

Revue Africaine des Sciences de l'Antiquité *SUNU XALAAT*

N° 5, Décembre 2025, PP. 671-686.

La production céramique dans le tissu économique de la ville de Bouaké

Dr Mitanhantcha YEO

Université Alassane Ouattara

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.

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.

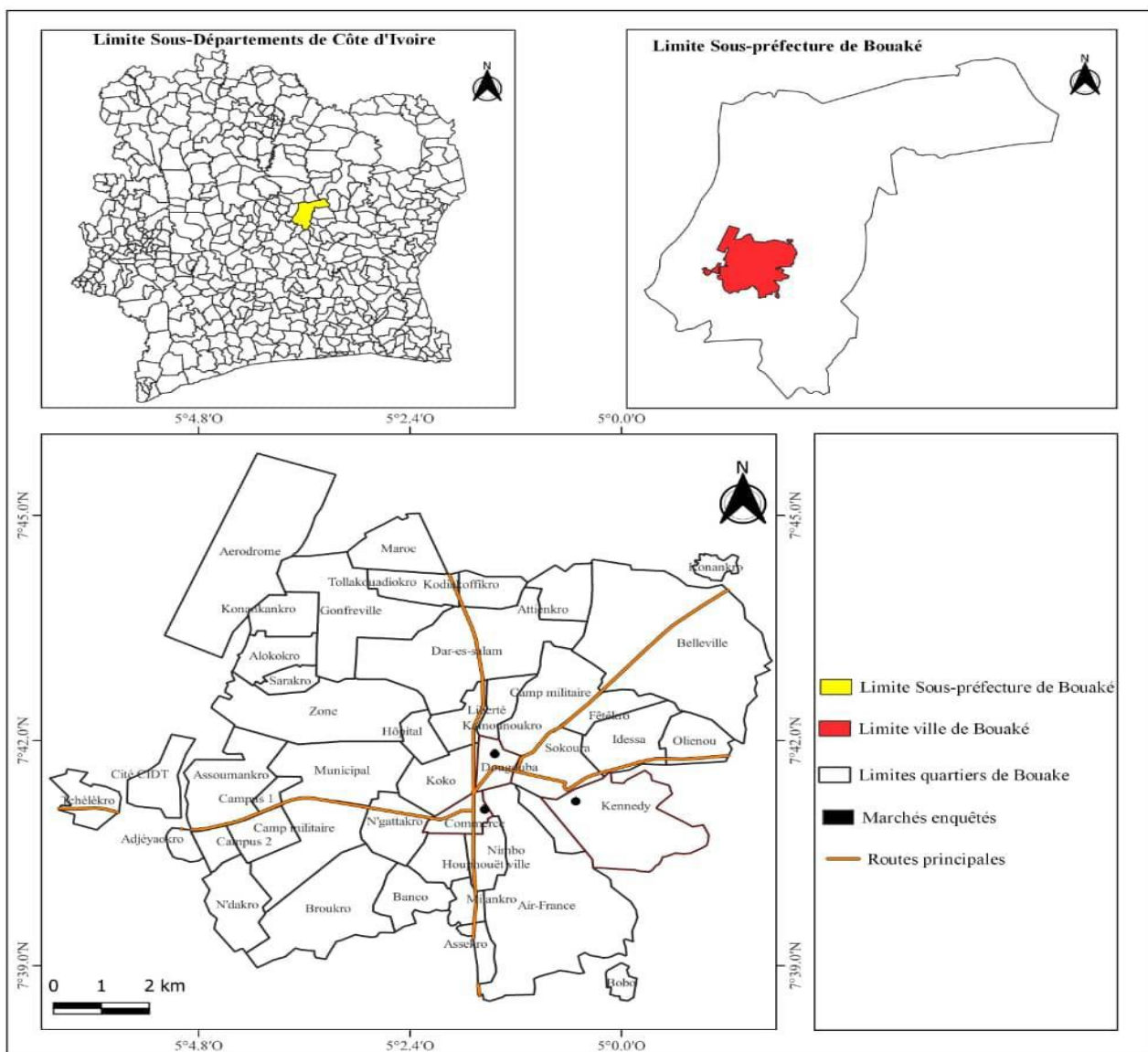
Mots clés : Production céramique, Tissu économique, Bouaké, Céramique, Côte d'Ivoire

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).

Carte : localité de Bouake



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). Connu 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 leur famille, communauté et localité. Grâce à leur effort, le secteur de la céramique occupe une place importante dans le domaine de l'artisanat. Cette approche des femmes participe au dynamisme économique de Bouaké ; même si cette ville est dominée par d'autres secteurs plus importants que l'artisanat notamment le transport et les usines d'anacarde.

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

Dr Mitanhantcha YEO

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 et 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 les marchés afin de s'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 débouché sur l'observation des différents types de céramiques vendus, prenant en compte les fonctions, les noms et les zones de provenance des céramiques. 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 contribuée à l'obtention des résultats.

2- Résultats

Correspondant à l'objectif recherché, l'étude s'articule autour de trois axes dont le premier s'intéresse aux caractéristiques des céramiques ainsi que 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

Dr Mitahantcha YEO

accompagner les défunts dans l'au-delà. Cette catégorie de céramiques est souvent fabriquée avec des techniques traditionnelles et décorée de motifs symboliques et sacrés¹. 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 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 infuser des liquides médicinaux, pour réaliser des massages thérapeutiques, pour contenir des amulettes de protection ou pour 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.

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

La production céramique dans le tissu économique de la ville de Bouaké

Dr Mitanhantcha YEO

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 photo 1) proviennent de plusieurs localités dont les plus représentatives sont le Hambol et Brobo.

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 ethnies 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.

Planche photo n°1 : Vente de céramiques sur le marché

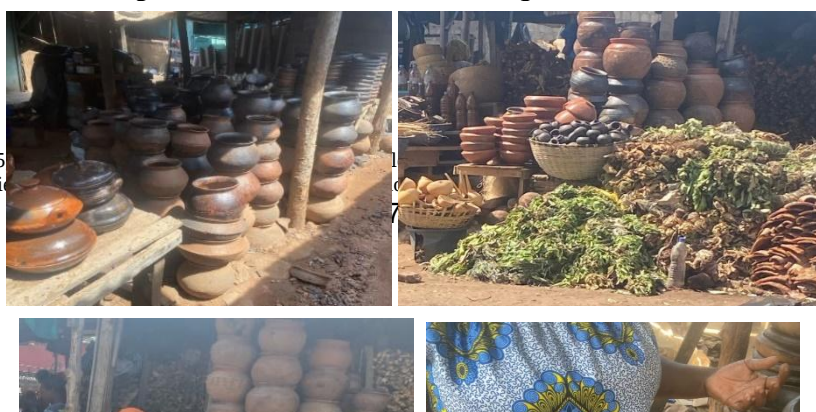


Photo : Yeo Mitanhantcha, janvier 2025

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.

Dr Mitanhantcha YEO

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 fidèle à ce principe, ils parcourent les différents points de ventes pour s'en à 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 coûtent plus cher que les canaris ordinaires. Grâce à leur sollicitation, les tradipraticiens demeurent 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 appelés 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,

Dr Mitanhantcha YEO

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 FCFA. 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, influencent les prix sur les marchés.

2-3- Contribution des céramiques dans le tissu économique de Bouaké

2-3-1- Les prix des produits céramiques à Bouaké

Concernant la fixation des prix de ventes 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.

2-3-2- Le rôle des céramiques dans la vie des vendeuses

Grâce à leur activité commerciale 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 et de location. 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

Dr Mitahantcha YEO

augmenter son capital mais aussi à investir dans d'autres secteurs d'activités. Puisque, disent-elles, 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, cela contribue au ralentissement 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 contribue 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

Dr Mitanhantcha YEO

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 des 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 les acteurs de l'activité potière de Bouaké s'observe ailleurs.

Ainsi, G. A. Touré (2022) montre que l'activité potière permet une stabilité au sein de la famille des potières nafaan mais aussi permet de connaître la région et de développer une sorte de tourisme G. A. Touré (2022, p.94). La vente des céramiques permet aux artisanes l'autonomie financièrement. 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. Aussi, 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 000Fcfa pour les petites potières, 200 000 et 300 000Fcfa pour les moyennes, 350 000 et 400 000Fcfa pour les grandes, 60 000 et 80 000Fcfa pour les vieilles. La troisième place qu'occupe les potières dans leur société ne les rend pas moins importante. 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 travers la construction d'écoles, mosquées, logements d'enseignants et l'entretien des pompes hydraulique. 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 Tingrela, 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 aident leur mari à maintenir à l'esprit le respect de ceux-ci même s'ils 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 de pouvoir 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 ceux en termes économiques (A. S. Yapo et S. K. Kouassi, 2024, p. 104).

La production céramique dans le tissu économique de la ville de Bouaké

Dr Mitanhantcha YEO

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 occurrence la céramique. Zone abritant des foyers de productions céramiques, Bouaké reçoit également la production de 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 qui sont réinjectés de différentes manières dans le circuit économique de Bouaké, ces femmes contribuent au rayonnement économique la ville.

Sources et références bibliographiques

Sources

COULIBALY Djenebou, 50 ans, Commerçante, Grand marché de Bouaké, 16 janvier 2025

COULIBALY Mariam, 53 ans, Restauratrice, Quartier Ahougnanssou, 22 décembre 2024

DEMIN Aminata, 49 ans, Potière, Quartier Belleville, 27 décembre 2024

DIABAGATE Mawa, 57 ans, Commerçante, Quartier zone industrielle, 15 janvier 2025

DIOMANDE Mama, 56 ans, Commerçante, Grand marché de Bouaké, 23 décembre 2024

DIABATE Rokia, 65 ans, Commerçante, Grand marché de Bouaké, 15 novembre 2024

KONE Salimata, 38 ans, Commerçante, Marché de Gonfreville, 13 novembre 2024

KOUAME Franck, 52 ans, Transporteur, Bouaké, 6 février 2025

KOUAME Wilfried, 42 ans, Chauffeur, Bouaké, 3 mars 2025

TOKRO Bernardine, 39 ans, Ménagère, Broukro, 5mars 2025

TOURE Ali, 23 ans, Pousseur de brouette, Grand marché de Bouaké, 14 décembre 2024

COULIBALY Adjara, 25 ans, Apprenti commerçante, Grand marché de Bouaké, 13 décembre 2024

Bibliographie

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

DIABAGATE Souleymane, 2009, *Dabakala : quelles stratégies pour un développement durable ?* Mémoire de Maitrise, Université de Cocody, 68p.

Institut Nationale de la Statistique, 2021, Recensement Général de la Population et de l'Habitat, Côte d'Ivoire, 37p.

KAZIO Djidjé Jacques, 2018, *La production céramique chez les Mangoro de Katiola du XVIIème siècle à nos jours (centre-nord ivoirien)*, thèse de doctorat unique en Anthropologie option Archéologie, non publié, Université Félix Houphouët Boigny de Cocody- Abidjan, 403p.

KOUAME Allou René, 2012, *Les populations Akan de Côte d'Ivoire : Brong, Baoulé, Assabou, Agni*, Paris, l'Harmattan, 165p.

OUATTARA Abdoulaye, 1985, *L'Artisanat*, Nouvelles Editions Ivoiriennes, Abidjan, 126p.

Dr Mitanhantcha YEO

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

YAO Kouadio Narcisse, 2018, *Les productions céramiques de la région de Gbêkê (Bouaké-Sakassou) du XVe siècle à nos jours*, thèse de doctorat en archéologie, non publiée, Abidjan, Université Felix Houphouët -Boigny, 361p.

YAPI Apo Sandrine, KOUASSI Kouakou Siméon, 2024, « La commercialisation de la céramique à Brobo (Centre Côte d'Ivoire) », *Pensées Genre. Penser Autrement*. VOL4, N°2, 13p.

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 » in *Revue Africaine d'Anthropologie, Nyansa-Pô*, N°28, p. 52-54.