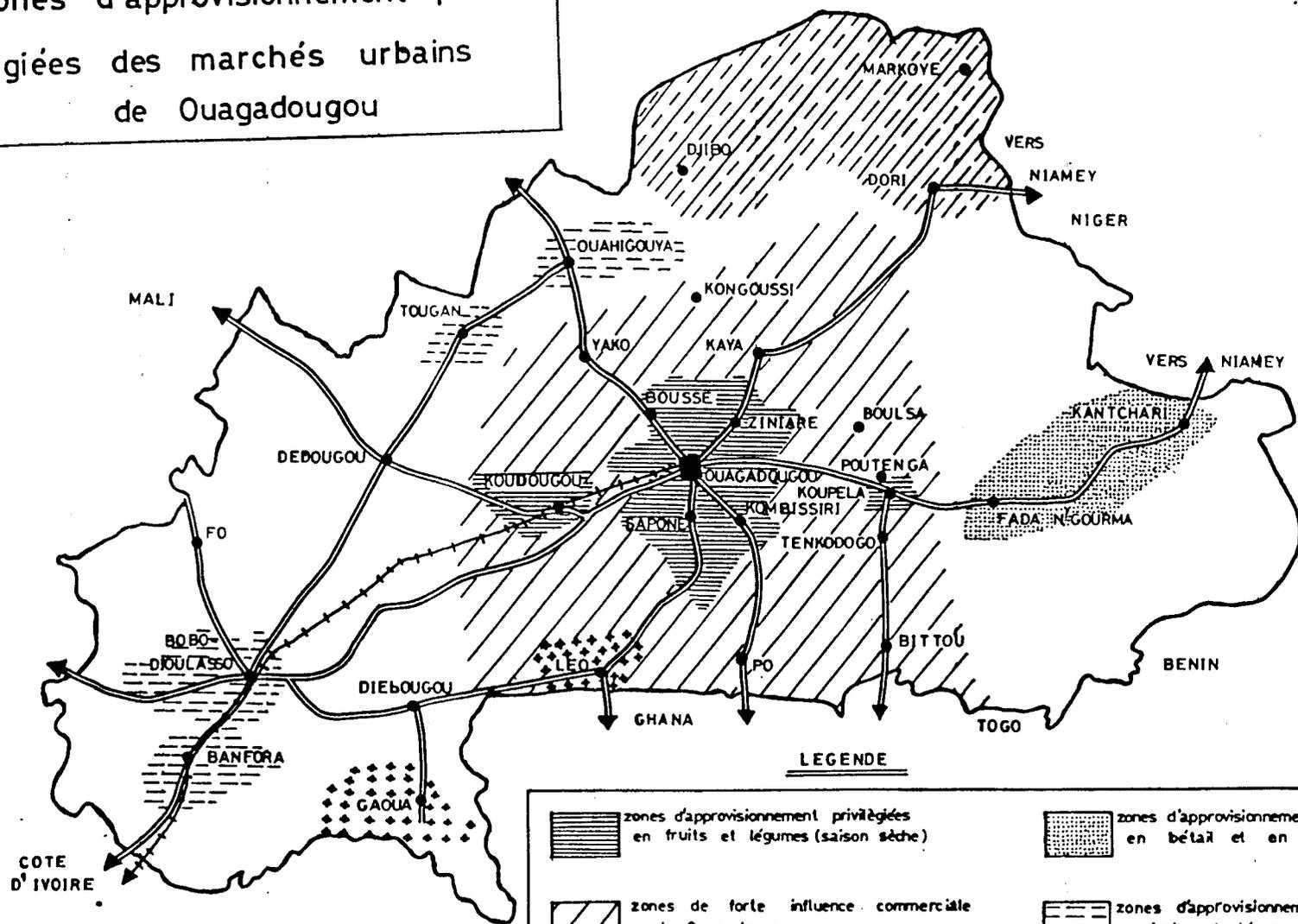
La ville de Ouagadougou joue le rôle de collecte de la production rurale (cultures vivrières et de rente) et de redistribution vers les zones rurales de la production industrielle locale ou extérieure, et également de certains produits régionaux tels que la Kola, le sel, les poissons séchés. Nous distinguerons au niveau de la région deux types de flux : les flux sur courtes distances et ceux de longues distances.

A) Les flux courts (10 à 100 km aux maximum

Ces flux commerciaux sont très actifs au niveau de la "petite région de Ouagadougou". Ces flux jouent un rôle important au niveau de l'approvisionnement quotidien de la capitale en denrées fragiles : légumes frais, fruits et condiments. Ils correspondent à l'aire d'attraction des marchés ruraux et des zones de productions fruitières et maraîchères, dans un rayon d'environ 100 km au maximum. Au delà, les flux courts sont moins fréquents, à cause du fait que les cultures spéculatives (fruitières et maraîchères) sont rares dans les zones concernées où l'agriculture garde son caractère de subsistance avec pour seules cultures spéculatives les produits de rentes (coton, arachide) destinées à l'exportation ou à l'approvisionnement des industries de la place.

Les cultures maraîchères intéressent surtout les produits de type européen et sont surtout produites pendant la saison sèche juste après la saison des pluies, période où les marigots regorgent toujours d'eau. Mais vers le mois de mai et le début de la saison des pluies, on observe une pénurie relative due à la baisse de la production locale. Les transactions au niveau des marchés en général pendant la saison des pluies intéressent alors les légumes traditionnels (gombo, feuille de baobab, tomates locales, aubergines locales etc.). L'approvisionnement de la capitale en produits maraîchers de type européen est assuré par les producteurs de régions éloignées : Bobo, Koudougou, Ouahigouya, Béguédo.

zones d'approvisionnement privilégiées des marchés urbains de Ouagadougou



- LEGENDE**
-  zones d'approvisionnement privilégiées en fruits et légumes (saison sèche)
 -  zones de forte influence commerciale de Ouagadougou.
 -  zones d'approvisionnement privilégiées en bétail
 -  zones d'approvisionnement privilégiées en bétail et en bois.
 -  zones d'approvisionnement privilégiées en fruits et légumes (saison-pluies)
 -  zones d'approvisionnement privilégiées en tubercules et graines de néré
 -  principales villes et campagnes sous influence commerciale de Ouagadougou
 -  axes routiers de forts trafics

On note au niveau des moyen de transport la prépondérance des deux roues : vélo, vélomoteurs, de marque PEUGEOT : CT, L2, P50, des motocyclettes "Yamaha dame" ou "Yamaha-homme. c'est ainsi que très tôt le matin la plupart des zones de cultures maraîchères périurbaines connaissent des transactions intenses entre producteurs et commerçants. Ce secteur est dominé par les femmes commerçantes vendeuses de fruits et légumes dans des marchés urbains de gros : Zaabré daaga, Gounghin yaar, Larllé-yaar et Baskuy-yaar. En général les commerçantes de fruits et légumes de la capitale, vont se ravitailler très tôt dans la matinée (6h30) au périmètre maraîcher, pour pouvoir revendre la même production le même jour au marché urbain. Les produits généralement achetés en gros sont mis dans des sacs de jute de 50 à 80 kg, ou dans de vastes paniers d'osier tressés et chargés sur le porte-bagage d'un vélo ou d'une motocyclette pour le retour à Ouagadougou. Ce mode de locomotion ne permet généralement pas à la commerçante d'écouler plus d'un panier/jour et la contraint suivant le lieu de production et la période (fruits ou légumes) à une spécialisation commerciale dans un type de produits. Pendant les périodes d'abondance on observe l'existence d'un circuit direct occasionnel du producteur au consommateur. Le commerce des légumes devient très concurrentiel ; par exemple les vendeuses se plaignaient de la concurrence déloyale des producteurs qui préfèrent écouler eux-mêmes leurs produits, et qui d'autre part pratiquent les mêmes prix à leur égard qu'elles se soient déplacées jusqu'au lieu de production ou non. Mais généralement les maraîchers écoulent leurs produits en cours de chemin aux commerçantes avant d'avoir atteint le marché, économisant ainsi le prix de la taxe communale. Au cours de nos enquêtes, nous avons remarqué que certaines commerçantes se sont spécialisées dans ce type d'approvisionnement. En effet, ces dernière sont généralement très jeunes dans le métier (deux ans d'ancienneté au maximum) ou handicapées par leurs moyens de locomotion (vélos, vieille CT, L2 etc), et préfèrent se lever très tôt le matin et rattraper les producteurs en cours de route pour s'approvisionner.

(Voir tableau ci-après)

Tableau XIII Période d'abondance des légumes et fruits
à Ouagadougou

Mois	légumes et condiments autochtones	légumes "européens"	Fruits
Juillet à septembre	feuille de baobab, feuille tamarinier gombo séché, feuille d'oseille		
Mars à Mai	feuille de haricot gombo frais piment		
septembre à Avril		Salade, haricot vert, choux vert, fraise, tomates, oignons, carottes, choux fleurs, poireaux pomme de terre	
Janvier à Mai et Août à Octobre			mangues, Papayes bananes, ananas avocats, oranges mandarines, pastèque, melons pommes cajou goyaves

Source: Enquête au niveau des marchés, octobre 1990 décembre 1991

Les espèces de fruits et de légumes délicates (telles que les fraises, le haricot vert, l'avocat, l'ananas) sont peu commercialisées au niveau des marchés de quartier, mais très prépondérantes au marché central.

Le désir d'augmenter ses revenus en diversifiant la marchandise est surtout à la base du recours au transporteur par les commerçantes. En effet, certaines commerçantes empruntent les camionnettes de transport spécialisées dans le transport mixte et suivant les jours de marché des zones péri-urbaines. Au niveau de ces marchés, en plus des produits maraîchers et des fruits, elles s'approvisionnent en condiments (piment, gombo, feuilles diverses).

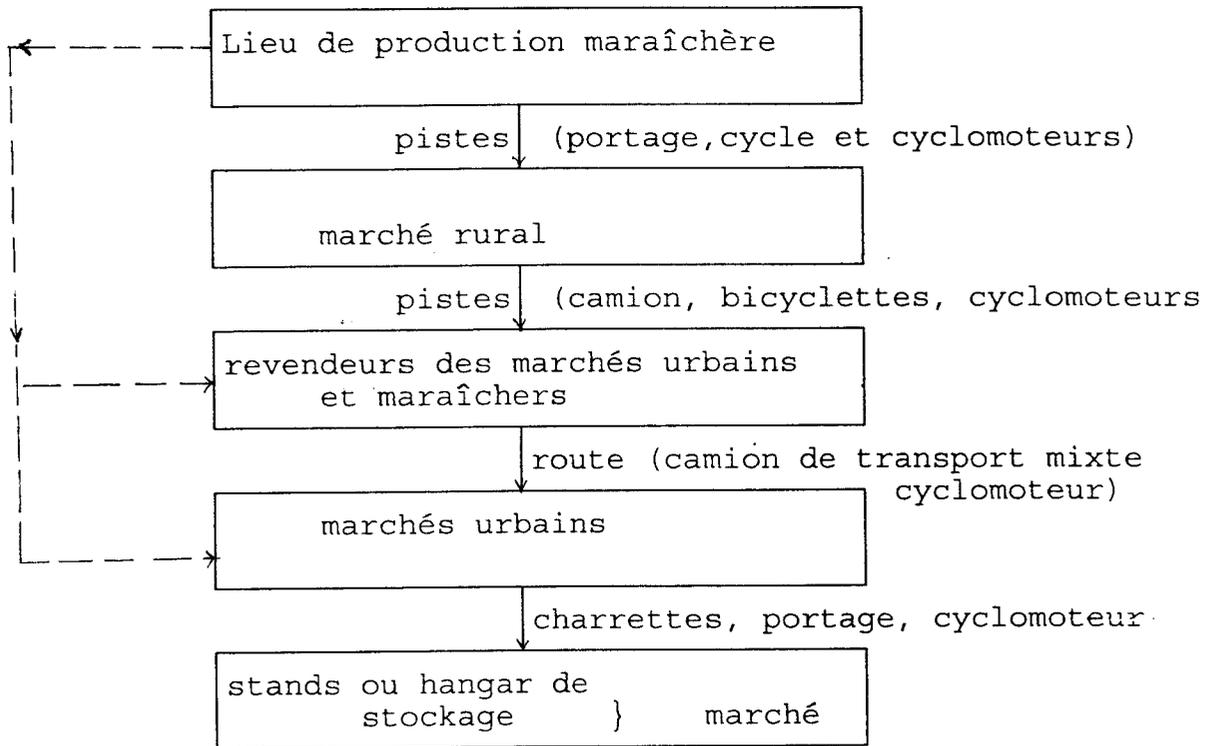
Le retour à Ouagadougou se fait généralement le soir entre 15 h et 16 h30. Mais il faudrait remarquer que les femmes âgées ont systématiquement recours au transporteur, plus reposant et sont spécialisées dans le commerce des condiments telles que le sumbala fait à base des graines du néré, le bikalga, le beurre de karité, le piment etc.

En saison des pluies, le trafic diminue, seuls les produits maraîchers traditionnels provenant des champs de "case" prédominent. Pour les produits maraîchers "européens", les commerçantes sont obligées d'attendre le ravitaillement des camions venant des autres régions (Ouest et sud-Ouest) et même de l'extérieur (Côte d'Ivoire, Niger surtout les oignons). Seule une femme commerçante à Larllé-yaar, dispose au niveau de la ville de camions et camionnettes pour le ravitaillement. L'arrivée des camions à la "gare" du marché, généralement de bonne heure, est la cause d'un remue-ménage, au sein des femmes. Chacune accourt vers le véhicule, abandonnant son étal, souvent en renversant au passage certains étals mal positionnés. Pendant les périodes de fortes pénuries, comme nous l'avons constaté à Zaabre-daaga au mois d'août 1991 (au niveau du marché spontané occupant l'espace vague face à la Caisse de stabilisation des prix des produits agricoles) la plupart des commerçantes se font accompagner par leur conjoint ou d'une tierce personne mâle. Ainsi à l'arrivée du camion, les hommes plus robustes, entrent dans la "danse" en prenant partie à la lutte pour "s'attribuer" le nombre maximum de caisses de légumes possible, favorisant de ce fait leurs parents commerçantes.

En plus des légumes, des fruits et condiments, le commerce de la volaille est également intense au niveau de ces flux commerciaux courts.

Le commerce de la volaille est dominé par les hommes, dont le moyen de déplacement privilégié est la moto "yamaha 100". Ces collecteurs approvisionnent la ville en poules, pintades, dindons, canards et pigeons. Les principales localités visitées par ces derniers qui y font souvent, du porte à porte pour la collecte sont : Koupéla dans la province du Kouritenga, Zorgho et Mogtédo dans le Ganzourgou, Yilou dans le Bam, Kamboinsé dans le Bazéga, Tiébélé et Gelwongo dans le Nahouri. Ils quittent très tôt le matin pour les marchés de ces localités. L'achat se fait directement aux producteurs ou aux revendeurs ruraux. Le marché, conclu après de longues discussions, se fait généralement au détriment du producteur. En effet les commerçants de la ville savent que ces derniers finiront par accepter le prix proposé bien que dérisoire, car ils répugnent à ramener la volaille à la maison (cette méthode permet d'éviter les épidémies dans la concession) et aussi le besoin d'argent dans l'immédiat est la cause de la vente chez le producteur. Selon les collecteurs, l'achat se fait par rapport à l'âge, au plumage et au poids (estimé par soupèsement).

Figure n° 3 : Succession des points de rupture de charge pour l'approvisionnement en légumes



— circuit permanent

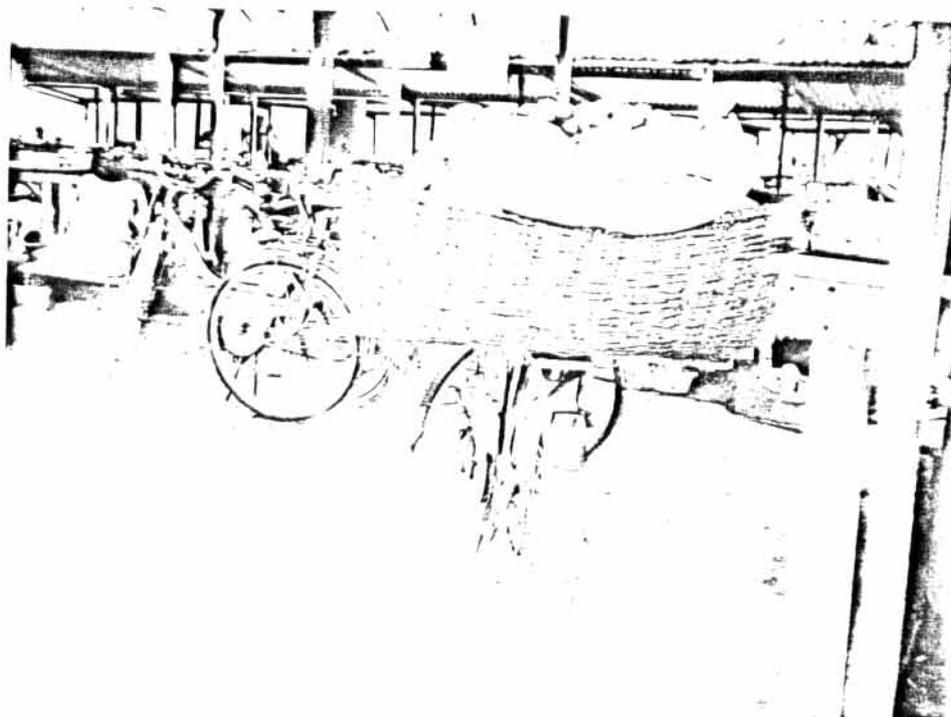
----- circuit occasionnel (observable durant les périodes d'abondance)

Les prix varient de 400 à 750 FCFA :

- les "petits" de 400 à 450 FCFA poids d'environ 1,2 kg
- les moyens de 450 à 500 FCFA poids d'environ 1,4 kg
- les plus gros et les poulets au plumage recherché :
500 à 750 FCFA poids d'environ 2 à 3 kg

Les plumages recherchés sont par exemple: "Nombégré" ou plumage gris cendre ; "Nonliguidi" ou plumage perlé ; "Nonzoukoumdi" ou plumage frisé ; recherchés pour les sacrifices surtout

La volaille collectée varie de 70 à 100 par collecteur selon le moyen de transport utilisé. Elle est ensuite livrée dans les différents marchés de volaille de la ville, qui se chargent de la distribution (dans les hôtels, les bars, les restaurants, les gargotes ou au niveau des grilleurs de rues de Ouagadougou les plus gros consommateurs)



Transport d'un panier de tomates sur un cyclomoteur



Transport de tubercules d'ignames sur une charette à traction humaine

Tableau XIV Situation des marchés de "volaille traditionnelle " à Ouagadougou

Marché	Nombre moyen de commerçants de volaille	Vente moyenne/J
cité AN II (ex-Zaabré-daaga)	70*	
Marché de bétail	20	130
Noemin	20	250
Gounghin yard	20	80
Baskuy yard	16	60
Nabi yard	9	40
Zogona yard	7	45
Samandin	8	15
Dassasgo	9	10
Wemtenga	2	4
Nabraaga	7	50
Total	168	1484

Source : données enquête octobre 1991

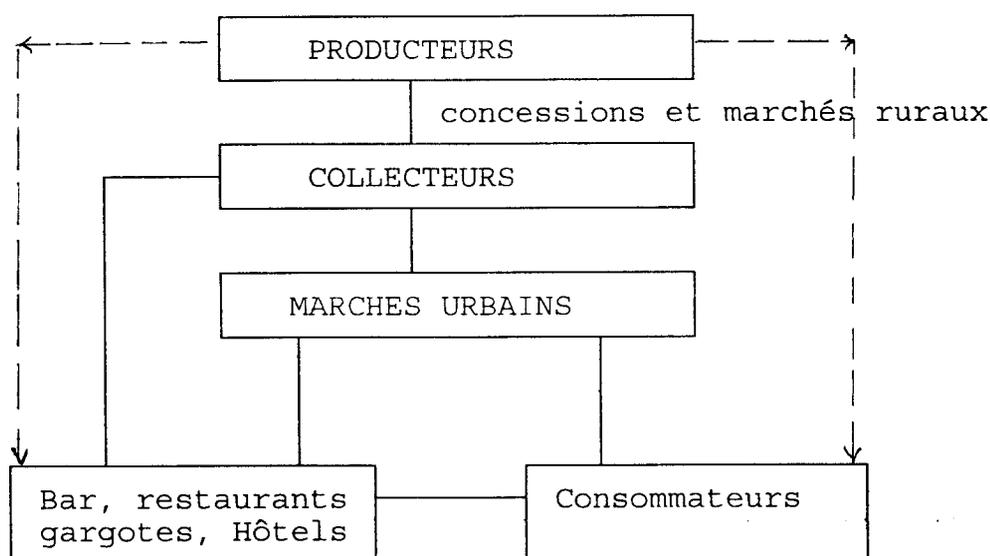
* : lors de nos enquêtes en octobre 1990 les commerçants avant le déguerpissement étaient au nombre de 150 environ.

Le transport de la volaille se fait dans de mauvaises conditions (  vélo, motocyclettes et souvent dans des camions en même temps que les passagers). Malgré l'utilisation de la moto "yamaha" plus rapide et plus confortable pour la marchandise et son propriétaire, les pertes par suite d'étouffement sont énormes, soit 5 à 7 volailles en moyenne. En effet la volaille (les poules et les pintades les plus commercialisées) est directement suspendue au guidon du véhicule ou enfermée dans des cageots et des caisses de diverses formes (la forme en demi-cercle prédomine).

Les caisses sont fabriquées à l'aide des morceaux de jante de vélo ou de vélomoteur (partie constituant la charpente), intercalé de bois, le tout solidement maintenu par des liens de diverses natures : lianes, peaux, fil de fer etc. La capacité de stockage est de 35 à 40 volailles. En plus des pertes dues aux conditions de transport, le stockage dans les marchés se fait également dans de mauvaises conditions. En effet, la volaille non commercialisée est gardée dans les cageots ou dans les cages en grillage sous les hangars à la merci des intempéries. L'alimentation se limite tout juste à une poignée de graines de mil jetée le matin et de l'eau contenue dans des boîtes de conserve vides.

L'état sanitaire de la volaille stockée est quelque peu médiocre, dû à l'absence de nettoyage des lieux de stockage. Cela favorise certaines maladies aviaires sources de pertes énormes. Le laboratoire du PDAV (Projet développement de l'aviculture villageoise) a prouvé grâce à une étude des conditions sanitaires de la volaille des marchés de Ouagadougou, l'importance de la maladie de Newcastle et l'importance du parasitisme digestif surtout chez les pintades et les poules avec une prédominance de vers plats.

Figure n°4 Circuit de collecte et de distribution de la volaille traditionnelle à Ouagadougou



----- circuit occasionnel du producteur au consommateur, très actif lors des jours précédents les fêtes (noël, nouvel an, Pâques, Tabaski, Ramadan)
 _____ circuit permanent

Planche n° 2



Commerce et stockage de la volaille (marché de la cité AN II)



Excroissance des marchés hors des limites officielles. Ici le marché de Gounghin très tôt le matin, côté Nord où se développe le long d'une rue un marché informel.

L'approvisionnement de Ouagadougou en ovins et caprins est également important au niveau des flux de courtes distances (rassemblement des petits ruminants des zones éloignées au niveau des marchés ruraux proches de la ville). Les marchés des localités situées au nord et nord-est sont les plus fréquentés par les collecteurs : Djibo, Gorom-Gorm, Youba (province du Yatenga), Yilou dans le Bam, Pouytenga, Kaya. Le marché de "Tanghin-Barrage" est le seul au niveau de la ville, spécialisé dans la distribution des ovins et caprins. Deux autres marchés très occasionnels sont fonctionnels surtout lors de l'approche des fêtes (Tabaski, fêtes de fin d'année : Noël, et nouvel an) ; l'un se tient près du cimetière de Gounghin et l'autre près du complexe routier de Ouagarinter à l'intersection entre la route nationale n°5 (vers Pô) et le boulevard de la circulaire. Les commerçants ont recours aux voitures de transports en général, surtout pour les marchés relativement éloignés au niveau de la région. C'est le cas par exemple des marchés de Djibo, Pouytenga, Yilou, Korsimoro, Ziniaré qui ont lieu tous les mercredis. Les marchés plus proches tels que ceux de Zitenga, Touécé, Yalgo, qui ont lieu tous les trois jours sont fréquentés à l'aide des moyens de transport-deux roues (vélo, motocyclettes). Au niveau du transport en voiture, les pertes sont énormes, surtout à cause des pannes et des arrêts aux postes de contrôle de la police, de la gendarmerie et de la douane (le contrôle peut durer plusieurs heures et les animaux entassés dans le véhicule meurent par suite d'étouffement). Le circuit de collecte peut être schématisé de la façon suivante.

Points de regroupement → marchés ruraux et semi-urbains →
collecteurs mandatés (par les grossistes) → marchés .

Tableau XV : Fréquentation journalière moyenne du marché de Tanghin : (de mars 1990 à janvier 1991

OVINS (race mossi et sahélienne)

J	F	M	A	M	J	jt	A	S	O	N	D
384	-	29 1	306	318	414	328	328	372	381	38 7	402

Source : ONERA statistiques sur les marchés de bétail mars 1990 à janvier 1991

Suite Tableau XV : Fréquentation journalière moyenne du marché de Tanghin : (de mars 1990 à janvier 1991

CAPRINS (race mossi et sahélienne)

J	F	M	A	M	J	Jt	A	S	O	N	D
355	-	185	222	267	361	253	285	323	340	356	371

Source : ONERA statistiques sur les marchés de bétail mars 1990 à janvier 1991

Le marché de Pouytenga est très important au niveau de la région parce qu'il est "polyvalent". Il rassemble ovins et caprins du nord et bovins de l'Est et achemine les animaux des zones éloignées telles que la région du Gourma vers la capitale, surtout pendant la saison des pluies. Mais pendant la saison sèche (mars à mai surtout), le marché de Pouytenga reçoit les animaux de qualités, bien engraisés destinés à l'exportation, l'approvisionnement de la capitale surtout en bovins diminue consécutivement pendant ces périodes (voir au niveau flux "longs").

On observe une grande affluence des animaux au niveau de tous les marchés ruraux et semi-urbains tel celui de Pouytenga généralement les 5 ou 6 jours précédents les fêtes et surtout la veille des fêtes à Ouagadougou. Les fêtes ont une influence sur les prix des ovins (plus consommés à Ouagadougou) et nulle sur ceux des caprins. Enfin, les petits ruminants sont également acheminés à pied au niveau de la petite région Ouagalaise spécialisée dans ce type d'élevage vers Ouagadougou par des adolescents.

On note, au niveau des flux courts, un intense mouvement commercial, dont bénéficie exclusivement les marchés urbains de Ouagadougou, provenant des zones suburbaines et rurales proches (10 à 25 km maximum), dominé par la "marche-à-pied" et le portage. En effet, pendant les premiers mois de la saison sèche, après les récoltes, les villageois et villageoises, libérés des activités agricoles écoulent les faibles surplus dégagées. Pour les hommes ce commerce concerne les produits vivriers de base, petit-mil, sorgho-blanc, niébé ou haricot sec, arachide en coque acheminés en petites quantité (demi-sac) à Ouagadougou. Ces derniers sont reconnaissables, grâce à leur moyen de locomotion, généralement le vélo ou le cyclomoteur très vieux (sans phare ni feux rouge, ni garde-boue) aux porte-bagages géants de fabrication artisanale.

L'imprévision de ces derniers les pousse à écouler presque toutes leurs récoltes, par appât du gain, et à revenir acheter les mêmes récoltes deux à trois fois plus chères pendant la période de soudure en pleine saison pluvieuse.

Les hommes contrairement aux villageoises, atteignent rarement les marchés urbains (sauf pendant les périodes d'abondance, juste après le récoltes); mais s'arrêtent à l'entrée de la ville à des points de rencontre fixes au niveau des chemins ruraux (menant en ville) et approvisionnent les micro-détaillantes des marchés urbains de Ouagadougou. Quant aux villageoises, leurs lieux de prédilection est le marché urbain, où généralement elles sont groupées aux abords de celui-ci, et proposent des condiments (soumbala, légumes traditionnels séchés : gombo, feuilles de "bulvaka", d'oseille etc) et des fagots de brindilles. L'argent gagné par ces dernières est généralement dépensé en totalité le même jour dans l'achat de biens manufacturés tels que cubes bouillons "maggi", du poisson sec, savons et effets d'habillement constitués de friperies.

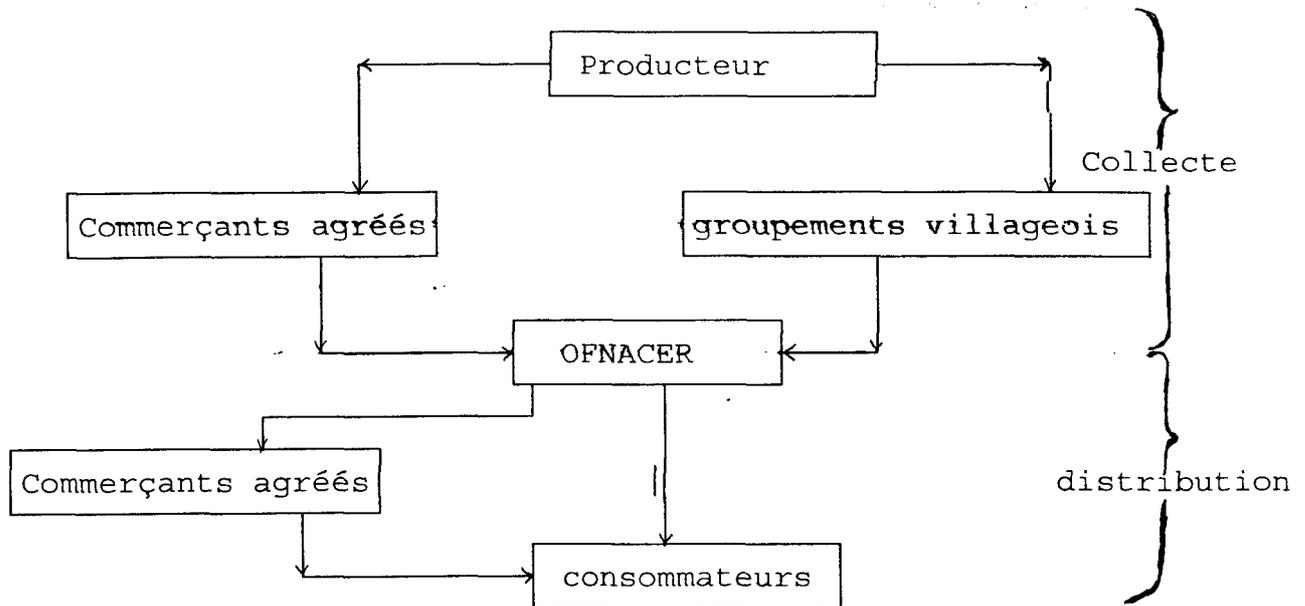
Enfin les artisans-paysans des environs tels que les potiers de Balkuy, les fabricants de "secco" à l'aide d'herbes (nattes de tiges andropogonées), pour clôture et hangar, les vendeurs de pharmacopée sont actifs pendant cette période et approvisionnent les marchés de Ouagadougou tel que celui de boinsé-yaar.

B) Les flux de "longues distances":

bois, bovins, céréales, légumes et fruits (nous ne reviendrons plus sur l'approvisionnement en bois, vu ci-dessus)

ces flux commerciaux sont quasi permanents et débordent le cadre de la région pour certains produits tels que les mils (sorgho blanc et rouge, petit-mil), le riz, le maïs etc. Le bois d'oeuvre, la kola, et certains fruits tels que la banane plantain qui sont importés (côte-d'Ivoire et Ghana pour les deux premiers et Côte d'Ivoire pour le dernier). Le transport s'effectue essentiellement par des camions. Au niveau de la collecte des produits agricoles base de la consommation tels que les mils, le riz et le maïs, un organisme étatique, l'OFNACER (Office Nationale des Céréales) a été mis en place pour contrecarrer la pratique des prix illicites sur ces produits de grande consommation, par la création de pénuries artificielles par les commerçants. C'est ainsi que seuls les commerçants agréés sont habilités à collecter les céréales au profit de l'OFNACER. L'office collabore également avec les groupements villageois. Les vendeurs de céréales au niveau des marchés urbains de Ouagadougou sont essentiellement des demi-grossistes et des détaillants. Les grossistes sont généralement installés en ville ou aux alentours des marchés tel que celui de Sanghar-yaar et au marché Rood-woko

Figure n°5 Circuit moderne de collecte et de distribution du mil et sorgho



Mais le circuit de vente traditionnelle demeure plus actif que le circuit moderne, surtout les circuits de "détail" : à cause des faibles prix d'achat au producteur pratiqués par l'OFNACER, et le fait que l'office ne vend qu'en gros, alors que la majorité des citadins n'a pas les moyens pour ce genre d'achat (minimum 1 sac) et préfère acheter au détail (kg ou plat).

Les flux de longues distances sont très actifs surtout en ce qui concerne les céréales pendant les mois succédants aux récoltes (octobre, novembre, décembre). Les gros marchés de la région tels que ceux de Pouytenga, Koudougou (pour le riz), Koupéla sont pendant les jours de marché très animés. On y rencontre des acheteurs indépendants, des "acheteurs-collecteurs" au compte des grossistes de la capitale. "Le marché prend alors une atmosphère de fête, en effet, de très nombreuses personnes viennent au marché simplement pour assister aux transactions, rencontrer des amis, apprendre les dernières nouvelles et manger" (cf Mme Ouédraogo, op cit.). Au niveau des céréales, Ouagadougou est approvisionné par les zones rurales suivantes : Est-Fada (220 km), Diapaga (445 km), centre-Est (90 km), province du Mouhoun (zone sud (220 km), Haut-Bassins (Ouest du pays) 70 km, et la Comoé 480 km (cf système alimentaire du Burkina faso. op cit.).

CONCLUSION PARTIELLE

C'est dans le contexte que nous venons de décrire que se déroule les activités des marchés de Ouagadougou. Les particularités démographiques et sociologiques de la population urbaine ainsi que sa structure déterminent des besoins économiques et socio-culturels divers. Ces besoins sont à la base de flux de services et de marchandises destinés à leur satisfaction.

Ce contexte permet ainsi la floraison des marchés populaires. Ces marchés sont des lieux de création et de développement de l'emploi informel surtout pour les jeunes. Ces derniers n'arrivent à exercer une activité rémunératrice que grâce à leur imagination et à leur initiative personnelle pour répondre aux besoins exprimés par la population de Ouagadougou.

Dans la deuxième partie nous allons étudier les marchés urbains et tous les mécanismes qui les sous-tendent dans leur fonctionnement.

II ème PARTIE

LES MARCHES URBAINS
DE OUAGADOUGOU

ORGANISATION, HIERARCHIE
ET TYPOLOGIE

Chap. IV. ORGANISATION HIERARCHIE ET TYPOLOGIE
DES MARCHES URBAINS

L'approvisionnement en biens et services de la majeure partie de la population de Ouagadougou est assuré par les marchés de la ville, cadre par excellence de la consommation populaire. L'offre des marchés est essentiellement alimentaire à environ 80 % des vendeurs de la ville, sauf pour quelques marchés très spécialisés tels que le marché de la kola, le marché des mécaniciens, le marché de boinsé-yaré (pharmacopée, matériaux de récupération etc). Après le secteur alimentaire, suivent par ordre d'importance les vendeurs de vêtements, les vendeurs de quincaillerie et enfin ceux des produits divers : parfums, cosmétiques, etc.

Dans le secteur des vêtements, à côté de quelques étalages de produits nationaux réalisés par les industries de la place (Faso-Fani), on note une forte présence des produits d'importation. Ce sont surtout des sous-vêtements provenant de la Chine et de Taïwan (chaussettes, slip, pochette, sous-vêtements féminins, vêtements d'enfants etc), des pagnes, et des tissus provenant d'Europe et surtout de la friperie importée des Etats-Unies et de l'Europe par plusieurs sociétés du pays. La production textile de l'artisanat locale est très peu représentée et coûte en général plus chère que les textiles importés. Le marché de la chaussure est entièrement constitué par des produits de fabrication étrangère importés genre "tapette" en plastique et des souliers en cuir provenant d'Italie.

Dans le domaine de la quincaillerie, qui regroupe les ustensiles domestiques, le petit outillage agricole les outils et accessoires du bâtiments (pèles, brouettes etc.), dominant les produits de l'artisanat urbain et sub-urbain, qui utilisent des matériaux de récupération. Seuls quelques outils dont les artisans n'arrivent pas à imiter la fabrication par manque de matériaux, d'outils tels que les pioches, les marteaux et les brouettes fabriquées à Kossodo sont d'origine étrangère. La plupart des ustensiles domestiques sont fournies par les industries locales et étrangères de même que par l'artisanat locale : couteaux, écumoires, bouilloires, casseroles, marmite en fonte. Certaines fournitures du bâtiment tels que peintures, fils électriques, sanitaires, robinets, sont entièrement réalisées par le secteur industriel national ou étranger.

En ce qui concerne la parfumerie et les cosmétiques, les commerces spécialisés tels que ceux des postes radio, des lunettes et montres, des pièces détachées, c'est surtout la production étrangère qui est exposée. Ce secteur est dominé par la contrebande, l'origine de ces produits est inconnue.

Enfin au niveau des prestataires de service, dominant les tailleurs qui produisent essentiellement des vêtements d'enfants (robes, caleçons) et de vieilles personnes (boubous) destinés aux villageois.

La faiblesse du pouvoir d'achat de la majorité des citoyens (bien que leurs revenus soient supérieurs à ceux des campagnes environnantes), favorise la prolifération du commerce de micro-détail.

Tableau XVI : Disparité des revenus entre villes et campagnes en Haute-Volta (Burkina faso) en 1975. Cas de Ouagadougou et sa zone rurale

ZONE	Population résidente en 1975	Total revenus (en millions FCFA)	Revenu/tête (en milliers de FCFA)
Ouaga-ville	172.661	10.667,3	61,782
Rural	772.045	8.153,5	10,538

Source : BIT, 1982. Disparité des revenus entre ville et campagne en haute-Volta

La ville compte actuellement 37 marchés, dont 18 marchés de première importance et de gros (spécialisés dans un ou plusieurs produits). Les autres marchés sont surtout des marchés de quartiers destinés à approvisionner les ménagères en produits alimentaires frais, pour la ration journalière en viande, en légumes et parfois en céréales. Ces derniers de création récente, due à l'accroissement de la population urbaine et de l'extension du périmètre urbains, sont généralement situés à la périphérie, contrairement aux précédents.

I. STATUT TYPOLOGIE ET HIERARCHIE DES MARCHES

L'état de l'équipement, tutelle administrative, gestion et organisation interne :

les caractéristiques techniques

On distingue sur le plan de l'équipement, deux principaux types de marchés à Ouagadougou. Les marchés couverts (ou construits) et les marchés de plein-air. Ces deux types de marchés diffèrent également sur le plan de l'organisation commerciale interne, de la gestion interne et de la tutelle administrative.

A) Les marchés couverts ou construits

Deux marchés de la ville sont couverts. Il s'agit du marché central Rood-woko et du marché de la kola. Si le premier est sur le plan commercial "diversifié", le second est très spécialisé car il ne propose qu'un produit : la kola. Tous deux ont l'avantage d'être situés en plein coeur de la ville, c'est-à-dire dans la zone commerciale proprement dite.

1°) Le marché central Rood-woko

Rood woko est le plus moderne des marchés de la ville et aussi du pays. Il est également le plus "jeune" des marchés, parce qu'il vient d'être inauguré seulement en août 1988. En effet, détruit en octobre 1985 sur décision du pouvoir politique d'alors, le marché central a été reconstruit sur le même site entre avril 1987 et juin 1988. Il est constitué d'un seul bâtiment d'un étage, couvert et couvre une superficie de 4,5 ha.

- Prévisions et réalisation du projet de reconstruction du marché central Rood-woko

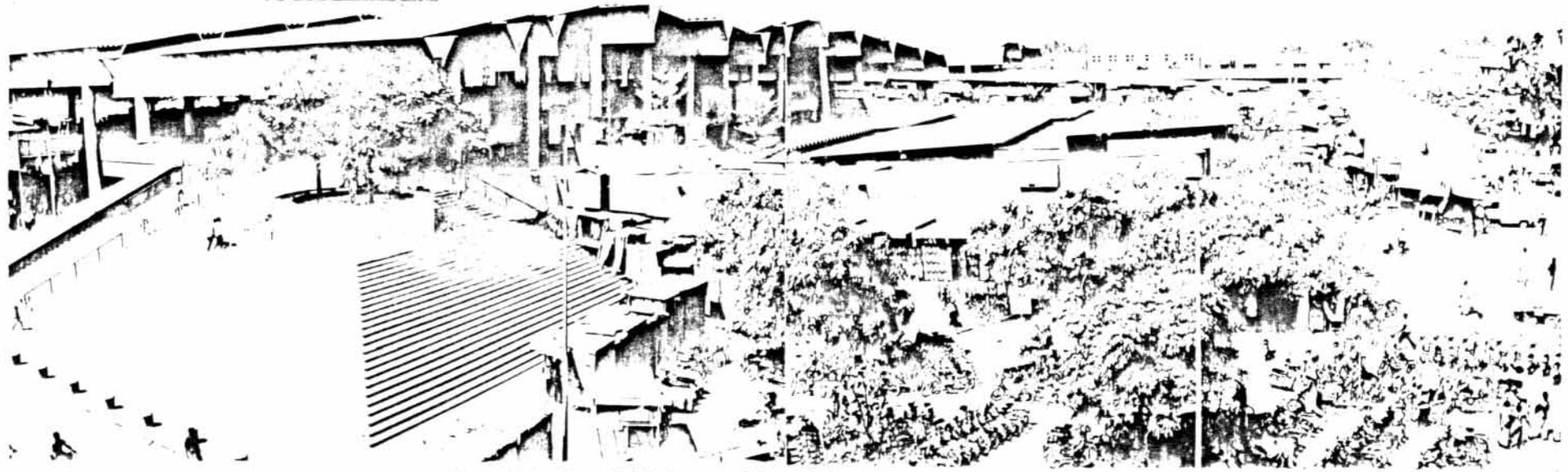
Le projet de reconstruction du marché central de Ouagadougou fait partie du schéma d'aménagement de la zone commerciale décidé le 26 août 1985, pour "lutter contre l'insalubrité, l'insécurité et les difficultés de circulation qui caractérisent le centre-ville".

Le site du marché a été déguerpi autoritairement le 10 octobre 1985 en vue de la destruction totale de ses constructions (sauf la halle en béton armé). Le marché rénové est conçu pour accueillir tous les commerçants sauf :

Les commerces d'objets encombrants (mobilier, literie, ferronnerie, serrurerie et chaudronnerie) ;

Les activités polluantes ou salissantes (coiffeurs, réparateurs de vélomoteurs ou explosifs). Ces activités (cf. marché des mécaniciens) se développent au gré de leur titulaire, en d'autres lieux à l'extérieur du marché.

2700 emplacements susceptibles d'accueillir 2940 commerçants ont été programmés.



Marché Rood-Woko - Marché couvert



MARCHE (NON COUVERT) DE PLEIN AIR.

99

Tableau XVII : Programmation des emplacements

Activités commerciales	Ancien marché		PROPOSITIONS		
	Nmbre de commerçants	%	nmbre de commerce	nmbre de commerçants	%
1. Alimentaire	854	32	870	970	33
2. Ustensiles ménage	109	4	120	120	4
3. Habillement	209	8	240	240	8
4. Tissus linge mercerie	362	13,5	380	380	13
5. Droguerie Beauté	106	4	130	130	4,5
6. Mécanique cycle	119	4,5	140	140	5
7. Electricité Radio	22	1	40	40	1
8. artisans Dépanneurs	210	8	100	240	8
9. Librairie Papeterie	22	1	30	30	1
10. Artisanat d'art	6	-	10	10	-
11. Divers	46	2	40	40	1
12. Commerces généraux	580	22	600	600	20,5
	2645	100	2700	2940	100

Source : Programme du marché central de Ouagadougou
novembre 1986

Les activités sédentaires s'exerceront dans des boutiques modulaires (voir photo) de plein pied dans les parties non couvertes par l'étage pouvant contenir un stock de roulement minimum. Les boutiques auront une surface de base de :

- 4 m² pour le type B1.
- 6 m² pour le type B2
- 9 m² pour le type B3

Ces boutiques auront des possibilités de débordement sur voie, amenant la surface commerciale réelle à :

- 6 m² pour le type B1
- 9 m² " " B2
- 10 à 12 m² " B3

Les activités non sédentaires s'exerceront sur les étals aménagés sous halles :

- l'ancienne halle (de 1954) fut intégrée dans le marché rénové (voir photo)
- Zone du rez-de-chaussée couverte par le premier étage (voir photo)

La qualité des matériaux retenus pour le revêtement des sols des boutiques des halles et des dégagements permettra le maintien de ceux-ci en parfait état de propreté.

Les VRD et les diverses voies du marché seront strictement piétonnières. Elles devront cependant supporter la charge des véhicules de lutte contre l'incendie.

Des aires de stationnement seront aménagées en périphéries pour accueillir les véhicules et les deux roues des commerçants et des clients. Les eaux de pluies seront collectées et évacuées dans le réseau d'assainissement de la ville.

- Un réseau complet de distribution d'eau alimentera : les bornes à incendie, les bornes fontaines (projet pas retenu), les boutiques, les blocs sanitaires dont les eaux vannes seront traitées avant d'être rejetées dans le réseau d'assainissement de la ville.

- Une réseau téléphonique destiné aux bureau de l'administration du marché, au bureau de poste et autres services installés (sécurité, dispensaire etc), ainsi qu'aux commerçants susceptibles de contracter un abonnement.

- Des aménagements divers, bâtiments administratifs et de services plantation d'arbres, une enceinte permettant de clore le marché pendant les heures de fermeture.

Les réalisations du projet

Le marché Rood-woko comprend :

. des emplacements commerciaux : 1445 boutiques réparties sur les quatre quartiers du rez-de-chaussée qui comprend 39 îlots et sur le premier étage (27 îlots)

. 468 boutiques B1 de 4 m² : 1872 m²

. 817 boutiques B2 de 6 m² : 4902 m²

. 160 boutiques B3 de 9 m² : 1440 m²

Soit au total 6774 m²

. 35 boutiques sur rue de 20 m²

. 132 étals de bouchers, poissonniers, marchands de produits laitiers

. 690 étals de marchands de légumes et commerce général

. 356 emplacements du "marché aux femmes" (vente de condiments et pharmacopée).

. Une buvette et un bar restaurant

- des locaux de service :

Un bureau de poste entièrement équipé à l'entrée principale sud ;

- une infirmerie, à l'entrée principale Ouest ;

- un poste de police à l'entrée principale Est ;

- des bureaux de la société de gestion, au premier étage, au dessus de l'entrée principale nord ;

- un centre de transit de la viande et deux chambres froides, à l'entrée Est de la halle de 1954

- des aménagements divers : un dégraissage des eaux de pluies avant leur rejet dans le canal de la CEAO (les eaux sont collectées sur le marché par des drains de type Sadudo) ; deux blocs sanitaires, un à chacune des entrées principales Est et Ouest, une station d'épuration des eaux vannes et des eaux usées du marché située à proximité du canal de la CEAO où sont déversées les eaux traitées.

Mais son fonctionnement est défectueux et dégage des odeurs nauséabondes aux environs du canal de la CEAO. Des arbres assurent l'ombrage des allées, des plucettes et des aires de stationnements : 127 intra-muros, 22 extra-muros. Les aires de stationnement comprennent : 124 places pour les véhicules, 802 places pour les deux-roues. Pour l'ensemble des réalisations, nous pouvons reconnaître qu'un soin particulier a été apporté à chaque réalisation pour que le marché Rood-woko remplisse au mieux les objectifs d'embellissement du centre ville et de lieu d'échange et de rencontre.

Tableau XVIII : Emplacements commerciaux réalisés

Emplacements commerciaux	Prévisions	Réalisations	Ecart entre les prévisions et les réalis.
Nmbre de boutiques de pleins pieds	-	1 445	
Nmbre boutiques sans rue	-	35	
Place sous halle et étals	-	1 178	
Total	2 700	2 658	- 1,6 %
Places au sol tolérées	-	600	-
Total	2 700	3 258	+ 21 %

Source : rapport sur l'évolution rétrospective du projet de reconstruction de Rood-woko novembre 1990.

tableau XIX : Coût du projet (financement français, grâce à un prêt à long terme de la CCCE de 85 millions de FF soit : 4,25 milliard FCFA

Travaux	Montant	Durée rem- boursement	taux	Date d'octroi
Prêt "étude"	5 millions FF	30 ans	1,5 et 2 %	22 novembre 1986
Prêt "travaux"	80 millions FF	30 ans	1,5 et 2 %	25 février 1987

Source : Enquête direct de la SOGEMAB

Tutelle administrative et mode de gestion de Rood-woko

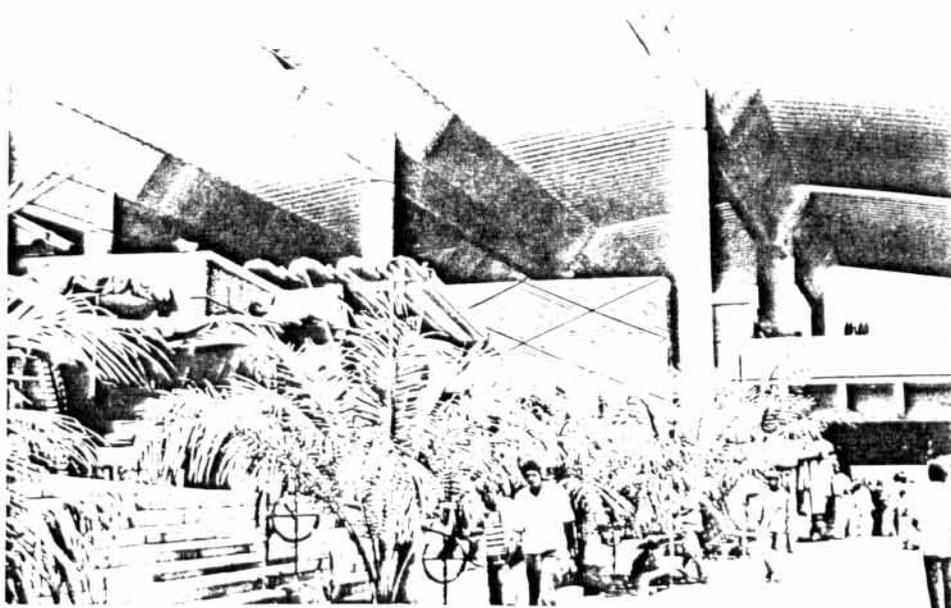
L'ancien marché central relevait de la municipalité de Ouagadougou qui y assurait un minimum d'entretien (nettoyage de la halle qui disposait d'un revêtement de sol) et d'ordre. Les exposants réglait aux percepteurs du Haut commissariat les patentes et droits de place.

Le nouveau marché central, Rood-woko, est géré par une société d'économie mixte la SOGEMA-B créée le 9 mars 1988 pour une durée de 99 ans. La SOGEMAB disposait d'un capital de 150 millions FCFA. Les souscripteurs du capital social en sont : la CGP (caisse Générale de Péréquation et des Prix) 23,9 % du capital, la CCIA (Chambre de Commerce) pour 20 %, la province du Kadiogo pour 16,7 %, le CBC (Conseil burkinabè des chargeurs) pour 13,3 %, l'ONAC pour 13,3 %, L'association des professionnels de banques (qui ont cédé leur part à l'état) pour 3,3 %, l'Etat burkinabè pour 2,7 % et des privés burkinabè.

La société est administrée par un conseil d'administration de 20 membres : dix (10) représentants les détenteurs de capital et 10 autres représentant les travailleurs (syndicat et C.R) de la société.

La tutelle est assurée par le ministre du commerce.

La SOGEMAB a pour objet sans limitation de lieu sur le territoire du Burkina Faso : "la gestion et l'exploitation des marchés, la réhabilitation et la restructuration des marchés, l'initiative de tous les records susceptibles de favoriser la réalisation de son objet social". (voir organigramme de la SOGEMA-B en annexe)

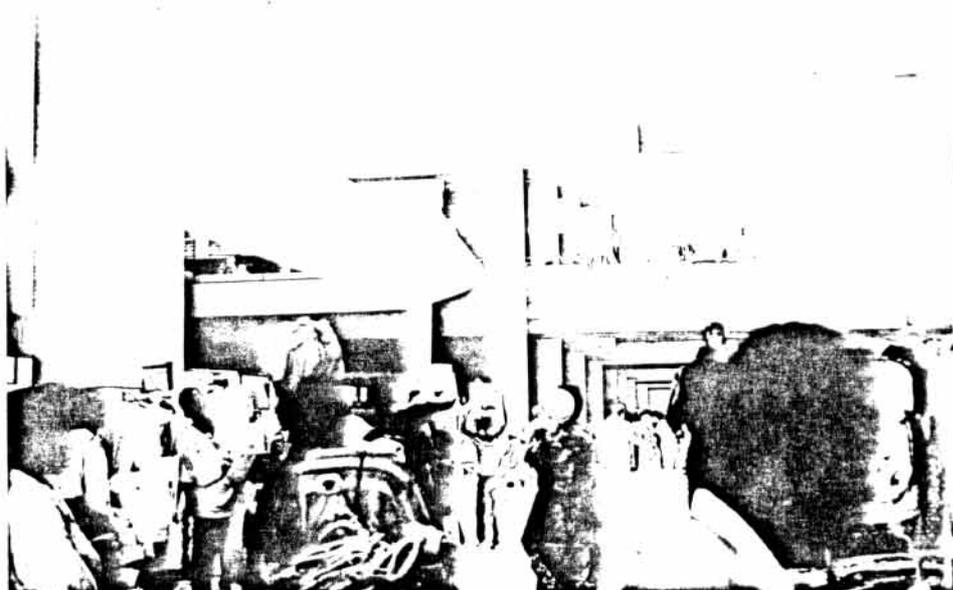


Escalier intérieur et toiture



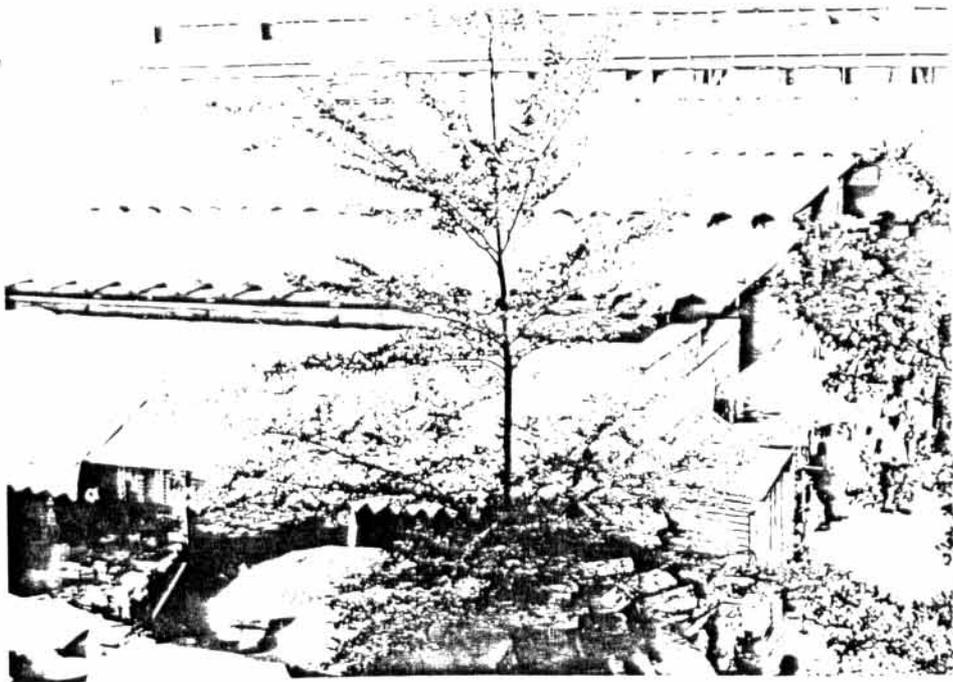
Allée principale couverte, traversée par une passerelle du 1er étage (on a 4 passerelle en tout)

Intégration de l'ancienne hall (à gauche) dans les
construction nouvelles





Boutique sur rue (premier plan - face parking automobile



Boutique de plein-pied (arrière plan immeuble de la BIB)

Planche n° 7

ASPECTS COMMERCIAUX
OCCUPATION DE LA HALL (ZONE COUVERTE DE
RESINE)



Bouchers (arrière plan gauche) et marchands de légumes premier plan vendeurs de lunettes

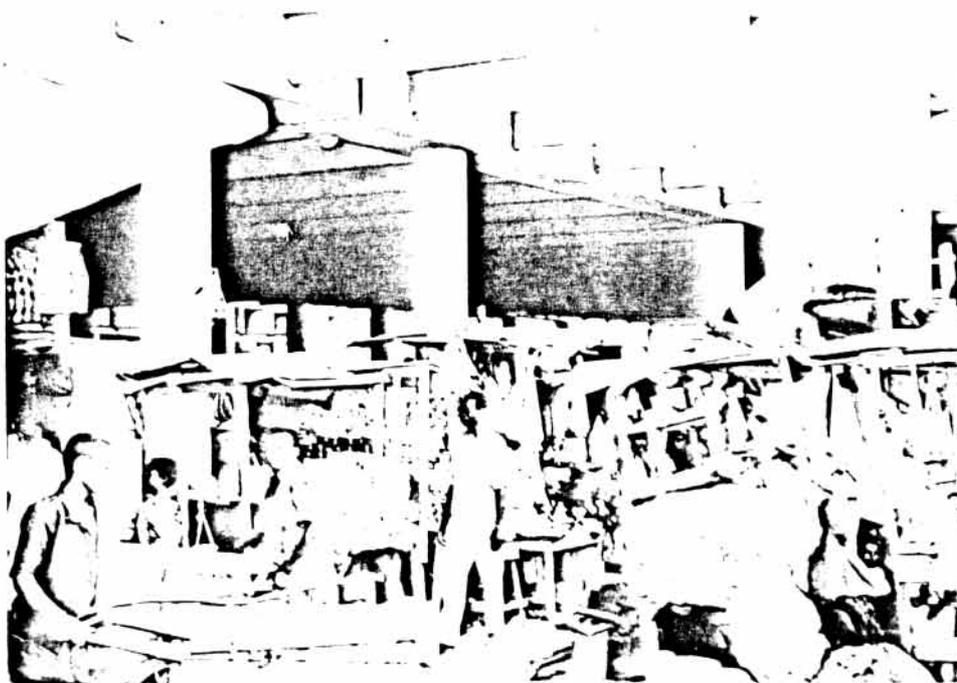


Etals sous hall (dominées par les condiments)

N° 8

ASPECTS COMMERCIAUX

Envahissement des installés sans titre (place tolérés) (avant plan - cyclopusseurs approvisionnement sur place les commerçants en eaux de boissons)



Les principales recettes de la SOGEMA-B proviennent des loyers des boutiques et des étals. Ses charges sont constituées principalement des salaires des employés des coûts d'électricité de l'entretien des ouvrages et des intérêts des emprunts. Enfin l'exploitation du marché central est concédée à la SOGEMA-B pour une période de 50 ans au maximum, la propriété du terrain et des ouvrages concédés restant à l'Etat.

2°) Le marché de kola

Le marché de kola encore appelé "magasin de la kola" est situé en face de la grande mosquée de Ouagadougou (côté Ouest de celle-ci). Le site du marché a une superficie de 837 m². Le marché comprend deux parties : une cour intérieure de forme rectangulaire, où se déroule la vente et le stockage de la kola sous des hangars (deux au total) et une partie construite composée de deux immeubles (R. + 2N) situés aux côtés sud et Est destiné au commerce général au niveau du rez de chaussée. Sa situation en pleine zone commerciale lui permet de bénéficier des équipements des divers services : eaux, électricité et téléphone. Le commerce des feuilles de tabac est la seconde spécialité du marché, mais il est très peu représenté (concerne une dizaine de commerçants).

Deux types de kola y sont commercialisés selon les zones de provenance : la kola importée de la Côte d'Ivoire et celle importée du Ghana. Mais la kola ivoirienne, très appréciée au Burkina est la plus importée.

L'essentiel des transactions commerciales se déroule dans la cour, sous les deux hangars au toit de chaume soutenu par des piliers en béton armé. La toiture en chaume favorise une bonne conservation de la kola qui est également stockée, sous les hangars à l'air libre. Le fait que la kola soit un produit exigeant des conditions climatiques particulières (cultivée dans les zones les plus arrosées de la Côte d'Ivoire), contraint les marchands à arroser constamment le sol des hangars et les paniers (surtout la nuit). C'est la raison pour laquelle le sol des deux hangars n'a pas de revêtement en ciment. La nouvelle kola apparaît courant début novembre-fin décembre, et peut être conservée pendant une année. Selon les marchands, le seul mal dont ils restent incapables à vaincre pour la kola (longtemps conservée) est la germination (pas d'insectes, ni de maladies). L'approvisionnement du marché est assurée par les camions remorques, qui affrètent généralement 700 paniers, d'un poids net de 50 kg l'unité et du poids brut de 55 kg (le panier). Le marché a une capacité maximale de stockage de 5 camions remorques, c'est-à-dire 3500 paniers. Enfin le marché totalise 3 grossistes importateurs, 8 demi-grossistes et 30 détaillants officiels de nos jours.

Tableau XX : Nombre total de paniers importés en 1989

Importation Paniers	Importateur N°1 (grossiste)	N° 2	N° 3	TOTAL 1989
Paniers	53 355	26 054	24 129	103 488

Source : service de transit du marché de kola

Selon le service de transit, en 1989 par exemple, l'importateur N° 1 a déboursé 1.067 313 490 FCFA pour les 53 355 paniers. Les diverses taxes au Burkina s'élevaient à 4.180 CFCA le panier en 1989 soit 222 110 FCFA de taxes payées par l'importateur N°1. L'importance des sommes à engager, explique le fait que le nombre des importateurs est très réduit.

Une partie de la Kola est commercialisée sur place, et l'autre partie est destinée à approvisionner toute la grande région de Ouagadougou et les provinces du Gourma à l'Est du pays.

La kola commercialisée sur place à Ouagadougou subit une sélection avant sa vente au niveau du marché de kola. On obtient après cette opération deux catégories de kola "la kola de ville" de bonne qualité dégustative et très présentable (pas de tache ou de blessure), et la "kola de campagne" la seconde catégorie. La "kola de ville" surtout commercialisée au niveau du marché de kola est destinée à une clientèle citadine très exigeante.

Il s'agit de la kola destinée surtout aux cérémonies coutumières, aux mariages etc. La "kola de campagne" est surtout destinée à la consommation dans les zones rurales du Kadiogo et ses quartiers périphériques à une clientèle peu solvable constituée surtout de personnes âgées.

Deux catégories d'agents exercent au niveau du marché : les grossistes et les demi-grossistes. Les premiers étant plus stables financièrement approvisionnent les seconds. En fait, l'organisation interne de la profession est un peu complexe. En effet seuls quelques grossistes (15 personnes au total), trois actuellement, ont les moyens d'assurer des importations sur un total de 141 personnes considérées comme grossistes. Cette situation nous a conduit à distinguer deux types de grossistes : les "grossistes importateurs" et les grossistes non-importateurs". Parmi les premiers, quelques -uns ont des camions remorques qui assurent l'approvisionnement du marché. Selon les agents de transit du marché, le marché reçoit actuellement en moyenne un camion (700 paniers) par semaine. Selon eux, en année de forte demande, ils reçoivent les 700 paniers tous les deux jours.



Entrée principale (côté est)



Activités dans la cour sous les hangars (on remarque les toits en chaume)

Les demi grossistes sont pratiquement absents du marché, parce que les grossistes assurent également la vente en demi-gros (1 panier au minimum). Chaque grossiste à sous sa dépendance deux ou trois aides familiales, au nombre de 271, chargés de la vente au détail (uniquement par calebassée). La calebassée (wouamdé) équivaut à 100 noix de kola et un panier peut contenir entre 15 et 17 calebassées ou "wouamdé".

Le prix d'achat du panier au centre commercial de Bouaké la principale zone d'approvisionnement, est de 10.000 F CFA en année de bonne pluviométrie. Le prix de vente à Ouagadougou est alors de 22 000 FCFA. Mais en année de mauvaise production le prix d'achat du panier à Bouaké est de 15 000 FCFA (17 500CFA au maximum) et son prix de vente à Ouagadougou est de 25 000 à 35.000 FCFA. Le prix du "wouamdé" varie alors en conséquence, le détaillant réalisant 400 à 500 FCFA de bénéfice par calebassée.

Le marché de la kola fait l'exception au niveau de la ville, pour les emplacements commerciaux. En effet, les "places" ne sont pas délimitées au niveau des grands hangars. Chaque commerçant s'installe, tous les jours à son gré là où il veut, car le marché "appartient à tout le monde" selon le moyen du marché. Enfin les femmes ne sont pas autorisées à exercer sur place.

Le marché est géré par l'association des marchands de kola de Ouagadougou. Cette association est à l'heure actuelle, transformée en "syndicat des marchands de kola". Elle se charge de l'expédition des affaires courantes du marché (règlement des litiges entre marchands par exemple) ainsi que des affaires administratives et commerciales. Il s'agit d'une structure très ancienne créée en 1932, pour lutter à l'époque contre la concurrence des marchands étrangers (maliens surtout) au niveau du plateau mossi. Depuis lors sous l'action de l'association, le commerce de la kola a pris un aspect de corporation dans la province du kadiogo et dans les zones desservies par Ouagadougou où l'association a créé des structures similaires.

En effet, l'accès à la profession est limité par des barrières très rigides. C'est ainsi que seuls les grossistes encore appelés "Patrons" sont habilités à proposer à l'association un parent ou une tierce personne jugée apte pour la profession. Mais actuellement (depuis deux ans), l'association n'admet que les propositions des proches parents(fils ou frères directs) des "patrons. Le candidat proposé, est admis après une enquête de moralité de trois mois. L'adhésion totale à la corporation est réalisée, après trois autres mois d'exercice du métier sous la tutelle du père ou de l'aîné comme aide familiale. Tout "patron" qui propose un parent, paye à l'association 6500 FCFA.

* U/R kd = marché Urbains et Ruraux du Kadiogo

Planche n° 10

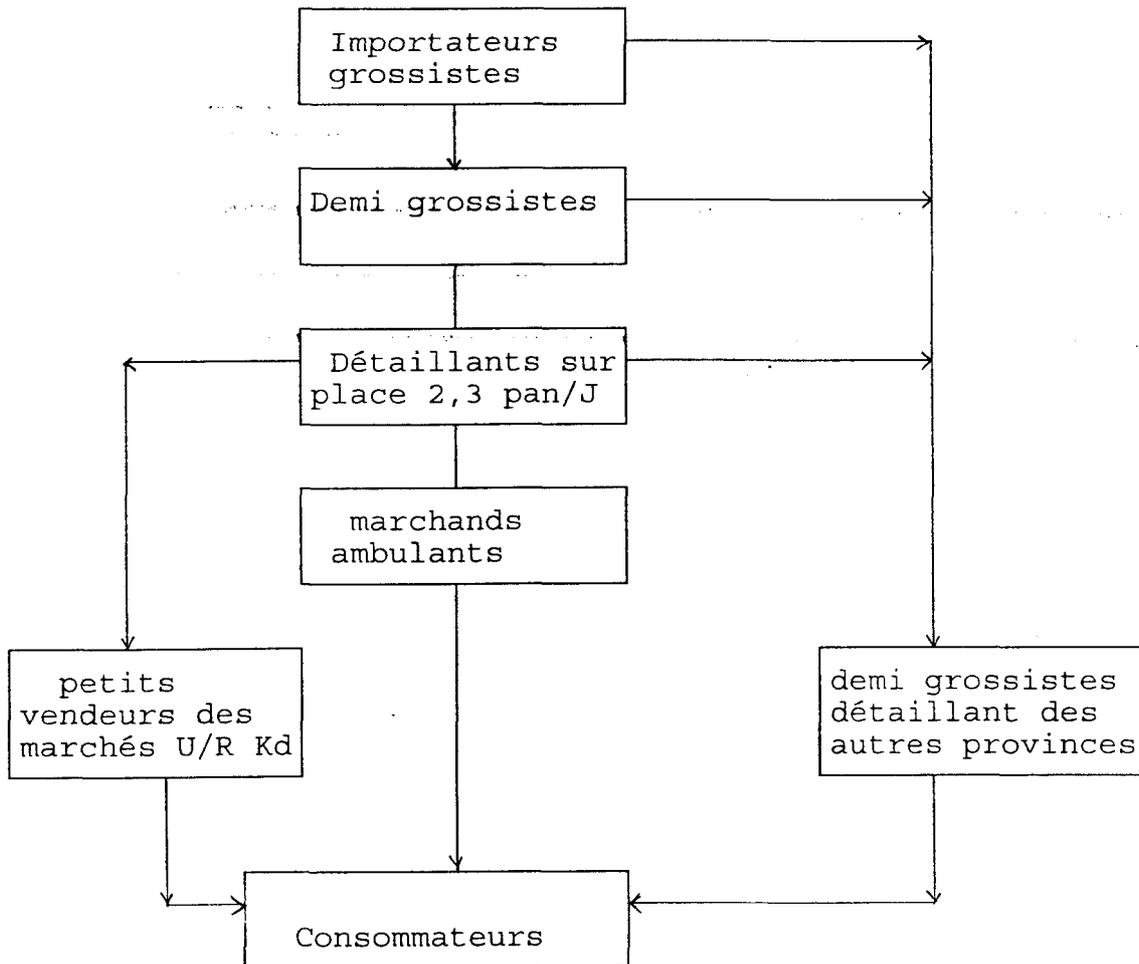


Vente au détail des tubercules ici les patates
Marché de Sanghar jaar



Marché de cola : constitution d'un "wouamôé"

Figure 6 Circuit de distribution de la kola
du marché de la kola



Gestion interne et organisation de la profession

Le candidat admis et adhérent paye un droit d'adhésion de 10 000 FCFA. Le nouveau adhérent doit accepter d'exercer d'abord comme aide-familiale quelque soit ses moyens avant de prétendre "voler de ses propres ailes" c'est-à-dire être "grossiste" ou "Patron". C'est ainsi, qu'après avoir exercé pendant un certain temps (2 à 3 ans) comme aide familiale, s'il juge avoir bien maîtrisé le savoir faire du métier, il peut demander à son "patron" de proposer sa candidature à l'association pour changement de catégorie (grossiste).

La requête n'est acceptée qu'après que son "patron" ait versé 25 000 FCFA à l'association qui décidera. Les adhésions et changements de catégories ont lieu tous les deux ans après approbation des responsables de l'association. Pour cela les demandes doivent être faites tous les débuts d'année.

L'association a pour rôle également de faire régner la discipline au sein du marché, selon un règlement intérieur fruit d'un savant dosage entre moralité musulmane (tous les marchands sont de religion musulmane) et traditions mossi (toutes les ethnies mossi sont représentées, et quelques personnes de l'ethnie bissa). Le respect mutuel entre marchands, et des aînés est la première règle. Tout contrevenant aux règlements en vigueur est passible d'une amende, même s'il n'est pas coupable (au cas où sa culpabilité est établie il paye le double de l'amende). En cas de vol, le coupable est exclu sans procès. En plus des frais d'adhésion, de changement de catégorie et d'infractions au règlement intérieur, les recettes de l'association sont les suivantes : les cotisations annuelles des membres : 1000 FCFA pour les "patrons" et 500 FCFA pour les aides familiaux ou détaillants, le droit de magasinage qui est de 100 FCFA par panier et une taxe mensuelle de 1750 FCFA par détaillants.

Les charges de l'association sont les salaires du personnel administratif, composé de deux (2) transitaires, un percepteur et de quatre (4) gardiens, tous sont des parents de marchands de kola. L'association participe financièrement ou par des dons en nature, aux cérémonies de mariage, aux funérailles de ses membres. Les réalisations de l'association sont la construction des hangars et des deux (2) immeubles du marché, et enfin une parcelle acquise au nom de tous les marchands de kola de Ouagadougou au secteur 15, non encore mise en valeur.

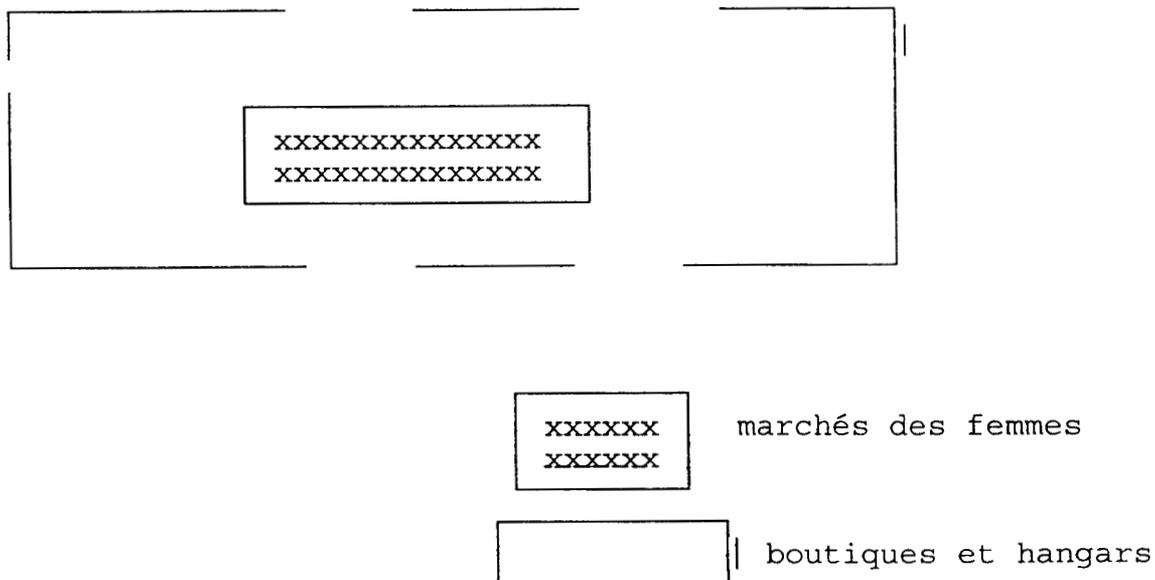
3°) Les marchés non couverts ou marchés de plein air

Les autres marchés de la ville, sont des marchés de plein-air, c'est-à-dire non construits. La plupart de ces marchés ont été installés par les comités révolutionnaires (C.R) de quartier à la demande des commerçants du secteur, dans des espaces qui ne leur étaient pas destinés (réserves administratives, espaces verts, jardins publics etc.) Certains de ces marchés actuellement tolérés par les autorités municipales, ont été créés à l'initiative de quelques commerçants. C'est le cas du nouveau marché de légumes, fruits et condiments de Zaabré daaga au centre ville. C'est également le cas de la plupart des marchés des secteurs périphériques nouvellement lotis. Cependant, les marchés des secteurs centraux, qui sont également les plus importants et les plus anciens de la ville (créés avant la période révolutionnaire c'est-à-dire avant 1983), occupent toujours les espaces qui leur avaient été destinés par la municipalité. Mais comme nous l'avons signalé ci-dessus, la plupart de ces marchés dont la superficie fut dimensionnée à l'époque pour accueillir quelques vendeurs, dans le but d'approvisionner un quartier, connaissent un débordement de leurs activités dans les habitations environnantes.

C'est le cas de Gounghin-yaar, Baskuy-yaar, Larllé-yaar, qui rassemblent des commerçants venant de tous les secteurs de la ville et de sa région.

L'équipement de ces différents marchés, à quelques exceptions près, est très sommaire, donc très facile à déplacer en cas de déguerpissement : boutiques en tôle, en bois, hangars en paille, carton etc. Il faudra cependant signaler une certaine évolution dans l'équipement des boutiques. En effet dans la plupart des marchés surtout les plus récents, les boutiques situées à la périphérie immédiate (sur rue surtout) sont édifiées en matériaux définitifs (banco, parpaing) et les ouvertures équipées de fenêtres et portes métalliques dans le but de décourager les voleurs.

En effet, les boutiques en tôle sont la cible préférée des voleurs, qui à l'aide d'une scie y percent une ouverture, sans difficulté. Enfin, la plupart des marchés de la ville comprennent deux zones : une partie centrale, généralement sans aménagement spécifique, occupée par les étals des vendeuses de légumes, condiments, de quelques bouchers et commerçants de conserves alimentaires. Ensuite nous avons la seconde zone ceinturant la première domaine des hommes elle est constituée par les boutiques de commerce général, de pièces détachées, de cyclomoteurs, d'ateliers de tailleurs et de hangars des artisans (cordonniers, forgerons etc.)

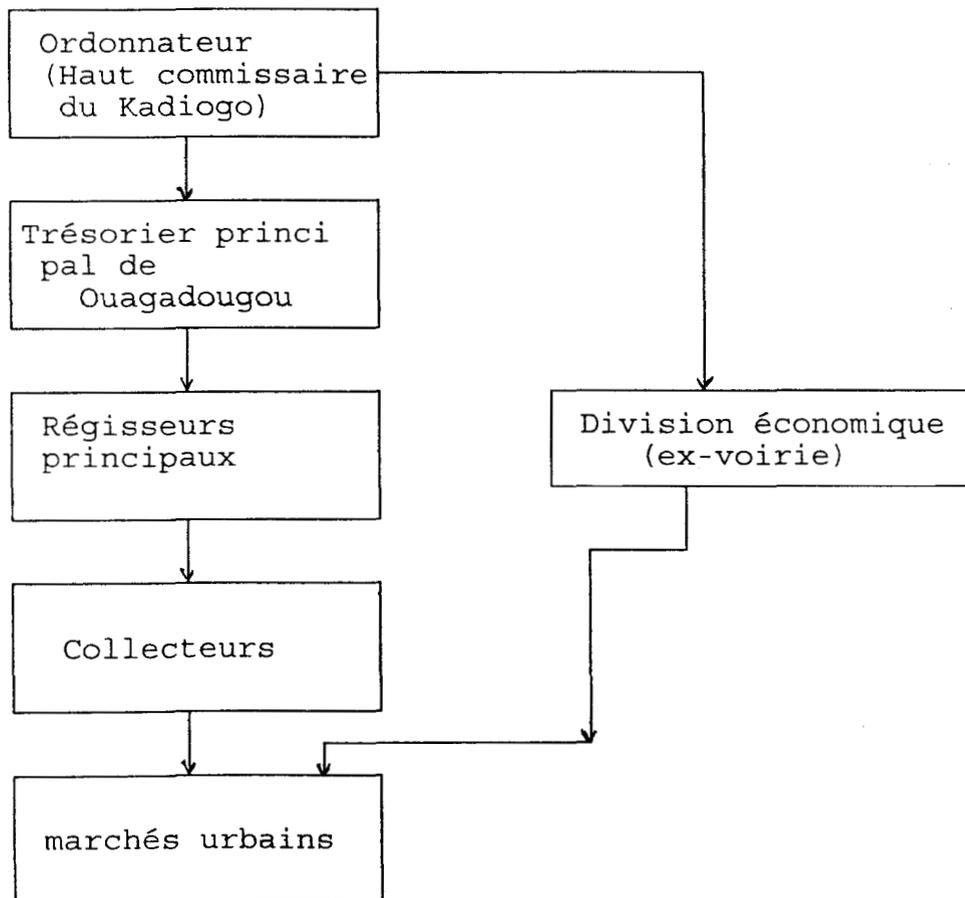


Tous ces marchés au nombre de trente cinq (35) au total pour la ville de Ouagadougou, sont sous la tutelle de la "municipalité" de Ouagadougou (haut commissariat), chargé de leur gestion et de la création des marchés (en fait ce rôle est assuré par les techniciens de l'urbanisme). Mais le type de gestion pratiqué étant centralisé, seulement 16 marchés de la ville sont gérés par la "municipalité" de Ouagadougou.

En effet tous les marchés de la ville sont sous la tutelle de la trésorerie principale de Ouagadougou et non des communes. la gestion se limite à la perception des droits de place et taxes de marchés assurés par 22 collecteurs seulement (dont 11 permanents et 11 temporaires). Les charges de la "municipalité" se limitent au bornage et à l'attribution des emplacements commerciaux, rôle joué par la division économique (ex-voirie) du Haut commissariat.

Le nettoyage et l'ordre sont assurés tant bien que mal par les commerçants eux-mêmes. En effet, chaque commerçant nettoie la devanture de sa boutique, mais les allées et les alentours des marchés sont délaissés. De même les toilettes sont mal entretenus et constituent une menace pour la santé des commerçants et des clients.

Figure 8 Organisation administrative, de la gestion des marchés de Ouagadougou



Source : Trésorerie principale du haut Commissariat de Ouagadougou

Enfin pour ce qui est de l'ordre, on observe un respect de la sectorisation initiale, sauf dans les parties non officielles (les excroissances des différents marchés) où les types de commerce sont anarchiquement répartis. Mais, la plupart des marchés sont comparables à un carnaval. En effet les engins à deux roues (vélo ou cyclomoteurs) y circulent à vive allure entre les allées, de même que des charrettes eau, ou celles transportant des marchandises.

Les marchés suivants sont gérés par le Haut Commissariat :

- 1 - Goughin-yaar*
- 2 - Larllé-yaar
- 3 - Baskuy-yaar (ou marché de Kologho-naba)
- 4 - Marché Noemin (ou coursé-yaar)
- 5 - Naba-raaga (ou marché de Samandin)
- 6 - Marché de bétail de Tanghin
- 7 - naabi-yaar
- 8 - Zogona-yaar
- 9 - Marché des mécaniciens
- 10- sangar-yaar
- 11- Marché des fruits (derrière la gare sans frontière)
- 12- Marché des légumes de Zaabré-daaga
- 13- marché du secteur 16
- 14- Marché du secteur 15
- 15- Marché Samandin II
- 16- Marché de la gare routière (Ouagarinter)

Le nouveau marché de la cité AN II, qui abrite les déguerpis de Zabré daga sera pris en charge par une autre structure de gestion, créée à cet effet au niveau des responsables de la cité. Les autres marchés de la ville sont occasionnellement visités par les percepteurs du haut Commissariat.

II - LES PRINCIPAUX TYPES DE MARCHES DE OUAGADOUGOU

Dans ce sous chapitre, nous nous intéresserons uniquement aux marchés spécialisés, c'est-à-dire ceux jouant un rôle de "première main" dans un service ou un produit dans la ville ou sa région. Dans le cas de Ouagadougou, comme nous l'avons signalé ci-dessus, la plupart des marchés spécialisés sont localisés au centre ville ; rarement à la périphérie (sauf le marché de bétail et celui des ferrailleurs déserté sur la route de Léo). Certains de ces marchés sont spécialisés dans un produits ou un servie donné, d'autres par contre présentent plusieurs spécialités.

* L'orthographe du mot yard, retenue par les linguistes du Burkina est : YAAR

A) Les marchés à spécialisation unique

Cinq (5) marchés sont strictement spécialisés dans une activité au niveau de la ville. Ce sont les marchés suivant : le marché de bétail " de Tanghin barrage", le marché des ferrailleurs, le marché des mécaniciens, le marché des fruits et enfin le marché de kola. En plus de ces marchés d'autres marchés "spontanés" sont spécialisés dans certains services ou produits. C'est le cas des "librairies parterre situées au centre ville et des "marchés de fous" fréquents à la périphérie.

1°) Le marché à la kola

C'est le seul marché de gros et demi-gros en kola au niveau de la ville. Il approvisionne les autres marchés urbains par l'intermédiaire des "détaillants-demi-grossistes" et des détaillants simples (fillettes et femmes surtout). En fait tous les autres marchés sont surtout approvisionnés grâce au commerce de micro-détail ambulante.

En effet, les consommateurs préfèrent se rendre directement au marché de kola pour les achats plus importants (en gros et demi-gros). C'est ainsi qu'on observe l'absence dans les autres marchés, de demi-grossistes en kola. Les marchands du marché de kola jouissent au niveau de la ville et de la province du kadiogo d'une situation de monopole. Ils jouissent également d'une situation de quasi-monopole dans la grande région de Ouagadougou et les parties Est et Nord du Burkina. En effet de nos jours, certaines localités se posent en concurrentes du marché de kola de Ouagadougou et s'approvisionnent directement en Côte d'Ivoire ou au Ghana (seulement quelques gros commerçants de ces localités). Ce sont Ouahigouya, Koudougou, Pouytenga, Kaya, Tenkodogo, Yako, Dori, Djibo, Téma et Ziniaré. Toutes les localités sont cependant membres du bureau national des vendeurs de kola, présidé par un représentant des commerçants de kola de Ouagadougou. Ce bureau créé à l'initiative de ces derniers vise, comme nous l'avons souligné ci-dessus, à organiser la profession au niveau de ces localités sur les mêmes bases que celles en vigueur à Ouagadougou.

2°) Le marché de mécaniciens

Le marché des mécaniciens est situé dans la zone commerciale tout autour du cimetière municipal. En effet le marché partage le même site que le cimetière, les hangars en tôle autour du cimetière, jouxtent le mur de 2m en dur édifié à cet effet par la "municipalité" de la ville. Créé en 1988, les mécaniciens du marché, exerçaient dans l'ancien marché central, mais ils ne furent pas admis dans le nouveau marché central; pour cause de pollutions et d'encombrement. Sa localisation insolite (autour du cimetière) dans la zone commerciale à quelques mètres de Rood-woko, a été décidée par les mécaniciens.

Pour ces derniers, la proximité de Rood-woko est doublement bénéfique pour leur métier fortement concurrencé par les autres mécaniciens de la ville. D'abord, grâce à la proximité du marché Rood-woko, l'achat des pièces de rechange pour les clients et pour la réparation des engins destinés à la vente est aisé. Ensuite leur présence au centre ville dans la zone commerciale très fréquentée et surtout la proximité de l'équipement attractif qu'est le nouveau marché central, leur assure une clientèle plus importante que partout ailleurs dans la cité.

Comme le marché de la kola, il est fréquenté en majorité par les hommes. Cette situation s'explique en partie par la division sexuelle du travail et des achats au Burkina Faso (les jeunes filles s'intéressent très peu à la mécanique). Mais dans le cas du nouveau marché des mécaniciens, on assiste à une baisse très sensible de la clientèle féminine. En effet, lors de nos enquêtes, les mécaniciens se plaignaient de la faible fréquentation des femmes. Selon eux, l'absence d'une zone réservée au commerce de légumes et condiments au niveau de leur marché, fait que les femmes fréquentent très peu ce dernier pour la réparation de leurs engins. Cette baisse peut s'expliquer également pour des raisons culturelles. En effet, l'exemple du nouveau marché de "Goughin sud", créé dans le but de décongestionner le marché actuel de "Goughin nord" en est la preuve. Le site du nouveau marché, coïncide avec l'emplacement d'un ancien cimetière royal. C'est ainsi que ce marché est systématiquement déserté par les ménagères, par crainte des "fantômes" selon la propre expression d'une ménagère de Goughin. De nos jours les ateliers de tailleurs ont remplacé les boutiques et la partie centrale du marché est totalement vide.

Le marché est divisé en deux zones. Une première zone concentre les activités des mécaniciens proprement dites. Ce sont le côté nord au bord de l'avenue Houari Boumedienne, et le côté est du cimetière municipal. La seconde zone rassemble les marchands de produits encombrants tels que les forgerons et de produits toxiques.

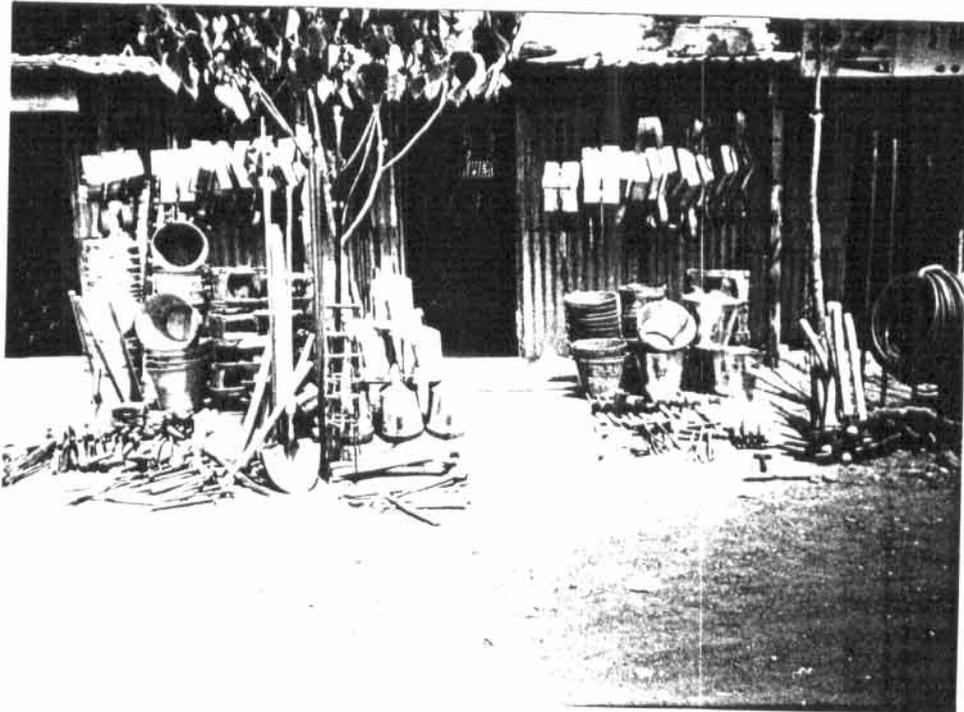
Le marché est animé par 307 personnes propriétaires de hangar selon le registre 1990 de la mairie. Mais si on ajoute les aides-familiales et les apprentis, on obtient un total de plus de 1500 personnes. Tous les marchands payent une taxe mensuelle de 1100 FCFA pour le droit de place et la patente proportionnelle à la valeur de la marchandise exposée par an.

Au niveau de la première zone se trouve les agents commerciaux suivant :

- les "mécaniciens-réparateurs" revendeurs de cycle d'occasion. Ces agents sont les plus nombreux et les plus représentés au niveau de l'avenue Boumedienne très fréquentée, leur métier consiste en l'achat de cycles ou cyclomoteurs d'occasion (CT, L2, 154, P.50, Yamaha homme, dame, suzuki) de le réparer s'il y a lieu et ensuite de le revendre. Ils ont à leur service des mécaniciens, généralement un parent ou une connaissance chargée de la réparation. A cet effet, on dénombre en moyenne 5 à 8 personnes par hangars.



Hangar d'un vendeur de pièces usagées



L'artisanat de récupération

On note la présence au niveau du marché de deux "peintres", qui à l'aide d'une machine type Bernard, repeignent de façon identique à la couleur initiale les engins. Les prix varient de 1500 (pour les vélos) à 3500 FCFA pour les cyclomoteurs. La repeinte des motocycles (Yamaha dame, homme par exemple) n'est pas assurée sur place par manque de matériel (la peinture). Les mécaniciens ont généralement recours aux peintres de la ville.

Les mécaniciens "revendeurs de vieilles pièces détachées", dont la devanture des hangars est souvent encombrées par les carcasses des cyclomoteurs qu'ils ont dépiécés. Ces derniers achètent les vieux cycles, généralement hors d'usage ou très accidentés et récupèrent les pièces toujours en bon état pour la revente.

Les vendeurs de cycles et cyclomoteurs d'occasion au nombre de 137, partagent souvent à deux, trois, ou quatre le même hangar et payent les taxes par cotisation. Les engins exposés pour la vente, appartiennent à chacun des revendeurs généralement un à trois engins au maximum. Les mêmes engins servent de moyen de déplacement pour rejoindre le domicile et pour effectuer certaines courses urgentes. Après chaque déplacement, l'engin est soigneusement lavé et bien essuyé pour son exposition. La vente des cycles et cyclomoteurs est périodique. En effet la période des bonnes affaires se situent à chaque début d'année de janvier à mars, correspondant au retour des émigrants burkinabè en Côte d'Ivoire.

Au niveau de la seconde zone nous avons les forgerons 16 personnes au total vendeurs d'articles de leur fabrication: houes, fourneaux métalliques etc. Ils s'approvisionnent au marché de Sangar-yaar pour les produits qu'ils n'arrivent pas à fabriquer, arrosoirs par exemple chez les forgerons (installés au bord de ce marché) originaires de Bobo-Dioulasso. On note la présence de certains produits industriels : pioche, brouette etc. La période favorable à la vente est surtout la saison des pluies, où les forgerons voient leurs stocks diminuer rapidement. En effet pendant cette période les houes, les selles pour charrette à traction asine, les fourneaux métalliques s'achètent très bien.

Ensuite nous avons 7 personnes vendeurs de produits toxiques : engrais et produits toxiques tels que les insecticides dont la présence est signalée par des odeurs très désagréables. Enfin on note la présence de 27 vendeurs de fûts divers : barriques, bidons, bouteilles achetées au niveau des stations services et certains établissement de la place. Ces derniers vendent également de l'essence, du pétrole, de l'huile de moteur au détail (de 1 à 20 l au maximum).

Leur expulsion du marché central fut très préjudiciable à ces derniers, qui vendaient auparavant des quantités plus importantes (barriques de 40 l). On note la présence de 8 yoruba et de quelques vendeurs de quincailleries, de portes et fenêtres métalliques.

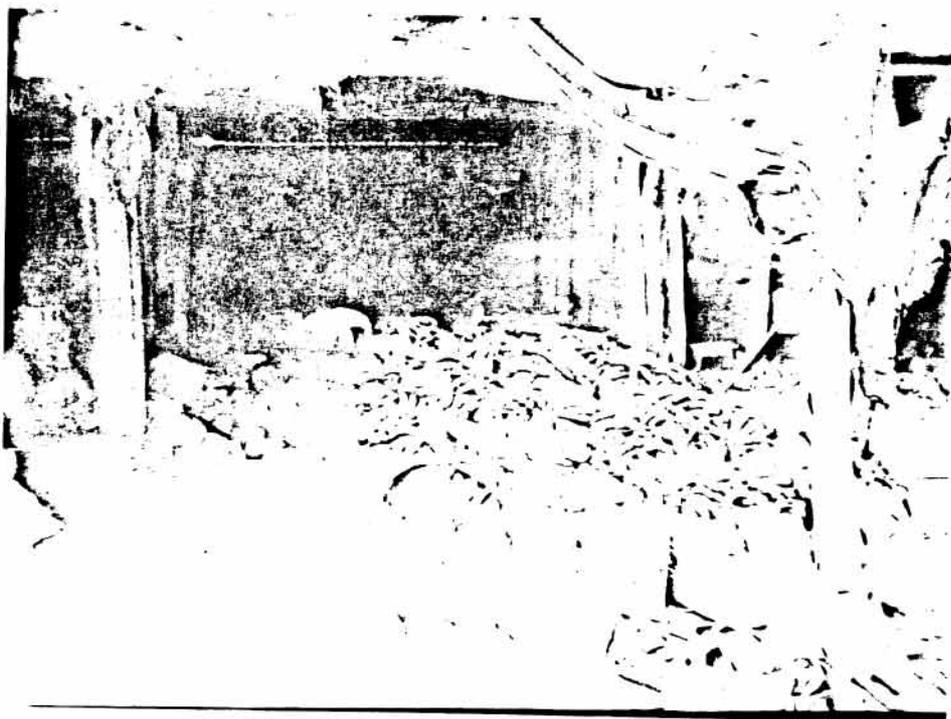
3°) Le marché des "ferrailleurs" ou ex-"affaires-yaar"

Ce marché était situé à l'emplacement de l'actuel secrétariat général des comités révolutionnaires au quartier larllé près du chemin de fer. Il fut déplacé sur son site actuel en 1980, car jugé très encombrant pour le centre-ville. Ce marché situé à 7 km du centre ville, sur la route de Léo, propose toutes sortes de pièces métalliques d'occasion. Il s'agit des barres de fer, résidus des travaux des entreprises modernes de la place, de carcasses de voitures, des tuyaux en fer et en plastique.

Les principaux fournisseurs de ce marché sont les garages de la ville, les entreprises industrielles et de soudures certaines organisations étatiques et internationales qui liquident fréquemment aux enchères leurs vieux matériels. L'aspect d'ensemble de ce marché, rappelle plutôt un cimetière de voiture qu'un lieu d'échanges commerciales. Le marché destiné initialement pour accueillir 96 personnes est de nos jours animés par seulement 18 personnes. Les autres commerçants ont préféré se redéployer dans les marchés de la ville, car l'actuel marché est très éloigné de la clientèle. C'est ainsi qu'il ont laissé sur place, les "marchandises" de peu de valeur ou trop encombrants et transporté à leur emplacement les objets moins volumineux et plus demandés. Le marché de larllé accueille actuellement la majorité ce type de commerce. Il faut signaler que l'installation en ville nécessite beaucoup de moyens dont la construction d'un magasin de stockage sans parler de la location ou de l'achat d'une parcelle pour les besoins de la cause. C'est ainsi que les quelques 18 exposants sont les marchands les moins fortunés. Les principaux clients sont les soudeurs des quartiers, les forgerons de la ville et de sa petite région et certains particuliers tels que des propriétaires de véhicules et garagistes.

4°) Le marché de bétail de Tanghin

Le marché occupe un espace vague (réserve administrative) au nord du barrage n°2. Il fut créé en 1975 grâce à l'initiative des marchands de petits ruminants, auparavant installés dans le marché de Nemnin. Seuls quelques hangars en paille, dix au total, destinés à protéger les vendeurs des intempéries du climat, constituent l'équipement du lieu. Les animaux sont essentiellement des moutons et des chèvres de race mossi et sahélienne. Les principaux agents du marchés sont au nombre de 15 personnes. Ces derniers, que nous pouvons qualifier de grossistes-commissionnaires ont à leur service les "aides-vendeurs". Ces derniers sont autant chargés de la collecte des animaux dans les marchés ruraux que de leur vente sur le marché urbain. Les principaux clients sont les bouchers de la ville, les commerçants exportateurs de bétail en Côte d'Ivoire et les consommateurs urbains (surtout pendant les périodes de fête).



Vente de fruits en gros au marché du secteur 8



Vente en gros

5°) Le marché des fruits

Le marché fut créé en 1986 et le choix de l'actuel emplacement (derrière la gare sans-frontière) fut décidé par les marchandes. Ces dernières exerçaient dans l'ancien marché central avant sa démolition, grâce à la clémence, des autorités municipales parce qu'elles occupaient illégalement leurs emplacements.

Le marché est très ombragé par des manguiers. les hangars sont très vastes (2,50 de large et 3 m de long), édifiés à l'aide de tôles ondulées où sont stockés les fruits. Il y a au total 40 hangars.

Les marchandes au nombre de 45, sont en majorité originaire des régions de l'Ouest du Burkina. On a les ethnies siémou de la région de Orodara, des dioulas originaires de Sindou, Dar-salam, de Bobo-Dioulasso et des Bobos. On dénombre seulement cinq mossi. la moyenne d'âge des marchandes est de 35 ans, toutes sont mariées sauf 8 personnes.

les fruits vendus sont essentiellement produits au Burkina Faso dans les zones productrices dont les principales sont : Bazéga, Banfora, Fara, Orodara et le grand marché de Bobo-Dioulasso. les fruits commercialisés suivant les saisons sont les mangues, les pastèques les oranges les mandarines, et les bananes. Ces marchandes (quelques grossistes) sont approvisionnées sur place par les producteurs pendant les périodes d'abondance. Les grossistes approvisionnent les autres commerçants qui écoulent en détail et en demi-gros. Les grossistes écoulent également en demi-gros et en détail. En période de pénurie, la plupart des marchandes se font ravitailler par des commerçants du grand marché de Bobo-Dioulasso.

Le mode d'approvisionnement se fait à crédit. Par exemple la bâchée de pastèques de Banfora coûtait en octobre 1991, 50 000 FCFA et le transport 12 500 FCFA soit 62 500 FCFA au total. Les ventes au détail sont différentes suivant que l'acheteur est revendeur ou consommateur. Par exemple, les oranges sont vendues à 25 FCFA les quatre aux consommateurs et cinq aux vendeurs. Cependant le marché connaît des périodes d'inactivité, généralement le mois de novembre et d'octobre. le marché approvisionne les autres marchés urbains, les campagnes environnantes et les vendeurs ambulants (fillettes, femmes et charretiers). Les charretiers sont réputés être de mauvais payeurs. En effet ces derniers n'hésitent pas à s'échapper avec les bénéfiques, sans régler leurs dettes aux grossistes.

Enfin, les commerçantes déplorent les énormes pertes, dues à l'absence de moyens de conservation, et la concurrence des structures modernes de commercialisation telles que FLEX-FASO et l'UCOBAM. Cet marché est animé uniquement par des femmes comme "les marchés de fous".

6°) "Les marchés de fous"

Il s'agit généralement d'un groupement de cabarets (hangars en paille ou construit en banco au toit de chaume) occupant un espace vague ou un secteur d'un marché urbain comme au marché de "Zogona-Wemtenga" qui totalise plus de 50 cabarets et plus de 25 bouchers. Ils sont très répandus dans les quartiers populaires.

Ces marchés sont spécialisés dans la vente du dolo ou bière de mil. La logique de localisation des "marchés de fous" contrairement aux autres marchés urbains, obéit moins à une rente de situation qu'à des considérations d'ordre psychologiques et culturelles. En effet la plupart de ces marchés sont retirés dans des endroits discrets à l'intérieur de zones d'habitation où ils ne se signalent que par leur animation souvent bruyante.

La préparation et la vente du dolo est dominée par les femmes des ethnies mossi et bissa, puis gourounsi (quelques unes). La fréquentation de ces marchés se calque ainsi sur ce clivage ethnique.

Ainsi on a des "marchés de fou" gourounsi et des "marchés de fous mossi" essentiellement à Ouagadougou. Les premiers sont animés en majorité par des femmes gourounsi et fréquentés en majorité par des hommes gourounsi, il en est de même pour "les marchés de fous mossi".

Par exemple l'ancien site d'accueil du marché central déguerpi sur la route de Léo qui accueille périodiquement un DAASANG-DAAGA (sorte de kermesse où se rencontrent citadins de souche et villageois des régions du plateau mossi) pendant une semaine, est le siège d'un marché de fou animé essentiellement par des femmes gourounsi (18 gourounsi contre 2 mossi) et fréquentés par des Gourounsi essentiellement. Quant au marché de "Zogona wemtenga" il accueille des vendeuses mossi et bissa (ces deux ethnies très liées par la tradition se fréquentent régulièrement) et est fréquenté en majorité par des hommes mossi et bissa des régions de Koupéla et Tenkodogo.

Peu de femmes fréquentent ces marchés, car celles qui y sont assidues ne manquent pas de susciter une réaction de réprobation en général.

Lieu de détente, de causerie, ces endroits ont le pouvoir de recréer l'ambiance particulière du village. C'est certainement la raison pour laquelle s'y rencontrent les ressortissants d'une même région. Rappelons que le dolo est étroitement lié au mode de vie des habitants du plateau central où il fait partie de toutes les fêtes (funérailles, récoltes, mariages etc). Pour certaines cérémonies importantes telles que celles consacrées aux offrandes (aux aïeux) on faisait fermenter la bière de mil. Par ailleurs une tradition des mossi (voire africaine) veut que l'on boive de la bière pendant les palabres, qu'on accueille l'hôte avec du dolo ; cette coutume persiste toujours de nos jours.

Ainsi l'urbanisation n'a rien changé à tous ces faits traditionnels. Mais en ville les gens fréquentent ces lieux surtout pour y trouver de la compagnie, discuter de leurs problèmes et de la vie en général, pour oublier les soucis et les frustrations quotidiennes. "Les marchés de fous" contrairement à ce qu'on peut penser, offrent un cadre chaleureux où les citadins peuvent se retrouver entre parents, amis et avoir ainsi le sentiment d'être entouré. C'est aussi le lieu où on a le sentiment d'être "quelqu'un d'important", en témoignent les propos d'un client à notre égard "ici mon petit frère, on ne se sent plus ni déprimé ni timide". Cependant on peut déplorer que certains clients libérés de toutes les tensions de la vie urbaine se laissent glisser sur la mauvaise pente (à cause d'une consommation exagérée). certains marchés sont ainsi réputés être des repaires de bagarres et de crimes, ce qui leur vaut souvent des appellations peu flatteuses. C'est le cas du "marché de fous" dénommé "MAGNINDES-YAAR" ou marché de Bâtards" au secteur 16. Ces qualificatifs se réfèrent aux pratiques peu recommandables des personnes qui fréquentent ces marchés.

les vendeuses sont approvisionnées par des doloitières qui leur livrent des canaris de dolo de 20 L (à 2500 FCFA) à 40 l (4000 FCFA). Les vendeuses généralement des femmes d'âge mûr (moyenne d'âge 35 ans) se font aidées souvent par des filles. la qualité de l'accueil (respect du client, propreté des lieux et des ustensiles de calebasses) sont des critères de réussite dans le métier.

Ainsi certaines vendeuses peuvent vendre jusqu'à 2 ou 3 canaris par jour ordinaire et 5 à 6 canaris de dolo les Week-end. D'autres critères subjectifs tels que le charme de la vendeuse ou de ses serveuses seraient la cause d'une fréquentation systématique et assidue de certains hommes. Pour attirer la clientèle et égayer l'ambiance générale, certaines vendeuses animent leur cabaret de musique traditionnelle ou font appel aux musiciens traditionnels du plateau mossi, tels que les joueurs de Lounga (tam-tam d'aisselles) les violonistes traditionnels ou "rudga", les joueurs de "Kiéma" (castagnettes) quelquefois des joueurs de bendré (tam-tam calebasse) ou "tam-tam parleurs" (9). Le rudga et le "Kiema" sont les plus fréquents dans "les marchés de fou", parce qu'ils sont les instruments les plus utilisés pour l'expression littéraire chez les mossi "surtout pour les adeptes de littérature fortement personnalisée qui retrace l'histoire de certaines familles ou de régions entières des Mossi". (cf maître Pacéré op. cit). Les chansons sont également des chansons satiriques destinées à conseiller les gens dont les thèmes tournent autour de l'argent, la femme, de la vanité et la précarité de la vie citadine. Mais de l'avis des vendeuses l'ambiance générale des "marchés de fous" a grandement diminuée dues aux difficultés de la vie actuelle. Par exemple les joueurs de balafon ont disparu et le recours au magnétophone est souvent dû à un manque de moyens pour inviter les "orchestres traditionnels".

(9) Maître Pacéré Titinga Frederic : Parole et poésie
du Tam-Tam

Les "marchés de fous" s'animent à partir de 18 h et sont fréquentés jusqu'à 23 h les jours ordinaires. le week-end l'affluence des clients est très soutenue toute la journée et atteint son paroxysme la nuit où à la discrétion de la lumière douce (lampes tempêtes) les clients s'adonnent tranquillement à la consommation du dolo, des brochettes dans une atmosphère de détente. Certains types de commerces alimentaires et d'excitants et mêmes de spiritueux sont associés à ce commerce. C'est le cas des brochettes (de petits ruminants) de la viande du porc, de la soupe aux tripes. Ces produits servent de l'avis des consommateurs à maintenir l'équilibre psychique et moral, car le dolo consommé le ventre creux est dangereux. La vente d'excitant comme la kola et la cigarettes est également fréquente. D'autres spiritueux interdit tel que le PATASI connu sous le nom de "qui me pousse" sont également appréciés par certains clients. Les vendeuses sont approvisionnées par des ressortissants de la région de Léo en général à 4500 FCFA le bidon de 4l.

Quant au dolo, le mode d'approvisionnement se fait à crédit. En effet la vendeuse règle à la dolotière son argent après vente.

Mais selon les vendeuses et les dolotières, le commerce du dolo est de plus en plus saturé ; leur nombre ne cesse d'augmenter et les nouvelles venues (surtout les dolotières) très nombreuses et peu expérimentées fournissent un produit de qualité médiocre.

7°) Les librairies par-terre

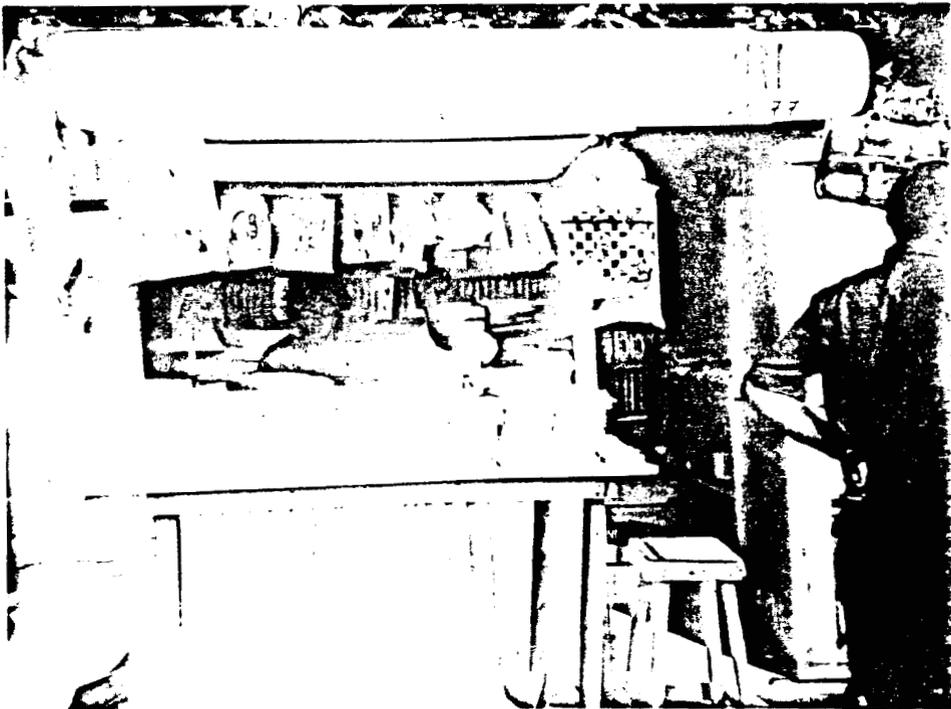
Les lieux de vente de documents usagés (livres, romans journaux), communément appelés "librairies par terre" (les documents sont souvent déposés à même le sol) connaissent un développement important ces dernières années à Ouagadougou. En effet la prolifération récente de ces librairies informelles est consécutive à l'augmentation du nombre des établissements d'enseignement primaires et secondaires.

Les documents proposés sont essentiellement des manuels d'enseignement et des romans d'auteurs africains francophones et français et des annales. la clientèle de ces "marchés" se recrute au niveau de la population à moyen et faible revenu (parents d'élèves et élèves surtout).

Les prix des livres de ces librairies de fortune sont très en deçà de ceux des librairies modernes. Par exemple le livre de Mathématiques de la classe de seconde vaut 1.500 F en "librairie par-terre" (les livres sont vendus toujours en bon état) et 4.500 F dans les librairies modernes. Les livres d'histoire de la classe de 6° édition Hâtier vaut également 1.500 F dans les librairies informelles et 3.750 F dans les librairies modernes. En marchandant avec adresse et surtout en progressant d'un étalage à l'autre, les prix proposés diminuent, parce qu'il existe une sévère concurrence même déloyale entre ces commerçants.



Détail du hangar d'une "librairie de la rue" côté Ouest du Lycée Phillippe Zinda KABORE



Boutique d'une librairie de la rue (face rond point des Nations Unies)

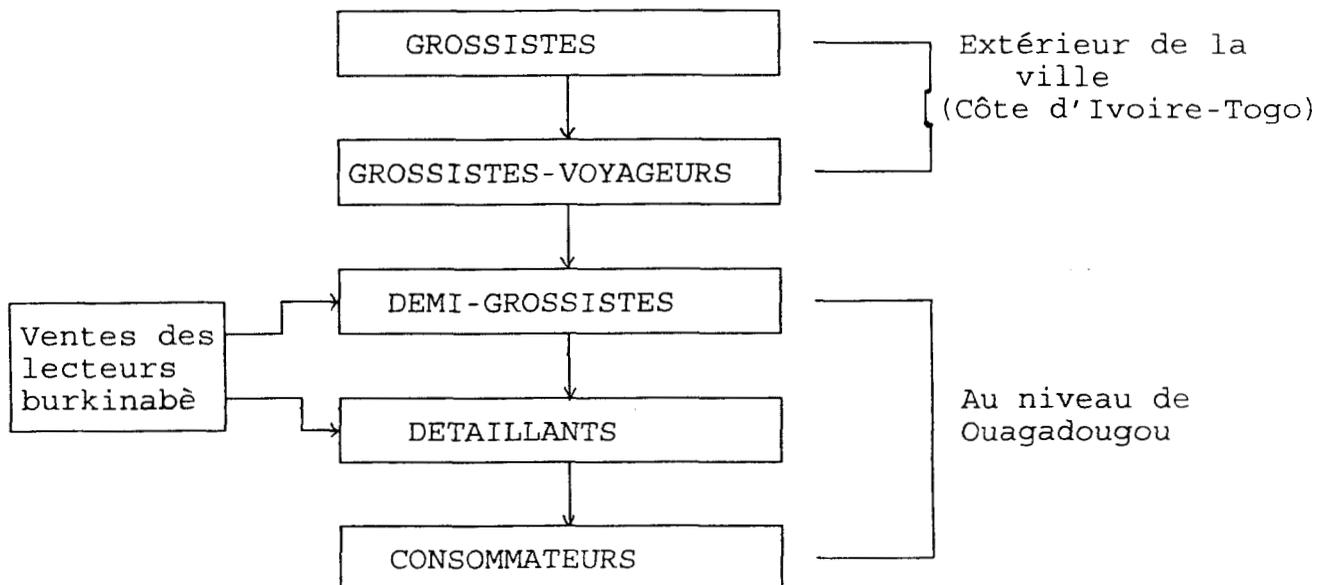
En plus des ouvrages scolaires on a d'autres documents tels que des romans photo d'amour d'auteurs italiens et français, des bandes dessinées pour enfants et adultes, la sous-littérature avec des romans et journaux pornographiques. Mais cette dernière catégorie de documents hétéroclites ne fait pas l'objet d'un commerce systématique (les romans pornographiques sont frappés d'interdiction au Burkina Faso). Aucun vendeur n'est spécialisé dans leur vente, parce qu'ils sont approvisionnés épisodiquement par des citadins européens ou burkinabè abonnés à ces revues.

Pour ce qui est des ouvrages scolaires du primaire et du secondaires objet de ces établissements commerciaux les "libraires de la rue" sont approvisionnés par des voyageurs-commerçants spécialisés dans ce type de commerce. Ces derniers au nombre de trois s'approvisionnent chez des commerçants grossistes spécialisés dans le commerce des livres en Côte d'Ivoire ou à Lomé.

Ils approvisionnent des demi-grossistes à Ouagadougou qui se chargent à leur tour d'assurer la distribution grâce au concours des détaillants (la majorité des vendeurs). Les demi-grossistes sont au nombre de 3 également (deux d'entre eux ont leur étalage au niveau du "marché de livres" situés côte Ouest du Lycée Philippe Zinda et un est à Rood woko).

En plus de cet approvisionnement par importation, tous les "libraires" sans exception rachètent pendant les vacances des documents aux élèves. Notons que ce marché est contrôlé de l'extérieur par les grossistes basés en Côte d'Ivoire qui disposent d'importants stocks (l'approvisionnement à Lomé est récente).

Fig 9 Circuit de distribution des livres scolaires



La plupart des librairies informelles sont localisées au centre ville où deux marchés importants de livres usagés s'y tiennent: l'un situé à l'Ouest du Lycée Zinda le plus important de la ville et l'autre en face du Collège de la Salle près de la librairie moderne PRESSE AFRICAINE.

Le commerce du livre usagé est typiquement urbain, et concentre la majorité des jeunes (l'âge moyen des vendeurs est de 25 ans). Il est également l'un des métiers les plus précaires parmi les emplois du secteur informel urbain.

En effet les périodes fastes (de forte vente) se limitent en gros à deux mois au maximum dans l'année c'est à-dire octobre-novembre marquées par la rentrée scolaire.

Période qui voit la prolifération de ce type de commerce dans tous les coins de rues, dans les marchés où parfois des mécaniciens ou commerçants s'érigent en "libraire de la rue". Les professionnelles déplorent cette concurrence déloyale.

Après ces deux mois de fortes ventes, on observe une reprise modérée des ventes pendant les mois d'avril et de mai concernant uniquement les annales pour les élèves des classe d'examen. Pendant la longue période de mévente (à peu près 10 mois) beaucoup de "libraires" ne pouvant supporter cette période d'immobilisation d'une partie de "leur capital" (car les livres sont achetés grâce aux économies réalisées sur leur vente) disparaissent. Il arrive que certains vendent leurs fonds de commerce aux autres "libraires" qui reconstituent leur stock pour la rentrée prochaine.

Ceux qui subsistent le doivent à leur expérience où à leur imagination. D'après le témoignage d'un jeune "libraire de la rue" après la courte période de forte vente, il n'arrive à subsister que grâce à la vente des journaux et romans pour enfants, pendant les congés de Noël, et de Pâques et pendant les vacances ils proposent également des romans et bandes dessinées aux vacanciers. Quant aux grossistes certains se reconvertissent dans d'autres types de commerces et d'activités urbaines.

B) Les marchés à spécialités multiples

En plus de leur rôle de marché de détail, certains marchés de Ouagadougou ont le monopole de certains biens et services de première nécessité. Mais on observe une modification dans la répartition des activités traditionnellement dévolues à la plupart de ces marchés. En effet, avec le développement du commerce, plusieurs structures parallèles (magasins, boutiques etc..) installées dans la ville concurrencent sérieusement les marchés. C'est par exemple le cas pour le commerce du bois d'oeuvre importé, longtemps détenus par les marchands de Sanghar-yaar. Il en est de même pour la vente du bois de chauffe et du charbon, de la profession de coiffeur et surtout de menuisier.

On observe cependant au niveau des marchés, la concentration de plus en plus importante d'activités qui y étaient faiblement représentées auparavant. C'est le cas de la vente des briques en parpaing et banco et du sable et gravier.

1°) Le marché central Rood-woko

Comme nous l'avons signalé ci-dessus ce marché est spécialisé dans plusieurs types de produits et services. Sauf ceux interdits par le cahier de charges pour cause d'hygiène et d'encombrement. Cependant, les produits alimentaires et vestimentaires prédominent.

2°) Le Goughin-yaar

Le marché de goughin est spécialisé en fruits et tubercules au niveau de la ville. Cette activité est exercée dans la "partie non-officielle" du marché au bord de la route nationale n°1. Le marché est animé par 450 vendeurs. Le commerce des fruits et féculents intéressent 37 personnes dont 12 femmes et 25 hommes. Tous ces marchands sont des demi-grossistes, approvisionnés par des grossistes spécialisés dans la collecte de ces produits. En effet, ces derniers, se rendent dans les zones productives, à l'Ouest du pays pour ceux qui ont les moyens et collectionnent en vue de la vente en gros à Ouagadougou. Mais la majorité de ces grossistes s'approvisionnent au grand marché de Bobo-Dioulasso. Les tubercules commercialisées sont l'igname, les patates douces et souvent le fabirama communément appelé "bankana". Quant aux fruits c'est surtout les mangues, les oranges, les pastèques qui sont commercialisés.

Les vendeurs connaissent des ruptures de stock fréquentes, à cause du mode d'approvisionnement en vigueur. En effet, l'approvisionnement chez les grossistes se faisant à crédit, ces derniers sont obligés d'attendre que les vendeurs écoulent en totalité ou en parties la marchandise, afin de leur régler en partie ou en totalité les dettes, avant de repartir pour la collecte. Le séjour à Bobo-Dioulasso ou dans les régions productrices telles que les localités de Orodara, Mangodara, Léo, Pô et Gaoua peut durer une semaine. Les ignames précoces produites à l'Ouest du pays (Orodara, Mangodara) très appréciées à Ouagadougou sont vendues en gros par sac.

En fonction du volume du sac le prix peut varier suivant les périodes (abondance, ou pénurie) de 6.500 à 7.000 FCFA. Les ignames tardives surtout produites au sud-Ouest du pays léo, Pô, Gaoua sont plus chères et rarement commercialisées au niveau du marché. Sa vente en gros s'effectue par 100 unités d'ignames appelé "Wouandé" et vaut 20.000 FCFA. Quant aux patates le prix du sac varie de 7.000 FCFA à 9.000 suivant les périodes.

La vente s'effectue en détail et demi-gros. Les marchands affirment réaliser par sac 250 à 500 F CFA de bénéfice. Mais les pertes étant énormes dues au pourrissement, ils vendent souvent à perte. En effet, ces vendeurs n'ont pas d'installations protégeant les ignames et les patates. Les produits sont stockés à l'air libre et exposés aux intempéries.

201
Planche n° 14 MARCHE DE PLEIN AIR : L'EXEMPLE DU MARCHE DE GOUNGHIN



Les vendeuses de tubercules au marché de Gounghin (envahissement des abords de la route de BOBO qui sert également de lieu de stock)



Côté nord envahissement de la rue menant au marché, abondant ainsi dans le quartier d'habitation.

Enfin pour la vente des fruits, quelques vendeurs sont approvisionnés, pendant les périodes d'abondance en mangues "greffées" (Bobo, Orodara, banfora) en mars et en mai. Pour les oranges, les pastèques ils se ravitaillent surtout à Sanghar-yaar et au marché de fruits.

Les commerçants détaillants et demi-grossiste de Koupéla, kaya, du yatenga et Ziniaré s'approvisionnement au niveau de ce marché.

3°) Sanghar-yaar

Le marché de Sanghar-yaar est spécialisé en fruits, tubercules, et en bois d'oeuvre importé. Le commerce de ces produits intéresse la partie nord du marché. Comme à Goughin-yaar, on dénombre plus de 450 marchands dont près de 250 concernés par la vente des fruits et tubercules et les bois importés.

Contrairement au marché de Goughin pour les tubercules et le marché des fruits, le marché de Sanghar-yaar est animé par des grossistes et demi-grossistes. Le système de collecte de ces produits organisés par ces commerçants, fait que les ruptures de stock sont rares et confèrent au marché de Sanghar un rôle de premier plan au niveau de la distribution de ces produits. En effet suivant les périodes de productions, le marché de Sanghar-yaar est approvisionné en produits divers. On observe une certaine rotation des produits en question au cours de l'année au niveau de ce marché.

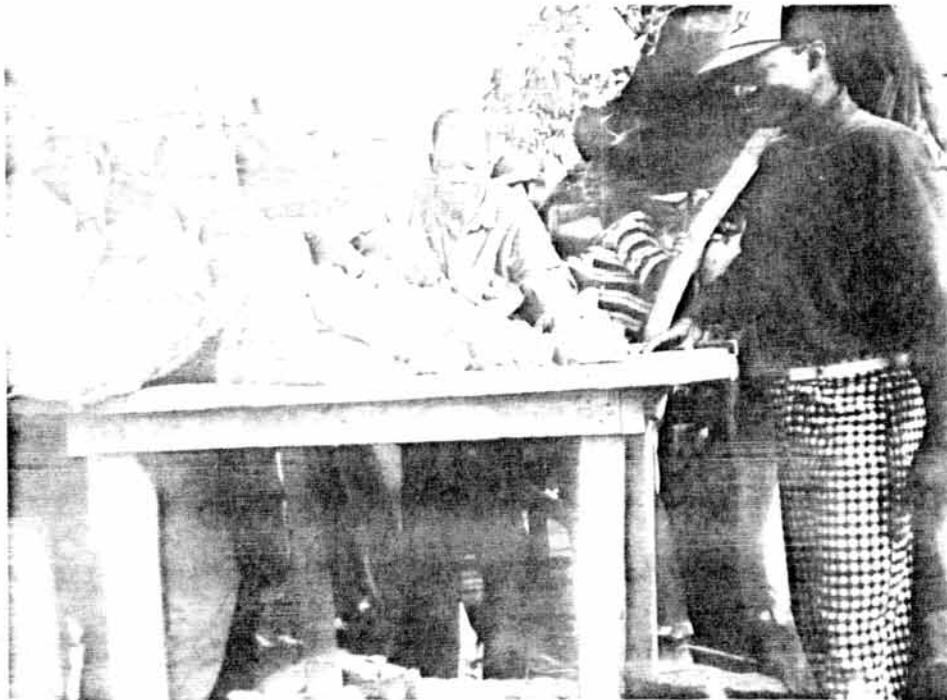
D'octobre à Décembre affluent les ignames et patates ; souvent en août pour les patates cultivées en maraîchéculture à Bobo. De novembre à la mi février arrivent les oranges et mandarines. Enfin d'avril à septembre on a les mangues, qui se répartissent comme suit : d'août à mi-juin on a les mangues greffées ensuite suivent les mangues tardives. les mangues non greffées, à fibres, surtout produites dans la ville de Ouagadougou et la province du Kadiogo est très peu commercialisées, la demande étant très faible. Selon les commerçants du marché tous ces produits proviennent des zones de production du Burkina Faso. En effet, seule la banane plantain ou "alloco", les noix de coco et souvent la banane douce, viennent de Côte d'Ivoire. Le Ghana n'est plus visité depuis longtemps. En effet selon eux depuis trois ans, l'approvisionnement du marché hormis les produits cités ci-dessus, intéresse le Burkina : Orodara, Banfora, Bazéga, yako, Kongoussi, Pabré, Bobo-Dioulasso, Léo, Gelwongo, Gaoua.

Pour la collecte des produits les grossistes se rendent aux zones de production pour un séjour qui peut aller de 1 à 3 mois, dans le but de réaliser un chargement de camion. Pour l'igname il faut de 1 à 7 mois pour collecter 4000 unités pour le chargement du camion de 7 t. et 6000 ignames pour le camion de 10 t. les zones de collecte sont Léo, Gelwongo, Gaoua et Bobo pour les patates surtout. Le même procédé de collecte avec séjour (de 3 à 4 mois de séjour en Côte d'Ivoire) est utilisé pour la collecte des noix de coco.

Planche n° 15



Commerce de conserves alimentaires, pâtes alimentaires et cubes bouillons "maggi" (Marché de Sanghar Yaar)



Détaillants de viande au marché de ex ZAABRE DAAGA



Ici des oranges au marché de Sanghar Yaar



Des noix de coco sous un hangar du marché de Sanghar Yaar

Mais ce produit dont la période de commercialisation s'étale de mars à novembre est fortement concurrencé par les nouvelles récoltes d'arachides et de maïs. C'est ainsi que les commerçants, attendent la disparition des maïs et arachides nouvellement récoltés, vers janvier et profitent écouler le stock souvent à vil prix pour éviter les pertes dues au pourrissement. Le marché détient le monopole au niveau de la ville pour l'"alloca" et les noix de coco.

Mais il est fortement concurrencé au niveau du commerce de l'igname, par les autres marchés. En effet en plus de Gounghin, des détaillants installés dans les autres marchés s'organisent en groupe et vont s'approvisionner surtout à Gaoua et Léo. Ces derniers déchargent leur marchandise à côté du marché de kola, au niveau d'une gare informelle appelée "gare de Léo".

La vente des fruits comme des tubercules se fait en demi-gros et détail au consommateur et vendeur. Les tubercules dont le poids diminue avec la durée du stockage sont vendues par "wouamdé" c'est-à-dire par groupe de 100 unités. Pour les "grosses ignames" le "waouamdé" fait 40.000 FCFA, mais avec la diminution de poids le prix peut chuter jusqu'à 25.000 FCFA. Les "petites ignames" sont vendues à 12.000 FCFA "le Wouamdé". Les patates sont exclusivement vendues au détail.

Le sanghar jaar est également spécialisé dans la vente des "graines de néré" (zones d'approvisionnement Gaoua), spécialité qu'il partage avec Rood-woko.

La vente du bois d'oeuvre intéresse plus de 200 personnes. Il s'agit du bois scié et des panneaux en bois. Mais le bois scié est beaucoup plus commercialisé. La plupart des grossistes du marché sont en faillite et sont approvisionnés par des grossistes des pays côtiers : Côte d'Ivoire et Ghana (principaux fournisseurs). Les importations de bois en provenance de la Côte d'Ivoire viennent surtout par voie ferrée, celles provenant du Ghana se font exclusivement par la route.

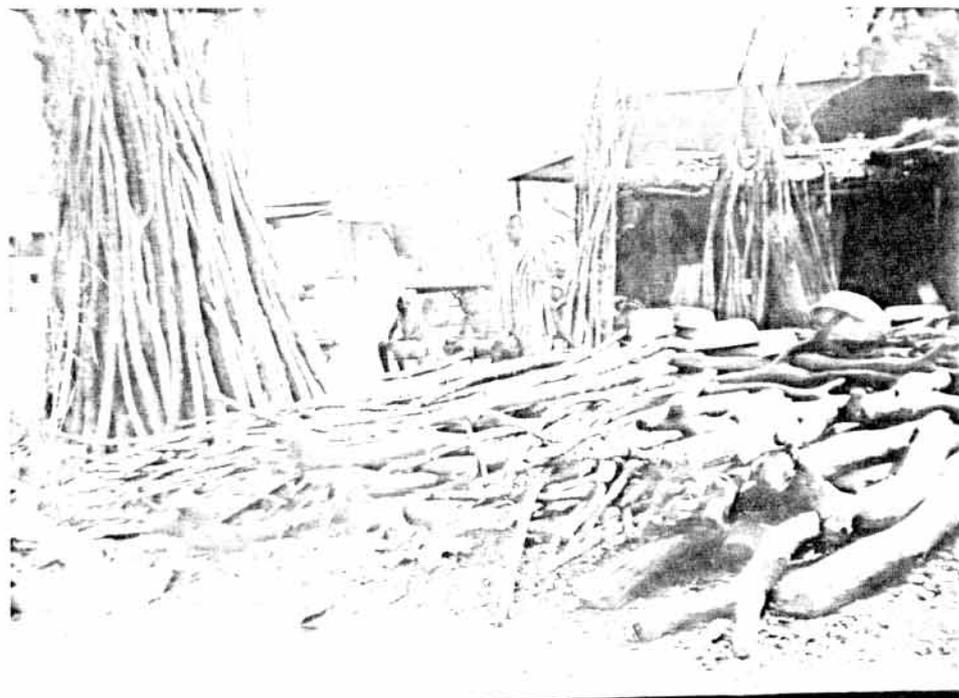
Les essences de bois importés ne sont pas connues des clients et de la majeure partie des commerçants. Ces derniers appellent systématiquement "samba" tout bois blanc et "Acajou" tout bois rouge. Le bois rouge et le bois blanc (moins résistant que le rouge) sont surtout utilisés dans la construction et la confection des meubles.

Le bois rouge plus apprécié, généralement commercialisé sous forme de chevrons et de bastaings sciés, est utilisé comme charpente. Les panneaux en bois (panneaux batés, contre plaqués, panneaux de particules et panneaux de fibres) sont utilisés pour la fabrication de meubles et pour le plafonnage.

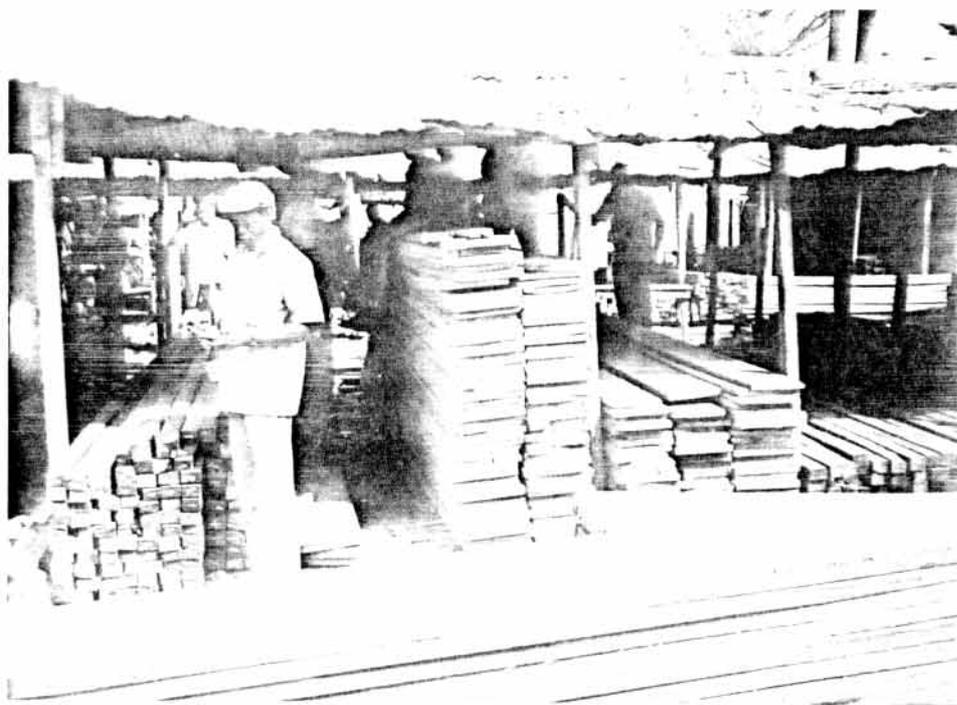
Tableau XXI : Essences de bois importés au Burkina Faso

	Bois blancs	Bois rouge
Samba	Triplochiton sclerxylon	-
Ako	Antiani africana	-
Movingui	Distemonathus benthamianus	-
Oualelé	hynanthus kombo	-
Acajou	-	Kaya ivovensis
Sipo	-	Entandrophagma angolense
Tiama	-	Entandrophagme utile
Aboudikao	-	" " cylindricum
Makoré	-	Dumoria heckelü

Le prix du bois d'oeuvre tient compte de ses dimensions. Le bois scié (planches, chevrons, madriers) est vendu au mètre linéaire tandis que les panneaux sont cédés par pièces.



Bois de service local : Marché Noemin



Bois d'oeuvre importé : Marché de Sanghar Yaar

Tableau XXII Prix du bois d'oeuvre à Sanghar-yaar (1992)

bois d'oeuvre	Quantité	Prix/F CFA/m
Bois scié rouge	chevrons 8x8 cm	600
	" 6x8	450
	" 10x4	300
	10x3 "	200
	Madriers 15x8	1.400
	15x3 "	1.000
	Planches 30x3 30x4	1.000 1.400
Bois blanc scié	chevrons 8x8	375
	Madriers 15x8 "	650
	30x3	600
	Planches 30x4	750
Panneaux en bois	contre-plaqué 5mm 2,44x1,20	2.500
	" 20mm 2,44x1,20 simple	9.000
	" 20mm 2,44x1,20 tronché	11.000

Les marchands reconnaissent l'augmentation des prix de vente, due surtout à la forte demande et au coût d'approvisionnement (taxes douanières et transport surtout). Associé à ce type de commerce, on trouve les barres de fer de 8 mm de section (1.350 FCFA l'unité de 12 m), des tôles ondulées type 28/100 à 1.700 CFCA l'unité.

Enfin il faut signaler au niveau de ce marché, la forte concentration des marchands de céréales : petit-mil, sorgho blanc, maïs etc.

4°) Le marché de Larllé

Ce marché est spécialisé dans la vente en gros des légumes; la vente du bois de chauffe et de la ferraille est sa seconde activité.

L'ex-marché de Zaabré daaga était le second dans la vente en gros de légumes.

Les principales zones d'approvisionnement en légumes sont : Boulbi, Pabré, Nagbagré, Tanghin-dassouri, Kilouen, kongoussi, kamboinsé, Bombougou. Toutes ces zones sont situées dans la petite région Ouagalaise et sont visitées par les marchandes grossistes.

Presque tous les marchés de la ville s'approvisionnent en légumes frais à Larllé. Le commerce de la pomme-de-terre en provenance de Kombissiri et Ouahigouya est également très développé. Ces produits étant fragiles, l'écoulement rapide du stock est le premier critère de rentabilité. Par exemple les tomates ne peuvent être conservées que 2 à 3 jours si elles sont cueillies un peu crues, contrairement aux oignons qui peuvent être stockés pendant 10 à 15 jours.

Exemple de vente : une caisse de tomate coûte chez le producteur Ouagalais 1.750 FCFA pendant les périodes fastes. Pendant la saison des pluies, elle vaut 4.000 à 4.500 F CFA, le carton livré par les maraîchers bobolais. Les vendeuses affirment réaliser une marge bénéficiaire de 250 FCFA à 500 F par carton. De même le sac d'oignons de 100 kg, coûte 5.250 FCFA. Bénéfice de la marchande 1.000 à 1.500 FCFA qui assure également la vente en détail.

Le marché connaît également une concentration dans sa partie sud des activités des ferrailleurs, des vendeurs de fil électriques, de sanitaires et des vendeuses de bois de chauffe.

5°) baskuy-yaar

Ce marché concentre plusieurs spécialités : le commerce du poisson séché importé du Mali, la friperie, la menuiserie, la vente des produits artisanaux (fourneaux, daba, etc.).

6°) Le marché de la cité AN II

Le marché est spécialisé dans les services et la vente de certains produits. En effet c'est le plus grand fournisseur de la ville en volaille suivi de celui de Noemnin. Mais la vente des pintades est plus importante (plus apprécié par la population) par rapport à Noemnin qui écoule surtout des poules et coqs. Zaabre-daaga écoule également des pigeons et des canards. Le marché est le lieu de prédilection des coiffeurs de nationalité nigériane et des vendeurs de rideaux et de matelas mousse etc.

Enfin il est le seul marché où sont installés les fabricants de savates en pneu. Ces artisans au nombre de 55 personnes, travaillent à la chaîne. La matière première est le pneu très usagé des camions remorques achetés chez les garagistes. Les chaussures "en pneus" sont très concurrencées par les chaussures en plastique de fabrication industrielle. Selon les artisans, c'est surtout les marchands des campagnes qui s'y intéressent. Ils produisent également des puisettes à l'aide de chambre à air et des cordes en plastiques etc.

7°) Boinsé-yaar

La première spécialité de ce marché était la vente des ânes d'où son appellation de "Boinsé-yaar, littéralement "yaar des ânes". Actuellement le marché est spécialisé dans le commerce des produits de la pharmacopée traditionnelle, des bois de services, des "secco" et des matériaux de récupération.

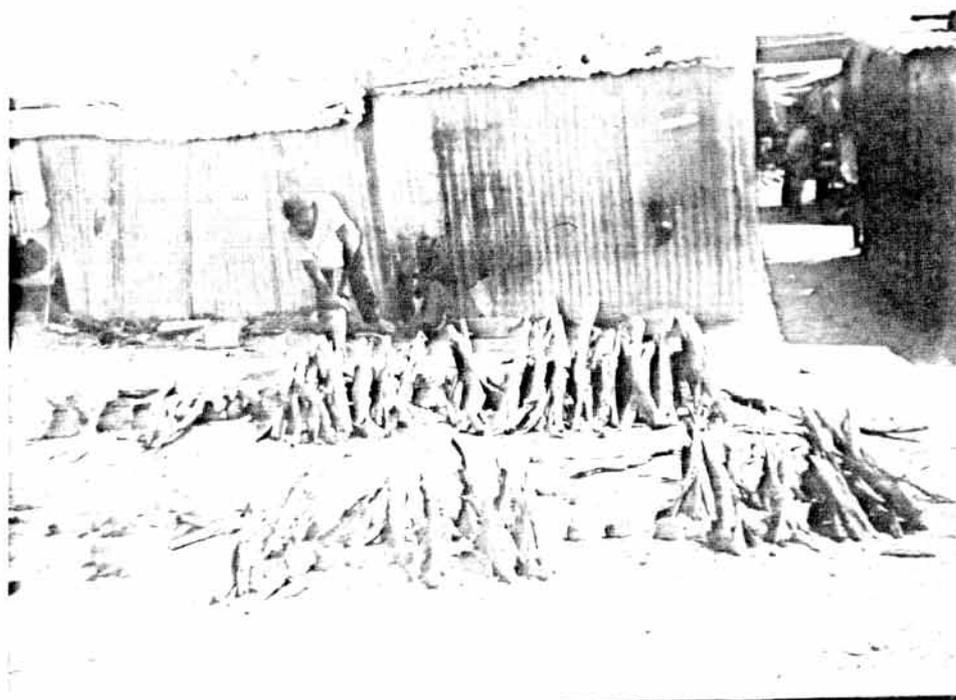
Planche n° ASPECTS DU COMMERCE FEMININ DE DETAIL
(essentiellement alimentaires)



Vente en détail de la farine du maïs "blanc"



Vente du soubala condiment essentiel pour la sauce



Vente au détail du bois de chauffe (marché de larillé)

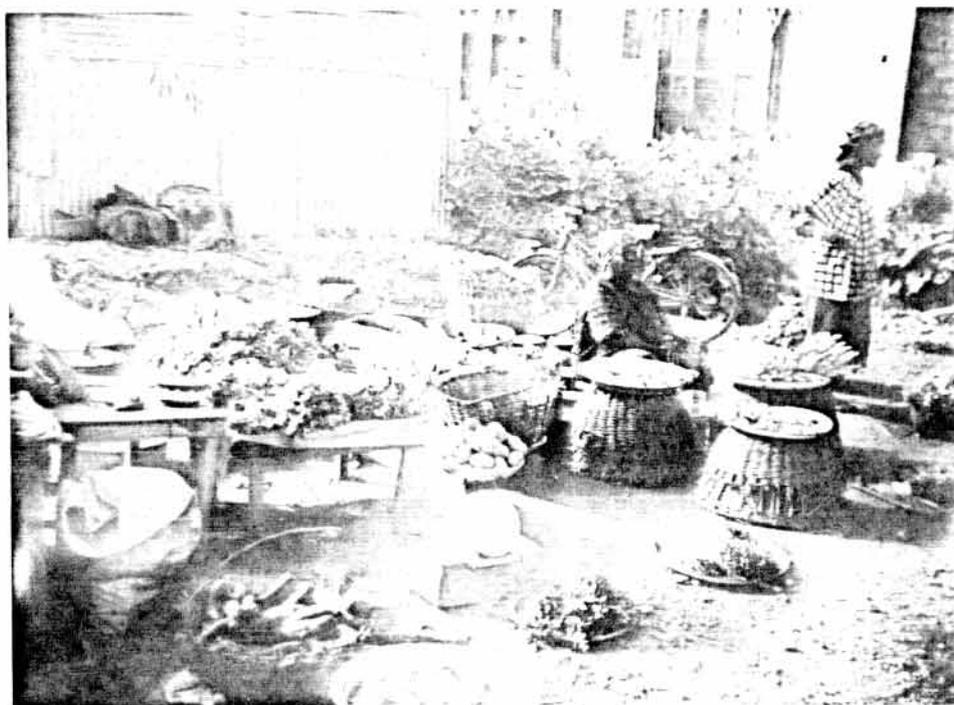


Vente au détail et en gros du charbon de bois

Planche n° 20



Vente des légumes traditionnelles au marché de ZABRE DAAGA



Vente des légumes européennes au marché de ZABRE DAAGA



Commerce de la friperie



Confection de caleçon de culottes pour enfants à partir de la friperie non commercialisable

On observe également un développement des activités des briquetiers qui vendent du sable et des parpaing, du ciment, des dalles en dur, de la ferraille. Cependant, les menuisiers traditionnellement très nombreux spécialisés dans la fabrication de meubles à l'aide du bois de récupération (caisse d'emballage, palettes etc) sont moins nombreux.

Boinsé-yaré compte 20 vendeurs de plantes médicinales, et 3 tradi-praticiens. Selon le doyen du marché, la vente des feuilles et des écorces fut la première spécialité de tous les marchands. Mais avec le regain d'intérêt actuel pour les produits de la pharmacopée traditionnelle, et pour satisfaire la demande des clients, ils se sont spécialisés également dans la vente des peaux d'animaux de toutes sortes, des queues, des insectes, des caméléons, des crânes. En effet leur rôle se limite à la vente des produits désirés comme en pharmacie, mais ils ignorent la destination de ces produits. En effet ils peuvent être suivant les conseils d'un tradipraticien, utilisés dans les soins d'un mal quelconque ou pour confectionner des "potions magiques". Mais la demande des herbes et feuilles et d'écorce est la plus importante surtout par les femmes pour les nouveaux-nés. Les feuilles et écorces sont vendus à partir de 25 FCFA ou 50 F CFA le tas. Les produits les plus chères sont les peaux de lions, d'éléphants, d'hippopotame et d'hyène.

Quant aux tradi-praticiens, ils se déclarent "généralistes" c'est-à-dire capable de confectionner toutes sortes de "potions" pour guérir n'importe quelle maladie ! Selon le doyen des tradipraticiens du marché, également président des tradi-praticiens du Kadiogo, il reçoit en moyenne 20 à 30 personnes par jour. Les maladies les plus fréquentes sont les maux de ventre, les maladies cutanées, le paludisme, la jaunisse et les hémorroïdes. Pour lui la cause principale de ces maladies réside dans le nouveau style d'alimentation des citadins. En effet la consommation de certains produits nouveaux importés tels que les poissons frais de Côte d'Ivoire, les huiles importés, les cubes "maggi", au détriment des condiments traditionnels est dangereuse. Selon toujours ce tradi-praticien, les maladies cutanées (apparition de boutons, démangeaisons) traduisent un manque de condiments traditionnels dans l'alimentation surtout le "sombala" ou le "bikalago". pour ce qui est des hémorroïdes, l'excès de sucrerie en est la cause. Enfin, pour lui seuls les tradi-praticiens sont capables de soigner le paludisme et la jaunisse, contrairement à la médecine moderne. La consultation est gratuite, mais les recettes des tradi-praticiens proviennent des médicaments dont le coût varie de 500 F à 1000 F CFA au maximum, et des cadeaux en nature ou en espèces de certains clients satisfaits.

Les vendeurs de pharmacopée sont approvisionnés par les villageois de la petite région de Ouagadougou et de certaines zones plus éloignées.

La vente de matériaux de récupération provenant des poubelles concernent des jeunes de 15 à 25 ans. En effet ces derniers font le tour des poubelles des zones résidentielles : zone du bois, zogona, goughin, à la recherche de bouteilles, des boîtes de conserves en aluminium ou "wasdo".

Les clients sont les Yoruba, les fondeurs de marmites pour les "wasdo" et les vendeuses et vendeurs d'huile et de pétrole. Les bouteilles de 100 cl coûtent 50 FCFA, 2 cl coûtent 25 FCFA et les bidons de 4l 150 FCFA etc. Les vendeurs de fûts du marché des mécaniciens s'y approvisionnent souvent quand le produit est très volumineux.

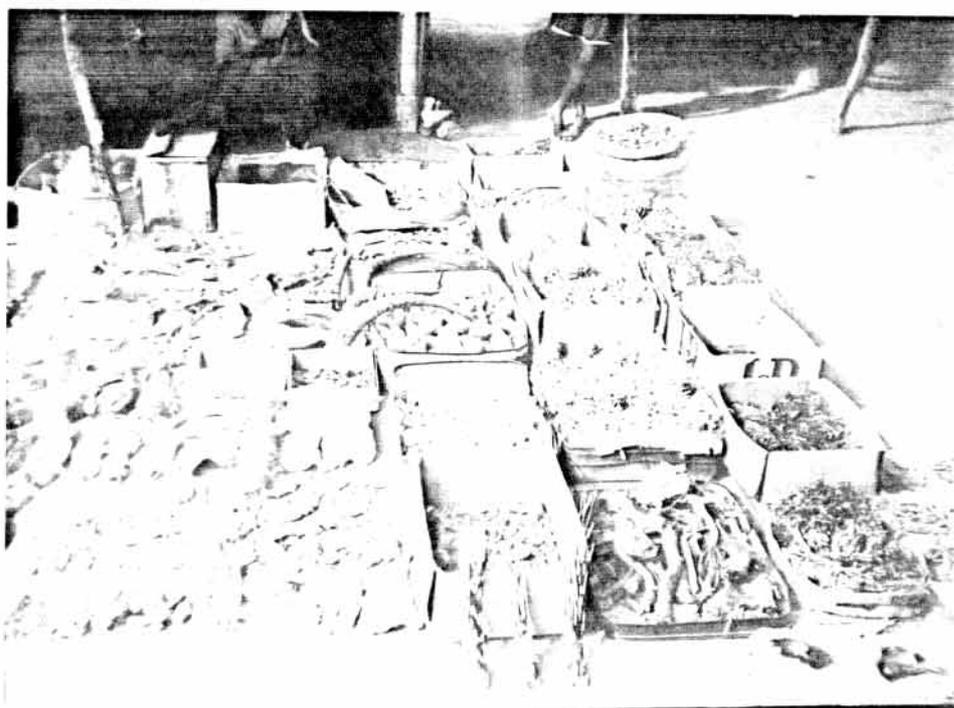
Enfin on a les vendeurs de secco et de bois de service. Deux types de "secco" sont proposés : le secco tressé par les Mossi et celui tressé par les Peulh. Le secco mossi est collecté dans les régions proches telles que Manga, Guéré, Ponsem-tenga, Loumbila. Le "secco peul" provient de Dori, Déou, Oursi et Yolgo. Ce dernier type est très apprécié par les Européens qui l'utilisent pour la confection des hangars. Il est fait de tiges de petit-mil rassemblées à l'aide de cordelettes, en peaux. Les "secco mossi" intéressent surtout la majorité des citadins et connaît son utilisation optimum pendant la saison chaude dans l'édification des hangars et clôtures. Les prix varient suivant les périodes. En effet pendant la période fraîche, juste après les récoltes, favorable à la croissance des herbes et graminées (Andropogon gayanus, Aristida néberana, ctenium elegan, hyppa, trenia glabriuscula les principaux types utilisés) les secco sont moins chères.

Les prix sont fonction de la hauteur et de la longueur des secco et les bénéfices réalisés sont de 200 à 300 FCFA par secco.

Exemple prix secco-peul : longueur 1,20 m, hauteur de 60 à 70 cm par exemple est de 550 à 650 FCFA. Pour les secco-mossi on distingue deux types. On a les "secco-mossi" tissés comme des nattes à l'aide du tiges de sorgho rouge ou blanc et vendus à 600.650 FCFA. Le deuxième type de "secco-mossi tissé à l'aide de graminées coûte 600 F CFA au début en bonne période et 750 FCFA.

Associé au commerce des "secco", on a le commerce du bois de service utilisé dans la confection des charpentes de hangars ou comme pieux pour les clôtures en secco. Les stocks de bois constitués par les vendeurs ne sont jamais très importants. Ils varient de 100 à 900 unités de bois "ronds". Les stocks sont composés en majeure partie de bois d'essence exotique (Gimelina arborea, Cassia siamea, Eucalyptus) Cela est dû au fait que les vendeurs sont approvisionnés par la ville.

Enfin on peut citer les marchés du secteur 16 spécialisés dans la friperie et la vente des boubous, le marché de Zangouettin dans la vente des têtes et des pattes de boeufs et de petits ruminants destinées à l'exportation vers le Togo et le Nigéria.



Vente de produits de la pharmacopée



Vente des objets hétéroclites récupérés dans les poubelles des zones résidentielles

D'autres marchés naissent spontanément le soir au bord des voies de grande circulation. Par exemple le long de l'avenue De Gaulle, passage obligé des femmes fonctionnaires n'ayant pas le temps de fréquenter les marchés dans la journée, les vendeurs de légumes proposent aux passants des produits maraîchers et des fruits suivant les périodes. Au centre ville, à proximité d'équipements de loisirs tels que les bars ou les kiosques, s'installent également des vendeurs de produits divers : brochettes, cacahuètes etc.

Ces marchés sont très difficiles à contrôler car ils naissent et disparaissent suivant les périodes de l'année. Néanmoins d'autres persistent et se tiennent régulièrement comme le marché nocturne spontané qui se tient derrière la caisse de stabilisation où vendeuses yoruba, marchands de biens manufacturés et bouchers rivalisent jusqu'à des heures tardives. Le rôle social (approvisionnement) et surtout urbain grâce à l'animation qu'il suscitent n'est pas à négliger.

Chp V FORMATION DES PRIX, PRATIQUES COMMERCIALES
ET RAYONNEMENT DES MARCHES DE OUAGADOUGOU

I - LES TAXES

Des prélèvements financiers sont effectués par l'administration burkinabè au titre du contrôle des agents et des opérations commerciales. Il s'agit surtout des taxes directes.

Ce sont :

- le "droit de place" ; cette taxe est payée journalièrement pour les étalagistes installés dans le marché et tout commerce installé hors du marché. Elle est de 25 FCFA actuellement. Au niveau du marché de bétail, la taxe journalière est de 25 FCFA par tête pour les petits ruminants proposés à la vente. Au niveau de l'abattoir, lieu d'écoulement des bovins, elle est de 50 FCFA par tête.

- la patente (annuelle), exigée des commerçants professionnels, quelque soit l'éventail de leur produit. Il s'agit principalement des boutiques et hangars fixes exposant des marchandises de toutes sortes ou servant d'atelier de travail.

- la taxe à l'exportation pour les animaux, payable par les commerçants a partir d'un certain quota (minimum 75 têtes de bétail).

- la taxe sur le revenu et le chiffre d'affaire

Pour ce qui est du "droit de place", il est payé mensuellement par les boutiques et hangars selon la superficie occupée et la localisation (interne ou sur rue) au niveau du marché. Au marché des mécaniciens elle s'élève à 1100 FCFA pour tous les propriétaires de hangars. Dans les autres marchés les hangars de 4 m² de superficie coûtent 400 FCFA le mois et ceux de 6 m² ou plus 1100. Les hangars installés sur rue 2100 FCFA.

Le droit de place est perçu par les collecteurs du haut-commissariat, vu son coût peu élevé les commerçants s'acquittent généralement sans pression. Mais pour ce qui est des autres taxes (émanant du ministère des finances), l'administration a fréquemment recours à la gendarmerie, qui procède à des saisies de marchandises ou des outils de travail du marchand récalcitrant. Mais la plupart des commerçants qui ne sont pas en mesure de payer la patente et la TCA*, cessent leurs activités pendant les périodes de contrôle et évitent ainsi les ennuis avec la gendarmerie.

Le contrôle des prix est pratiquement inexistant. Ce qui laisse libre cours aux abus des commerçants. Ces abus sont possibles, grâce à la fluctuation des unités de mesure des produits, à la vente au tas et au phénomène du marchandage.

* la TCA est de nos jours remplacée par la TVA (taxe sur la valeur ajoutée).

II - LES PRIX

Les activités des marchés de Ouagadougou ne sont pas indépendantes les unes des autres. En effet la plupart des marchés suivant leur importance (divers produits disponibles en grande quantité) et leurs spécialités entretiennent une ou plusieurs relations commerciales d'approvisionnement avec d'autres marchés. C'est ainsi que les commerçants des divers marchés urbains (généralement des demi-grossistes, détaillants et surtout micro-détaillants) se procurent de bonne heure sur les marchés du centre ville, des produits alimentaires (légumes, fruits, kola, huile, du riz blanc etc) , des pièces détachées, des chaussures et divers autres produits qu'ils vont revendre sur les petits marchés de secteurs en prélevant un bénéfice. En effet, la marge bénéficiaire est plus ou moins importante selon les prix d'achat, les saisons et la rareté des marchandises revendues. Les prix des céréales, de la viande et des produits manufacturés et artisanaux connaissent en période normale peu de hausse. Les autres produits sont sujets à des fluctuations considérables surtout les légumes et fruits. Enfin l'utilisation non conforme suivant les marchés de divers instruments de mesure et certaines pratiques illégales (trucage des balances, par exemple) font que les prix et surtout les quantités commercialisées varient grandement d'un marché à l'autre.

Selon le géographe américain, Berry Brian (cf Géographie des marchés et du commerce de détail). (citant Claval : géographie générale des marchés, Paris, les Belles lettres 1962) : "les marchés sont des endroits doués de caractéristiques sociales économiques, culturels et autres, où l'on trouve un certain nombre d'acheteurs et de vendeurs, et où le prix demandé et payé par chacun est affecté par les décisions des autres". Dans le cas des marchés de Ouagadougou en effet, pour ce qui est des prix de vente, les facteurs culturels et sociologiques ne sont pas à négliger. C'est ainsi que grâce au marchandage, la plupart des commerçants augmentent leurs marges bénéficiaires en fonction de l'acheteur qu'ils ont en face d'eux (sa situation sociale, ses qualités de marchandeur expérimenté ou naïf). Il est donc très difficile de parler de prix d'équilibre, dans le cas des marchés urbains. La réalisation de ce prix dépendant généralement des "talents" de marchandeur de l'acheteur. Enfin la vente au tas permet au vendeur de vendre des quantités inférieures au prix demandé. A travers l'exemple de quelques types de commerce caractéristiques, nous essayerons d'illustrer cette situation.

A) Prix des biens manufacturés, des produits de l'artisanat urbains utilitaire et des services

Pour ce qui est de ces types de biens en général, les prix connaissent peu de hausse en période normale. La seule différence de prix entre les marchés est due au bénéfice prélevé par le détaillant. Ainsi un paquet de sucre ou une pièce détachée de vélo acheté à 350 F à Rood-woko, sera vendu 375 FCFA dans les autres marchés de secteurs, soit une marge bénéficiaire de 25 FCFA autorisés par l'administration. Les abus sont très faibles particulièrement pour les biens manufacturés à cause du contrôle sévère des prix de ces produits.

Quant aux produits de l'artisanat et les services (tailleur par exemple) c'est surtout la concurrence entre marchands qui permet de pratiquer des prix de vente identiques.

Mais certains produits par exemple les montres, les lunettes, les chaussures, ne sont pas contrôlés, et sont généralement introduits frauduleusement. Cette situation permet à ces commerçants, de vendre souvent au double, voire au triple du prix d'achat. Selon un vendeur d'origine sénégalaise installé à Rood-woko, leur devise est la suivante " proposer un prix astronomique à l'acheteur et ce dernier s'il est un bon marchand ou non, payera en conséquence". Pour ce qui est du commerce des montres et des lunettes détenu par les Sénégalais, les abus au niveau des prix de vente diminuent, parce que ces derniers ne bénéficient plus de la situation d'oligopole qu'ils détenaient auparavant. De nos jours, les vendeurs de ce type de commerce sont de plus en plus nombreux surtout les vendeurs ambulants, ce qui est favorable à une certaine concurrence, bénéfique pour le client. Les mêmes pratiques des commerçants sénégalais sont valables pour les marchands de friperie, des mécaniciens revendeurs de moteurs d'occasion, les ferrailleurs etc.

B - Prix des produits alimentaires de base :
céréales, viande et assimilés légumes et fruits

Marché des produits de base (céréales)

(Haricot sec, petit mil, sorgho blanc, maïs et riz.)

La diversité des instruments de mesure, caractérise le marché des produits de base. En dehors de la tîne (double décalitre) et de la demi-tîne qui sont des instruments usuels de mesure pour la vente, les vendeurs utilisent également des assiettes, des boîtes de conserves de tomates évidées, des sachets en plastique etc. Les prix de ces produits varient suivant les saisons. On observe en effet, une montée générale du prix du début de l'année jusqu'aux environs de la récolte (septembre-octobre) suivie d'un tassement et d'un fléchissement pendant la période de soudure qui va de juin à fin août.

Bien qu'étant le marché dont les autorités s'occupent le mieux, le marché des produits de base est encore sujet aux caprices des commerçants. Les variations de prix y sont nombreuses, pire elles sont diverses (voire divergentes d'un marché à l'autre) selon les marchés. Une étude récente sur les mouvements de prix illustre cette situation, bien qu'elle porte sur une période courte (décembre 84 à mars 85) et la bonne période de surcroît. (10)

Seul le haricot sec, le petit mil le sorgho blanc et le maïs furent touchés par l'étude, qui porte également sur les viandes et le poisson sec. Il ressort de cette étude que le haricot sec est le plus cher des produits de base et le maïs le moins cher.

(10) SOME Clémence : intégration et différenciation des marchés de Ouagadougou ; étude des mouvements de prix. 1985 ESSEC. Université de Ouagadougou.

FIGURE N°10 : EVOLUTION COMPAREE DES PRIX DU SORGHO BLANC ET DU MAIS DANS DEUX MARCHES DE OUAGA : MARCHÉ CENTRAL ET SANGHAR YAAR

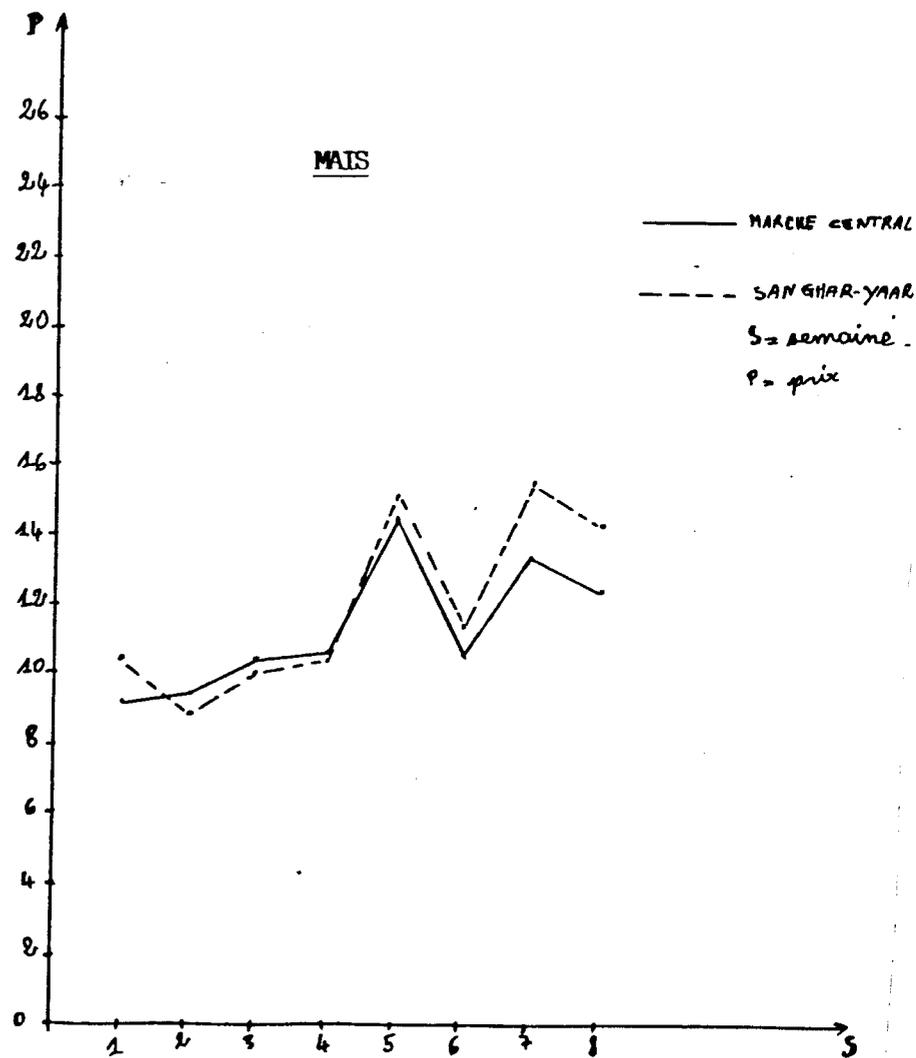
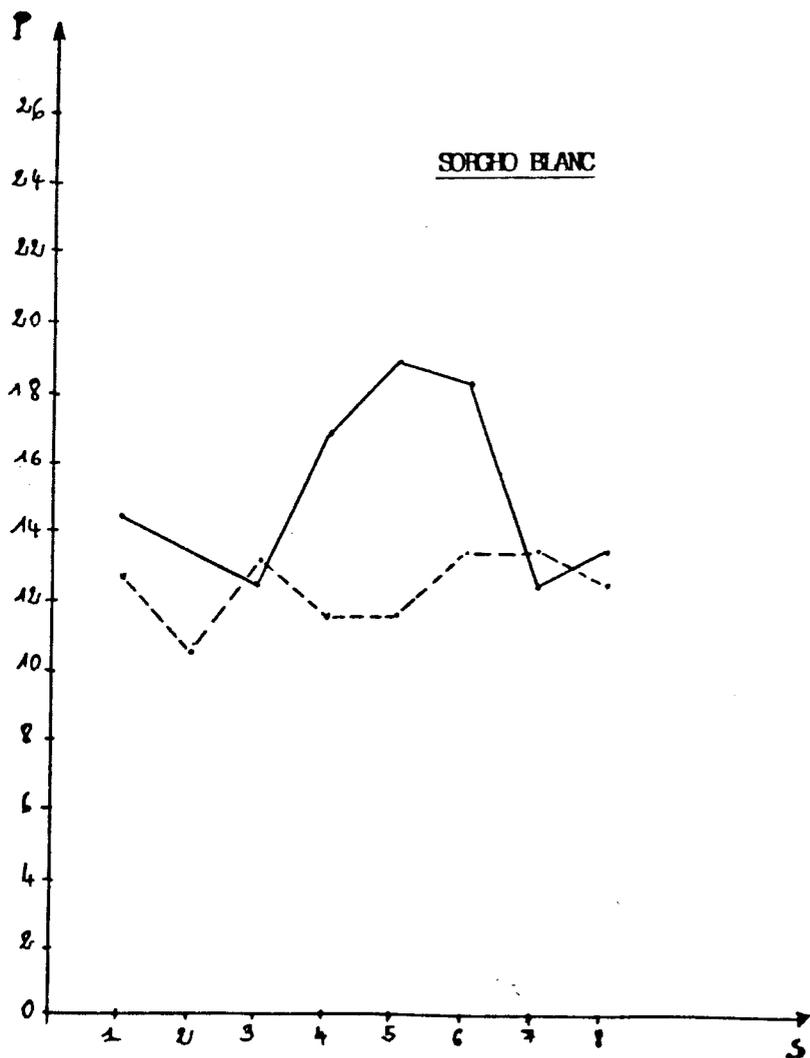


FIGURE N°11 : EVOLUTION COMPAREE DES PRIX DU HARICOT SEC ET DU PETIT MIL AU MARCHÉ CENTRAL ET SANGHAR YAAR

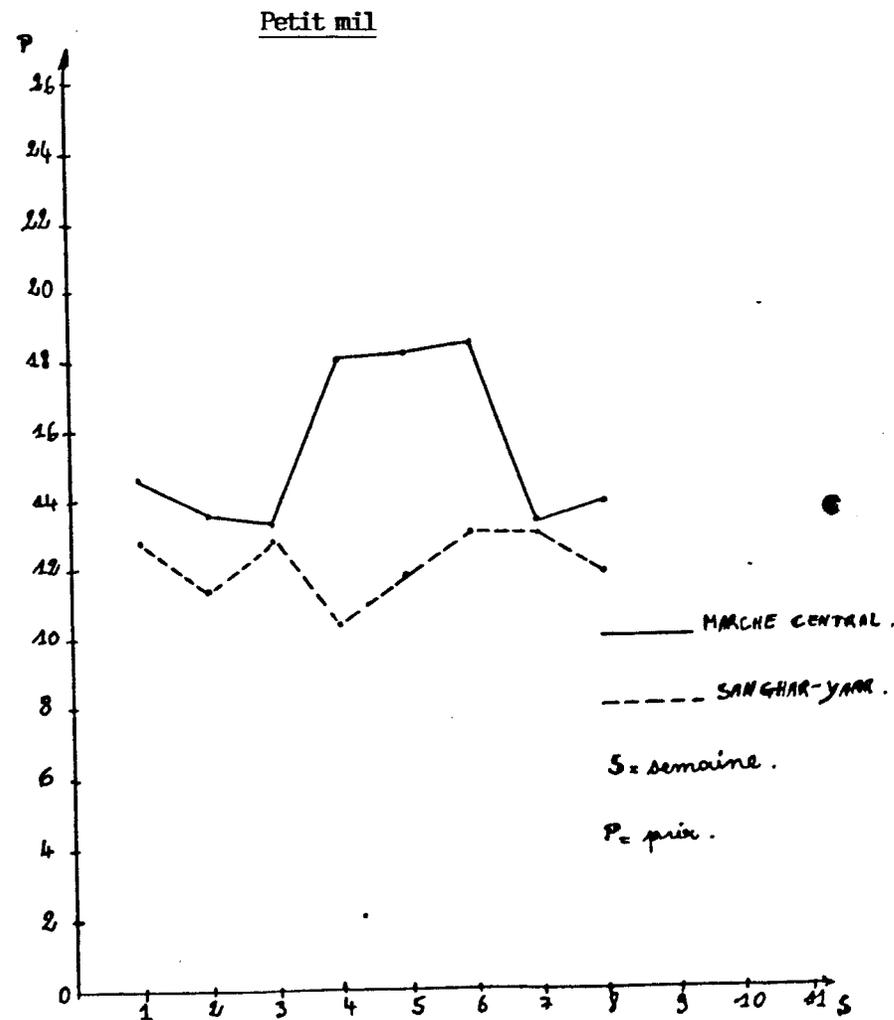
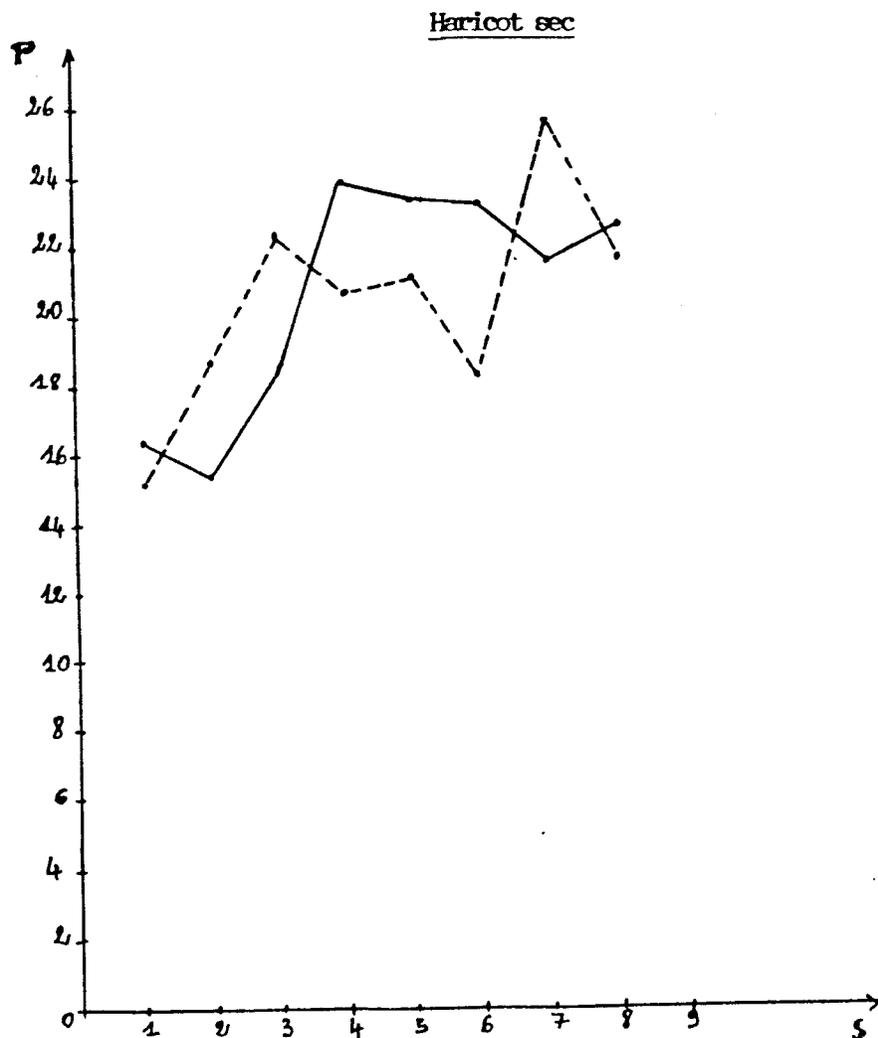
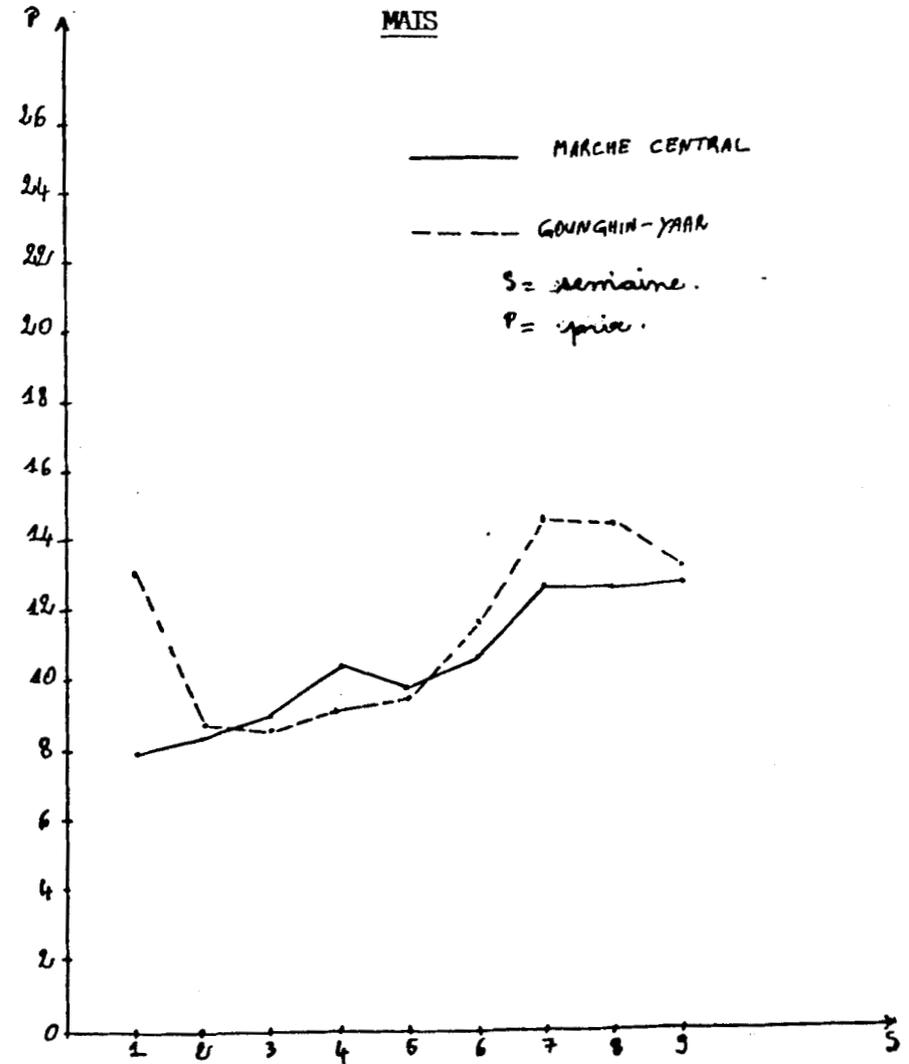
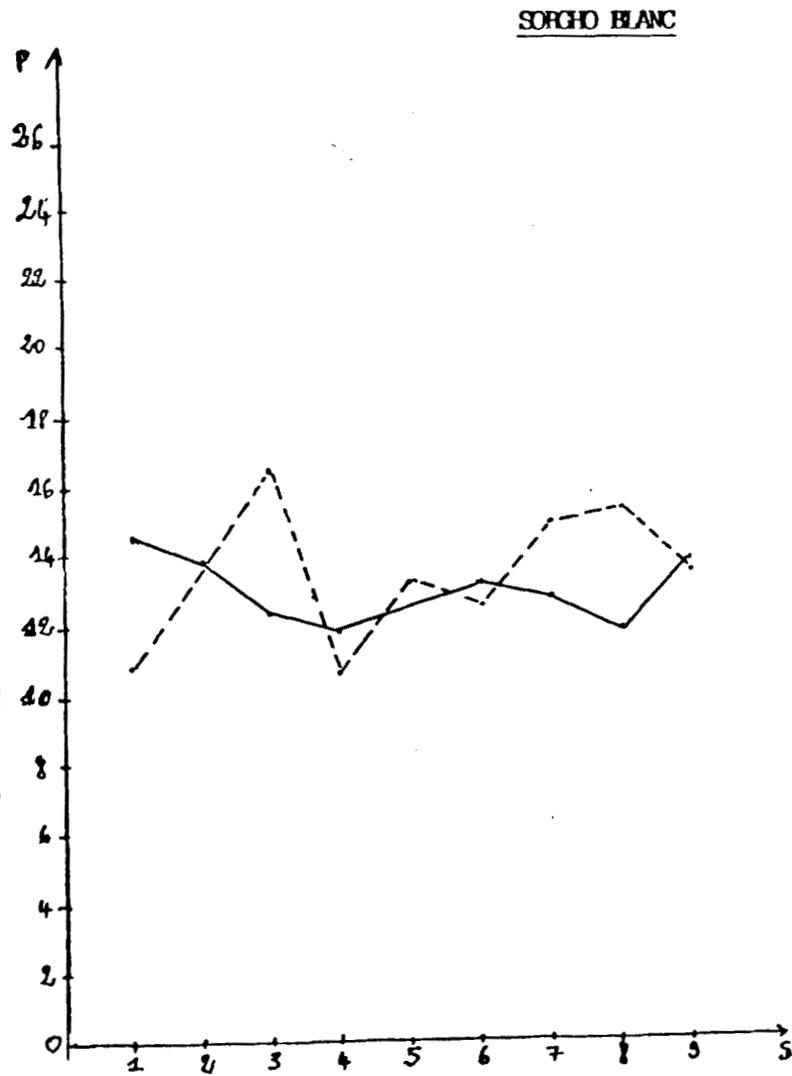
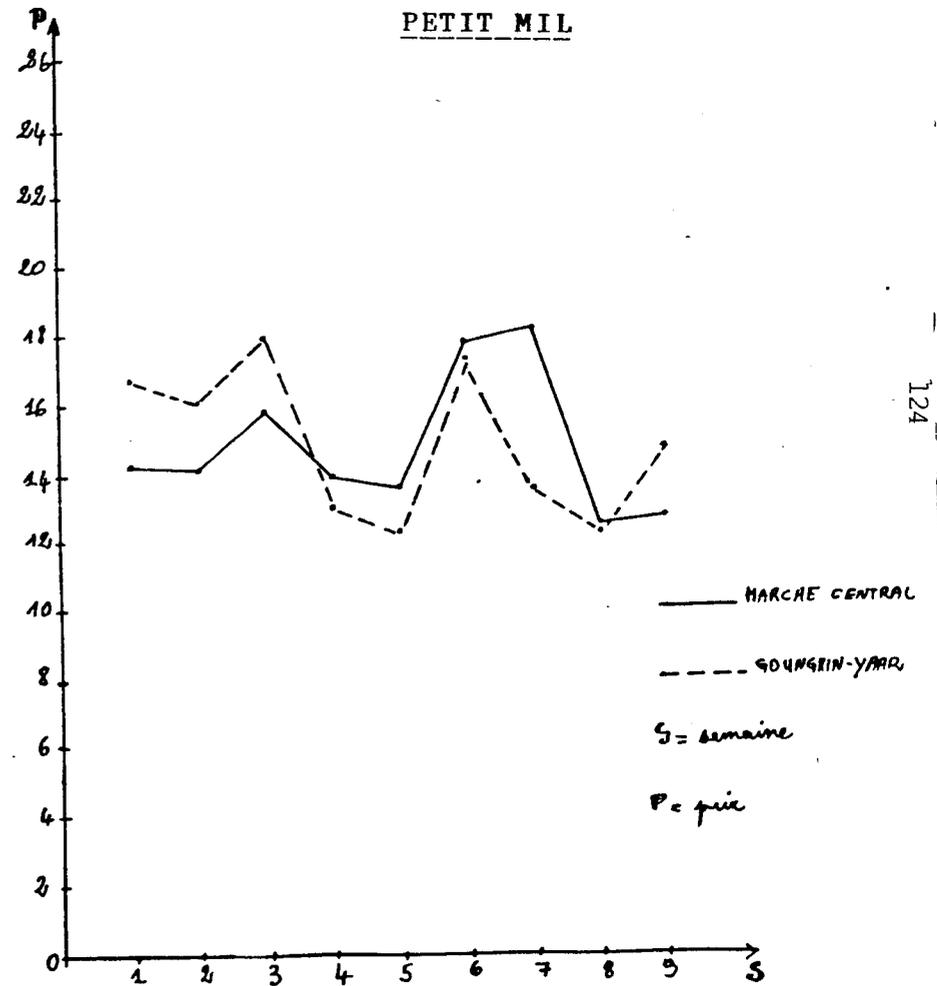
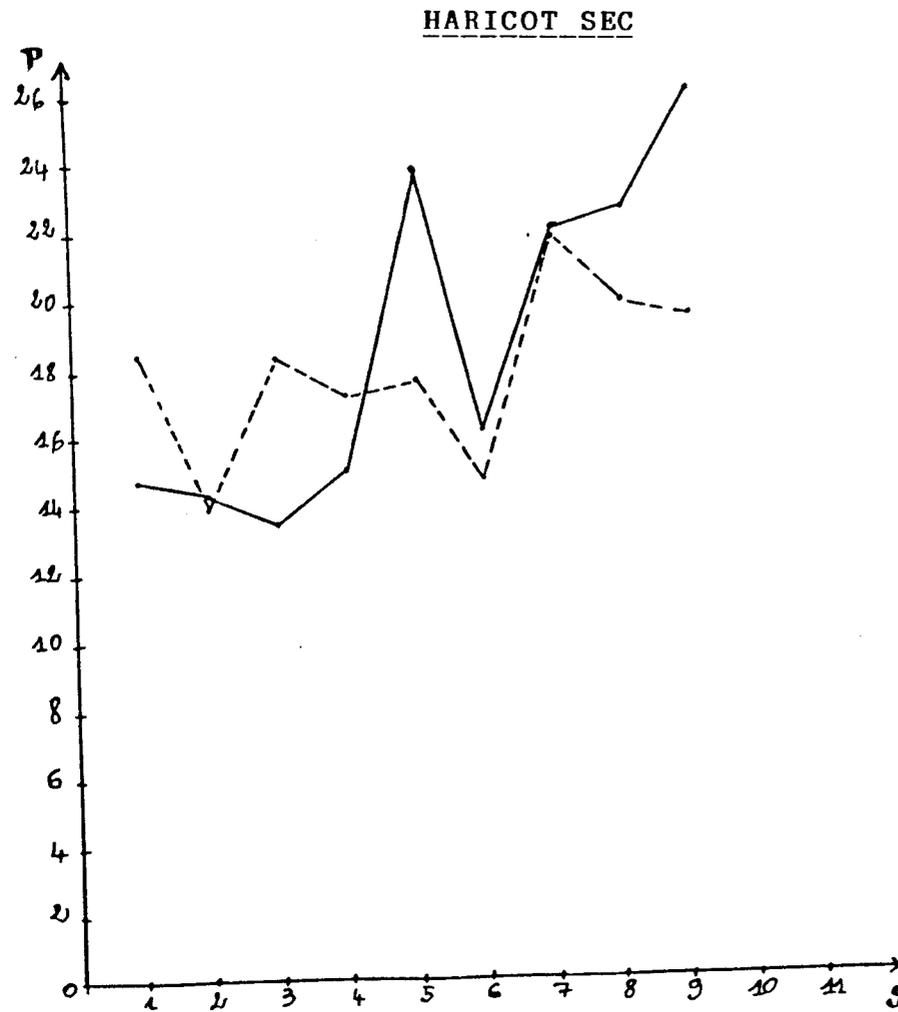


FIGURE N° 12 : EVOLUTION COMPAREE DES PRIX DU SORGHO BLANC ET DU MAIS AU MARCHÉ CENTRAL ET A GOUNGHIN YAAR



Source : SONE Clémence - ESSEC - 1985

FIGURE N° 13 : EVOLUTION COMPAREE DES PRIX DU HARICOT SEC ET DU PETIT MIL AU MARCHE CENTRAL ET A GOUNGHIN YAAR



Le petit mil et le sorgho blanc se situent entre ces deux extrêmes. La cherté du haricot est due au fait que sa commercialisation ne concerne qu'une infime partie de la production généralement acheminée en petites quantités par les producteurs à Ouagadougou. Il sert également en plus de la préparation familiale, à la préparation des beignets, galettes destinées à la vente. Le petit mil le second produit onéreux sert également à la préparation du tô familial, mais est également source de revenus pour certaines ménagères qui fabriquent de la bouillie, du déguè, du "foura" etc.

Tableau XXII : Coefficient de dispersion des prix des produits de base sur 3 marchés : Sanghar-yaar, l'ancien marché central Gounghin-yaar

Produits	Marché central	Gounghin-yaar	Sankariaré
Haricot sec	21,73 %	14,09 %	15,1 %
Petit mil	14,48 %	15,06 %	15,1 %
Sorgho blanc	15,61 %	14,46 %	7,65 %
Maïs	17,34 %	24,03 %	21,85

Source : Sanou Clémence Intégration et différenciation des marchés de Ouagadougou 1985 ESSEC Université Ouagadougou.

On remarque que la différence de prix semble plutôt entre les deux marchés périphériques (Sanghar-yaar et Gounghin) et le marché central qu'entre les marchés de gounghin et de Sankariaré. Nous pensons que cette situation est surtout imputable à la clientèle qui fréquente ces différents marchés. En effet, la clientèle du marché central est plus aisée que les deux autres marchés, et celle de Sankariaré plus que celle de Gounghin où domine les marchands de céréales de micro-détail.

Le marché de la viande et du poisson séché

Les animaux abattus à l'abattoir frigorifique appartiennent à les bouchers grossistes ou chevillards. Ces derniers se chargent de l'écoulement de leur marchandise. L'abattoir qui est également un établissement prestataire de service assure le transport de la viande de l'abattoir aux différents marchés à l'aide de six véhicules.

FIGURE N° 14 : EVOLUTION COMPAREE DES PRIX DU POISSON SEC ET DE LA VIANDE DE CHEVRE AU MARCHE CENTRAL ET A SANGHAR YAAR

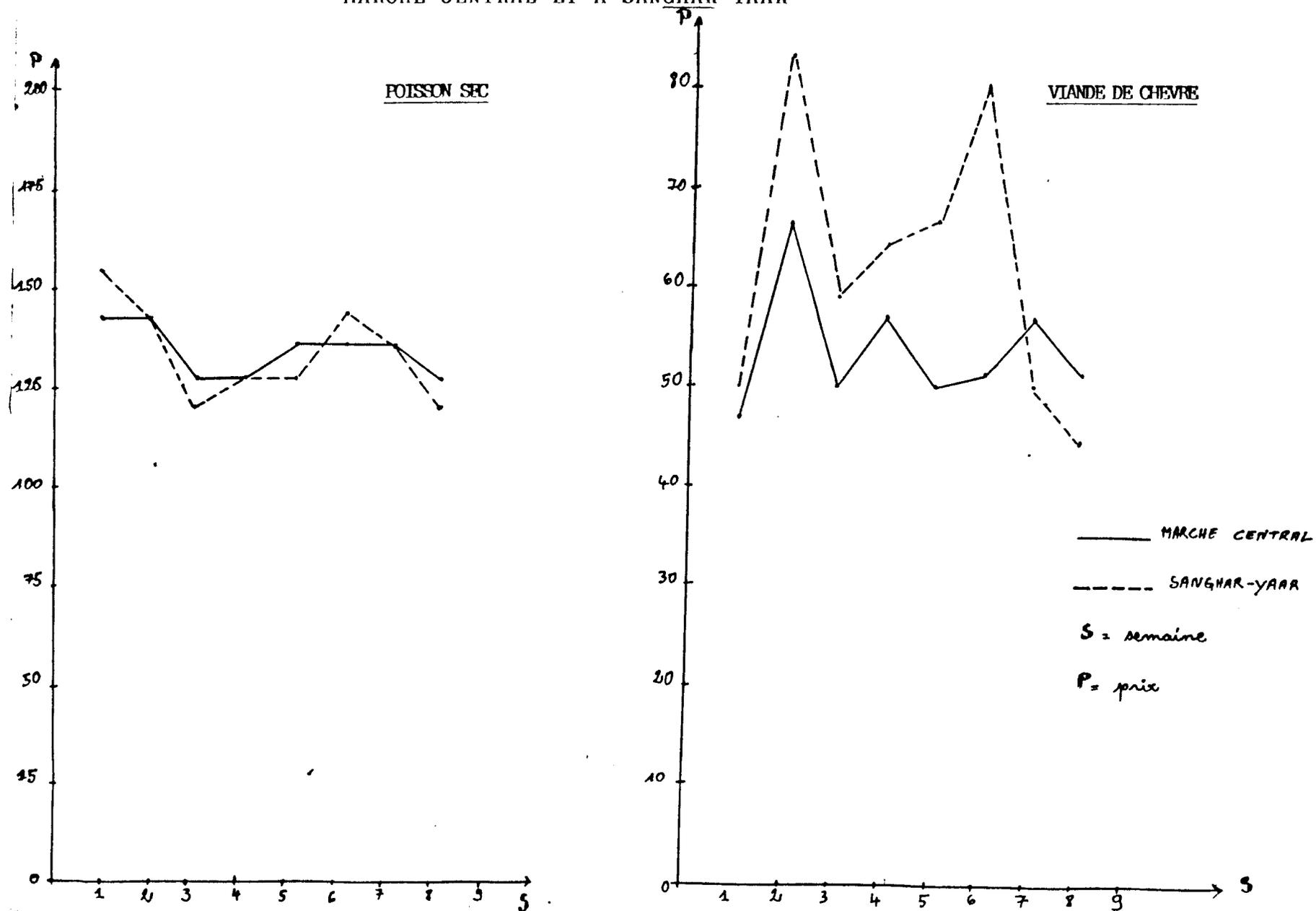
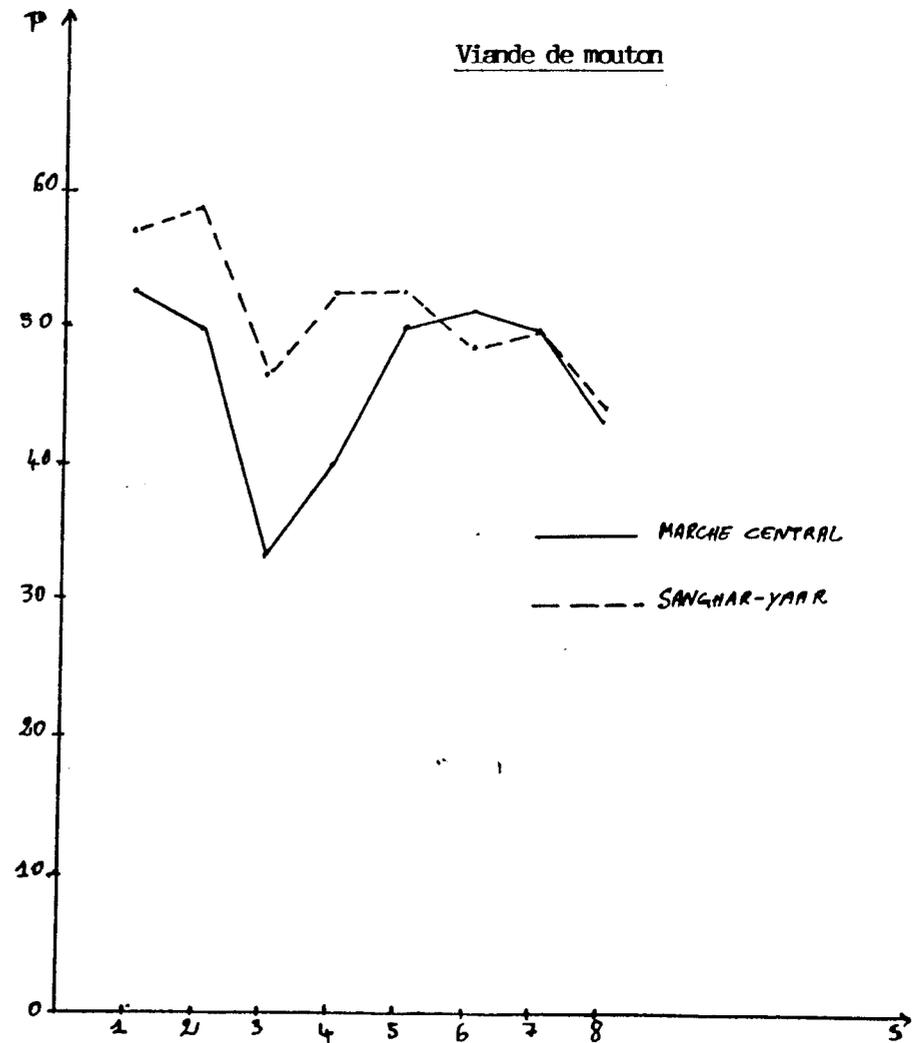
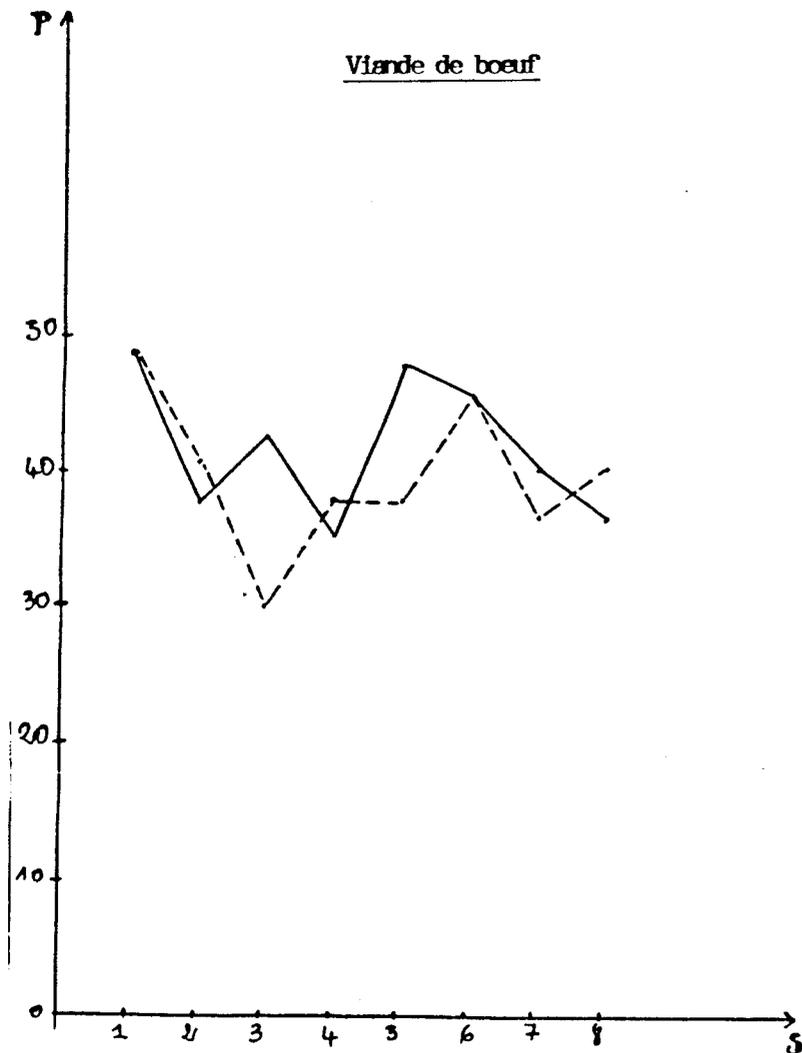
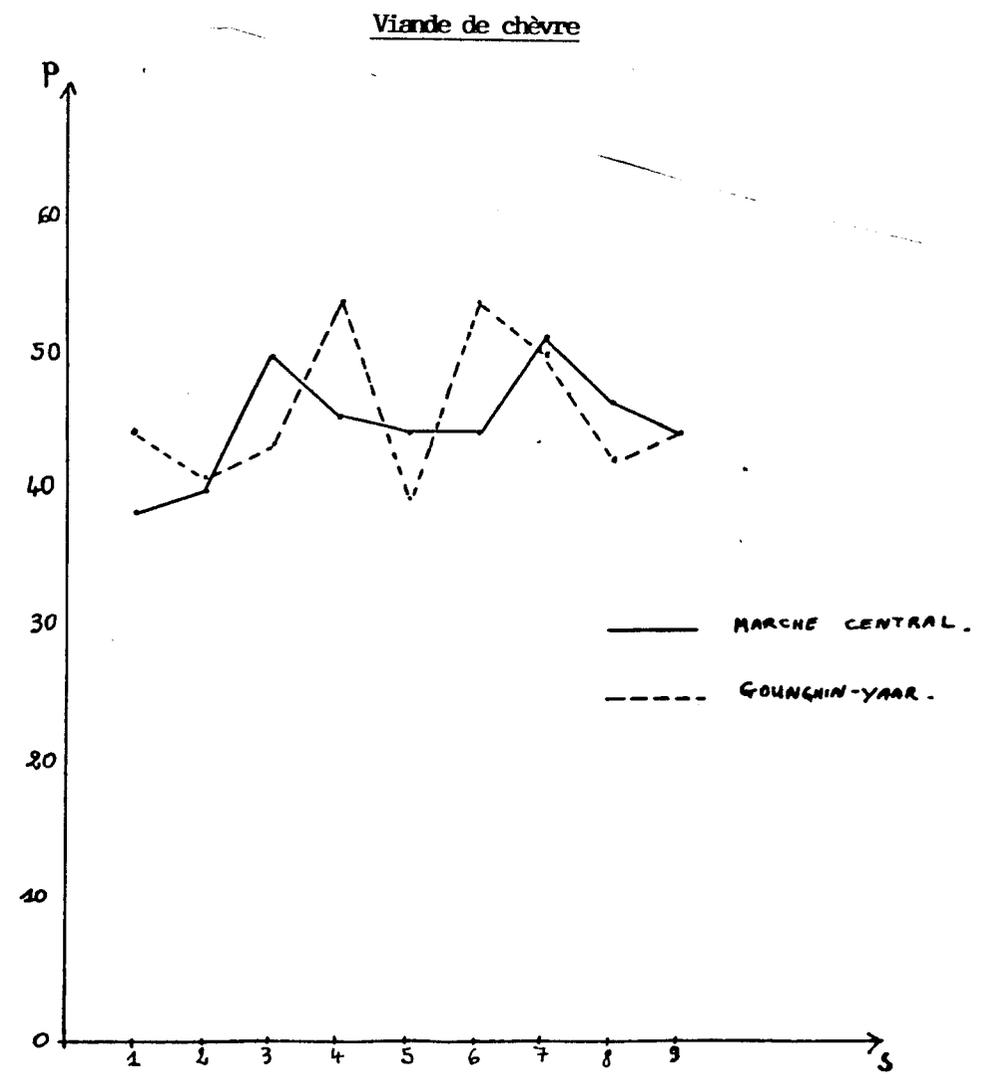
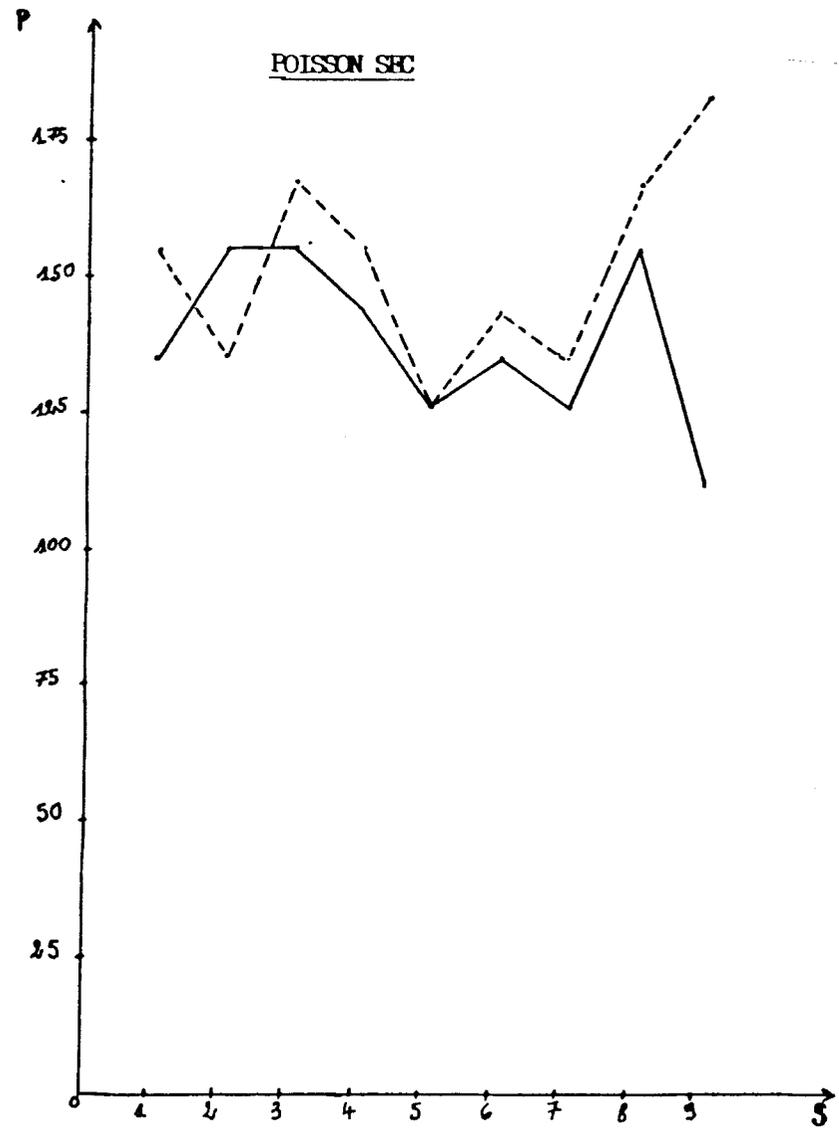


FIGURE N° 15 : EVOLUTION COMPAREE DES PRIX DE VIANDE DE BOEUF ET CELLE DE MOUTON AU MARCHE CENTRAL ET A SANGHAR YAAR



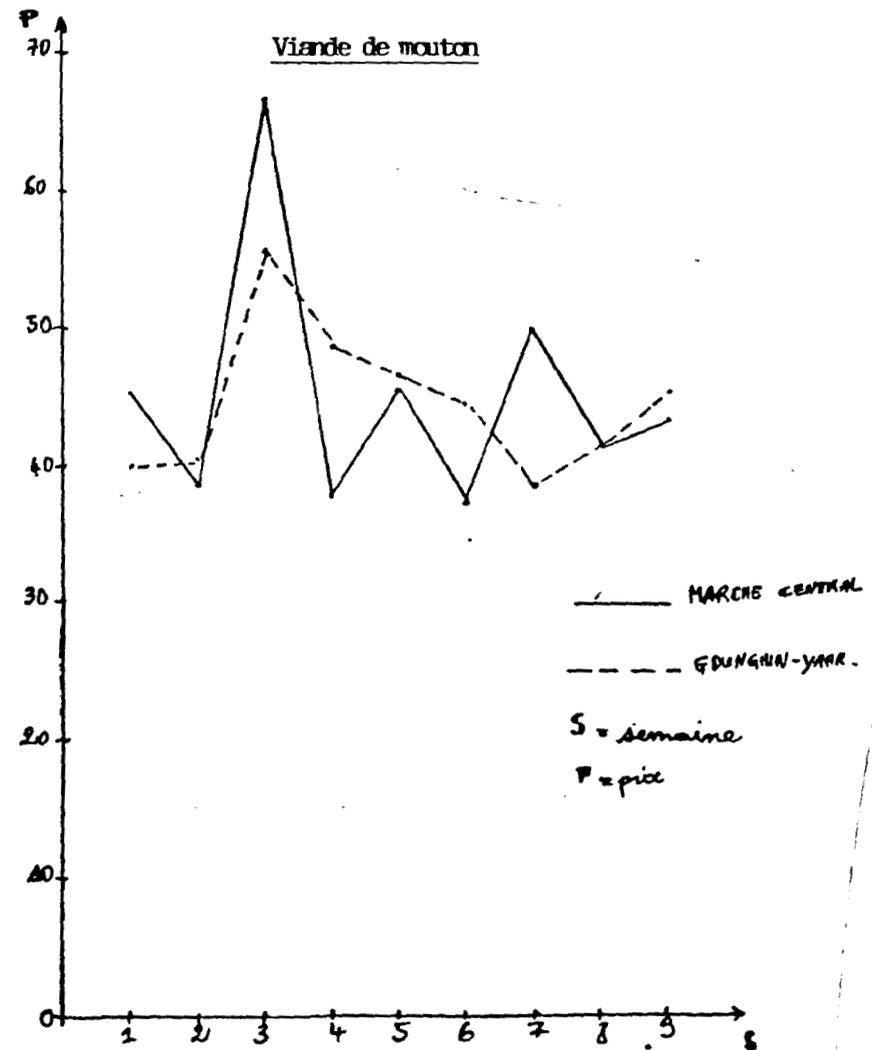
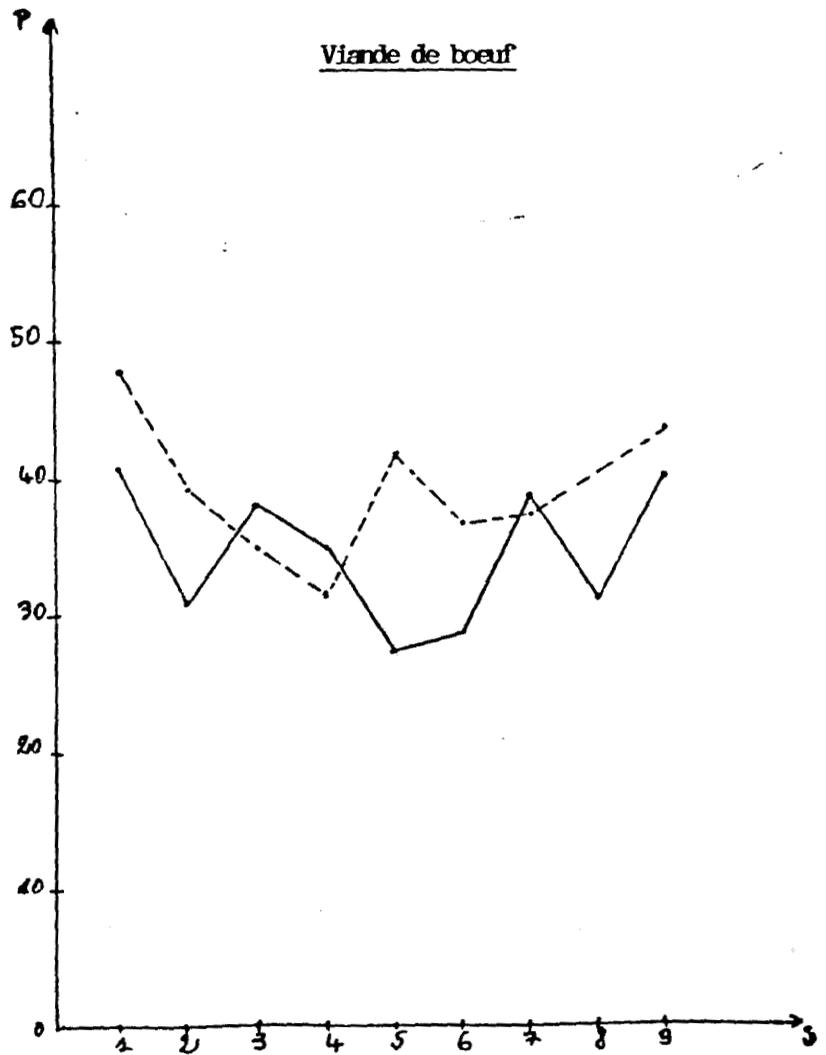
Source : SOME Clérence - ESSEC - 1985

FIGURE N° 16 : EVOLUTION COMPAREE DES PRIX DU POISSON SEC ET DE LA VIANDE DE CHEVRE AU MARCHE CENTRAL ET GOUNGHIN YAAR



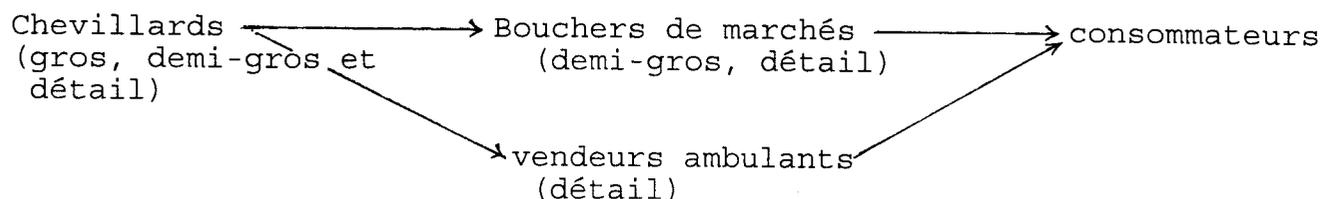
Source : SOME Clémence - ESSEC - 1985

FIGURE N° 17 : EVOLUTION COMPAREE DES PRIX DE LA VIANDE DE BOEUF ET CELLE DE MOUTON AU MARCHE CENTRAL ET GOUNGHIN YAAR



Source : SOME Clémence - ESSEC - 1985

Sur les différents marchés, la viande est étalée sur des tables en tas de 100 FCFA et plus. A Rood-woko et aux marchés de Gounghin, Larllé et Zogona, il est possible d'acheter en gros (minimum un mouton entier) ou au poids. Les grossistes approvisionnent des bouchers ambulants au niveau des marchés. Le soir la viande non écoulee est vendue, moins cher. On a le circuit de distribution suivant :



Quant au poisson séché sa vente est assurée par les importateurs eux-mêmes et par les revendeurs qui s'approvisionnent chez ces derniers. Le poisson sec est utilisé surtout par les ménages à faible revenu, dans l'assaisonnement de la sauce.

Tableau XXIII : Coefficient de dispersion du prix des Viande et assimilés

Produits	Marché central	Gounghin	Sankariaré
Boeuf	16,61 %	12,61 %	21,85 %
Mouton	17,25 %	11,87 %	10,04 %
Chèvre	13,87 %	11,95 %	22,85 %
Poisson sec	8,95 %	12,07 %	10 %

Source : Intégration et différenciation des marchés (op cit)

Les prix varient également ici, surtout pour la viande de mouton et de boeuf les plus consommées. Le poisson sec est le produit dont le prix moyen est le plus élevé et la dispersion la moins forte par rapport aux autres produits.

Le marché des produits maraîchers et des fruits

Le prix des légumes et des fruits connaissent des fluctuations saisonnières et même annuelles importantes. Les variations intersaisonnières des prix des légumes sont très supérieures à celles des autres produits de base.

Sur un même marché, les prix varient au cours de la journée. En effet, un même marchand peut pratiquer des prix différents pour une même denrée. C'est ainsi que la plupart des marchandes baissent souvent de moitié de la valeur initiale (en augmentant la grosseur des tas) les prix des légumes en fin de marché.

III - PRATIQUES COMMERCIALES

Comme on le sait la majeure partie des vendeurs et des vendeuses ne remplissent pas les conditions leur permettant d'avoir accès au prêt bancaire. C'est ainsi que face à ce manque de moyens de financement de leurs activités, les commerçants (es) ont initié des formes de crédits particulières. Sans ces dernières une grande partie d'activités marchandes disparaîtrait.

Nous avons grâce à quelques témoignages dénombré deux principaux types :

- les pratiques de crédits entre commerçants dont le but est de faciliter surtout l'écoulement des produits.
- les formes de banques informelles à savoir la pratique de la tontine ou crédit rotatif (réalisé grâce aux cotisations des membres) et les "banquiers ambulants".

* Les pratiques de crédits entre commerçants sont la forme de crédit la plus répandue. Cela est dû simplement au fait que la majeure partie des commerçants "partent de rien". En effet, la plupart des vendeurs et vendeuses des marchés débutent dans leur métier avec un capital de départ très dérisoire voire inexistant. Conscients de cette réalité, les grossistes en certains produits au niveau de la ville, approvisionnent à "crédit" ces derniers, en leur dotant d'une certaine quantité de marchandises. Les dettes sont réglées aux grossistes après vente suivant des délais fixés par les deux parties. C'est le cas par exemple des vendeurs de fruits et des charretiers (pour ne citer que cet exemple). Ces derniers chargent à crédit une certaine quantité de fruits évaluée à un certain prix et reviennent régler leur dettes après écoulement. Les contrevenants s'excluent eux-mêmes de ce circuit commercial, car le nouveau chargement est conditionné par le règlement du prix du précédent. Certaines filières "commerciales" vivent grâce à ce crédit informel.

C'est le cas par exemple des fripiers dont grossistes, demi-grossistes et détaillants installés surtout au marché du secteur 16 s'approvisionnent à crédit les uns les autres (11).

(11) Les grossistes s'approvisionnent à crédit chez les maisons importateurs de friperie (provenant principalement des USA, Canada, France; à leur tour ces derniers livrent à crédit la marchandise aux demi-grossistes qui se chargent enfin de la vente également pour la grande part à crédit aux détaillants.

Sur un même marché, les prix varient au cours de la journée. En effet, un même marchand peut pratiquer des prix différents pour une même denrée. C'est ainsi que la plupart des marchandes baissent souvent de moitié de la valeur initiale (en augmentant la grosseur des tas) les prix des légumes en fin de marché.

III - PRATIQUES COMMERCIALES

Comme on le sait la majeure partie des vendeurs et des vendeuses ne remplissent pas les conditions leur permettant d'avoir accès au prêt bancaire. C'est ainsi que face à ce manque de moyens de financement de leurs activités, les commerçants (es) ont initié des formes de crédits particulières. Sans ces dernières une grande partie d'activités marchandes disparaîtrait.

Nous avons grâce à quelques témoignages dénombré deux principaux types :

- les pratiques de crédits entre commerçants dont le but est de faciliter surtout l'écoulement des produits.
- les formes de banques informelles à savoir la pratique de la tontine ou crédit rotatif (réalisé grâce aux cotisations des membres) et les "banquiers ambulants".

* Les pratiques de crédits entre commerçants sont la forme de crédit la plus répandue. Cela est dû simplement au fait que la majeure partie des commerçants "partent de rien". En effet, la plupart des vendeurs et vendeuses des marchés débutent dans leur métier avec un capital de départ très dérisoire voire inexistant. Conscients de cette réalité, les grossistes en certains produits au niveau de la ville, approvisionnent à "crédit" ces derniers, en leur dotant d'une certaine quantité de marchandises. Les dettes sont réglées aux grossistes après vente suivant des délais fixés par les deux parties. C'est le cas par exemple des vendeurs de fruits et des charretiers (pour ne citer que cet exemple). Ces derniers chargent à crédit une certaine quantité de fruits évaluée à un certain prix et reviennent régler leur dettes après écoulement. Les contrevenants s'excluent eux-mêmes de ce circuit commercial, car le nouveau chargement est conditionné par le règlement du prix du précédent. Certaines filières "commerciales" vivent grâce à ce crédit informel.

C'est le cas par exemple des fripiers dont grossistes, demi-grossistes et détaillants installés surtout au marché du secteur 16 s'approvisionnent à crédit les uns les autres (11).

(11) Les grossistes s'approvisionnent à crédit chez les maisons importateurs de friperie (provenant principalement des USA, Canada, France; à leur tour ces derniers livrent à crédit la marchandise aux demi-grossistes qui se chargent enfin de la vente également pour la grande part à crédit aux détaillants.

Selon les fripiers sans cette stratégie de commercialisation ils ne survivront pas à la concurrence des tissus vendus à la pièce et des prêt-à-porter introduits par fraude.

Le vendeur peut également acquérir à crédit grâce au règlement d'une partie de la somme de la marchandise délivrée. Cette pratique est également courante et jugée plus avantageuse par les grossistes que la précédente.

Signalons l'existence de certaines pratiques de crédits entre marchands et leurs clients, tel l'exemple de cette commerçante de pagnes au marché de Cissin au secteur 16, qui autorise à la cliente suivant le montant du prix du pagne de son choix, de cotiser jusqu'à concurrence du prix pendant des jours ou des mois avant de se l'approprier.

* Les banques informelles : il s'agit de la tontine et des "banquiers ambulants". Comme nous l'avons signalé plus haut, ces pratiques répondent à un souci des intéressés de se constituer un fonds d'épargne en vue de parer à d'éventuelles faillites ou d'augmenter leurs marges bénéficiaires grâce à la possibilité que les fonds épargnés leur offrent. En effet pour la plupart des commerçants et commerçantes l'argent épargné est souvent utilisé par la suite comme fonds de roulement, qui leur permet d'acheter à des prix de gros et d'avoir ainsi plus de gains. D'autres utilisations sont possibles par exemple pour financer des équipements, ou acheter un moyen de locomotion (une bicyclette, une charrette par exemple). Le recours aux banques informelles est courant chez les femmes. Cela s'explique par la place qu'occupe les activités féminines dans la société et surtout en ville où elles répondent autant à des impératifs sociaux (l'argent gagné par la femme sert aux besoins de sa famille en priorité) et "financiers" c'est à dire l'argent de poche pour ses besoins. Le tableau suivant réalisé à partir d'une étude socio-économique dans le Kadiogo est un exemple.

Le témoignage de 10 femmes du secteur 16 qui pratiquent la tontine depuis 1979, nous montre l'importance sociale des activités féminines en ces périodes de crises. Chaque membre cotise actuellement 20.000 FCFA chaque mois et apporte une grosse boule de savon de 250 F. La bénéficiaire reçoit donc 200.000 FCFA plus 10 boules de savons. Mais elle devra se faire accompagner dans un marché par quelques membres de la tontine qui se chargent de prélever une certaine somme sur les 200.000 F pour l'achat d'ustensiles de cuisine (marmites, plats).

Le reste de la somme est mise enfin à la disposition de la bénéficiaire qui en dispose comme elle veut. Selon ces femmes, les savons aident les femmes un certain temps dans l'hygiène ; quand à l'achat des ustensiles cela permet à la femme d'honorer ses devoirs sociales lors de certaines cérémonies (mariage d'une parente, dot etc) et se constituer un capital qu'elle utilisera en cas de difficultés. Cette méthode protège contre la dilapidation des fonds et garde les membres de la tontine solvables pour la survie du système.

Enfin tout membre qui n'honorera pas ses engagements est écarté systématiquement. En outre on procède à son humiliation selon les responsables, en allant en groupe chez elle faire du "tapage", ce qui est redoutable, car souvent la censure sociale prend le relais et la victime est souvent isolée pour longtemps dans le secteur.

Les banquiers ambulants surtout d'origine nigériane procèdent à la collecte de l'argent auprès des commerçants. Leur rémunération est constituée par les taux d'intérêt minimes qu'ils fixent et l'intérêt de l'argent collecté est placé en banque moderne.

Tableau XXV Répartition de 100 femmes selon la destination la plus importante de leur revenu, et leur situation matrimoniale

Destination du revenu	Célibataires	Mariées monogames	Mariées polygames	Veuves	Mariées N.D.	N.D.	Total
Dépense alimentaire	2,37	58,23	20,44	6,22	1,33	0,44	92,00
Santé	-	1,33	0,89	0,45	-	-	2,67
Habillement	2,22	1,33	0,45	-	-	-	4,00
Equipe-ment	-	1,33	-	-	-	-	1,33
Total	7,56	62,22	21,78	6,67	1,33	0,44	100,00

N.D.: non déterminés

Source : Etude socio-économique sur les femmes des provinces de la TAPOA, du SOUROU et du KADIOGO, UNICEF décembre 1987 - 227 pages

Ces derniers connaissent moins de succès car ils sont sévèrement concurrencés par des burkinabè qui collectent sans intérêt. En outre la cliente peut avec ces derniers réclamer à tout moment à partir d'un certain montant minimum la totalité ou une partie de son argent. Mais les abus sont fréquents car la plupart des banquiers ambulants n'hésitent pas à disparaître d'un jour à l'autre surtout les étrangers (les Nigériens).

Ces dernières années, on observe l'apparition d'autres intervenants dans le domaine des petits crédits, sous l'instigation de l'Etat ou de certaines ONG. Ces intervenants "officiels" vont octroyer de petits crédits à des taux avantageux (8 à 15 %) sans engagement préalable du client. Leur garantie s'appuie sur les liens de solidarité, d'amitiés ou de parenté qui existent entre les commerçants.

Ainsi tout prétendant à un crédit devrait suivant les institutions présenter un aval (parent ou ami) ou être membre d'un groupement ou d'un groupe informel (des voisines par exemple qui se connaissent bien). Les femmes sont les principales bénéficiaires de l'action de ces institutions, dont la plupart n'accordent de crédit qu'à ces dernières. C'est le cas par exemple du Fonds d'appui aux activités rémunératrices des femmes (FAARF), communément appelé "Banque de la femme". Il s'agit d'un projet démarré en 1990 sous la tutelle du ministère des finances et du plan. Le FAARF est issu d'une volonté politique car d'après la directrice nationale sa création est consécutive à une demande des femmes de l'UFB* au gouvernement. Grâce aux concours de plusieurs techniciens (banquiers et divers services de l'Etat) une approche adaptée aux besoins du groupe cible fut élaborée avec l'appui technique du PNUD. Le capital du FAARF (302 millions FCFA) provient exclusivement de l'Etat qui a affecté au projet une équipe de cadres permanents et d'animatrices. Pour le moment trois provinces sont touchées par son action : Kadiogo, Ouhimbé et Bazéga. Il est prévu d'élargir le rayon d'action sur tout le territoire national. L'objectif du FAARF est la promotion des activités génératrices de revenus, grâce à l'octroi de crédits aux femmes. En outre pour améliorer les capacités de gestion de leurs activités économiques des programmes de formations sont proposés aux emprunteuses. Les crédits sont octroyés à un taux d'intérêt de 10 % pour des périodes allant de six à 12 mois au maximum selon l'activité. (12) Les conditions d'octroi sont les suivantes : être organisée en groupement (ou appartenir à un groupe informel), avoir une activité rémunératrice. La majorité des bénéficiaires surtout à Ouagadougou se retrouvent dans des groupes informels qui reçoivent un certain montant et la répartissent entre les membres. La fourchette des crédits est de 5000 à 50.000 FCFA pour ces groupes.

Le projet prévoit d'élever le montant jusqu'à 100.000 FCFA. Jusqu'en novembre 1992 (en deux ans d'existence) plus de 1.500 femmes furent touchées dans le Kadiogo.

En plus de ces groupes informels le FAARF s'adresse aux groupements féminins urbains et ruraux qui sont reconnus et encadrés par des structures d'appui. C'est ainsi que 15 groupements ont pu avoir des crédits (de 50.000 FCFA). Pour le moment la majeure partie des emprunteuses s'acquittent consciencieusement de leur dette. Le taux de crédit impayé serait au dessous de 5 %.

(12) il s'agit d'un taux constant ou linéaire.

* Union des Femmes du Burkina

En plus du FAARF, d'autres institutions représentées par les ONG interviennent dans le domaine du crédit. On distingue deux types à ce niveau ; les ONG mixtes dont l'activité de crédit est secondaire et les ONG spécialisées dans l'octroi des crédits. C'est le cas du GRADE-FRB (Groupe de recherche et d'action pour un développement endogène de la femme rurale du Burkina Faso) et de "PROMO Femmes développement sports" qui en plus de leurs activités dans d'autres domaines, font des prêts uniquement aux femmes. Parmi les ONG spécialisés citons PRODIA (Promotion du Développement industriel et agricole) qui attribue des crédits autant aux femmes qu'aux hommes. La fourchette des crédits est de 5000 à 50.000 F pour les deux premières et de 0 à 300.000 FCFA pour PRODIA. Les taux (13) d'intérêt pratiques vont de 10 % à 15 %.

Cependant on ne peut manquer de s'interroger sur l'avenir de ces divers intervenants. Leur existence sera t-elle ponctuelle ou permanente ?. En effet, la plupart traverse des difficultés intenses (manque de personnel qualifié de moyens logistiques) et externes (elles sont presque toutes dépendantes d'un appui extérieur pour les fonds de crédit). Certaines ces dernières années envisagent de créer et de développer le volet épargne, ce qui leur permettra de devenir autonomes et d'évoluer peut-être vers les mutuelles de crédit (cas des caisses populaires dont l'exemple au Burkina est représenté par le réseau des caisses populaires).

(13) Ces institutions pratiquent des taux dégressifs reconnus avantageux pour les clients.

Chap VI RAYONNEMENT DES MARCHES URBAINS DE OUAGADOUGOU

L'étude du rayonnement des marchés de la ville, nous permet de nous faire une idée sur la hiérarchie qui existe entre les différents marchés. Certains marchés ont un rayonnement régional tandis que d'autres se limitent au secteur où ils se localisent. Le rayonnement est plus intense au niveau de la Grande région de Ouagadougou. Nous distinguerons la hiérarchie suivante au niveau des marchés de Ouagadougou.

. Le marché central Rood-woko, ou marché d'intérêt national et international;

. Les marchés régionaux à savoir le marché de la kola, Sanghar-yaar, le marché de fruit, le marché de Gounghin, le marché des mécaniciens enfin les marchés "métropolitains" et les marchés de secteurs.

I. Le Marché Central Rood-Woko ou Marché d'intérêt National et International

Bien que le rôle du marché central soit important au niveau de la ville, où il rayonne à travers tous les marchés urbains, il joue un rôle important sur le plan national et international. Sur le plan national, l'influence de Bobo-Dioulasso limite un peu son rayonnement vers l'Ouest, mais l'Est du pays en général est sa zone d'influence privilégiée. Les commerçants de ces localités viennent à Ouagadougou principalement au marché Central s'y approvisionnent en produits divers. Au plan international Rood-Woko, grâce à la forte concentration du commerce des objets d'art (fondeurs de figurines en bronze), attirent des touristes des pays étrangers.

II . Les Marchés à Vocation "Régionale"

Ces marchés ont un rôle important d'approvisionnement au niveau de la ville, mais également des autres marchés de la région de Ouagadougou. C'est le cas du marché de kola, du marché des mécaniciens, du marché de Sanghar-yaar (fruits) du marché de fruit et du marché de Goughin pour les tubercules. Le rayonnement de ces marchés se limite à la Grande région de Ouagadougou.

III. Les Marchés à Vocation "Métropolitaine"

Leur rôle se limite essentiellement au niveau de la ville, où ils approvisionnent les autres marchés urbains. C'est le cas des marchés de Larllé pour les légumes, des marchés de Nemnin pour la volaille, de Baskuy-yaar pour l'artisanat utilitaire et de Boinsé-yaar pour la pharmacopée et clôtures en secco.

IV. Les Marchés de Secteurs

Ce sont les marchés de détail, destinés à approvisionner les ménagères en produits divers pour la ration journalière.

Chap. VII ANALYSE DU RESEAU DES MARCHES URBAINS

I. Répartition Spatiale

Le semis des marchés de Ouagadougou est très inégalement reparti. En effet on a des secteurs dépourvus de marchés et d'autres où leur concentration est très grande. Comme nous l'avons signalé ci-dessus, les secteurs centraux sont les plus pourvus en marchés, en particulier la commune de Baskuy. Cette situation crée des problèmes d'écoulement. En effet des marchés très proches, vendant les mêmes articles comme Baskuy-yaar et Larllé-yaar distant d'environ 800 m, se concurrencent négativement.

Donc, la répartition spatiale actuelle devrait être corrigées dans l'avenir et se baser sur la complémentarité entre marchés.

II. Les Relations inter-marchés

Au niveau de Ouagadougou, elles sont développées. Mais, l'importance des circuits de distribution parallèle, à savoir les commerces de rue et le commerce ambulant très développés partout dans la ville, limitent les relations entre les marchés. Par ailleurs, pour certains produits, les commerçants des marchés sont approvisionnés sur place par des producteurs pour les produits agricoles comme l'igname, et pour certains produits manufacturés par des commerçants frauduleux. D'autre part, la plupart des marchés de la ville sont très peu complémentaires. Chaque marché a tendance à être "autonome" en accueillant toutes sortes de commerce. Cette situation devrait être corrigée, si on veut que les marchés fonctionnent comme un tout, un système équilibré. C'est ainsi qu'on assiste à un véritable désordre commercial de nos jours au niveau de la ville de Ouagadougou. Ce désordre mine le rôle et l'importance économique de l'ensemble des marchés de la ville.

Chap. VIII EFFICACITE ET PROBLEMES DES MARCHES
URBAINS DE OUAGADOUGOU DANS LEUR
FONCTIONNEMENT

En tant que "services publics urbains marchands" (SPUM), les marchés jouent un rôle primordial dans la satisfaction des besoins économiques et socio-culturels fondamentaux des citoyens. Ils sont également indispensables dans les rapports, de la ville avec son hinterland, de même que dans les relations de Ouagadougou avec les autres villes. Cependant de sérieux problèmes d'ordre technique, structurel, économique et humain empêchent un fonctionnement optimum de ces équipements collectifs.

Etant donné la diversité des avantages et des problèmes des marchés, nous nous intéresserons dans cette partie aux aspects les plus importants et les plus caractéristiques des marchés urbains de Ouagadougou. Voyons d'abord leur efficacité.

I. Rôle important dans la Création des Emplois
et la Commercialisation de la Production
Urbaine et Rurale et Promotion de la Femme

A) Emploi urbain et promotion des activités rémunératrices
des femmes

Les activités des marchés relèvent presque en totalité du secteur non structuré urbain. C'est ainsi que la majeure partie des commerçants et artisans de la ville, préfèrent exercer au sein du marché surtout à cause du fait qu'il pourront se former et se perfectionner dans un métier ou plusieurs métiers à la fois.

En effet, la mobilité professionnelle est très importante dans tous les marchés de Ouagadougou. Cette situation permet aux acteurs principaux des marchés de changer de métier suivant la conjoncture économique. On trouve des commerçants, exerçant également un métier d'artisan comme la couture ou la cordonnerie en plus de leur occupation principale. D'autre part, les jeunes en chômage surtout les analphabètes arrivent à subsister en ville grâce à de petits métiers exercés au sein ou aux abords des marchés : aide-vendeurs, commerce ambulatoire de l'eau, de brochettes et de toutes sortes de marchandises etc. Par ailleurs, les marchés génèrent d'autres types d'emplois non liés directement au commerce et à l'artisanat. Il s'agit du gardiennage des boutiques et récemment avec l'augmentation de l'utilisation des deux roues, le foisonnement des "parkings informels". Les commerçants se regroupent par 2, 3 ou 5 (etc..) et prennent un gardien pour assurer la sécurité des boutiques la nuit. Pour l'ensemble des marchés de Ouagadougou (hormis Rood-Woko) on peut totaliser 1500 gardiens environ, au revenu mensuel moyen de 25.000 FCFA (le plus haut revenu fut constaté à Gounghin 55.000 FCFA selon nos enquêtes). Pour ce qui est des parkings, certains marchés totalisent 2 à 3 parkings suivant les 2 jours (fin de semaine, fêtes ou jours ordinaires) de forte ou faible animation.

Généralement, on dénombre trois personnes par parking au niveau des marchés de secteurs. Pour ce qui est de Rood-Woko, on peut estimer qu'il y a eu perte relative d'emploi avec sa modernisation. En effet, les commerçants installés sur le marché n'ont changé leurs habitudes en matière d'emplois salariés que pour ce qui concernent le gardiennage de nuit. En effet il n'y a pas eu de modification pour le recours à des vendeurs salariés et aides familiales ou aux services de portage (eau, et marchandises). Si nous estimons que sur l'ancien marché central, les 3000 commerçants se regroupent par dix (10) ou quinze (15) pour payer un gardien, le nombre des emplois qui ont disparu équivaut à 300 environ. Mais en contrepartie les avantages avec la modernisation du marché se situent à un autre niveau. En effet selon la directrice du service commercial de la SOGEMAB, globalement, il n'y a pas eu création nette d'emplois nouveaux, mais plutôt transfert du secteur informel vers le secteur moderne, avec une meilleure qualification du personnel. Avec tout ce que cela implique en matière de garantie du salaire (salaire moyen de 0,9 millions FCFA, cotisations sociales 15 millions CFA/an et contributions fiscales de 4 millions FCFA/an).

Mais c'est surtout le rôle des marchés dans la promotion des femmes en milieu urbain qui est également important. En effet à Ouagadougou sauf quelques exceptions, le "marché des femmes" demeure une constante de tous les marchés et influence l'animation et l'ambiance générale de fête et de gaieté du marché.

Cette situation s'explique par le fait qu'en ville, les femmes ont des possibilités très limitées de trouver un travail salarié. A titre indicatif, au recensement de 1975, sur les 50.000 salariés que comptait le Burkina Faso, seulement 13 % étaient de sexe féminin. Cette faiblesse de la participation des femmes dans le secteur des services publics et privés, correspond comme nous l'avons signalé dans la 1ère partie, à un retard des filles dans l'enseignement. Or, au Burkina Faso, que ce soit dans le milieu rural ou urbain, on attend de la femme qu'elle contribue au revenu de la famille. Le problème est résolu en campagne, où les femmes ont la possibilité de cultiver autour des cases, ou en bordure des champs, un lopin de terre source importante de revenu surtout pendant la saison sèche. Cette possibilité est supprimée en ville. Dans le cas de Ouagadougou, les seules activités agricoles se limitent à la riziculture et au maraîchage du reste monopolisées par les hommes. Bien qu'il existe quelques métiers exclusivement réservés aux femmes dans la ville, comme la fabrication de la bière de mil (le dolo), la coiffure, la poterie, peu de femmes arrivent à gagner un revenu suffisant avec ces métiers très difficiles. C'est ainsi que la vente de toutes sortes de petites marchandises est devenue l'activité économique la plus importante pour les femmes sans formation. On peut citer la vente au détail des fruits et légumes, des friandises diverses surtout dans les marchés.

Même si la majorité de ces "activités de commerce féminin sont généralement très sommaires, saisonnières, occasionnelles et irrégulières, et sont pour la plupart des occasions d'occuper le temps à défaut d'exercer des activités économiques rentables". (14) elles constituent un apport substantiel au revenu familial. En effet, sur 15 femmes enquêtées vendeuses de légumes et fruits de Larllé-yaar d'âge moyen de 35 ans et une ancienneté dans la profession d'environ 7 ans, 7 (sept) avaient des conjoints chômeurs, et 3 étaient des veuves ; seuls les 5 autres bénéficiaient d'un appui financier de leur maris. Cependant certaines d'entre elles sont devenues de vrais commerçants, qui se sont lancées dans l'import/export. C'est le cas d'une commerçante du marché des femmes de larllé qui dispose de plusieurs camions remorques qui approvisionnent les pays côtiers et le Niger de certains produits maraîchers et fruitiers du Burkina.

(14) Enquête sur le secteur informel 1987 ONPE 27 p.

Tableau XXVI : Distribution des agents du secteur non structuré urbain par groupe d'activité et par sexe à Ouagadougou

Sexe	V A		VR x 100	
	M	F	M	F
Groupe d'activités				
Artisanat de production	3449	2720	6,89 %	5,43 %
Artisanat d'art	537	54	1,07	0,10
Artisanat de service	3745	1156	7,48	2,30
Construction	1352	15	2,70	0,02
Commerce	13637	21105	27,24	42,16
Transport	1027	31	2,05	0,06
Autres activités	898	323	1,79	0,64
S/total	24651	25404	49,22	50,71
Total enquêté	50 055		99,93 % ± 100 %	

Source : enquête directe auprès des agents du SNSU - 1987 - ONPE

B) débouchés de la production du SNSU et des produits industriels locaux

Les produits des artisans installés dans la ville sont écoulés surtout dans les marchés. Il s'agit surtout de l'artisanat utilitaire : ustensiles de cuisine, matériels agricoles, la plupart des artisans se sont installés dans les marchés comme à larllé-yaar et Baskuy-yaar, où on dénombre un nombre important de menuisiers et forgerons.

Mais on observe une faible représentation des produits des industries burkinabè. En effet la plupart des articles manufacturés commercialisés dans les marchés sont d'origine étrangères, introduites, grâce à la perméabilité des frontières (par fraude) par des commerçants spécialisés dans ce type de transaction avec les pays côtiers.

C) Des débouchés potentiels pour la production agricole rurale

Actuellement, les marchés de Ouagadougou nous présentent une "photographie" parfaite de la production agricole du pays. En effet, l'origine de la plupart des produits agricoles (céréales, légumes, fruits) nous montre la prédominance des produits burkinabè. On observe l'abandon progressif (sauf en période de pénurie) de l'approvisionnement en produit agricoles vivriers, provenant des pays côtiers. Malheureusement l'absence de moyens de transport et le mauvais état des pistes augmentent les coûts de distribution des produits et causent des pénuries dues à des fréquentes ruptures de stock.

Mais la production artisanale rurale ou urbaines (poteries, contonnades en pagnes) intéressent de moins en moins les citadins ; elle s'écoule très peu au niveau des marchés.

II - DES RECETTES DIRECTES ET SURES POUR LA MUNICIPALITE ET LE TRESOR PUBLIC

Les marchés, grâce aux droits de place, patentes et autres taxes sont une source pour le budget de la province du kadiogo et de l'Etat. Mais on observe une baisse des recettes provenant des marchés ces dernières années due surtout à la reconstruction du marché central. Face à cette situation les autorités municipales devront mettre en place des mesures pour que la collecte des taxes soit plus effective dans l'avenir. le tableau suivant illustre cette situation.

Tableau n° XXVII Recettes budgétaire de la province du Kadiogo (en millions de FCFA courants)

Année	Recettes provenant des marchés		Recettes fiscales		Part des marchés dans le total
	Budgétisées	effectives	total	Patentes	
1980	48	27,7	514	183	5,4 %
1981	48	46,1	663	237	7,0 %
1982	48	59,3	722	220	8,2 %
1983	50	35,5	634	231	5,6 %
1984	50	38,4	739	330	5,2 %
1985	50	28,7	685	256	4,2 %
1986	25	25,1	936	422	2,7 %
1987	30	23,5	883	384	2,7 %
1988	23,5	21,1	976	439	2,2 %
1989	20,9	14,2	1057	488	1,3 %

Sources : Projet de recettes ordinaires Province du Kadiogo
Exercices 1991

III - ROLE DES MARCHES DANS L'ORGANISATION COMMERCIALE ET LA STRUCTURATION DES ACTIVITES URBAINES

La structure commerciale de Ouagadougou s'est sensiblement améliorée par la modernisation du marché central. En effet le commerce de gros réparti sur l'ensemble de la ville, commence à se concentrer dans les établissements commerciaux de la périphérie immédiate du marché central. On observe également au niveau des marchés centraux surtout, une tendance à renforcer davantage leurs activités dominantes comme nous l'avons signalé ci-dessus. Enfin, une certaine concentration des activités commerciales est observable au niveau de la gare routière de fret et de la ZAD (Zone d'Activités Diverses) à l'Est de la ville et prouve à l'avenir le rôle que sera appelé à jouer cette zone.

IV - ROLE IMPORTANT DANS LA SATISFACTION DES BESOINS MORAUX ET CULTURELS DES CITADINS

Les marchés urbains de Ouagadougou assument des fonctions socio-culturelles bénéfiques à l'équilibre morale des citoyens. En effet, comme nous l'avons signalé, l'exemple des "marchés de fous" dominés par la vente de la bière traditionnelle, permet de recréer l'ambiance du village. Ces marchés sont fréquentés par toutes les couches de la société (Hauts cadres, hommes d'affaires, petits employés etc.). Ils permettent aux ressortissants d'une même localité de se retrouver et renforcer leurs liens de parentés et d'appartenance à la même ethnie et de sauvegarder ainsi leur identité culturelle, voire tribale face au milieu urbain très aliénant.

Par ailleurs, ils jouent tant bien que mal un rôle de sensibilisation et de formation politique des citoyens les plus modestes. En effet la majeure partie de ces derniers sont informés des événements politiques, des messages émanant de diverses sources grâce au tam-tam africain (bouche - à - oreille), surtout dans les cabarets et aux "marchés des fous". Bien que l'authenticité des informations se trouvent souvent altérée par des ragots et des rumeurs non fondées, la plupart des citoyens sont informés ne serait-ce que partiellement.

V - LES PROBLEMES DE FONCTIONNEMENT

A) - Un réseau déséquilibré

Deux faits nous permettent d'affirmer que le réseau ou système des marchés de Ouagadougou est déséquilibré. On observe en effet une inégalité dans la distribution des marchés sur le territoire urbain de la ville et un désordre des activités commerciales.

D'abord sur le plan spatial, on a une forte concentration des marchés dans l'ancien centre urbain par rapport à la périphérie. Cette situation contribue à marginaliser les secteurs périphériques, par ailleurs très peuplés, par rapport au centre ville. Avec l'extension de la ville, il est urgent que la distribution des marchés soit basée sur des critères de hiérarchie.

Par exemple le commerce de produits de consommation courantes et nécessitant de fréquents déplacements devront se localiser dans les marchés de quartiers ou de secteurs. Pour les autres produits, dont la consommation n'est pas aussi fréquente et le commerce de gros, leur localisation dans les centres commerciaux serait judicieuse (ZAD, zone commerciale). Donc, dans l'avenir la répartition des marchés pour être efficace devrait se baser sur leur hiérarchie dont les critères restent à définir suivant les réalités socio-économiques de la ville.

Par ailleurs, le réseau des marchés de Ouagadougou est miné par le désordre commercial dû à l'absence de complémentarité entre marchés et aux circuits parallèles concurrençant déloyalement les marchés : commerce de rue, commerce ambulancier etc.

B) Problèmes d'équipement

1°) Rood-Woko

Dans l'ensemble l'équipement du marché central est en très bon état. Mais on peut déplorer, que cette réalisation majestueuse soit quelque peu cachée par les immeubles des alentours.

2°) Les autres marchés

Les problèmes de place sont les plus importants au niveau des autres marchés. En effet, la plupart de ces marchés de nos jours sont saturés.

La plupart des marchés sont dépourvus d'équipement de base tels que l'eau, le téléphone (pour certaines boutiques,) des services d'ordre (police), d'un centre médical, des toilettes. Certains équipements spéciaux tel que des moyens de conservation, des étalages font défaut, détériorant ainsi la qualité des produits présentés (par exemple la viande est exposée toute la journée à l'air libre sans aucune protection contre les mouches). Ensuite pour rendre les marchés plus agréables pendant la saison des pluies il faut aménager dans chaque marché un réseau d'eau pluviale.

En effet tous les marchés sans exception qu'ils soient construits ou non voient leur activité diminuer pendant la saison des pluies. Mais le marché central est plus favorisé à cause de son équipement (il est couvert) et les produits sont protégés des intempéries.

Dans les autres marchés de quartiers, les hangars de stockage ne sont aussi sûrs, car les inondations sont fréquentes, et les sites ne sont pas viabilisés. Les matériaux utilisés pour la construction des hangars de stockage sont de vieilles tôles essentiellement. Outre les inondations, on observe la présence de bourbiers au niveau des allées, des nuisances au niveau de l'emplacement de certains types de commerce surtout les poissonneries et les bouchers de tripes et de têtes (cas du marché de Zangouettin).

Pendant la saison sèche, les transactions sont plus importantes mais les intempéries climatiques telles que le vent occasionnant des poussières qui polluent les étalages, les fortes températures entraînent des pertes énormes pour les produits fragiles tels que les fruits et légumes, les viandes, les tissus (à cause de la poussière).

Dans l'ensemble, l'équipement des marchés (hormis rood-woko et le marché de la kola) est très inadapté au contexte climatique qui gêne l'épanouissement des activités commerciales et empêche les marchés de jouer pleinement leur rôle économique, social et culturel.

Selon les responsables de la municipalité, bien qu'étant conscients de l'état de délabrement dans lequel se trouve la plupart des marchés de la ville, ils hésitent à procéder à des rénovations importantes, à cause de la SOGEMAB. Pour eux en effet, la SOGEMAB pourrait retirer ces marchés ainsi rénovés si elle le veut ; et cela sans compensation financière pour la municipalité. L'exemple du marché Rood-Woko reconstruit en est la preuve. La halle centrale non détruite appartient à la municipalité, mais elle n'a pas été dédommée par la société de gestion des marchés du Burkina. La municipalité est seulement actionnaire de la société.

C) Problème de tutelle et de gestion

1°) Rood-Woko

La SOGEMAB rencontre de sérieux problèmes au niveau de la collecte des droits de place. En effet les commerçants, voudraient payer les mêmes droits de place que ceux de l'ancien marché sans tenir compte de la qualité de l'équipement du marché. Les prix de location fixés à l'inauguration à un niveau inférieur au prix d'équilibre, ont été révisés à la baisse, sous la pression des commerçants, qui menacent de désertier le marché à l'instar des bouchers (sur 90 bouchers qui avaient postulé pour une baisse il en reste à peine 20 de nos jours).

Tableau XXVIII : Loyers et caution du marché central
(en FCFA)

Coût lieux	Loyers mensuels coûts initiaux	Loyers mensuels actuellement en vigueur	Caution (inchangé)
Etals (condiments, marchés des femmes)	2.250 FCFA	2.000 FCFA	10.000
tabliers, légumes, fruits etc.	3.950	2.250	15.000
Bouchers, laitiers, poissonnerie	13.000	8.450	50.000
Boutiques B1	9.000	8.000	35.000
Boutiques B2	10.000	9.000	40.000
Boutiques B3 (habillement et beauté)	14.850	13.000	60.000
Boutique B sur rue	43.000	43.000	150.000
Bar restaurant	27.500	230.000	500.000
Buvette	170.000	135.000	300.000

Source direction SOGEMAB - Rood-Woko

2°) Les autres marchés

C'est surtout, le manque de personnel pour collecter les taxes sur les marchés qui constituent un problème. Avec "la privatisation" du marché central, (ne relèvent plus de la province du Kadiogo) les recettes de ce derniers provenant en grande partie des marchés ont baissé.

Face à cette situation la municipalité, n'a pas envisagé d'étendre son action sur les autres marchés de la ville, mais limite la collecte aux 16 marchés les plus importants de la ville. Par ailleurs les collecteurs au nombre de 22 personnes, dont 11 temporaires (au bas salaires) sont très peu motivé dans leur travail. Cependant on observe un effort dans la collecte en 1990, dû au recrutement de jeunes collecteurs en remplacement des plus anciens et à l'importance des activités commerciales dans les marchés visités.

Tableau XXIX : Recettes des marchés de 1983 à 1990
(millions FCFA)
(16 marchés sauf rood-woko à partir de 1986)

Année	Nombre de marché	Recette des marchés
1983	34	747.765
1984	32	598.545
1985	25	8.720.130
1986	16	151.515
1987	15	651.235
1988	17	666.900
1989	14	788.075
1990	21	939.025

Source : Trésorerie principal - Haut Commissariat

Pour que la collecte soit mieux organisée et concerne tous les marchés de la ville, il faudrait dans un proche avenir doter chaque commune de structure décentralisée de gestion des marchés.

D) Les problèmes de localisation

La localisation des marchés s'est faite sans tenir compte des avantages pour les activités commerciales. Cette situation conduit comme nous l'avons signalé ci-dessus à la désertion des marchés situés en "profondeur" c'est à dire loin des voies fréquentées. la mauvaise localisation est également la cause du désordre commerciale et de la concentration de la plupart des commerçants au centre ville.

CONCLUSION PARTIELLE

Dans l'ensemble les marchés urbains de Ouagadougou, du fait de leur rôle indispensable dans les échanges et la production de biens et services mais aussi dans la création d'emplois, occupent une place de choix dans la vie socio-économique de la ville. Certains marchés spécialisés tels que les "marchés de fous" sont des lieux autant de loisirs et d'échanges culturels, contribuant de ce fait à maintenir "l'équilibre psychologique" de certains citadins.

Ces dernières années l'extension du périmètre urbains (à partir de 1984) a provoqué une prolifération de ces équipements collectifs dans les quartiers périphériques sans que cela ne réponde à un besoin économique réel. Cette situation accentue le déséquilibre du réseau des marchés qui existait bien avant cette période (cas des marchés centraux très mal localisés et très proches). La rénovation du grand marché a permis la décentralisation de certaines activités commerciales, (ventes en gros) vers les autres secteurs de la ville. Cependant des problèmes de saturation s'observent dans les marchés "bénéficiaires" qui n'avaient pas été créés pour jouer ce rôle (rayonnement régional et métropolitain). C'est ainsi que des excroissances se développent de tous parts au niveau de ces marchés souvent plus dynamiques que leur partie officielle.

Mais du fait du nouveau statut de Rood-Woko (géré par une société - SOGEMAB) des conflits de compétence entre la municipalité et la SOGEMAB, minent à terme le développement et la modernisation des marchés de la ville.

Enfin, exception faite de Rood-Woko, la performance des divers marchés de la ville est en général déficiente (inorganisation, manque de structures de base etc.) et mérite d'être corrigé pour garantir un meilleur fonctionnement au service des citadins.

(15) Avec les opérations de lotissements et leurs conséquences (déguerpissement) et l'application du plan populaire de Développement (PPD) au niveau de chaque secteur à l'époque (1984-1986), chaque secteur sous l'impulsion de ses responsables politiques, devait réaliser plusieurs actions de développement; l'équipement prioritaire qu'est le marché fut ainsi érigé souvent sur des espaces destinés à d'autres équipements.

CONCLUSION GENERALE

Lieux d'approvisionnement (en biens et services divers) indispensables à la survie de l'immense majorité de la population, les marchés urbains de Ouagadougou constitueront encore pour longtemps, l'une des bases essentielles de l'économie de la ville. Leur importance se trouve plus renforcée ces dernières années marquées par des crises économiques et financières à cause de leur rôle social pendant ces périodes. C'est ainsi que pour une large part de la population citadine, le marché est l'unique "refuge" pour se procurer de l'emploi, essentiellement pour les jeunes et la population féminine.

Le rôle des marchés urbains de Ouagadougou, pour l'arrière pays agricole n'est pas négligeable, car c'est surtout dans ces endroits que les produits agricoles et artisanaux trouvent un débouché sûr. L'influence de ces marchés très marquée dans la grande région de Ouagadougou, s'étend sur l'ensemble du territoire principalement dans la partie Est du pays et sur les pays voisins et l'étranger.

Mais la performance des marchés de Ouagadougou aurait sans doute dépassé de très loin celle que nous avons décrite dans cette étude, si elle n'était limitée par plusieurs facteurs d'ordre structurels, organisationnels et politico-juridiques. D'abord le manque de certaines structures essentielles (eau, voirie interne au marché, hygiène) influence négativement les activités des marchés (au cours de la saison des pluies). Pendant la saison sèche c'est surtout des intempéries tels que les vents et le soleil qui causent des dégâts ; mais la plantation des arbres par exemple peut remédier en partie à cette situation. Sur le plan organisationnel, on remarque au niveau spatial une mauvaise répartition des marchés due en partie à leur prolifération ces dernières années. Il est donc nécessaire que dans l'avenir la création des marchés soit laissée à l'initiative des services compétents (municipalité ou SOGEMAB).

Dans le cas de Ouagadougou spécifiquement, le développement et la modernisation doit être un objectif prioritaire de la municipalité. Cette politique lui sera bénéfique (à court et long terme) puisque les recettes générées par les marchés lui permettront de résoudre des problèmes de trésorerie due en partie au retrait du marché Rood-Woko. Des actions du genre "opération coup de poing" devront être envisagées périodiquement afin de permettre aux responsables d'avoir une idée du nombre des acteurs des marchés et partant de la "matière imposable" potentielle. Augmenter le nombre des collecteurs pour permettre de couvrir tous les marchés de la capitale.

Cependant, même si la gestion directe des marchés est très contraignante pour la municipalité à cause des investissements énormes, le système de gestion par concession devrait être "souple" et s'adapter au contexte socio-économique du pays. Ainsi, l'exemple de la ville de Ouagadougou, nous amène à nous interroger et à penser qu'il serait peut être mieux dans l'avenir que les autorités compétentes abrogent le monopole de la SOGEMAB.

Le Kiti qui lui confie l'aménagement et la gestion des marchés du Burkina Faso, lui donne le droit de prendre la gestion de tous les marchés. C'est ainsi que bien que des problèmes d'aménagements se posent dans des marchés comme Gounghin-yaar Sanghar-yaar, Noemnin, la municipalité pour ne pas risquer à d'investir à perte (la SOGEMAB prend sans compensation financière) s'est contentée de construire seulement un hangar (central à Noemnin en 1991). Cette situation doit être corrigée, grâce à la recherche d'autres types de partenariat dans l'avenir.

BIBLIOGRAPHIE

I. Rapports

- André Rubio - juin 1990 - rapport sur les finances urbaines Burkina Faso 112 pages
- ONPE - 1987 - Enquête sur le secteur informel, 27 pages
- CIPPA - mai 1990 - Plan directeur pour la promotion de l'artisanat au Burkina Faso 66 pages
- CEA - mai 1990 - Synthèse d'études pilotes sur la collecte de statistiques sur le rôle des femmes du secteur non structuré dans l'industrie, le commerce et les services dans quatre pays d'Afrique : Burkina Faso, Congo, Gambie, Zambie. 94 pages.
- Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage - nov. 1990 - Etude prospective du sous secteur élevage au Burkina Faso. 100 pages
- Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage - Financement du sous-secteur au Burkina Faso par le système du crédit informel ou formel Mars 1990 130 pages
- CEDRES - 1986 - Tome I - Enquêtes sur les bouchers, poissonniers et légumiers de Ouagadougou
- Tome II - Résultats d'enquêtes auprès des commerçants et des clients des marchés de Ouagadougou
- CCCE - 1990 - Evaluation rétrospective du projet de reconstruction du marché central de Ouagadougou - 110 pages.
- Cabinet Menighetti - 1986 - préprogramme du marché central de Ouagadougou - 49 pages
- I.A.G.U - 1991 - Services publics urbains marchands. Vol 2 N°01 in Villes d'Afrique (Dossiers). 8 pages
- SEDES - 1963 - Flux commerciaux intérieurs dans la Grande Région de Ouagadougou. 235 pages 27 certes, 7 graphiques.
- Yerbanga née Ouédraogo Eulalie - Mars 1988 - Commercialisation et consommation de la volaille dans la province du Kadiogo. 86 pages.

II. Mémoires - DEA - THESES

- Sidibé Norbert - le marché de Dédougou (contribution à l'étude de l'espace économique de la ville). Déc. 1986 96 pages
INSHUS - Département de Géographie.
- Sida Saïdou - juin 1988 - le marché de Fada N'Gourma
INSHUS - Département de géographie 121 pages
- Somé Clémence - 1985 - Intégration et différenciation des marchés de Ouagadougou : étude des mouvements de prix.
ESSEC Université de Ouagadougou.
- Jaglin Sylvie - Politiques urbaines et stratégies citadines à Ouagadougou : les enjeux de la gestion urbaine.
- Dimbane Cathérine - 1990 - La restructuration de la zone commerciale de Ouagadougou Burkina Faso Université Bordeaux III UFR de géo 120 pages.
- Ouédraogo Marie-Michelle - Quelques aspects de l'approvisionnement Pierre Vennetier d'une ville en Afrique noire, l'exemple de Ouagadougou.
- Tiotsop Boniface - chômage et dépréciation du travail au Burkina Faso et en Afrique au sud du Sahara (A.S.S) ; contribution à l'étude soico-économique de la situation, des causes et alternatives - IPD - AOS 210 p
- Compaoré Georges - l'industrialisation de la Haute-Volta
thèse de 3e cycle
- Pallier Ginette - 1970 - l'artisanat et les activités industrielles à Ouagadougou
thèse de 3e cycle - SEAC 363 pages 44 planches, 17 cartes
- Bamas Stanislas - les politiques de logement à Ouagadougou de la période coloniale à nos jours.
INSHUS - département de Géographie Université de Ouagadougou
- Ouédraogo Marie Michelle - L'artisanat de récupération à Ouagadougou
- DAO Oumarou - Ouagadougou : étude urbaine thèse de 3° cycle
- Ouédraogo Marie Michelle - L'approvisionnement de Ouagadougou en produits vivriers, en eau et en bois.
Bordeaux III 1974 355 pages
- Ouédraogo Marie Michelle - urbanisation, organisation de l'espace et développement au BF. Université Bordeaux III UER de géographie 1988 (Tome I et II.)

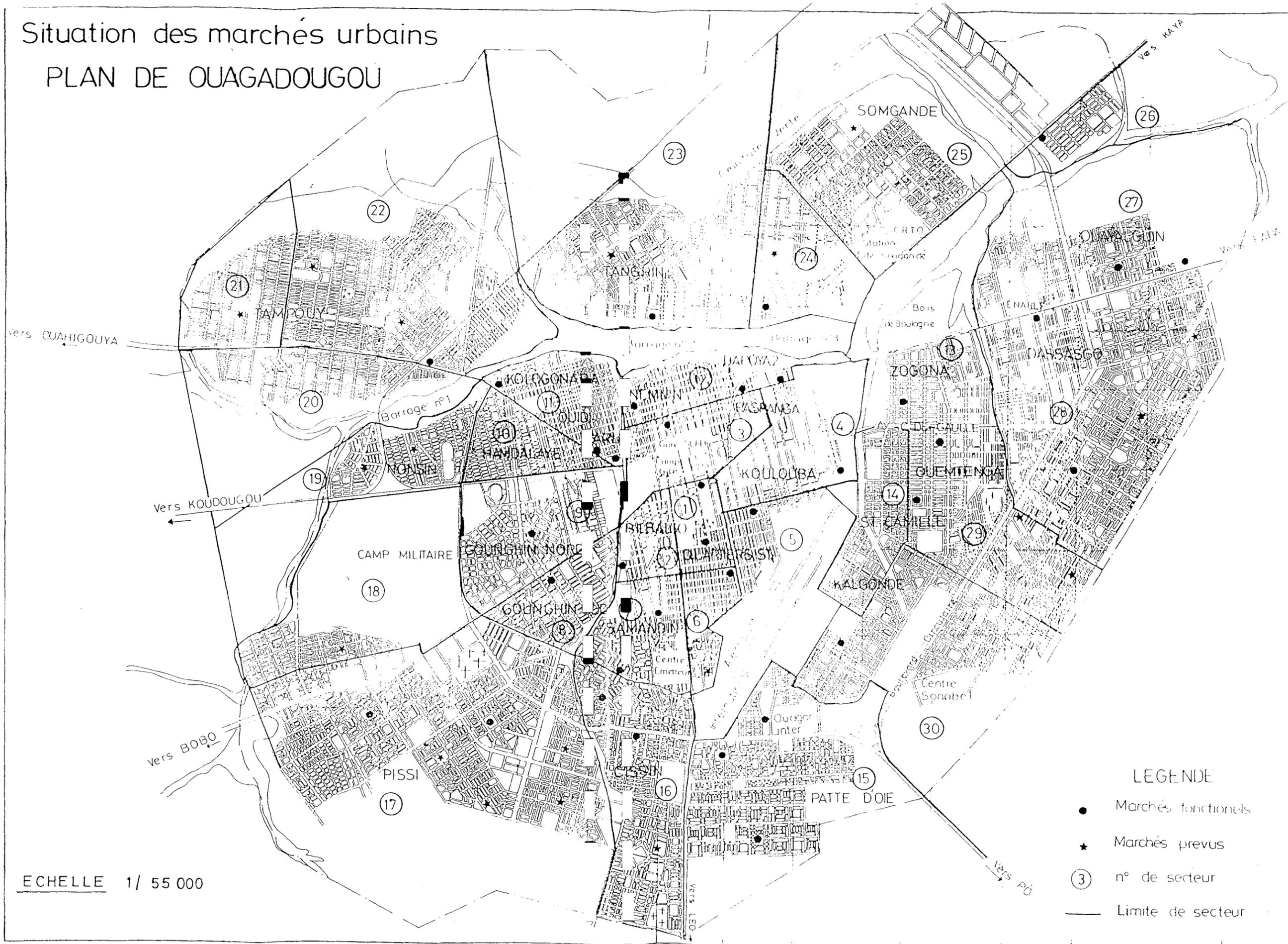
III Ouvrages généraux

- **SMUH** - 1976 6 Artisanat et équipements commerciaux République française 217, pages
- **Langlois m** - 1981 6 Fonction et organisation de deux marchés en zone sahélienne voltaïque : Oursi et Réou
- **Ministère de l'économie** - 1974 - étude des inscrits de distribution de la Haute Volta : situation actuelle et projet de réformes 170 pages.
- **Vennetier Pierre** - 1976 - les villes d'Afrique Tropicale éd. masson 132 pages
- **Albertini J.M** - les mécanismes du sous-développement éd. ouvrières 256 pages.
- **Cordonnier Rita** - 1985 - Femmes africaines et commerce : les revendeuses de tissus de la ville de Lomé éd. l'Harmattan 183 pages
- **Van Dijk MP** 1986 - Burkina Faso le secteur informel de Ouagadougou édition l'harmattan
- **Ouédraogo J.B.** - Formation de la classe ouvrière en Afrique noire : l'exemple du Burkina Faso éd. l'harmattan 1989 207 pages
- **Malthus Thomus Robert** - Essai sur le principe de population édition Gonthier 1964 233 pages
- **Berry B.** - Géographie des marchés et du commerce de détail
- **Obevai A.S** - 1989 - Migration, urbanisation et développement BIT 85 pages
- **Milton Santos** - 1971 - le métier de géographe en pays sous-développé édi Ophrys - 119 pages
- **Coquery -vidrovith Cathérine** - Processus d'urbanisation en (sous la direction - collectif) Afrique noire (Tome I et II)
- **Coquery - vidrovith Cathérine** - Afrique noire : permanence et rupture édit. Payot 1985 432 pages
- **CIS** - Qui se nourrit de la famine en Afrique ? Collection maspéro 193 pages 1985
- **CEDRES** 1986 - le système alimentaire au Burkina Faso 210 pages.
- **UNICEF** - Etude socio-économique sur les femmes des provinces de la Tapoa, du Sourou et du Kadiogo 1987, 227

- Maître Pacéré T. Frédéric - Paroles et poésie du Tam - Tam
- JACK Dublin - Les mutuelles de crédit
Nouveaux Horizons 1974, 315 p.
- Nations Unies - Etude mondiale sur le rôle des femmes dans le
développement. New-York
1986, 274 p.

Situation des marchés urbains

PLAN DE OUAGADOUGOU



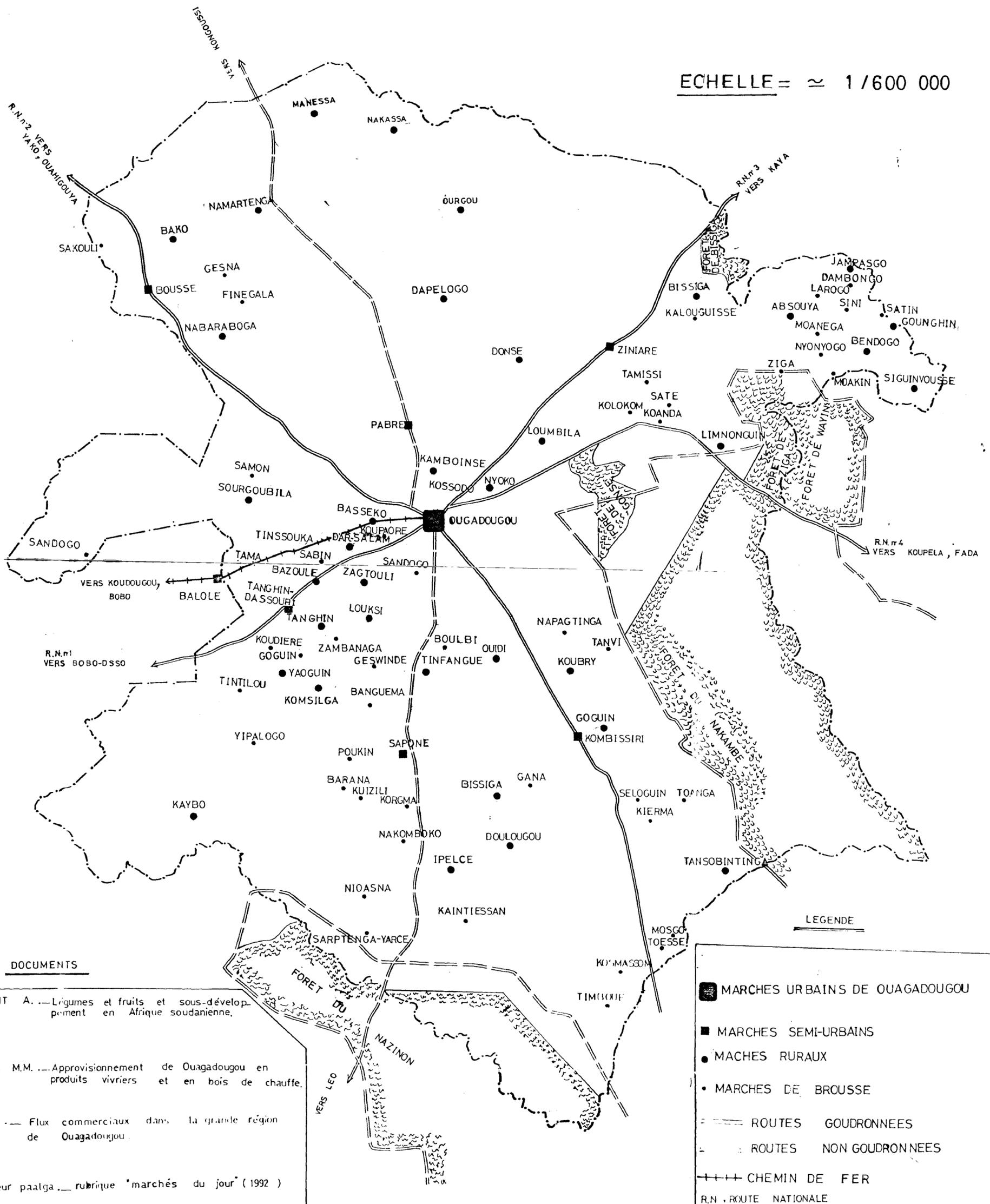
ECHELLE 1 / 55 000

- LEGENDE
- Marchés fonctionnels
 - ★ Marchés prévus
 - ③ n° de secteur
 - Limite de secteur

SITUATION DES MARCHES DE LA REGION DE OUAGADOUGOU



ECHELLE = $\approx 1/600\ 000$



A N N E X E S

PRIX MOYENS SUR ZAABRE-DAAGA

A. ARTICLES

	MOY1	MOY2	MOY.
Tomates fraîches	53,17	137,61	95
Oignons	77,20	87,31	82
Ail	1410,65	1037,04	1224
Choux pommés	41,24	75,36	58
Feuilles d'oseille	96,70	254,63	176
Aubergine locale	69,60	128,77	99
Feuille de haricot	108,79	202,99	156
Boulvaca sec	608,47	381,67	495
Boulvaca frais		416,67	417
Voaga sec	756,41	750,92	754
Voaga frais			
Kinebdo	288,99	148,89	219
Tamarin	145,56	133,19	139
Feuilles de baobab fraîche			
Feuilles de baobab sèches	134,26	270,83	203
Gombo sec	565,18	862,47	714
Gombo frais	179,18	304,23	242
Sel marin	72,42	76,10	74
Piment rouge sec	1306,99	732,60	1020
Levure	689,86	1334,78	1012
Potasse	181,71	240,46	211
Soumbala sec	350,95	480,99	416
Bikalga		615,74	616
Aubergine	55,29	77,01	66
Epinard	90,19	69,34	80
Gingembre	251,26	498,58	375
Poivron	244,12	199,52	222

B-OLEAGINEUX

Pâte d'arachide	308,88	232,45	271
Beurre de karité	324,68		325
Koura-koura	294,20	286,32	290

C-VIANDE ET POISSONS

Viande de boeuf avec os	359,36	388,89	374
Viande de mouton avec os	493,62	738,10	616
Poissons séchés (carpes)	806,68	1578,95	1193
Poissons séchés (silures)		512,82	513
Volaille (l'unité)	546,22		546

D-CEREALES

Sorgho blanc	98,92		99
Petit mil	122,98		123
Maïs	104,53		105
Haricot		190,84	191
Igname	146,14	200,03	173
Miche de pain	105,33	106,92	106

FRUITS

Orange	109,22	71,36	90
Bananes	107,44	152,78	130
Mangue	156,59		157
Citron	63,64	61,29	62

BOISSONS-EXCITANTS

Dolo	69,14	71,67	70
------	-------	-------	----

PRIX MOYENS SUR ZAABRE-D

ARTICLES	MOY1	MOY2	MOY.
Cola	704,95	944,44	825
COMBUSTIBLE			
Bois de chauffe	25,76	22,46	24

BASKUY-YAAR

PRODUITS

	MOY1	MOY2	MOY.
Tomates fraiches	59,88	93,96	77
Oignons	79,14	104,35	92
Ail	1006,73	1041,67	1024
Choux pommés	47,95	56,94	52
Feuilles d'oseille	87,42	113,16	100
Aubergine locale		111,19	111
Feuille de haricot	173,49	197,63	186
Boulvaca sec	272,36	362,43	317
Boulvaca frais			
Voaga sec	713,26	681,22	697
Voaga frais			
Kinebdo	84,68		85
Tamarin	110,12	200,83	155
Feuilles de baobab fraiche			
Feuilles de baobab sèches	131,51	224,05	178
Gombo sec	682,54	640,24	661
Gombo frais	158,68	108,28	133
Sel marin	65,36	77,81	72
Piment rouge sec	778,81	768,63	774
Levure	633,24	304,63	469
Potasse	231,48		231
Soumbala sec	557,87	464,29	511
Bikalga		293,69	294
Aubergine	65,91	61,37	64
Epinard	90,21	65,97	78
Gingembre	283,12	388,89	336
Poivron			
B-OLEAGINEUX			
Pâte d'arachide	236,11	270,20	253
Beurre de karité	404,60		405
Koura-koura	207,78	234,55	221
C-VIANDE ET POISSONS			
Viande de boeuf avec os	352,99	433,46	393
Viande de mouton avec os	369,88	572,27	471
Poissons séchés(carpes)		1284,72	1285
Poissons séchés(silures)		1666,67	1667
Volaille(l'unité)			
D-CEREALES			
Sorgho blanc	89,93		90
Petit mil	105,41		105
Maïs	95,82		96
Haricot		152,67	153
Îgname			
Miche de pain	104,94		105
FRUITS			
Orange	56,82		57
Bananes			
Mangue	56,82		57
Citron			

BOISSONS-EXCITANTS

BASKUY-YAAR

PRODUITS

	MOY1	MOY2	MOY.
Dolo	60,72		61
Cola	735,71	878,55	807

COMBUSTIBLE

Bois de chauffe

GOUNGHIN-YAAR

PRODUITS

	MOY1	MOY2	MOY.
Tomates fraîches	90,87	69,40	80
Oignons	108,25	182,21	145
Ail	1443,36	1631,94	1538
Choux pommés	63,09	60,70	62
Feuilles d'oseille	113,13	87,88	101
Aubergine locale	125,52	85,32	105
Feuille de haricot	127,78	125,84	127
Boulvaca sec	457,07	560,50	509
Boulvaca frais			
Voaga sec	781,64	630,25	706
Voaga frais			
Kinebdo	134,43	165,46	150
Tamarin	125,00	124,01	125
Feuilles de baobab fraîche			
Feuilles de baobab sèches	202,45	266,84	235
Gombo sec	543,93	725,18	635
Gombo frais	162,38	199,99	181
Sel marin	81,76	75,89	79
Piment rouge sec	1367,39	1242,86	1305
Levure	724,21	1125,00	925
Potasse	249,37	217,77	234
Sombala sec	579,21	568,96	574
Bikalga	424,60	526,52	476
Aubergine	72,28	44,35	58
Epinard	77,37	114,61	96
Gingembre	394,11	377,05	386
Poivron			
B-OLEAGINEUX			
Pâte d'arachide	268,52	290,39	279
Beurre de karité	521,57		522
Koura-koura	190,97	266,55	229
C-VIANDE ET POISSONS			
Viande de bœuf avec os	452,38	470,19	461
Viande de mouton avec os	457,07	446,00	452
Poissons séchés (carpes)	1030,15	1502,10	1266
Poissons séchés (silures)		1501,83	1502
Volaille (l'unité)			
D-CEREALES			
Sorgho blanc	116,91		117
Petit mil			
Maïs			
Haricot		171,76	172
Igname	105,65		106
Miche de pain	134,92	129,97	132
FRUITS			
Orange	161,66	50,08	106
Bananes	126,83	98,72	113
Mangue	289,10		289
Citron	69,05	51,52	60
BOISSONS-EXCITANTS			
Dolo	77,08	76,17	77

GOUNGHIN-YAAR

PRODUITS	MOY1	MOY2	MOY.
Cola		951,47	951
COMBUSTIBLE			
Bois de chauffe		23,44	23

QUESTIONNAIRE

(aux commerçants (es))

1. Dans le contexte de cette affaire êtes-vous :

Propriétaire ? Membre de la famille ?

Employé ? Associé (e) ?

membre d'une coopérative ? Autres ?

Avez-vous acheté à d'autres la marchandise que vous vendez ?

Cette marchandise est-elle produite par vous-même ou par votre famille ?

Etes-vous seul à travailler ici ?

Dans la négative indiquez le nombre d'aides familiaux (nombre d'apprentis, d'employés, d'associés).

2. Quelles sont les principales zones d'approvisionnement pour ce produit ou ces produits ?

Quelles sont les problèmes rencontrés au niveau de l'approvisionnement ?

Quels genres de rapports entretenez-vous avec les producteurs ?

Procédez-vous à une prospection des lieux de production avant les récoltes, ou quels moyens d'informations utilisez-vous ?

Quelles sont vos sources d'informations sur la production et l'état du marché suivant vos zones d'approvisionnement ?

Achetez-vous chez un seul fournisseur ou chez plusieurs ?
Pourquoi ?

Vous accordent-ils des crédits (facilités d'achat) ?

oui non

Sont-ils des structures _____ de l'Etat, du privé moderne
ou traditionnelle ?

Les prix sont-ils différents d'une structure à l'autre ?

oui non

3. Sur quels critères fixez-vous vos prix ?

Les prix vous sont-ils imposés par l'Etat ou les grossistes ?

Accordez-vous des crédits à vos client (es) ?

oui non

De quelle durée ?

Pourquoi recourez-vous à ces systèmes de vente ?

Quelles sont les périodes où vous réalisez de bonnes recettes et celles où les recettes sont faibles voire inexistantes ?

4. Que faites-vous de l'argent gagné ?

Faites-vous des économies (banques tontines)

et à quoi servent-elles ? dépenses domestiques, investissement

Quels sont les facteurs de réussite dans la profession ?

5. Quels sont les principaux marchés clients de votre marchandise ?

Et les zones éloignés ou autres régions ?

Etes-vous pour une spécialisation des marchés ?

Quels sont les marchés ou autres structures de commerces qui vous concurrencent ?

A votre avis, cette concurrence est-elle loyale ?

6. La concurrence au sein de la profession est-elle forte, ou seulement avec les producteurs ?

Etes-vous pour une limitation à l'accès de la profession ? Quel type de barrières ?

Organisation interne de la profession ?

7. Moyens de transport utilisé

Recourez-vous tout le temps à ce seul type de transport ?

8. Vos souhaits pour l'équipement technique des marchés (gestion, localisation)

Pour vous la municipalité joue-t-elle bien son rôle ? dans votre marché, dans le commerce en général ? Que lui reprochez-vous ?

(enquête au niveau des états)

	<u>Sexe</u>	<u>Droit</u>	<u>Montant</u>	<u>Description de la marchandise ou du service</u>
1	Homme _____	Femme _____	Mensuel _____	_____
2	Homme _____	Femme _____	Journalier _____	_____
3	Homme _____	Femme _____	Mensuel _____	_____
4	Homme _____	Femme _____	Journalier _____	_____
5	Homme _____	Femme _____	Mensuel _____	_____
6	Homme _____	Femme _____	Journalier _____	_____
7	Homme _____	Femme _____	Mensuel _____	_____
8	Homme _____	Femme _____	Journalier _____	_____
9	Homme _____	Femme _____	Mensuel _____	_____
10	Homme _____	Femme _____	Journalier _____	_____
11	Homme _____	Femme _____	Mensuel _____	_____
12	Homme _____	Femme _____	Journalier _____	_____
13	Homme _____	Femme _____	Mensuel _____	_____
14	Homme _____	Femme _____	Journalier _____	_____
15	Homme _____	Femme _____	Mensuel _____	_____
16	Homme _____	Femme _____	Journalier _____	_____
17	Homme _____	Femme _____	Mensuel _____	_____
18	Homme _____	Femme _____	Journalier _____	_____
19	Homme _____	Femme _____	Mensuel _____	_____
20	Homme _____	Femme _____	Journalier _____	_____

Dans le contexte de cette affaire, êtes-vous :

Propriétaire _____ Membre de la famille _____ Employé _____ Associé _____

Questions aux producteurs

1. Pourquoi en tant que producteur préférez-vous écouler vous-même vos produits au lieu de les confier aux professionnels de la vente?

Le faites-vous de temps en temps ?

Quels problèmes rencontrez-vous au niveau du marché ?

Vendez-vous exclusivement dans ce marché ? ou écoulez-vous vos produits dans d'autres marchés ?

Écoulez-vous également au cours du trajet ?

2. Souhaits pour l'organisation de la profession commerçante ?

3. Êtes-vous pour la création d'un marché de producteurs ?

Pourquoi ?

4. Taxes

Situation matrimoniale

Marié célibataire divorcé veuf

FRONT POPULAIRE portant création de la Société de Gestion des Marchés Burkinabè (SOGEMA-B).

V/E PRÉSIDENT DU FRONT POPULAIRE,

CHEF DE L'ETAT,

CHEF DU GOUVERNEMENT,

- (/u la Proclamation du 4 août 1983 ;
 - (/u la Proclamation du 15 octobre 1987 ;
 - (/u la Zatu n° AN V-0001/PP du 15 octobre 1987, portant création du Front Populaire ;
 - (/u le Kiti n° AN V-0005/PP du 31 octobre 1987, portant composition du Gouvernement Révolutionnaire du Burkina Faso ;
 - (/u l'Ordonnance n° 64-57/ONR/PRES du 15 août 1984, portant statut général des Sociétés d'Economie Mixte ;
 - (/u le Kiti n° 86-023/ONR/PRES du 6 février 1986, portant création d'un Groupement d'Intérêt Economique du Marché Central de Ouagadougou ;
- SR proposition du Ministre du Commerce et de l'Approvisionnement du Peuple ;
/e Conseil des Ministres entendu en sa séance du 9 mars 1988 ;

P R O N O N C E

ARTICLE 1ER : Il est créé une Société Anonyme d'Economie Mixte dénommée Société de gestion des marchés Burkinabè en abrégé SOGEMA-B.

ARTICLE 2 : La société a pour objet, partout sur le territoire du Faso :

- la gestion et l'exploitation des marchés
- la réhabilitation et la restructuration des marchés
- l'initiation de tous accords et généralement de toutes opérations juridiques, commerciales, financières et techniques susceptibles de favoriser la réalisation de l'objet social ci-dessus

ARTICLE 3 : Le siège social de la société est fixé à Ouagadougou et peut être transféré en tout autre lieu du territoire du Faso sur décision de l'assemblée générale.

ARTICLE 4 : Le capital de la société est fixé à cent cinquante millions de francs divisé en quinze mille actions d'une valeur de dix mille francs chacune.

ARTICLE 5 : La société est administrée par un Conseil d'Administration de vingt membres dont dix représentant les actionnaires et dix représentant les travailleurs organisés dans des syndicats et le C.R de la Société.

ARTICLE 6 : Le Ministre du Commerce et de l'Approvisionnement du Peuple est chargé de suivre l'activité de la société pour le compte du Gouvernement.

ARTICLE 7 : Le présent Kiti abroge toutes dispositions antérieures contraires, notamment le Kiti n° 85-Q23/CNR/PRES du 06 Février 1985, portant création d'un Groupement d'Intérêt Economique du Marché Central de Ouagadougou.

ARTICLE 8 : Le Ministre du Commerce et de l'Approvisionnement du Peuple est chargé de l'exécution du présent kiti qui sera publié au Journal Officiel du Faso.

LA PATRIE OU LA MORT, NOUS VAINCRONS !

Ouagadougou, le 13 avril 1988

Capitaine Elaise COMPTON



Le Ministre du Commerce et de l'Approvisionnement du Peuple



Frédéric Alassane Ouattara

**SOCIETE DE GESTION DES MARCHES BURKINABE
SO.GE.MA.B.**

Société d'Economie Mixte au Capital de 150 000 000 de F. CFA.
Siège Social : Marché Central de Ouagadougou. R.C.
01 B.P. 373 OUAGADOUGOU 01

CONTRAT DE LOCATION

Entre les soussignés :

1) La SOGEMA-B
Ci-après dénommée "LE BAILLEUR",

2) et le ou la Camarade.....
Commerçant(e) à.....
ci-après dénommé(e) "LE LOCATAIRE",

Il a d'abord été exposé ce qui suit :

La convention de bail à loyer qui va suivre a pour objet l'occupation à titre onéreux d'une boutique dépendant du Marché Central de Ouagadougou.

Le locataire reconnaît formellement avoir pris connaissance du Cahier des Charges établi à l'occasion de la concession du Service Public, et du Règlement intérieur. Il reconnaît en outre avoir été averti des stipulations du KITIN AN V-0180/FP/PRES/CAPRO du 13 Avril 1988 approuvant la Convention de gestion et d'exploitation du Marché Central de Ouagadougou.

Ceci exposé, il a été convenu et arrêté ce qui suit :

Article premier - Objet : La SOGEMA-B donne à bail à loyer au ou la Camarade

qui accepte un.....mètres carrés
à l'intérieur du Marché Central et portant le n°.....

Ainsi au surplus que les lieux existent et se comportent avec leurs aisances et dépendances, sans aucune exception ni réserve, et sans qu'il soit besoin d'en faire une plus simple désignation, le locataire déclarant parfaitement les connaître pour les avoir visités en vue de la conclusion du présent bail.

Art. 2.- Loyer : Le présent bail est consenti et accepté moyennant un loyer annuel de.....francs en valeur premier jour de bail, payable par douzième le 5 de chaque mois. Tout paiement aura lieu aux caisses de la SOGEMA-B.

Art. 3.- Durée du bail : Le présent bail est consenti et accepté pour une durée d'une année commençant à courir le 1er janvier pour se terminer le 31 décembre le premier exercice ouvert à la date de la signature du présent acte, s'étendra : du.....au 31 décembre.....soit une période de.....mois.

Le bail se renouvellera d'année civile en année civile, par tacite reconduction, sauf dénonciation par l'une des parties qui doit en informer l'autre partie par lettre recommandée un mois au moins avant l'expiration de la période annuelle en cours.

Art. 4.- Charges et Conditions :

4.1. Destination des lieux loués : Il est expressément convenu et accepté que les lieux loués sont destinés exclusivement à l'exercice du négoce du locataire, à savoir l'exploitation d'un commerce rattaché au secteur économique numero:.....

Le locataire ne pourra modifier la destination des lieux loués, sauf à en informer le bailleur.

4.2. Etat des lieux, entretien, jouissance : Le locataire prendra les lieux dans l'état où ils se trouvent le jour de l'entrée en jouissance sans pouvoir exiger du bailleur aucune réparation ni remise en état.

Il les entretiendra en bon état de réparations locatives pendant tout le cours du bail et les rendra à sa sortie dans l'état où il les aura reçus. Il en jouira en bon père de famille, suivant leur destination, telle qu'elle est indiquée ci-dessus. Le locataire reconnaît cependant et donne acte par le présent au bailleur que les locaux ci-dessus décrits sont en bon état et ne nécessitent ni grosses réparations, ni réparations d'entretien et reconnaît en outre avoir expressément dispensé la SOGEMA-B de dresser un état des lieux.

4.3. Garantie : Le locataire tiendra les lieux loués garnis, en matériel et marchandises en quantité et valeur suffisantes, pour répondre du paiement du loyer.

FAVRI FAVRI FAVRI FAVRI

DS 05

SO.GE.MA.B.

Gestion Commerciale
du Marché ROOD WOKO
de OUAGADOUGOU

FACTURE N° _____

LOCATAIRE N° _____

NOM & PRENOM(S) : _____

EMPLACEMENT N° _____

PERIODE DE LOCATION : _____

MONTANT A PAYER : _____

DATE LIMITE DE PAIEMENT :

PERCEPTEUR : _____

SO.GE.MA.B.

Gestion Commerciale
du Marché ROOD WOKO
de OUAGADOUGOU

QUITTANCE N° _____

LOATAIRE N° : _____

NOM & PRENOM(S) : _____

EMPLACEMENT N° _____

PERIODE DE LOCATION : _____

MONTANT : _____

RELIQUAT AVANCE : _____

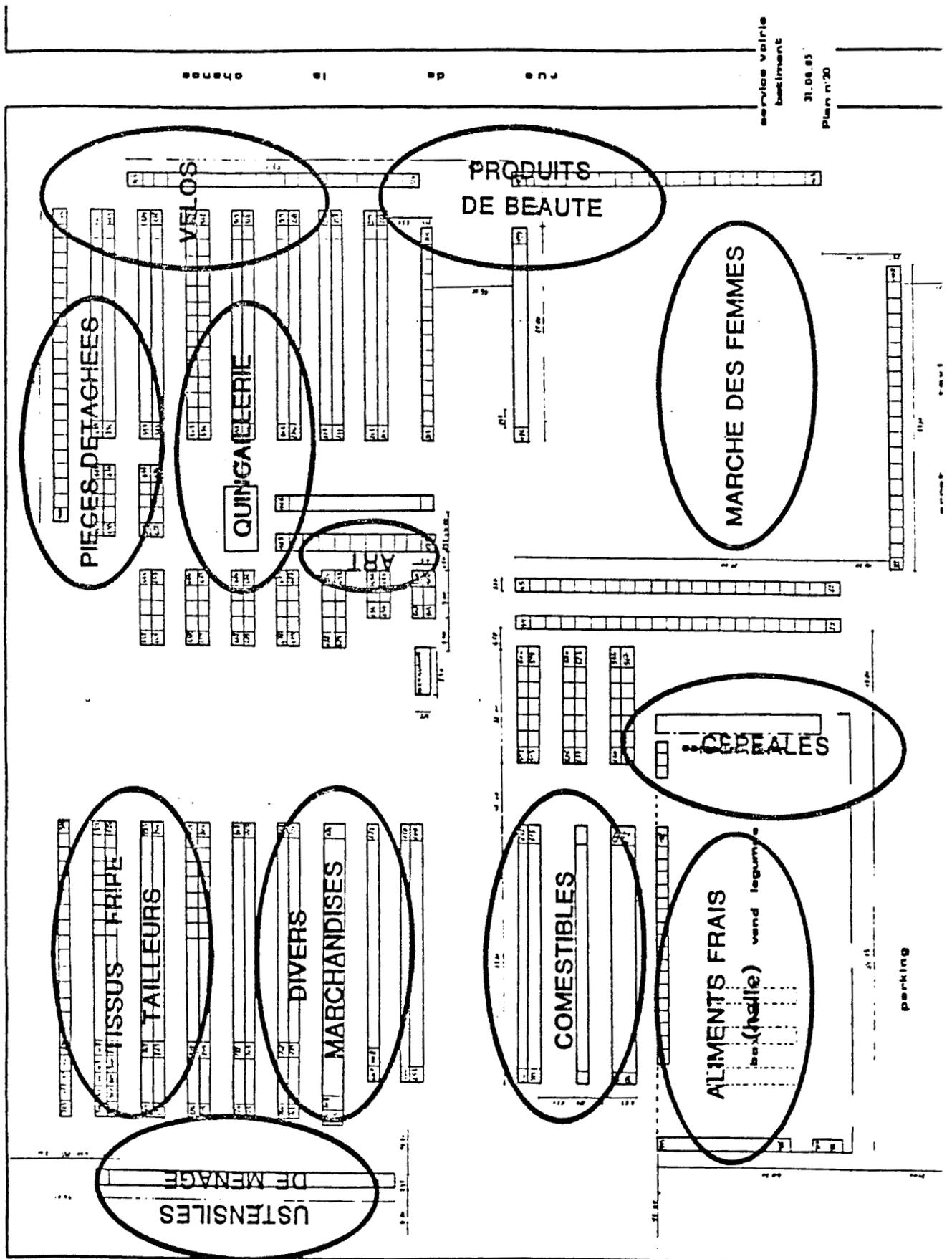
OUAGADOUGOU, LE : _____

PERCEPTEUR : _____

SIGNATURE : _____

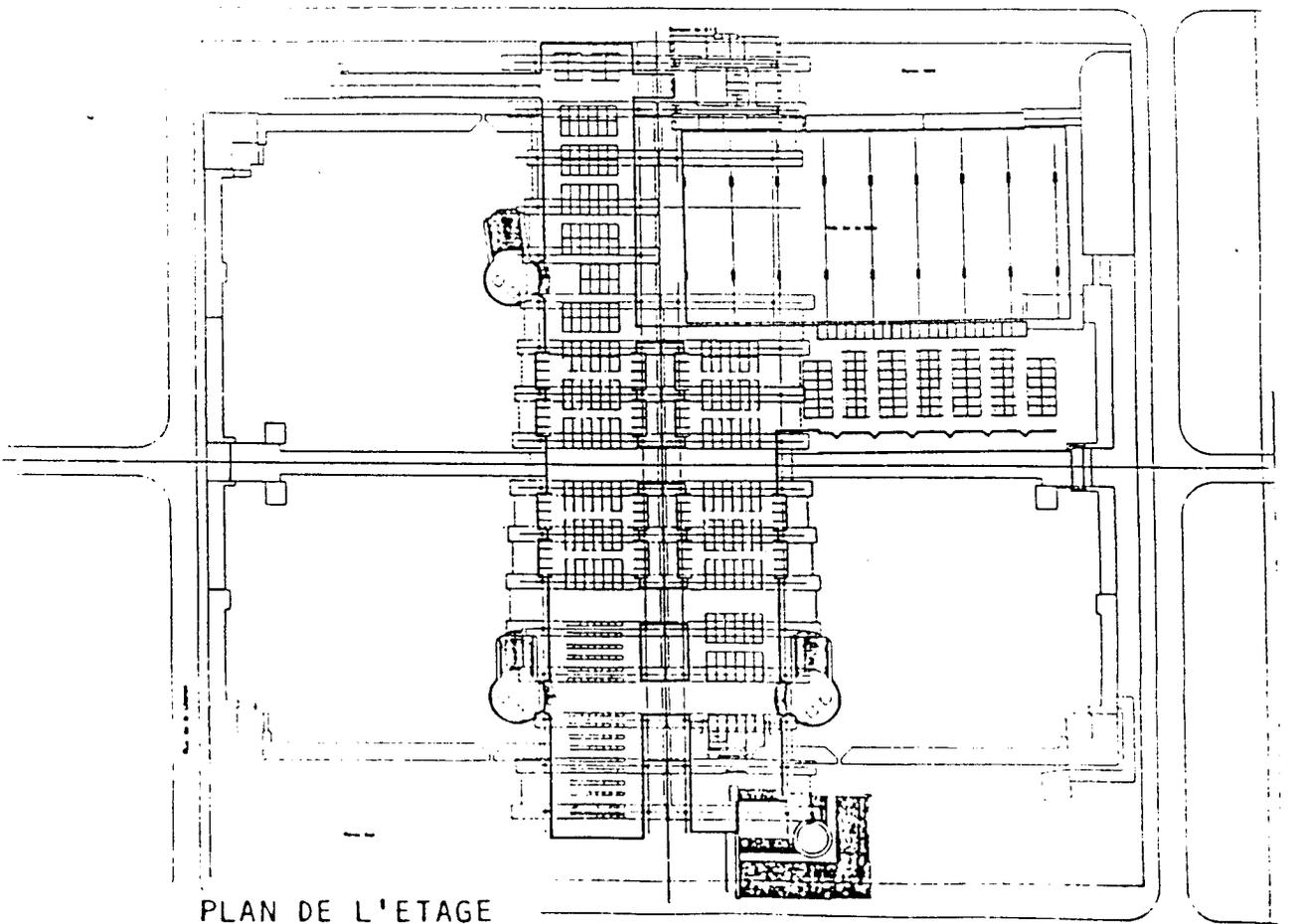
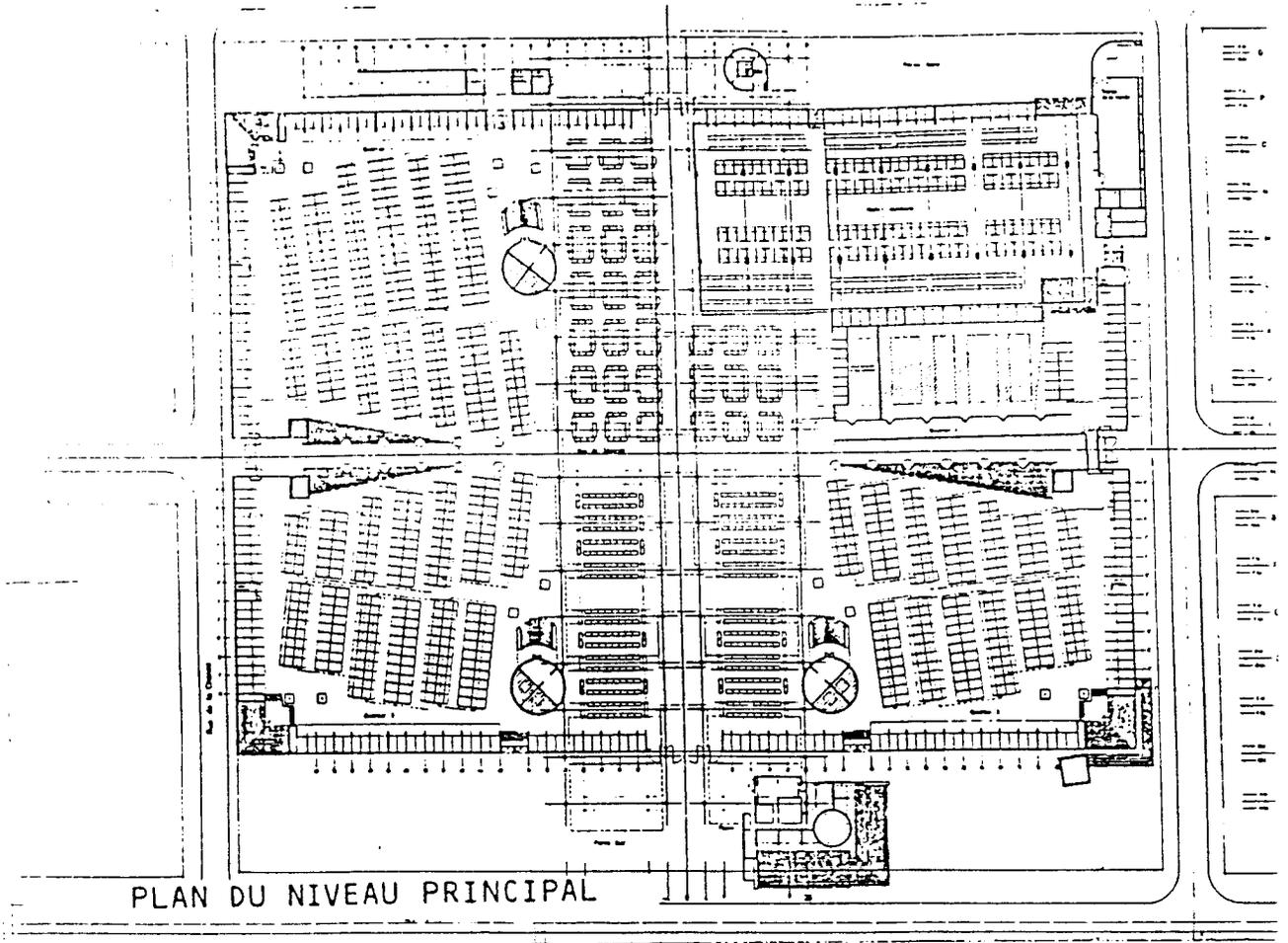
PLAN DE L'ANCIEN MARCHÉ CENTRAL

Echelle approximative : 1/3 000



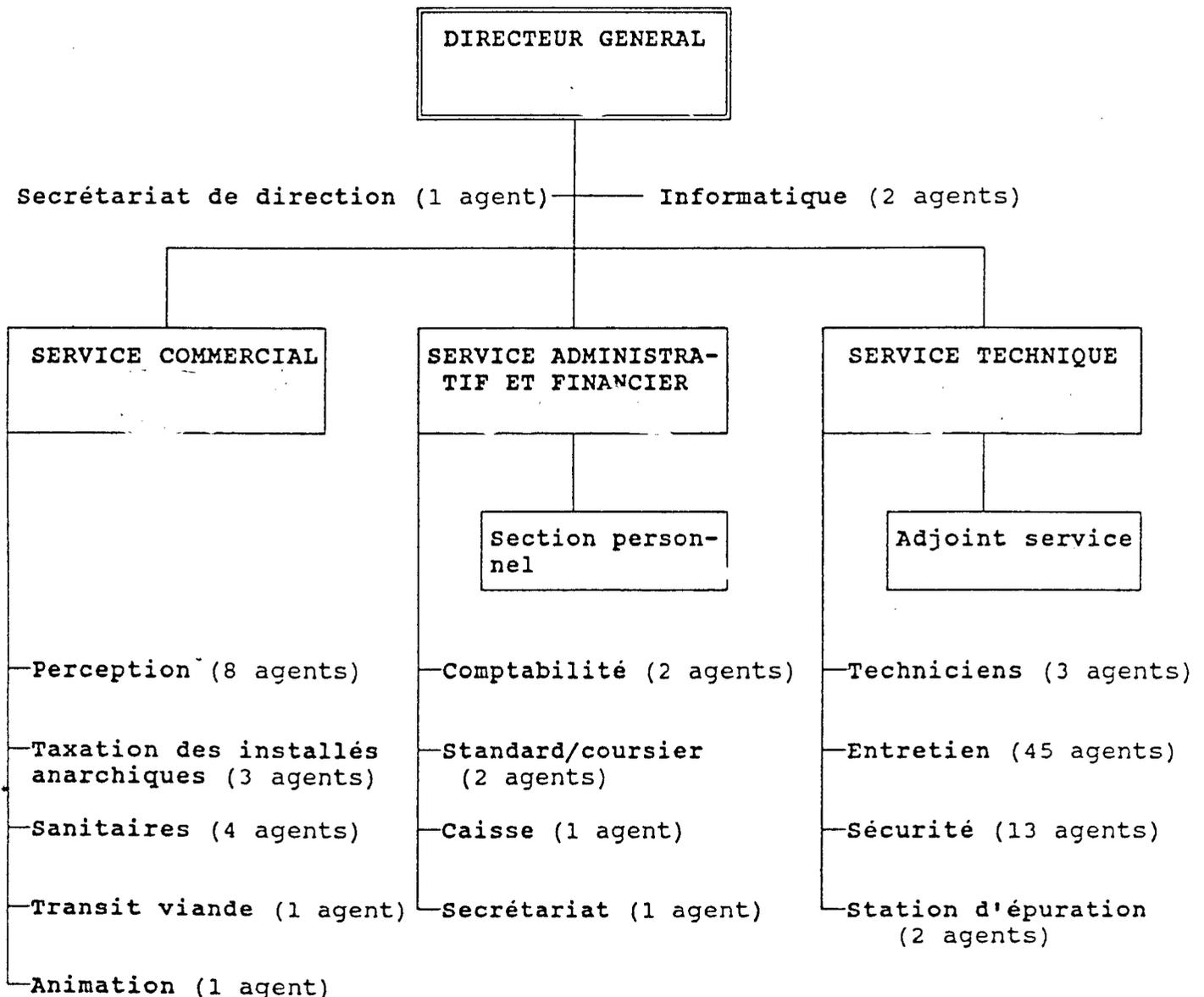
PLANS DU NOUVEAU MARCHÉ CENTRAL

Echelle approximative : 1/5 000



ORGANIGRAMME ET PERSONNEL DE LA SOGEMA B

CONSEIL D'ADMINISTRATION



Composition du personnel au 30 septembre 1990:

- Cadres: 4
- Maîtrise: 10
- Employés et ouvriers: 80
- Auxiliaires militairement formés: 15 (relevant des Forces armées)