

L'impact de la céramique dans le tissu socioéconomique de la ville de Bouaké

Mitanhantcha YEO
Enseignant - Chercheur
Maitre-Assistant
Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)
mitantcha@gmail.com

Résumé : Le dynamisme économique d'une région dépend de plusieurs facteurs, dont les ressources naturelles, humaines et les secteurs d'activités. Ainsi, à Bouaké, la céramique qui est classée dans la catégorie des arts et qui appartient au secteur de l'artisanat participe au rayonnement de l'économie de ladite localité. À travers leur circuit commercial qui gagne du terrain, les acteurs de ce secteur sont presque sur tous les marchés de la ville et même aux abords des routes de quartiers. Les retombées financières de cette activité constituent un apport non négligeable pour l'économie de Bouaké. L'objectif de cette étude est de montrer la contribution des céramiques dans le tissu économique de Bouaké. La consultation des sources écrites et enquêtes de terrains nous ont permis de comprendre que la céramique participe au rayonnement de l'économie de Bouaké.

Mots clés : Production céramique, Tissu économique, Bouaké, Céramique, Côte d'Ivoire.

The impact of ceramics on the socio-economic structure of Bouake

Abstract: A region's economic dynamism depends on a number of factors including its natural and human resources and its business sectors. In Bouake for example ceramics, which is classed as an art and belongs to the crafts sector, is helping to boost the local economy. Through their commercial circuit which is gaining ground the players in this sector are to be found in almost every market in the city, and even on the sides of local roads. The financial spin-offs from this activity make a significant contribution to Bouake's economy. The aim of this study is to show the contribution of ceramics to the economic fabric of Bouake. Consultation of written sources and field surveys have enabled us to conclude that ceramics contributes to Bouake's economy.

Keywords: Ceramic production, Economic fabric, Bouake, Ceramics, Ivory Coast.

Introduction

Situé au centre de la Côte d'Ivoire, Bouaké s'étend sur une superficie de 4651,2 km². Chef-lieu de département, ladite localité est limitée au nord par le département de Katiola, au sud par le département de Tiébissou, à l'est par le département de M'Bahikro et à l'ouest par le département de Béoumi (cf. carte). Avec un sol généralement argileux et propice à la production céramique (Monographie de la sous-préfecture de Brobo, non publié : 1), Bouaké est majoritairement peuplé par les Baoulé, peuple venu du Ghana et appartenant au grand groupe akan (A. R. Kouamé, 2012, p. 21). Connue dans presque toutes les régions (T. Sanogo, K. S. Kouassi, 2016, p. 10), l'art de la terre cuite qui demeure une affaire de femmes figure parmi les activités pratiquées à Bouaké. Ainsi, en parcourant les différents marchés de la ville, nous dénombrons une diversité d'acteurs et de produits. À travers la vente des céramiques, les commerçantes arrivent à engranger des fonds importants qui sont, par la suite, injectés dans l'économie locale. La réorientation des fonds issus de la commercialisation des céramiques concourt à l'épanouissement des femmes. Celles-ci, en plus de se réaliser, contribuent au bien-être de leurs familles, communautés et localités. Grâce à leur effort, le secteur de la céramique occupe une place importante dans le domaine de l'artisanat.

Cette approche des femmes participe considérablement au dynamisme économique de Bouaké tout comme les autres secteurs économiques.

L'objectif de ce travail est de montrer la contribution des céramiques dans l'économie de Bouaké ; laquelle ville constitue un pôle commercial important du pays.

Les caractéristiques des céramiques de Bouaké, les acteurs, le transport des céramiques et l'importance des produits céramiques dans l'économie de Bouaké constitueront les axes d'analyses.

1. Méthodologie

Pour la collecte des données, nous avons effectué une recherche documentaire et des enquêtes de terrain afin de mieux traiter la question.

1.1. Recherche documentaire

La recherche documentaire nous a permis de parcourir un certain nombre de documents relatifs à notre thématique. Elle s'est déroulée dans plusieurs centres de documentation, dont la bibliothèque du Campus 1 de l'Université Alassane Ouattara, la bibliothèque Jacques Aka de Bouaké et l'Institut d'Histoire d'Art et d'Archéologie Africaine ainsi que le Centre de Recherche et d'Action pour la Paix. Ces différentes recherches en bibliothèque, jointes aux recherches sur internet, ont été utiles pour la collecte des documents. Le dépouillement de ceux-ci nous a permis de poser les jalons de l'enquête de terrain.

1.2. Enquêtes de terrain

Avant la réalisation des entretiens avec les commerçantes de céramiques, nous avons rencontré leur première responsable afin d'obtenir une autorisation. Une fois acquise, nous avons parcouru vingt-trois marchés afin de nous imprégner de leur réalité. Cela a permis de connaître les principaux acteurs, les grands points de vente, les retombées financières, etc.

Le second volet des enquêtes a porté sur l'observation de la typologie des céramiques commercialisées. Enfin, nous avons suivi sur une longue période les vendeuses de céramiques dans les marchés commercialisant leurs produits ainsi que les différentes structures d'épargne avec lesquelles elles collaborent. Toute cette démarche a contribué à l'obtention des résultats.

2. Résultats

Correspondant à l'objectif, l'étude s'articule autour de trois axes dont le premier s'intéresse aux caractéristiques des céramiques et de leur provenance.

2.1. Caractéristiques des céramiques de Bouaké

2.1.1. Les différents types de céramiques de Bouaké

À Bouaké, plusieurs types de céramiques sont vendus parmi lesquels figurent les céramiques rituelles et médicinales. Concernant les céramiques rituelles, elles occupent une place importante dans de nombreuses cultures en Côte d'Ivoire (A. S. Yapi, K. S. Kouassi, 2024, p. 6). Ces céramiques sont souvent utilisées dans des pratiques religieuses, spirituelles et cérémonielles. Elles servent à différentes fins telles que la purification, la communication avec les esprits, la protection contre le mal, la guérison, ou encore le renforcement des liens sociaux et familiaux. Les céramiques rituelles sont également utilisées dans des rites funéraires pour accompagner les défunts dans l'au-delà. Cette catégorie de céramiques est souvent fabriquée avec des techniques particulières relevant du sacré¹. Considérées comme des objets sacrés, elles sont traitées avec respect par les membres de la communauté. En un mot, les céramiques rituelles jouent un rôle important dans les pratiques traditionnelles et spirituelles des différentes cultures africaines, en tant qu'objets de culte, de protection et de communication avec le monde spirituel.

Quant aux céramiques médicinales, elles constituent des accessoires idéaux utilisés dans différentes cultures à des fins médicales, rituelles ou thérapeutiques. Elles peuvent prendre la forme de récipients, de bols, de tasses, de statuettes ou d'autres objets spécialement conçus pour contenir des remèdes, des onguents, des herbes médicinales ou servir à des pratiques de guérison. Les céramiques médicinales sont souvent associées à des traditions ancestrales et à des rituels

1. Entretiens avec Demin Aminata, 53 ans, potière, Bouaké, 16 Janvier 2025.

de soins spécifiques où elles sont utilisées pour stocker, préparer ou administrer des remèdes traditionnels. Elles demeurent également des supports symboliques ou énergétiques pour amplifier les propriétés bénéfiques des substances qu'elles contiennent. Les céramiques médicinales peuvent être employées dans divers contextes comme les cérémonies religieuses, les rituels de guérison chamanique, les traitements ayurvédiques ou les pratiques de médecine traditionnelle. Elles sont parfois utilisées pour des infusions, des massages thérapeutiques, la contenance des amulettes et d'autres usages liés à la santé et au bien-être.

Concernant les céramiques domestiques, elles interviennent souvent dans la vie quotidienne. On y trouve des ustensiles de cuisine, notamment les assiettes, marmites, tasses, plats de cuisson, verrines, vases et jarres. L'une des particularités des céramiques domestiques tient au fait qu'elles enrichissent le vécu de leur utilisateur à travers ces différentes fonctions. Les assiettes, bols et tasses, servent à servir et manger, les plats de cuisson sont utilisés pour préparer les repas, et les jarres permettent de conserver l'eau. De plus, ces céramiques, souvent décorées pour les rendre attrayantes, bénéficient d'un traitement particulier pour résister à la chaleur et aux chocs.

Pour les céramiques décoratives, comme leur nom l'indique, il importe de souligner qu'elles servent à embellir les maisons, les bureaux, les espaces privés et publics. Leur particularité réside dans leurs divers motifs, formes et tailles. Les caractéristiques de ces céramiques leur permettent d'apporter une touche particulière à l'endroit où elles sont posées. Cela met également en exergue l'esprit de créativité de l'artisan et exprime l'intérêt du consommateur pour ces œuvres artistiques locales. Toute la gamme de produits céramiques observables sur les marchés provient de Bouaké et d'ailleurs.

2.1.2. De l'atelier de production au lieu de vente des céramiques

Les céramiques commercialisées à Bouaké (cf. planche 1) proviennent de plusieurs localités dont les plus représentatives sont le Hambol et Brobo.



Cliché : Yeo Mitanhantcha, janvier 2025

Planche 1. Vente de céramiques sur le marché

Regroupant trois départements (Katiola, Niakaramadougou et Dabakala), la région du Hambol regroupe plus de 162 472 habitants (INS, RGPH, 2021, p. 31). Ainsi, la ville de Katiola est peuplée principalement par deux peuples à savoir les Tagbana appartenant au grand

groupe Senoufo et les Mangoro, spécialistes de l'art de la terre cuite dont l'activité se transmet de mère en fille ainsi que le département de Dabakala. Dans cette localité, la poterie demeure l'affaire des Mangoro et Djeli. Les céramiques provenant du Hambol sont beaucoup convoitées dans la plupart des villes de Côte d'Ivoire en raison de leur qualité et résistance basées sur la qualité de l'argile et le savoir-faire des artisanes. Les zones de productions des céramiques de Katiola sont Mangorosso, Darakokaha, Offiakaha, Nangbotokaha et Ourougbankaha. Pour Dabakala, nous avons les villages de Gbadougou, Sokala-djelisso, Karpélé, Kawolo-mangorosso, Kpana-mangorosso, Kombara-mangorosso et Nantèlè-dioulasso.

Chef-lieu de sous-préfecture du département de Bouaké, Brobo qui est situé à l'est de Bouaké abrite une population estimée à 22 780 habitants (INS, RGPH, 2021, p. 30). Dans cette zone, la production céramique est faite dans les villages. De plus, les marchés de Bouaké reçoivent les céramiques de Djipri, Alomabo, Mebo, Toumé et Gbadouo.

2.2. L'organisation du commerce des céramiques à Bouaké

2.2.1. Les acteurs du commerce des céramiques dans la localité de Bouaké

La configuration du commerce des produits céramiques de Bouaké comprend plusieurs entités de commerçants, parmi lesquelles les plus représentatives sont les grossistes et les détaillants. Spécialistes des grandes commandes depuis les zones de productions, les grossistes qui figurent parmi les meilleurs clients des potières contribuent au ravitaillement des marchés de Bouaké. Pour ce faire, ils parcourent différentes localités, dont Katiola, Dabakala, Brobo, et même à l'intérieur de la ville de Bouaké, qui abrite des foyers de productions dans le but de s'approvisionner en marchandise (S. Diabagate, 2009, p.15). Pendant que certaines commerçantes se rendent sur les lieux de fabrication pour obtenir leurs produits,

d'autres par contre passent leur commande depuis leur téléphone mobile dans les lieux cités plus haut. Et lorsque la marchandise est prête, elles s'y rendent pour la récupérer et la convoier au marché. Dans d'autres circonstances, les commerçantes confient tout aux potières. Celles-ci, en plus de la production, assurent le convoyage des produits jusqu'à destination. Toute cette démarche démontre la confiance qui existe entre les potières et les commerçantes.

Les détaillants qui constituent la deuxième catégorie de commerçants achètent souvent leur céramique dans les zones de production ou avec les grossistes. Ils achètent moins que les grossistes et sont présents sur les marchés de la ville. Aussi, nous les retrouvons dans les quartiers où ils stockent leurs céramiques pour les vendre. À côté des grossistes et détaillants se trouvent les tradipraticiens et certaines personnes qui ont une préférence pour les céramiques. Pour les tradipraticiens, les céramiques constituent l'accessoire adéquat pour leurs médicaments. Pour rester fidèles à ce principe, ils parcourent les différents points de vente pour s'en procurer. Le choix de la céramique est fait en fonction du mal à traiter. Les céramiques dont la panse et la couverture sont recouvertes d'ajouts de pâtes d'argiles ont une valeur ajoutée contrairement aux autres. Les guérisseurs traditionnels demeurent à cet effet des acteurs importants dans le circuit commercial. Les différents achats qu'ils font et qui sont réguliers permettent aux commerçantes d'écouler leurs marchandises. Les populations, qui s'intéressent aux produits locaux comme la céramique malgré les produits manufacturés des usines, n'achètent pas en grande quantité. Ces dernières utilisent la céramique pour l'usage domestique et parfois pour l'embellissement des maisons, bureaux, etc. Les restauratrices figurent aussi parmi les acteurs du commerce des céramiques à Bouaké. Elles achètent des récipients tels que les assiettes de plats, les canaris et les marmites pour cuire et servir leurs clients. La quantité de céramiques achetées par les tenanciers de restaurants est souvent importante, en fonction des préférences des clients.

La quantité et la diversité des céramiques présentes sur les marchés de Bouaké, en plus de l'ingéniosité des potières, dépendent des moyens que les acteurs utilisent pour convoier les céramiques des points de production aux lieux de vente.

2.2.2. Le transport des produits céramiques

Toute activité commerciale nécessite l'intervention des moyens de transport afin d'effectuer le déplacement des produits d'une région à une autre, voire d'un marché à un autre. C'est dans ce contexte que les commerçantes de Bouaké, dont la marchandise provient d'ailleurs, font recours aux moyens de déplacement. Dans les faits, certaines femmes utilisent des tricycles, des camions de vingt-deux places appelées communément les Badjans, des taxis et des motos. D'autres, par contre, qui ont un bon capital, font recours aux remorques et aux camions dix, quinze ou vingt tonnes pour le transport de leurs produits. L'usage des moyens de transport facilite la liaison entre les points de production et de vente. Avec les différents véhicules comme les remorques et les camions, les commerçantes arrivent à transporter suffisamment de céramiques. Malgré l'état des voies qui fait que certaines céramiques s'endommagent, ces engins demeurent les moyens de transport dont disposent les femmes pour exercer leur activité. Le prix du transport des céramiques varie en fonction de la quantité et de la distance. Pour une quantité de cinquante céramiques provenant de Brobo, le coût du transport est de 1000 CFA. Ce prix varie en fonction des saisons. Avec les camions loués, les commerçantes, en plus de la location du véhicule, payent des taxes aux postes de police se trouvant sur la trajectoire du véhicule. Toutes ces dépenses, à savoir la location de véhicule, l'achat du carburant, les frais de transport, les taxes et les céramiques endommagées (cf. planche 2) influencent les prix sur les marchés.

2.3. Contribution des céramiques dans le tissu économique de Bouaké

2.3.1. Les critères de fixation des prix des produits céramiques

Concernant la fixation des prix de vente des céramiques, plusieurs facteurs sont à prendre en compte par la commerçante. Une fois que la marchandise arrive à destination, la commerçante fait le point des dépenses : prix d'achat, coût du transport, les céramiques endommagées et les taxes. À la suite de ces calculs, les prix sont fixés. Ceux-ci varient d'un vase à un autre en fonction de la morphologie, usage, etc. Cette manière de procéder permet aux commerçantes, en plus de garantir leur investissement, de faire des bénéfices et de leur permettre de s'affirmer.



Cliché : Yeo Mitanhantcha, décembre 2024

Planche 2. Céramiques endommagées

2.3.2. Le rôle des céramiques dans la vie des vendeuses

Grâce à la commercialisation des céramiques, ces femmes arrivent à être indépendantes économiquement (A. S. Yapi, K. S. Kouassi, 2024, p. 9). Les retombées financières permettent aux commerçantes de faire face à différentes situations. Ainsi, avec ces fonds, les femmes investissent dans l'immobilier. Elles construisent leur habitation. À cela, s'ajoute l'investissement dans le transport où elles achètent des véhicules de transport en commun, notamment les taxis, les camions massa et motos-taxis. Des associations de commerçantes de poteries sont créées en vue de s'entraider financièrement en organisant des tontines dont la somme est de cinq cent mille, un million et plus. En récupérant une telle somme, la concernée arrive non seulement à augmenter son capital, mais aussi à investir dans d'autres secteurs d'activités. Cela est important dans la mesure où, pendant certaines périodes de l'année comme la saison des pluies, les fêtes (ramadan et tabaski), le mois de jeûne et la rentrée de classe, les commerçantes assistent à une baisse de leur chiffre d'affaires. De ce fait, les investissements réalisés ailleurs leur permettent de faire face aux charges. Ces femmes, dont certaines ont des époux à la retraite ou sans emploi, arrivent à contribuer à l'épanouissement familial en participant à toutes les charges de la famille. La scolarisation des enfants, les soins médicaux des membres de la famille, etc., sont également à leur charge. La vente des céramiques, qui se fait avec la contribution des transporteurs, permet à ces derniers de réaliser des recettes. Nous pouvons ajouter les chauffeurs de tricycle et les jeunes qui chargent les céramiques achetées par des consommateurs dans leur brouette. Excepté les brouettes, les engins qui utilisent le carburant permettent aux stations de faire des recettes. À travers leur activité, les commerçantes deviennent des actrices contribuant au rayonnement de l'économie de Bouaké, même si le pourcentage en termes financiers demeure moins important par rapport au secteur du transport et des industries. Néanmoins, cette activité, qui contri-

bue non seulement à la valorisation d'un art traditionnel qui peine à s'affirmer parmi les produits manufacturés, permet aux femmes de s'occuper.

2.3.3. L'activité céramique : réductrice du taux de chômage à Bouaké

Dans les centres urbains comme Bouaké où la croissance démographique est en perpétuelle croissance, le problème de l'emploi devient une question difficile à gérer dans la mesure où l'État à lui seul ne peut faire face à toutes les demandes. Pour pallier cette réalité, certaines personnes s'orientent vers d'autres secteurs d'activités afin de subvenir à leurs besoins. C'est dans ce contexte que certaines femmes de Bouaké ont porté leur choix sur la vente des céramiques. Grâce à cette activité, les commerçantes arrivent à s'occuper sainement leur évitant ainsi de rester à la maison à ne rien faire. Dans l'exercice de leur tâche, les commerçantes sont souvent aidées par leurs jeunes filles qui, volontairement, ont décidé d'arrêter leurs études. En pareille circonstance, leur mère les invite à la rejoindre, non seulement pour leur permettre d'apprendre un métier, mais aussi pour éviter qu'elles ne tombent dans l'oisiveté ou qu'elles n'aient de mauvaises fréquentations. Ce qui pourrait la conduire à la débauche où elle risque de contracter une grossesse non désirée ou des maladies sexuellement transmissibles. Lorsque la mère réussit à se faire accompagner par sa fille dans son activité, elle lui apprend le métier et une fois la formation achevée, un point de vente lui est créé. Cela lui permet de s'émanciper. Dans d'autres cas de figure, celle-ci peut rester auprès de sa maman jusqu'à ce que cette dernière ne soit plus en mesure d'exercer l'activité et de lui céder sa place. Les commerçantes de poteries, en plus de la présence de leurs enfants à leur côté, emploient d'autres jeunes filles ou femmes pour les aider. Dans ce cas, leur patronne peut leur confier des tâches comme l'achat des céramiques dans les zones de productions ou livrer des commandes dans d'autres villes. Toujours dans le même registre, les commerçantes travaillent avec de jeunes hommes. Ceux-ci se chargent de

l'accomplissement des tâches pénibles comme le transport et la décharge des produits céramiques sur les marchés. En effet, l'emploi que les vendeuses de céramiques offrent aux jeunes hommes leur permet de s'éloigner de certains vices, notamment l'alcool, la drogue et le vol.

3. Discussion

L'étude montre la contribution de la céramique dans le tissu économique de Bouaké à travers l'œuvre d'une catégorie de femmes qui s'adonnent à la commercialisation des produits céramiques. La rentabilité de cet art traditionnel qui n'est toujours pas sue de tous et qui participe au renforcement de l'économie des localités permet à ces acteurs de s'épanouir financièrement. Les bienfaits dont bénéficient ceux-ci s'observent ailleurs.

Ainsi, G. A. Touré (2022) montre que l'activité potière permet une stabilité au sein de la famille des potières nafanan mais aussi de connaître la région et de développer une sorte de tourisme G. A. Touré (2022, p.94). La vente des céramiques contribue à l'autonomie financière des artisanes. Mieux, ce sont les revenus qui assurent la majorité de la nourriture qui est consommée dans le foyer. Aussi, elles utilisent ces mêmes revenus pour vêtir la famille lors des fêtes, cérémonies et pour les soins des enfants. Cette stabilité sociale constitue une source de développement de la localité G. A. Touré (2022, p. 95). La quantité de pots vendus dans cet espace a permis de développer le marché de Lindjo. Grâce à la vente des céramiques, les transporteurs de la région, les commerçants et autres personnes gagnent leur pain (G. A. Touré (2022, p. 96).

M. Yeo et S. K. Kouassi (2018) prouvent que grâce à l'activité potière les femmes mangoro et djeli du département de Dabakala arrivent à s'autonomiser. Dans cet espace géographique, la commercialisation des céramiques se fait avec une diversité de clients, notamment les petites, moyennes et grandes revendeuses, les tradipraticiens et les ménagères. L'écoulement des produits se fait au niveau local, régional et national (M. Yeo et S. K. Kouassi, 2018, p. 52). Le gain mensuel

chez les potières mangoro et djeli dépend du statut de l'artisane dans la stratification. Ainsi, le montant varie entre 100 000 et 150 000 CFA pour les petites potières, 200 000 et 300 000 CFA pour les moyennes, 350 000 et 400 000 CFA pour les grandes, 60 000 et 80 000 CFA pour les vieilles. La troisième place qu'occupent les potières dans leur société ne les rend pas moins importantes. En effet, grâce à la rentabilité de leur activité, ces femmes imposent respect et considération au sein de leur famille. Elles détiennent l'économie familiale puisqu'elles sont au centre de toutes les dépenses comme les baptêmes et l'achat du mouton de la tabaski (M. Yeo et S. K. Kouassi, 2018, p. 53). En plus des charges familiales, les potières apportent leur soutien financier à la communauté à travers la construction d'écoles, mosquées, logements d'enseignants et l'entretien des pompes hydrauliques. Tout cela montre que la céramique a un impact positif sur la vie de ces dernières (M. Yeo et S. K. Kouassi, 2018, p. 54).

Le facteur contributeur de la céramique dans le développement est observé avec T. Sanogo (2016). À Tíngrela, la céramique permet aux femmes de subvenir à 80 % des besoins de leur famille. Elles scolarisent leurs enfants, contribuent aux charges de la famille. Grâce aux retombées de la vente des céramiques, les femmes soutiennent leur mari en cultivant le respect même lorsque ceux-ci sont au chômage (T. Sanogo et S. K. Kouassi, 2016, p. 17). Aussi, à Brobo, la vente des céramiques est importante pour les artisanes, car les revenus permettent aux potières et revendeuses d'assurer certaines dépenses comme la nourriture, la scolarité, l'achat des produits phytosanitaires pour leur culture et l'achat de terrain pour bâtir leur résidence. Tout cela prouve que l'activité potière apporte beaucoup à la famille ce en termes économiques (A. S. Yapó et S. K. Kouassi, 2024, p. 104). La contribution des céramiques dans le développement local est perçue avec D. J. Kazio (2018). À travers leur activité et grâce à sa rentabilité, les potières mangoro de Katiola contribuent au dynamisme économique de la région et par ricochet de leur communauté. Autrefois, la potière mangoro occupait une place importante dans la société mangoro. Son rôle était déterminant dans la survie de la

famille. Parallèlement, elle s'adonnait à la poterie pour subvenir aux besoins de toute la famille en troquant avec ses voisins tagbana sa production contre les produits alimentaires. En retour, les voisins recevaient les poteries nécessaires à leur vie domestique. En somme, la femme mangoro jouait en partie le rôle de mari dans le foyer (D. J. Kazio, 2018).

Conclusion

L'étude de la production céramique dans le tissu économique de Bouaké met en lumière la contribution d'un savoir ancestral en l'occurrence la céramique. Zone abritant des foyers de productions céramiques, Bouaké reçoit également la production d'autres localités comme Katiola, Dabakala et Brobo. Ainsi, la gamme de produits céramiques dont bénéficie ladite ville permet aux actrices de cette activité de mieux exercer leur métier. À travers la commercialisation des céramiques, les femmes, en plus de donner du travail à certaines personnes et de faire tourner le transport, arrivent à engranger des sommes d'argent importantes leur permettant de subvenir à leur besoin et de se réaliser. Au nombre de leurs actions, elles participent aux charges familiales, achètent des véhicules de transport en commun, construisent des maisons familiales, locatives, des magasins, etc. Grâce aux gains provenant de la vente des céramiques et réinjectés de différentes manières dans le circuit économique de Bouaké, ces femmes contribuent au rayonnement économique de la ville.

Sources et références bibliographiques

Sources orales

N°	Nom et Prénom	Date et lieu de l'entretien	Profession	Age (ans)
1	COULIBALY Djenebou	16 janvier 2025 au grand marché	Commerçante	50
2	COULIBALY Mariam	22 décembre 2024 au quartier Ahougnanssou	Restauratrice	53

3	DEMIN Aminata	27 décembre 2024 au quartier Belleville	Potière	49
4	DIABAGATE Mawa	15 janvier 2025 au quartier Zone industrielle	Commerçante	57
5	DIOMANDE Mama	23 décembre 2024 au grand marché	Commerçante	56
6	DIABATE Rokia	15 novembre 2024 au grand marché	Commerçante	65
7	KONE Salimata	13 novembre 2024 au marché de Gonfreville	Commerçante	38
8	KOUAME Franck	6 février 2025 à la gare de Brobo	Transporteur	52
9	KOUAME Wilfried	3 mars 2025 à la gare routière de Bouaké	Transporteur	42
10	TOKRO Bernardine	5 mars 2025 au quartier Broukro de Bouaké	Ménagère	39
11	TOURE Ali	14 décembre 2024 au grand marché	Pousseur de brouette	23
12	COULIBALY Adjara	13 décembre 2024 au grand marché	Apprenti commerçante	25

Bibliographie

BIOT Bernadine, FOFANA Lemassou, 1991, «Contribution à l’histoire des techniques anciennes de Côte d’Ivoire : le cas de la céramique», *Revue Godo Godo*, n° 12, p. 91-126.

DIABAGATE Souleymane, 2009, *Dabakala : quelles stratégies pour un développement durable?* Mémoire de Maîtrise, Université de Cocody Abidjan.

Institut Nationale de la Statistique, 2021, Recensement Général de la Population et de l’Habitat, Côte d’Ivoire.

KAZIO Djidjé Jacques, 2018, *La production céramique chez les Mangoro de Katiola du XVIIème siècle à nos jours (centre-nord ivoirien)*, thèse d’archéologie, Université Félix Houphouët Boigny Abidjan.

KOUAME Allou René, 2012, *Les populations Akan de Côte d’Ivoire : Brong, Baoulé, Assabou, Agni*, Paris, l’Harmattan.

OUATTARA Abdoulaye, 1985, *L’Artisanat*, Abidjan, Nouvelles Éditions Ivoiriennes.

SANOGO Tiantio, KOUASSI Kouakou Siméon, 2016, « Céramique et autonomisation des femmes à Tengrela (nord Côte d'Ivoire) » *Revue Africaine d'Anthropologie Nyansa-Pô*, n° 21, p. 9-20.

YAO Kouadio Narcisse, 2018, *Les productions céramiques de la région de Gbêké (Bouaké - Sakassou) du XVe siècle à nos jours*, thèse d'archéologie, Côte d'Ivoire, Université Felix Houphouët-Boigny Abidjan.

YAPI Apo Sandrine, KOUASSI Kouakou Siméon, 2024, « La commercialisation de la céramique à Brobo (Centre Côte d'Ivoire) », *Revue Pensées Genre. Penser Autrement*. Vol 4, n° 2, p. 95-107.

YEO Mitanhantcha, KOUASSI Kouakou Siméon, 2019, « L'automatisation de la femme en pays djimini-djamala (centre-nord-Côte d'Ivoire) à travers la production céramique » *Revue Africaine d'Anthropologie, Nyansa-Pô*, n° 28, p. 52-54.