

Nº 4
Novembre
2025

GÉOPORO

ISSN : 3005-2165

Revue de Géographie du PORO



Département de Géographie
Université Péléforo Gon Coulibaly

Indexations



<https://sjifactor.com/passport.php?id=23980>



<https://reseau-mirabel.info/revue/21571/Geoporo>



<https://aurehal.archives-ouvertes.fr/journal/read/id/947477>



<https://portal.issn.org/resource/ISSN/3005-2165>

COMITE DE PUBLICATION ET DE RÉDACTION

Directeur de publication :

KOFFI Brou Emile, Professeur Titulaire de Géographie, Université Alassane Ouattara

Rédacteur en chef :

TAPE Sophie Pulchérie, Maître de Conférences en Géographie, Université Peleforo GON COULIBALY

Membres du secrétariat :

- KONAN Hyacinthe, Maître de Conférences en Géographie, Université Peleforo GON COULIBALY
- Dr DIOBO Kpaka Sabine, Maître de Conférences, Université Peleforo GON COULIBALY
- SIYALI Wanlo Innocents, Maître-assistant en Géographie, Université Peleforo GON COULIBALY
- COULIBALY Moussa, Maître-assistant en Géographie, Université Peleforo GON COULIBALY
- DOSSO Ismaïla, Assistant en Géographie, Université Peleforo GON COULIBALY

COMITE SCIENTIFIQUE INTERNATIONAL

- KOFFI Brou Emile, Professeur Titulaire de Géographie, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)
- YAPI-DIAHOU Alphonse, Professeur Titulaire de Géographie, Université Paris 8 (France)
- ALOKO-N'GUESSAN Jérôme, Directeur de Recherches en Géographie, Université Félix Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire)
- VISSIN Expédit Wilfrid, Professeur Titulaire de Géographie, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)
- DIPAMA Jean Marie, Professeur Titulaire de Géographie, Université Joseph KI-ZERBO (Burkina Faso)
- ANOH Kouassi Paul, Professeur Titulaire de Géographie, Université Félix Houphouët Boigny (Côte d'Ivoire)
- EDINAM Kola, Professeur Titulaire de Géographie, Université de Lomé (Togo)
- BIKPO-KOFFIE Céline Yolande, Professeur Titulaire de Géographie, Université Félix Houphouët Boigny (Côte d'Ivoire)
- GIBIGAYE Moussa, Professeur Titulaire de Géographie, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)
- VIGNINOU Toussaint, Professeur Titulaire de Géographie, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)

- ASSI-KAUDJHIS Joseph, Professeur Titulaire de Géographie, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)
- SOKEMAWU Koudzo, Professeur Titulaire de Géographie, Université de Lomé (Togo)
- MENGHO Maurice Boniface, Professeur Titulaire, Université de Brazzaville (République du Congo)
- NASSA Dabié Désiré Axel, Professeur Titulaire de Géographie, Université Félix Houphouët Boigny (Côte d'Ivoire)
- KISSIRA Aboubakar, Professeur Titulaire de Géographie, Université de Parakou (Benin)
- KABLAN Hassy N'guessan Joseph, Professeur Titulaire de Géographie, Université Félix Houphouët- Boigny, (Côte d'Ivoire)
- VISSOH Sylvain, Professeur Titulaire de Géographie, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)
- Jürgen RUNGE, Professeur titulaire de Géographie physique et Géoecologie, Goethe-University Frankfurt Am Main (Allemagne)
- DIBI-ANOH Pauline, Professeur Titulaire de Géographie, Université Felix Houphouët- Boigny, (Côte d'Ivoire)
- LOBA Akou Franck Valérie, Professeur Titulaire de Géographie, Université Félix Houphouët- Boigny (Côte d'Ivoire)
- MOUNDZA Patrice, Professeur Titulaire de Géographie, Université Marien N'Gouabi (Congo)

COMITE DE LECTURE INTERNATIONAL

- KOFFI Simplice Yao, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- KOFFI Yeboué Stephane Koissy, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- KOUADIO Nanan Kouamé Félix, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire),
- KRA Kouadio Joseph, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire),
- TAPE Sophie Pulchérie, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- ZOUHOULA Bi Marie Richard Nicetas, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- ALLA kouadio Augustin, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- DINDJI Médé Roger, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)

- DIOBO Kpaka Sabine Epse Doudou, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- KOFFI Lath Franck Eric, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- KONAN Hyacinthe, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- KOUDOU Dogbo, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- SILUE Pebanangnanan David, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- FOFANA Lancina, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- GOGOUA Gbamain Franck, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- ASSOUMAN Serge Fidèle, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- DAGNOGO Foussata, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- KAMBIRE Sambi, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- KONATE Djibril, Maitre de Conférences en Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Côte d'Ivoire)
- ASSUE Yao Jean Aimé, Maitre de Conférences en Géographie, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)
- GNELE José Edgard, Maitre de conférences en Géographie, université de Parakou (Benin)
- KOFFI Yao Jean Julius, Maitre de Conférences, Université Alassane Ouattara, (Côte d'Ivoire)
- MAFOU Kouassi Combo, Maitre de Conférences en Géographie, Université Jean Lorougnon Guédé (Côte d'Ivoire)
- SODORE Abdoul Azise, Maître de Conférences en Géographie, Université Joseph KI-ZERBO (Burkina Faso)
- ADJAKPA Tchékpo Théodore, Maître de Conférences en Géographie, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)
- BOKO Nouvewa Patrice Maximilien, Maitre de Conférences en Géographie, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)
- YAO Kouassi Ernest, Maitre de Conférences en Géographie, Université Jean Lorougnon Guédé (Côte d'Ivoire)
- RACHAD Kolawolé F.M. ALI, Maître de Conférences, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)

1. Le manuscrit

Le manuscrit doit respecter la structuration habituelle du texte scientifique : **Titre** (en français et en anglais), **Coordonnées de(s) auteur(s)**, **Résumé et mots-clés** (en français et en anglais), **Introduction** (Problématique ; Objectif(s) et Intérêt de l'étude compris) ; **Outils et Méthodes** ; **Résultats** ; **Discussion** ; **Conclusion** ; **Références bibliographiques**. **Le nombre de pages du projet d'article** (texte rédigé dans le logiciel Word, Book antiqua, taille 11, interligne 1 et justifié) **ne doit pas excéder 15**. Écrire les noms scientifiques et les mots empruntés à d'autres langues que celle de l'article en italique. En dehors du titre de l'article qui est en caractère majuscule, tous les autres titres doivent être écrits en minuscule et en gras (Résumé, Mots-clés, Introduction, Résultats, Discussion, Conclusion, Références bibliographiques). Toutes les pages du manuscrit doivent être numérotées en continu. Les notes infrapaginaires sont à proscrire.

Nota Bene :

-Le non-respect des normes éditoriales entraîne le rejet d'un projet d'article.

-Tous les nom et prénoms des auteurs doivent être entièrement écrits dans les références bibliographiques.

-La pagination des articles et chapitres d'ouvrage, écrire p. 16 ou p. 2-45, par exemple et non pp. 2-45.

-En cas de co-publication, citer tous les co-auteurs.

-Eviter de faire des retraits au moment de débuter les paragraphes.

-Plan : Titre, Coordonnées de(s) auteur(s), Résumé, Introduction, Outils et méthode, Résultats, Discussion, Conclusion, Références Bibliographiques.

-L'année et le numéro de page doivent accompagner impérativement un auteur cité dans le texte (Introduction – Méthodologie – Résultats – Discussion). Exemple : KOFFI S. Y. *et al.* (2023, p35), (ZOUHOULA B. M. R. N., 2021, p7).

1.1. *Le titre*

Il doit être explicite, concis (16 mots au maximum) et rédigé en français et en anglais (Book Antiqua, taille 12, Lettres capitales, Gras et Centré avec un espace de 12 pts après le titre).

1.2. *Le(s) auteur(s)*

Le(s) NOM (s) et Prénom(s) de l'auteur ou des auteurs sont en gras, en taille 10 et aligner) gauche, tandis que le nom de l'institution d'attaché, l'adresse électronique et le numéro de téléphone de l'auteur de correspondance doivent apparaître en italique, taille 10 et aligner à gauche.

1.3. *Le résumé*

Il doit être en français (250 mots maximum) et en anglais. Les mots-clés et les keywords sont aussi au nombre de cinq. Le résumé, en taille 10 et justifié, doit synthétiser le contenu de l'article. Il doit comprendre le contexte d'étude, le problème, l'objectif général, la méthodologie et les principaux résultats.

1.4. *L'introduction*

Elle doit situer le contexte dans lequel l'étude a été réalisée et présenter son intérêt scientifique ou socio-économique.

L'appel des auteurs dans l'introduction doit se faire de la manière suivante :

-Pour un seul auteur : (ZOUHOULA B. M. R. N., 2021, p7) ou ZOUHOULA B. M. R. N. (2021, p7)

-Pour deux (02) auteurs : (DIOBO K. S. et TAPE S. P., 2018, p202) ou DIOBO K. S. et TAPE S. P. (2018, p202)

-Pour plus de deux auteurs : (KOFFI S. Y. *et al.*, 2023, p35) ou KOFFI S. Y. *et al.* (2023, p35)

Le texte est en Book antiqua, Taille 11 et justifié.

1.5. *Outils et méthodes*

L'auteur expose l'approche méthodologique adoptée pour l'atteinte des résultats. Il présentera donc les outils utilisés, la technique d'échantillonnage, la ou les méthode(s) de collectes des données quantitatives et qualitatives. Le texte est en Book antiqua, Taille 11 et justifié.

1.6. *Résultats*

L'auteur expose les résultats de ses travaux de recherche issus de la méthodologie annoncée dans "Outils et méthodes" (pas les résultats d'autres chercheurs).

Les titres des sections du texte doivent être numérotés de la façon suivante : 1. Premier niveau, premier titre (Book antiqua, Taille 11 en gras), 1.1. Deuxième niveau (Book antiqua, Taille 11 gras italique), 1.1.1. Troisième niveau (Book antiqua, Taille 11 italique). Le texte est en Book antiqua, Taille 11 et justifié.

1.7. *Discussion*

Elle est placée avant la conclusion. Le texte est en Book antiqua, Taille 11 et justifié. L'appel des auteurs dans la discussion doit se faire de la manière suivante :

-Pour un auteur : (ZOUHOULA B. M. R. N., 2021, p7) ou ZOUHOULA B. M. R. N. (2021, p7)

-Pour deux (02) auteurs : (DIOBO K. S. et TAPE S. P., 2018, p202) ou DIOBO K. S. et TAPE S. P. (2018, p202)

-Pour plus de deux auteurs : (KOFFI S. Y. *et al.*, 2023, p35) ou KOFFI S. Y. *et al.* (2023, p35)

1.8. *Conclusion*

Elle doit être concise et faire le point des principaux résultats. Le texte est en Book antiqua, Taille 11 et justifié.

1.9. Références bibliographiques

Elles sont présentées en taille 10, justifié et par ordre alphabétique des noms d'auteur et ne doivent pas excéder 15. Le texte doit être justifié. Les références bibliographiques doivent être présentées sous le format suivant :

Pour les ouvrages et rapports : AMIN Samir, 1996, Les défis de la mondialisation, Paris, L'Harmattan.

Pour les articles scientifiques, thèses et mémoires : TAPE Sophie Pulchérie, 2019, « *Festivals culturels et développement du tourisme à Adiaké en Côte d'Ivoire* », Revue de Géographie BenGéO, Bénin, 26, pp.165-196.

Pour les articles en ligne : TOHOZIN Coovi Aimé Bernadin et DOSSOU Gbedegbé Odile, 2015 : « *Utilisation du Système d'Information Géographique pour la restructuration du Sud-Est de la ville de Porto-Novo, Bénin* », Afrique Science, Vol. 11, N°3, <http://www.afriquescience.info/document.php?id=4687>. ISSN 1813-548X, consulté le 10 janvier 2023 à 16h.

Les noms et prénoms des auteurs doivent être écrits entièrement.

2. Les illustrations

Les tableaux, les figures (carte et graphique), les schémas et les photos doivent être numérotés (numérotation continue) en chiffres arabes selon l'ordre de leur apparition dans le texte. Ils doivent comporter un titre concis (centré), placé en-dessous de l'élément d'illustration (Taille 10). La source (centrée) est indiquée en-dessous du titre de l'élément d'illustration (Taille 10). Ces éléments d'illustration doivent être : i. Annoncés, ii. Insérés, iii. Commentés dans le corps du texte. Les cartes doivent impérativement porter la mention de la source, de l'année et de l'échelle. Le manuscrit doit comporter impérativement au moins une carte (Carte de localisation du secteur d'étude).

Indexations



<https://sifactor.com/passport.php?id=23980>



<https://reseau-mirabel.info/revue/21571/Geoporo>



<https://aurehal.archives-ouvertes.fr/journal/read/id/947477>



<https://portal.issn.org/resource/ISSN/3005-2165>

SOMMAIRE

1	<u>DYNAMIQUE CLIMATIQUE DANS LA BASSE VALLEE DU MONO A L'EXUTOIRE ATHIEME AU BENIN (AFRIQUE DE L'OUEST)</u> Auteur(s): ASSABA Hogouyom Martin, SODJI Jean, AZIAN D. Donatien, Virgile GBEFFAN, VISSIN Expédit Wilfrid. N° Page : 1-9
2	<u>PAYSAGES DE VALLEES ET EVOLUTION DE L'OCCUPATION DU SOL DANS LA SOUS-PREFECTURE DE BÉOUMI 2002 A 2024 (Centre de la Côte d'Ivoire)</u> Auteur(s): Djibril Tenena YEO, Pascal Kouamé KOFFI, Lordia Florentine ASSI, Nambégué SORO. N° Page : 10-21
3	<u>APPROVISIONNEMENT EN EAU POTABLE AU QUARTIER KALLEY PLATEAU (NIAMEY, NIGER)</u> Auteur(s): SOULEY BOUBACAR Adamou, BOUBACAR ABOU Hassane, MOTCHO KOKOU Henry, DAMBO Lawali. N° Page : 22-36
4	<u>CONFLITS CULTIVATEURS-ELEVEURS DANS LE DEPARTEMENT DE ZUENOULA (CENTRE-OUEST DE LA COTE D'IVOIRE)</u> Auteur(s): KRA Koffi Siméon. N° Page : 37-47
5	<u>DÉFIS ENVIRONNEMENTAUX DE L'URBANISATION DE LA VILLE DE MAN À L'OUEST DE LA COTE D'IVOIRE</u> Auteur(s): KONÉ Atchiman Alain, AFFRO Mathieu Jonasse, SORO Nambegué. N° Page : 48-61
6	<u>EVALUATION DES MODELES CLIMATIQUES REGIONAUX (CORDEXAFRICA) POUR UNE ÉTUDE DES TENDANCES FUTURES DES PRÉCIPITATIONS DE LA VALLÉE DU NIARI (REPUBLIQUE DU CONGO)</u> Auteur(s): Martin MASSOUANGUI-KIFOUALA, MASSAMBA-BABINDAMANA Milta-Belle Achille. N° Page : 62-72
7	<u>RÔLE DES FACTEURS SOCIODÉMOGRAPHIQUE SUR L'INTENTION DE MIGRER AU NORD DU SÉNÉGAL</u> Auteur(s): Issa MBALLO. N° Page : 73-86
8	<u>ÉVALUATION DE L'ENVAISEMENT DE LA MARRE DE KOUMBELOTI DANS LA COMMUNE DE L'OTI 1 AU NORD-TOGO</u> Auteur(s): KOLANI Lamitou-Dramani, KOUMOI Zakariyao, BOUKPESSI Tchaa. N° Page : 87-96
9	<u>DÉGRADATION ET AMÉNAGEMENT DU TRONÇON DE ROUTE MAMAN MBOUALÉ-MANIANGA DANS L'ARRONDISSEMENT 6 TALANGAÏ À BRAZZAVILLE.</u> Auteur(s): Robert NGOMEKA. N° Page : 97-110

10	<u>CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES DES VENDEURS DE TÉLÉPHONES AU BLACK MARKET D'ADJAMÉ (CÔTE D'IVOIRE)</u> Auteur(s): SERI-YAPI Zohonon Sylvie Céline, KOUADIO Armel Akpénan Junior, BOSSON Eby Joseph. N° Page : 111-125
11	<u>INSECURITE ALIMENTAIRE ET STRATEGIES GOUVERNEMENTALES DANS L'OUEST DU NIGER</u> Auteur(s): ALI Nouhou. N° Page : 126-136
12	<u>EFFETS DE L'URBANISATION SUR LA CULTURE MARAICHERE DANS L'ARRONDISSEMENT 6 TALANGAÏ DE 2000 A 2020 (RÉPUBLIQUE DU CONGO)</u> Auteur(s): Akoula Backobo Jude Hermes, Maliki Christian, Louzala Kounkou Bled Dumas Blaise. N° Page : 137-146
13	<u>GESTION DES ORDURES MENAGERES POUR UNE MEILLEURE SANTE DES POPULATIONS DANS LA VILLE DE MANGO (NORD-TOGO)</u> Auteur(s): LARE Babénoun. N° Page : 146-161
14	<u>MISE EN PLACE D'UN CADRE DE COLLABORATION HARMONIEUX ENTRE L'AMUGA ET LES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES DU GRAND ABIDJAN EN FAVEUR D'UN TRANSPORT URBAIN DURABLE ET PERFORMANT</u> Auteur(s): KOUTOUA Amon Jean-Pierre, KONARE Ladj. N° Page : 161-174
15	<u>SECURISATION ET LAVAGE DES MOYENS DE TRANSPORT, UNE STRATEGIE DE SURVIE FACE A LA CRISE DE L'EMPLOI A LOME</u> Auteur(s): Kossi AFELI, Kodjo Gnimavor FAGBEDJI, Komla EDOH. N° Page : 175-187
16	<u>CARTOGRAPHIE DE L'ÉROSION HYDRIQUE DANS LE BASSIN DU BAOBOLONG (CENTRE-OUEST DU SÉNÉGAL)</u> Auteur(s): DIOP Mame Diarra, FALL Chérif Amadou Lamine, SANE Yancouba, SECK Henry Marcel, COLY Kémo. N° Page : 188-203
17	<u>LA RIZICULTURE FEMININE, UNE STRATEGIE DE LUTTE CONTRE L'INSECURITE ALIMENTAIRE DANS LA VILLE DE NIENA</u> Auteur(s): DIAKITE Salimata, TRAORE Djakanibé Désiré. N° Page : 204-219
18	<u>ANTHROPOGENIC ACTIVITIES AND DEGRADATION OF VEGETATION COVER IN THE DEPARTMENT OF KANI, IN THE NORTHWEST OF THE IVORY COAST</u> Auteur(s): BAMBA Ali, GBODJE Jean-François Aristide, ASSI-KAUDJHIS Joseph P.. N° Page : 220-233
19	<u>CONTRAINTE A LA MISE EN VALEUR DES CHAMPS DE CASE DU DOUBLET LOKOSSA-ATHIEME AU SUD DU BENIN</u> Auteur(s): Félicien GBEGNON, Akibou Abaniché AKINDELE, Jean-Marie Mèyilon DJODO. N° Page : 234-248

20	<u>ANALYSE DES TEMPERATURES DE MER ET DES PRECIPITATIONS DANS LE CONTEXTE DE CHANGEMENT CLIMATIQUE A LOME</u> Auteur(s): LEMOU Faya. N° Page : 249-261
21	<u>ACTION DE L'HOMME ET DÉGRADATION DE LA DIVERSITÉ BIOLOGIQUE DE LA RÉSERVE DE LAMTO (CÔTE D'IVOIRE)</u> Auteur(s): N'GORAN Ahou Suzanne. N° Page : 262-270
22	<u>ANALYSE DE LA DYNAMIQUE DU COUVERT VÉGÉTAL DANS LE CENTRENORD DU BURKINA FASO</u> Auteur(s): Yasmina TEGA, Hycenth Tim NDAH, Evéline COMPAORE-SAWADOGO, Johannes SCHULER, Jean-Marie DIPAMA. N° Page : 271-285
23	<u>PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE ET SOCIALE DU PROJET D'ALIMENTATION EN ÉNERGIE ÉLECTRIQUE DE LA ROUTE DES PÊCHES 286 (BENIN)</u> Auteur(s): BONI Gratien . N° Page : 286-299
24	<u>LA DISPONIBILITÉ ALIMENTAIRE A L'ÉPREUVE DE L'ESSOR DE L'ORPAILLAGE DANS LA SOUS-PRÉFECTURE DE SIEMPURGO (NORD DE LA COTE D'IVOIRE)</u> Auteur(s): KOFFI Guy Roger Yoboué, KONE Levol, COULIBALY Mékié. N° Page : 300-310
25	<u>LA COMMERCIALISATION DE LA BANANE PLANTAIN DANS LA SOUSPREFECTURE DE BONON (CENTRE-OUEST DE LA COTE D'IVOIRE)</u> Auteur(s): KOUAME Kanhoun Baudelaire. N° Page : 311-325
26	<u>VECU ET PERCEPTION DE LA TRYPARASOMIASE HUMAINE AFRICAINE EN MILIEU RURAL : ETUDE DE CAS A MINDOULI (REPUBLIQUE DU 326 CONGO)</u> Auteur(s): Larissa Adachi BAKANA. N° Page : 326-337
27	<u>LE TAXI-TRICYCLE, UN MODE DE DÉSENCLAVEMENT DE LA COMMUNE PÉRIPHÉRIQUE DE BINGERVILLE (ABIDJAN, CÔTE 338 D'IVOIRE)</u> Auteur(s): COULIBALY Amadou, FRAN Yelly Lydie Lagrace, KOUDOU Welga Prince, DIABAGATÉ Abou. N° Page : 338-353
28	<u>DYNAMIQUE DES FORMATIONS PAYSAGERES DANS LES TERROIRS DE BLISS ET DE FOGNY KOMBO EN BASSE CASAMANCE (SENEGAL)</u> Auteur(s): SAMBOU Abdou Kadrl, MBAYE Ibrahima. N° Page : 354-367
29	<u>INSALUBRITÉ ET PRÉCARITÉ SANITAIRE URBAIN À DIVO (SUD-OUEST, CÔTE D'IVOIRE) : ÉTAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES</u> Auteur(s): DIARRASSOUBA Bazoumana. N° Page : 368-379

30	<u>DISTRIBUTION SPATIALE DES INFRASTRUCTURES SANITAIRES PUBLIQUES : UN FACTEUR IMPORTANT DANS L'ACCESSIBILITÉ GÉOGRAPHIQUE DES POPULATIONS AUX CENTRES DE SANTÉ DANS LA VILLE DE ZUÉNOULA</u> Auteur(s): AYEMOU Anvo Pierre, ZOHOURE Gazalo Rosalie, ISSA Bonaventure Kouadio. N° Page : 380-393
31	<u>TYPOLOGIE ET AIRES DE RAYONNEMENT DES INFRASTRUCTURES MARCHANDES DANS LA VILLE DE PORTO-NOVO</u> Auteur(s): ZANNOU Sandé. N° Page : 394-406
32	<u>COMPOSITION ET RÉPARTITION DES UNITÉS DE PRODUCTION DE PAIN ET DE PÂTISSERIE À KORHOGO (CÔTE D'IVOIRE)</u> Auteur(s): OUATTARA Mohamed Zanga. N° Page : 407-421
33	<u>DYNAMIQUE DES ECOSYSTEMES DE MANGROVE DANS LA COMMUNE D'ENAMPORE (BASSE-CASAMANCE/SENEGAL)</u> Auteur(s): Joseph Saturnin DIEME, Henri Marcel SECK 422 , Bonoua FAYE, Ibrahima DIALLO. N° Page : 422-432
34	<u>ECONOMIE DE LA MER ET EQUILIBRE DE LA ZONE COTIERE DU TOGO, IMPACTS DES OUVRAGES PORTUAIRES</u> Auteur(s): Djiwonou Koffi ADJALO, Koko Zébéro HOUEDAKOR, Kouami Dodji ADJAHO, Etse GATOGO, Kpotivi Kpatanyo WILSON-BAHUN, Komlan KPOTOR. N° Page : 433-444
35	<u>ALIMENTATION DE L'ENFANT DE 0 À 3 ANS DANS LE DISTRICT SANITAIRE DE BOUAKÉ ET DE COCODY-BINGERVILLE (CÔTE D'IVOIRE)</u> Auteur(s): Veh Romaric BLE, Tozan ZAH BI, Brou Emile KOFFI. N° Page : 445-457
36	<u>IMPACT DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES DE LA FORêt DE WARI-MARO AU BENIN SUR LE BIEN-ÊTRE DES MÉNAGES</u> Auteur(s): Raïssa Chimène JEKINNOU, Maman-Sani ISSA, Moussa WARI ABOUBAKAR. N° Page : 458-469
37	<u>LA VILLE DE BROBO FACE À L'EXPANSION URBAINE : ENJEUX ET PROBLÉMATIQUES DE L'ÉLECTRIFICATION (CENTRE CÔTE D'IVOIRE)</u> Auteur(s): KOUASSI Kobenan Christian Venance. N° Page : 470-484
38	<u>LE POLE URBAIN DU LAC ROSE : OPPORTUNITES D'EXTENSION ET DE LOGEMENTS POUR DAKAR ET LIMITES ENVIRONNEMENTALES</u> Auteur(s): El hadji Mamadou NDIAYE, Ameth NIANG, Mor FAYE. N° Page : 485-496

39	<u>GÉOMATIQUE ET GÉODONNÉES POUR LA CARTOGRAPHIE GÉOLOGIQUE EN ZONE FORESTIÈRE: CAS DE KAMBÉLÉ (EST CAMEROUN)</u> Auteur(s): BISSEGUE Jean Claude, YAMGOUOT NGOUNOUNO Fadimatou, TCHAMENI Rigobert, NGOUNOUNO Ismaïla. N° Page : 497-510
40	<u>DEFICIT D'ASSAINISSEMENT ET STRATEGIES DE RESILIENCE DANS LA VILLE DE BOUAKÉ</u> Auteur(s): KRAMO Yao Valère, AMANI Kouakou Florent, ISSA Kouadio Bonaventure, ASSI-KAUDJHIS Narcisse. N° Page : 511-523
41	<u>LES ENJEUX DE L'ACCÈS AUX ESPACES SPORTIFS ET PRATIQUES SPORTIVES DANS LA VILLE DE BOUAKÉ</u> Auteur(s): OUSSOU Anouman Yao Thibault. N° Page : 524-534
42	<u>LA PRODUCTIVITE DE LA CULTURE D'ANACARDIER DANS LA SOUSPREFECTURE DE TIORONIARADOUGOU AU NORD DE LA CÔTE D'IVOIRE</u> Auteur(s): TOURÉ Adama. N° Page : 535-546
43	<u>USAGE ET GESTION DU PARC IMMOBILIER PUBLIC DANS L'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE A KORHOGO EN CÔTE D'IVOIRE</u> Auteur(s): SIYALI Wanlo Innocents. N° Page : 547-557
44	<u>IMPACT DES ENTREPRISES DE FILIÈRES PORTUAIRES SUR LES POPULATIONS LOCALES : LE CAS DE COIC DANS LE DÉPARTEMENT DE 558 KORHOGO</u> Auteur(s): YRO Koulai Hervé. N° Page : 558-569
45	<u>CARTOGRAPHIE DES FLUX MIGRATOIRES À PARTIR DE L'OUEST DE LA RÉGION DES PLATEAUX AU TOGO</u> Auteur(s): Kokouvi Azoko KOKOU, Edinam KOLA. N° Page : 570-589
46	<u>PRODUCTION DE LA BANANE PLANTAIN : QUELLE CONTRIBUTION A LA SECURITE ALIMENTAIRE DANS LE DÉPARTEMENT DE BOUAFLE (CÔTE 590 D'IVOIRE)</u> Auteur(s): KONE Bassoma. N° Page : 590-604

CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES DES VENDEURS DE TÉLÉPHONES AU BLACK MARKET D'ADJAMÉ (CÔTE D'IVOIRE)

SOCIO-ECONOMIC CHARACTERISTICS OF PHONE SELLERS AT THE ADJAMÉ BLACK MARKET (IVORY COAST)

SERI-YAPI Zohonon Sylvie Céline, *Institut de Géographie Tropicale (IGT), Université Félix Houphouët-Boigny de Cocody-Abidjan, (Côte d'Ivoire), email : yapicel@yahoo.fr, 00225 07 48 03 73 65*

KOUADIO Armel Akpénan Junior, *Institut de Géographie Tropicale (IGT), Université Félix Houphouët-Boigny de Cocody-Abidjan (Côte d'Ivoire), akpenan47@gmail.com*

BOSSON Eby Joseph, *Institut de Géographie Tropicale (IGT), Université Félix Houphouët-Boigny de Cocody-Abidjan, (Côte d'Ivoire), ebybosson@yahoo.fr*

Résumé

La présente recherche met en lumière les caractéristiques socio-économiques des acteurs de la vente du téléphone mobile du Black Market d'Adjame. La méthodologie déployée pour la collecte des données s'est reposée sur l'entretien, la recherche documentaire et l'administration d'un questionnaire à un échantillon de 87 acteurs de la vente de téléphones mobiles. Ceux-ci ont été sélectionnés sur la base d'une démarche par choix raisonné au sein du marché. Il ressort de l'analyse que la majorité des vendeurs de téléphones (74,7%) paient leurs téléphones portables à la fois au comptant et à crédit et 24,1% les paient uniquement au comptant. 58,6% commercialisent leurs téléphones au comptant et à crédit et 39,1% uniquement au comptant. 40,2% des vendeurs ont un gain journalier oscillant entre 1 000 000 et 5 000 000 de FCFA et 72,4% disposent d'un compte d'épargne. S'agissant des lieux d'épargne, 43,1% de l'effectif total des vendeurs possédant un compte d'épargne ont recours aux microcrédits. Par ailleurs, la majorité (79,31%) des commerçants de téléphones mobiles ont une épargne journalière en dessous de 15 000 FCFA. Une pluralité de vendeurs de téléphones (92%) ne possède pas d'investissements, seulement 19,5% dispose d'un bien avec les revenus issus de la vente. Peu de vendeurs (8,04%) affirment être suffisamment satisfaits contrairement à la majorité 83,90% qui est moyennement satisfaite de cette activité. Les communes d'Adjame (29,88%), d'Abobo (20,69%) et de Yopougon (20,69%) sont les principaux lieux de provenance des vendeurs de téléphones du Black Market ; témoignant ainsi d'une concentration significative des vendeurs informels dans les zones résidentielles populaires.

Mots-clés : caractéristiques économiques, vendeurs de téléphones, Black Market, Adjame, Côte d'Ivoire

Abstract

This research highlights the socio-economic characteristics of those involved in the sale of mobile phones on the Adjame black market. The methodology used to collect data was based on interviews, documentary research and the administration of a questionnaire to a sample of 87 individuals involved in the sale of mobile phones. These were selected on the basis of a reasoned choice within the market. The analysis shows that the majority of phone sellers (74.7%) pay for their mobile phones both in cash and on credit, while 24.1% pay for them in cash only. 58.6% sell their phones for cash and credit, and 39.1% only for cash. 40.2% of sellers have a daily income ranging from 1,000,000 to 5,000,000 CFA francs, and 72.4% have a savings account. In terms of savings, 43.1% of all sellers with a savings account use microcredit. Furthermore, the majority (79.31%) of mobile phone retailers have daily savings of less than 15,000 CFA francs. A large number of phone sellers (92%) have no investments, and only 19.5% own property with the income from sales. Few sellers (8.04%) say they are sufficiently satisfied, unlike the majority (83.90%) who are moderately satisfied with this activity. The municipalities of Adjame (29.88%), Abobo (20.69%) and Yopougon (20.69%) are the main places of origin for Black Market phone sellers, thus demonstrating a significant concentration of informal sellers in popular residential areas.

Keywords: economic characteristics, telephone sellers, Black Market, Adjame, Ivory Coast

Introduction

Les activités informelles sont en évolution avec la mobilisation de plus de 70% de travailleurs dans les pays subsahariens selon le BIT cité par ONGONO-OLINGA J. G. et al. (2024, p3). Cet essor dans les villes subsahariennes est lié aux contraintes structurelles telles que la pauvreté grandissante, le chômage, le sous-emploi, etc. Cette économie dite « parallèle » ou de « débrouille » est une réponse aux limites de l'économie formelle. En effet, la croissance démographique urbaine importante dans un contexte de crise économique entraîne la réduction pour la population active à l'accès à des emplois et des débouchés économiques convenables. Face à l'insuffisance de l'offre des emplois, les populations pour survivre n'ont pas d'autres choix que de se tourner vers le secteur informel pour la satisfaction des besoins des ménages. (ASSUE. Y.J-C et GNEPEHI. D.G.G, 2023, p404). Ainsi, pour s'insérer dans cette économie informelle, ce sont les activités commerciales qui attirent le plus les acteurs sociaux ; parce que accessibles et ne nécessitant pas d'expériences particulières (INS, 2005, p7).

En Côte d'Ivoire, l'avènement du numérique, les TIC (Technologie de l'information et de la télécommunication) en particulier le téléphone portable, le plus dynamique, donne lieu à une prolifération d'activités informelles de service (vente de téléphones portables et accessoires, réparations de téléphones, les cabines téléphoniques etc.) qui s'incrustent dans le tissu urbain. La commune d'Adjame, située au cœur du district d'Abidjan et reconnue pour son caractère commercial est en pôle position du développement des activités informelles liées au numérique ; et le Black Market en est une illustration parfaite. Ce marché d'Adjame constitue un espace incontournable du commerce informel, notamment la vente de téléphones portables. Cet espace est le lieu de convergence de plusieurs commerçants avec des parcours et des profils socio-économiques diversifiés. La vente des téléphones portables permet non seulement de satisfaire la demande de plus en plus importante des consommateurs urbains en télécommunications, mais aussi de procurer des revenus aux vendeurs en quête d'autonomie financière. (NASSA. D. D. A, 2011, p6).

Toutefois, peu d'études ont été réalisées sur les caractéristiques socio-économiques des acteurs de ce commerce informel au sein du Black Market de la commune d'Adjame. La présente initiative veut pallier ce manque. La question de recherche qui sous-tend cette étude est la suivante : quelles sont les caractéristiques socio-économiques des acteurs de la vente de téléphones portables au Black Market d'Adjame ?

La présente étude se propose de déterminer des caractéristiques socio-économiques des vendeurs de téléphones portables du Black Market d'Adjame.

Outils et Méthodes

Pour atteindre cet objectif, notre approche méthodologique repose à la fois sur la recherche documentaire, un guide d'entretien et sur l'administration d'un questionnaire.

Le questionnaire constitué à cet effet s'est intéressé à l'identification socio-économique des vendeurs de téléphones exerçant au Black Market d'Adjame (ce sont : le mode d'achat des téléphones chez le fournisseur, le mode de commercialisation, les recettes journalières, le salaire mensuel des employés, les conditions de l'épargne, les types d'investissements réalisés, le montant des taxes communales payées, le niveau de satisfaction des vendeurs, leur autonomisation...).

La constitution de l'échantillon a reposé sur une approche non probabiliste. Pour être inclus dans l'étude, les vendeurs de téléphones devraient répondre aux critères suivants : être âgé de 18 ans ou plus, exercer le commerce de téléphones au Black Market depuis au moins six mois, accepter de participer à l'étude et de fournir des informations sur leurs caractéristiques socio-économiques. Au total, ce sont 87 vendeurs qui ont accepté de répondre au questionnaire au Black Market dont la localisation est donnée dans la figure 1 ci-dessous.

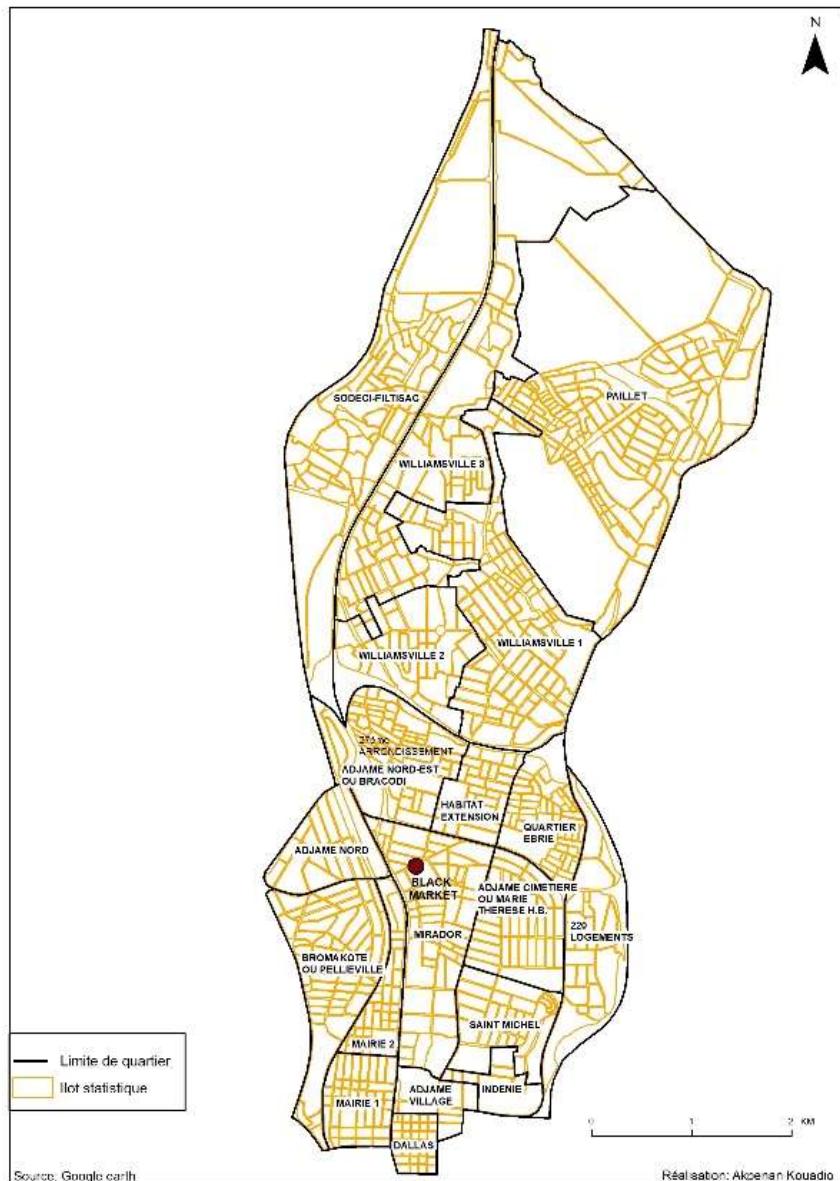


Figure 1 : La localisation de la zone d'étude

Par ailleurs, un entretien semi-directif a été réalisé lors de l'administration du questionnaire. Un guide d'entretien, un dictaphone et un bloc-notes ont servi au recueil des données. Le guide d'entretien a été administré à 12 vendeurs de téléphones portables. Il s'agit de 3 locataires de magasins, 3 propriétaires de magasins, 3 vendeurs ambulants et 3 vendeurs sur caisse. L'entretien a été organisé autour de thématiques liées au paiement des salaires mensuels des employés, les taxes communales, le type d'investissements réalisés par les acteurs de la vente de téléphones. Ces entretiens se sont déroulés de manière individuelle. Le traitement des données issues de l'entretien a donné lieu à une retranscription des différents enregistrements réalisés lors de la collecte des données sur le terrain. Une analyse de contenu thématique y a été adjointe. Par la suite, le traitement des données recueillies a été réalisé avec le logiciel Excel de Microsoft en sa version 2016. Après le dépouillement des questionnaires, une matrice a été saisie et d'elle un tableau croisé dynamique a été conçu. Ce tableau a permis d'opérer une série de croisements entre la variable sexe du vendeur de téléphones (prise comme variable dépendante) et les paramètres socio-économiques (pris comme les variables indépendantes). Le traitement des données recueillies a permis d'avoir les résultats ci-dessous.

Résultats

1- Lieu de provenance des vendeurs de téléphones du Black Market

A l'analyse du tableau 1 ci-dessous, on observe que les vendeurs de téléphones proviennent de huit communes du district d'Abidjan. Il s'agit d'Anyama, d'Abobo, d'Adjame, d'Attécoubé, de Cocody, de Marcory, de Treichville et de Yopougon.

Lieu de provenance	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
Abobo	3	15	18
Adjame	6	20	26
Anyama	2	2	4
Attécoubé	1	3	4
Cocody	4	5	9
Marcory	0	3	3
Treichville	1	4	5
Yopougon	1	17	18
Total général	18	69	87

Tableau 1 : Lieu de provenance des vendeurs de téléphones selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Au regard des statistiques contenues dans le tableau 1 ci-dessus, on constate que 29,88% des vendeurs viennent de la commune d'Adjame. Ici, 76,92% sont des hommes et 23,08% des femmes. Il est à remarquer que les communes d'Abobo et de Yopougon sont les lieux de provenance respectifs de 20,69% des vendeurs de téléphones du Black Market. A Abobo, l'on enregistre 83,33% d'hommes et 16,67% de femmes et à Yopougon 94,44% d'hommes contre 5,56% de femmes. La commune de Cocody est le lieu de provenance de 10,34% des enquêtés parmi lesquels, l'on enregistre 55,56% d'hommes et 44,44% de femmes. La commune de Treichville abrite 5% des vendeurs de téléphones ; 80% sont des hommes et 20% des femmes. Anyama et Attécoubé sont les communes de provenance respectives de 4,60% des enquêtés. A Anyama, on enregistre une parité de 50% entre homme et femme alors qu'à Attécoubé, l'on compte 75% d'hommes et 25% de femmes. On note que la commune de Marcory est le lieu de provenance de 3,45% des vendeurs de téléphones sis au Black Market. L'ensemble de ces vendeurs sont des hommes.

En somme, la commune d'Adjame, avec environ 29,88% de l'échantillon est le principal lieu de résidence des vendeurs de téléphones du Black Market. Les communes d'Abobo et de Yopougon suivent avec respectivement 20,69% et 20,69% des vendeurs de téléphones. Ces proportions indiquent une concentration significative des vendeurs de téléphones dans les zones résidentielles populaires.

2- Mode d'achat des téléphones portables chez les fournisseurs selon le sexe

L'analyse du tableau 2 ci-dessous fait apparaître trois (3) modes d'achat des téléphones chez les fournisseurs. La majorité des vendeurs de téléphones paient leurs marchandises à la fois au comptant et à crédit. Ceux-ci représentent 74,7% des enquêtés. Dans ce groupe, 76,9% sont de sexe masculin et 23,1% de sexe féminin. Ils sont suivis de ceux qui achètent les téléphones uniquement au comptant, représentant 24,1% avec 85,7% de vendeurs de sexe masculin et

14,3% de vendeurs de sexe féminin. Seulement 1,1% utilisent le mode « crédit », tous sont de sexe masculin.

Mode d'achat	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
Comptant	3	18	21
Comptant/ Crédit	15	50	65
Crédit	0	1	1
Total général	18	69	87

Tableau 2 : Mode d'achat des téléphones portables chez les fournisseurs selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Suivant le sexe, l'enquête révèle que 72,5% des hommes paient leurs marchandises à la fois au comptant et à crédit, ce statut compte pour 83,3% des femmes. Ces vendeurs sont suivis de ceux qui achètent leurs téléphones uniquement au comptant. Ce sont 26,1% d'hommes et 16,7% de femmes. Seulement 1,4% des hommes prennent uniquement leurs téléphones chez leur fournisseur à crédit. Ce statut n'enregistre aucune femme.

Le mode d'achat « comptant et crédit » s'explique par le fait que ces commerçants paient initialement une partie (50% ou plus) de la somme de leurs marchandises et après la vente, ils reversent le reste de la somme totale.

En somme, quel que soit le sexe, la majorité des vendeurs de téléphones associent le mode d'achat au comptant et à crédit pour s'approvisionner auprès des fournisseurs. On remarque aussi qu'aucune femme n'utilise le mode d'achat « crédit » pour s'approvisionner en téléphones.

3- Le mode de commercialisation des vendeurs de téléphones selon le sexe

Les informations concernant la commercialisation des téléphones révèlent également trois (3) modes de vente. La majorité des vendeurs de téléphones commercialisent leurs marchandises à la fois au comptant et à crédit ; soit 58,6% de l'effectif enquêté. Parmi ceux-ci, on enregistre 78,4% de vendeurs de sexe masculin contre 21,6% de vendeurs de sexe féminin. Ils sont suivis du groupe de ceux qui commercialisent leurs téléphones au comptant (39,1%). Ici, on note 79,4% de vendeurs de sexe masculin et 20,6% de vendeurs de sexe féminin. Seulement 2,3% des vendeurs utilisent à la fois le mode « argent comptant » et le « paiement par chèque ». Tous sont de sexe masculin comme le montre le tableau 3 suivant.

Mode de commercialisation	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
Comptant	7	27	34
Comptant / chèque	0	2	2
Comptant / Crédit	11	40	51
Total général	18	69	87

Tableau 3 : Mode de commercialisation des vendeurs selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Suivant le sexe, l'enquête révèle que 57,8% des hommes commercialisent leurs marchandises à la fois au comptant et à crédit ; ce statut compte pour 61,1% des femmes. Il est suivi de ceux qui vendent leurs téléphones au comptant : ce groupe renferme 39,1% d'hommes et 38,9% de

femmes. Seulement 2,9% des hommes commercialisent leurs téléphones à la fois au comptant et par paiement par chèque. Ce statut ne renferme aucune femme.

Il faut noter que les clients qui utilisent le mode crédit sont des revendeurs qui sont également sur le même site. Ce sont des clients fidélisés qui prennent les téléphones soit en gros ou au détail. Ces clients paient les téléphones plus chers que ceux qui paient comptant.

Au total, quel que soit le sexe, la majorité des vendeurs commercialisent leurs téléphones au comptant et à crédit. On note que contrairement aux femmes, une minorité d'hommes acceptent le paiement par chèque.

4- La recette journalière des vendeurs de téléphones selon le sexe

L'enquête révèle que 18,4% des vendeurs gagnent une somme comprise entre 100 000-500 000 FCFA par jour avec 81,2% de vendeurs de sexe masculin et 18,3% de vendeurs de sexe féminin. (Cf. tableau 4). Les vendeurs ayant déclaré leur revenu journalier compris entre 1 000 000-5 000 000 de FCFA représentent 40,2% des enquêtés. Parmi ceux-ci, on enregistre 68,6% de vendeurs de sexe masculin contre 31,4% de vendeurs de sexe féminin. 9,2% des personnes enquêtées ont une recette journalière comprise entre 500 000 et 1 000 000 de FCFA avec 87,5% d'hommes et 12,5% de femmes. Cette proportion est proche de ceux dont le revenu est supérieur ou égal à 5 000 000 de FCFA par jour. Ce groupe renferme 8% de l'effectif total avec 85,7% d'hommes et 14,3% de femmes. Les vendeurs ayant moins de 100 000 FCFA par jour représentent 24,1% de l'effectif des vendeurs enquêtés avec respectivement 90,5% d'hommes contre 9,5% de femmes.

Recette journalière (FCFA)	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
Moins de 100 000	2	19	21
100 000 - 500 000	3	13	16
500 000 - 1 000 000	1	7	8
1 000 000 - 5 000 000	11	24	35
5 000 000 et plus	1	6	7
Total général	18	69	87

Tableau 4 : Recette journalière des vendeurs de téléphones selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Suivant le sexe, on remarque que 18,8% des hommes ont un revenu compris entre 100 000 et 500 000 FCFA; ce niveau de revenu concerne 16,7% des femmes. Ceux qui ont un revenu compris entre 1 000 000 et 5 000 000 de FCFA représentent 34,8% des hommes et 61,1% des femmes. On observe également que 10,1% des hommes et 5,6% des femmes ont un revenu qui oscille entre 500 000 et 1 000 000 de FCFA. Ils sont suivis des vendeurs qui ont un revenu supérieur à 5 000 000 de FCFA. Ce niveau de revenu regroupe 8,7% des hommes et 5,6% des femmes. Enfin, les vendeurs avec un revenu journalier inférieur à 100 000 FCFA représentent 27,5% des hommes et 11,1% des femmes.

En somme, on note que quel que soit le sexe, la majorité des vendeurs ont un gain journalier oscillant entre 1 000 000 et 5 000 000 de FCFA.

5- Le salaire mensuel des employés selon le sexe : des salaires mensuels inférieurs au SMIG

Le questionnaire soumis aux vendeurs de téléphones a révélé que 19,5% des commerçants ayant un ou des employé(s) dépensent une somme comprise entre 30 000 et 45 000 FCFA comme salaire mensuel pour chaque employé. Parmi ceux-ci, 76,5% sont de sexe masculin et

23,5% sont de sexe féminin comme le montre le tableau 5 ci-après. Les commerçants qui paient un salaire oscillant entre 45 000 et 60 000 FCFA représentent 14,9% des enquêtés. Cette tranche de salaire concerne 61,5% des hommes et 38,5% de femmes. Le groupe de vendeurs qui octroient un salaire de 60 000 FCFA et plus représentent 8% des enquêtés avec 57,1% d'hommes et 42,9% de femmes. Enfin, les vendeurs qui n'ont pas d'employés (non concernés) représentent 57,5% des enquêtés avec 88% d'hommes et 12% de femmes.

Salaire des employés (FCFA)	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
30 000 - 45 000	4	13	17
45 000 - 60 000	5	8	13
60 000 et plus	3	4	7
Non concernés	6	44	50
Total général	18	69	87

Tableau 5 : Salaire mensuel des employés selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Suivant le sexe, on observe que la majorité des hommes (63,8%) ne sont pas concernés par cette rubrique puisqu'ils ne possèdent pas d'employés (non concerné) ; ce statut rassemble 33,3% de femmes. 18,8% des hommes dépensent une somme comprise entre 30 000 et 45 000 FCFA comme salaire des employés ; ce statut représente 22,2% de femmes. Parmi ceux qui paient un salaire oscillant entre 45 000 et 60 000 FCFA, 11,6% sont des hommes et 16,7% des femmes. 5,8% des hommes paient 60 000 FCFA et plus comme salaire des employés.

On observe par ailleurs que les femmes emploient plus des aides que les hommes ; et elles paient mieux leurs employés que les hommes.

Notons que les différents salaires que perçoivent les employés ne sont pas fixes pour tous. Ils varient selon la recette journalière pour certains magasins comme l'affirme cet employeur : « *je paie mes employés entre 1 500 et 2 000 FCFA par jour si ça marche, souvent 1 000 FCFA quand ça ne marche pas.* » Un autre employeur affirme ceci : « *je paie mon employé à 1 000 ou 2 000 FCFA par jour selon la vente.* ». En revanche, certains employeurs fixent un salaire mensuel pour leurs employés. C'est le cas de cet autre enquêté qui déclare ce qui suit : « *je paie 50 000 FCFA par mois à mes employés.* ».

Au vu de ces déclarations, on retient que le salaire mensuel des employés varie d'un employeur à un autre mais aussi est fonction des recettes perçues par l'employeur. Il ressort par ailleurs que la majorité des vendeurs de téléphones qui possèdent un ou des employé(s) paient moins de 60 000 FCFA comme salaire mensuel à leur(s) employé(s) ; soit moins de 2 000 FCFA par jour, salaire inférieur au Smig qui se chiffre à 75 000 FCFA en Côte d'Ivoire.

6- Coût des taxes communales payées par les vendeurs

Nos investigations révèlent que 35,6% des enquêtés paient les taxes communales avec 83,9% d'hommes et 16,1% de femmes. Les non concernés (NC), ceux qui ne paient pas de taxe communale représentent la majorité (64,4%) des enquêtés, avec 76,8% d'hommes et 23,2% de femmes comme le montre le tableau 6 ci-dessous. Parmi les vendeurs de téléphones qui paient les taxes communales, 41,9% s'acquittent d'une somme comprise entre 13 500 et 18 000 FCFA par mois à la mairie avec 86,6% d'hommes et 13,4% de femmes. La tranche des vendeurs payant une taxe comprise entre 4 500 - 9 000 FCFA, représentent une proportion de 32,3% de l'effectif total des vendeurs qui paient les taxes communales. Ce groupe de vendeurs compte

70% d'hommes et 30% de femmes. Seulement 25,8% paient une taxe oscillante entre 9 000 et 13 500 FCFA avec 100% d'hommes.

Taxe communale (FCFA)	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
4 500 - 9 000	3	7	10
9 000 - 13 500	0	8	8
13 500 - 18 000	2	11	13
Sous total	5	26	31
Non concerné	13	43	56
Total général	18	69	87

Tableau 6 : Taxe communale mensuelle payée par les vendeurs selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Selon le sexe, on constate que 37,7% de l'effectif total des hommes paient les taxes communales contre 27,8% de l'effectif des femmes. 42,3% de l'effectif des hommes qui paient les taxes communales paient une somme comprise entre 13 500 et 18 000 FCFA. On observe également que 26,9% des hommes qui paient les taxes déboursent un montant qui varie de 4 500 à 9 000 FCFA à la mairie. Ce sont 60% de l'effectif des femmes qui sont concernés par cette rubrique. On remarque également que 30,8% des hommes qui paient les taxes communales dépensent une somme allant de 9 000 à 13 500 FCFA ; ce statut ne renferme pas de femme.

Le groupe des vendeurs de téléphones qui paient une somme comprise entre 1 000 - 4 500 FCFA sont des « petits » vendeurs qui déposent leur caisse de vente devant un magasin et qui, à la fin du mois reversent un montant au propriétaire du magasin et non à la mairie. Comme le confirme cet enquêté : « *je paie 1 000 FCFA chaque mois chez le propriétaire comme taxe puisque je m'assois devant son magasin pour vendre* ».

Plus de la moitié des vendeurs de téléphones qui paient les taxes communales paient moins de 13 500 FCFA aux agents de la mairie.

7- La situation de l'épargne selon le sexe : une majorité de vendeurs possédant un compte d'épargne

La question sur la possession de compte d'épargne des vendeurs de téléphones nous révèle que 72,4% des enquêtés en disposent. Parmi ceux-ci, on enregistre 74,6% d'hommes contre 25,4% de femmes. 27,6% des vendeurs affirment qu'ils ne possèdent pas de compte d'épargne. Dans ce groupe, on note 91,7% d'hommes et 8,3% de femmes comme le souligne le tableau suivant.

Possession d'un compte épargne	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
Non	2	22	24
Oui	16	47	63
Total général	18	69	87

Tableau 7 : Possession d'un compte d'épargne selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Selon le sexe, 31,9% des hommes affirment qu'ils ne possèdent pas de compte d'épargne, ce statut compte 11,1% des femmes. On constate que 68,1% des hommes ont un compte d'épargne, ce statut compte 88,9% des femmes.

Quel que soit le sexe, on note que la majorité des vendeurs ont un compte d'épargne.

8- Le mode d'épargne des vendeurs selon le sexe : une majorité des vendeurs ayant pour compte d'épargne les microcrédits

Pour cette analyse, le recours à la tontine a été utilisé comme mode d'épargne. Les résultats de l'enquête montrent que les vendeurs qui épargnent à la banque représentent 11,5% de l'effectif des personnes interrogées. Ce groupe renferme 70% d'hommes et 30% de femmes. Ils sont suivis du groupe des vendeurs qui ont pour lieu d'épargne les banques et les tontines ; représentant 9,2% des enquêtés. Parmi ceux-ci, on compte 75% d'hommes contre 25% de femmes. Les vendeurs qui ont pour lieu d'épargne la maison renferment une proportion de 16,1% avec en leur sein 92,9% d'hommes contre 7,1% de femmes. Ceux qui ont pour lieu d'épargne la maison et les tontines représentent 2,3% de l'effectif total. Ce sont uniquement des vendeurs de sexe masculin 100%. Le groupe de vendeurs ayant pour lieu d'épargne uniquement les microcrédits représente 9,2% de l'effectif total. Ce sont uniquement des hommes. Ceux de « microcrédit, maison » comptent pour 10,3%. Ce groupe enregistre 66,7% d'hommes contre 33,3% de femmes. Le groupe utilisant « les microcrédits et la tontine » constitue 12,6% de l'effectif total des enquêtés. Ici, on note 45,5% d'hommes contre 54,5% de femmes. Les vendeurs qui ont pour lieu d'épargne uniquement les tontines ne représentent que 3,4% des personnes enquêtées ; regroupant 66,7% d'hommes contre 33,3% de femmes. Enfin, les vendeurs qui n'ont aucune épargne ou qui ne possèdent pas de compte d'épargne représentent 25,3% des enquêtés avec 90,9% d'hommes contre 9,1% de femmes comme le montre le tableau suivant.

Lieu d'épargne	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
Banque	3	7	10
Banque, tontine	2	6	8
Maison	1	13	14
Maison, tontine	0	2	2
Microcrédit	0	8	8
Microcrédit, maison	3	6	9
Microcrédit, tontine	6	5	11
Tontine	1	2	3
Sans épargne	2	20	22
Total général	18	69	87

Tableau 8 : Lieu d'épargne des vendeurs selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Suivant le sexe, on constate que 10,1% des hommes épargnent en banque contre 16,7% des femmes. Ils sont suivis de ceux qui épargnent à la fois en banque et en tontine représentant 8,7% des hommes et 11,1% des femmes ; le groupe de vendeurs qui épargnent à la maison comprend 18,8% d'hommes et 5,6% de femmes. Ceux qui utilisent la maison et la tontine comme mode d'épargne représentent 2,9% des hommes. Ici, l'on enregistre aucune femme. On observe que ce sont seulement les hommes (11,6%) qui épargnent uniquement dans les microcrédits. 8,7% d'hommes et 16,7% de femmes épargnent dans les microcrédits et à la maison. Ceux qui épargnent dans les microcrédits et la tontine représentent 7,2% d'hommes et 33,3% de femmes. Ce statut est suivi de très loin par les vendeurs qui épargnent uniquement dans les tontines ; comprenant 2,9% d'hommes et 5,6% de l'effectif des femmes. Enfin, on

enregistre 29% de vendeurs de sexe masculin qui n'ont pas d'épargne ; ce statut compte 11,1% des femmes.

Au total, on note que la majorité des femmes utilisent la tontine et les micro-crédits comme mode d'épargne alors que chez les hommes, la banque et les microcrédits constituent le mode privilégié pour l'épargne.

9- L'épargne journalière des vendeurs de téléphones selon le sexe

Concernant l'épargne, 16,1% des vendeurs de téléphones déclarent qu'ils épargnent moins de 5 000 FCFA de façon quotidienne. Parmi ces vendeurs, on enregistre 85,7% d'hommes contre 14,3% de femmes. Cette situation pourrait s'expliquer par le fait que la plupart de ces personnes sont des vendeurs qui n'ont pas de commerce propre à eux (vendeurs ambulants et employés). Par ailleurs, 20,27% arrivent à mettre de côté une somme comprise entre 5 000 et 10 000 FCFA par jour. Parmi ceux-ci, on enregistre 66,7% d'hommes et 33,3% de femmes. Ce groupe renferme un grand nombre de vendeurs sur caisse. 37,9% des vendeurs regroupant la plupart des grands commerçants et magasiniens ont une épargne journalière respectivement répartie comme suit : 17,2% pour la tranche variant entre 10 000 et 15 000 FCFA avec 73,3% d'hommes contre 26,7% de femmes et 20,7% pour ceux qui épargnent plus de 15 000 FCFA par jour. Ici, on note 77,8% d'hommes contre 22,2% de femmes comme consigné dans le tableau ci-dessous.

Épargne (FCFA)	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
Sans épargne	2	20	22
Moins de 5 000	2	12	14
5 000 - 10 000	6	12	18
10 000 - 15 000	4	11	15
15 000 et plus	4	14	18
Total général	18	69	87

Tableau 9 : Épargne journalière des vendeurs de téléphones selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Suivant le sexe, 15,9% des hommes épargnent entre 10 000 et 15 000 FCFA ; ce statut concerne 22,2% des femmes. On observe que 20,3% des hommes ont une épargne journalière supérieure à 15 000 FCFA, ce statut concerne également 22,2% des femmes. Ceux qui épargnent entre 5 000 et 10 000 FCFA représentent 17,4% des hommes et 33,3% des femmes ; le groupe épargnant moins de 5 000 FCFA rassemble 17,4% des hommes et 11,1% des femmes.

Au total, on note que 33,23% des hommes épargnent plus de 10 000 F CFA par jour, ce statut concerne 44,44% de femmes. On peut donc déduire que les femmes épargnent plus que les hommes.

10- Les investissements des vendeurs selon le sexe : une majorité n'ayant pas d'investissements

L'analyse du tableau ci-dessous indique que 92% des vendeurs enquêtés n'ont pas d'investissements. Ce sont 81,3% d'hommes et 18,7% de femmes. Seulement 8% dont 57,1% d'hommes et 42,9% de femmes ont affirmé posséder des investissements. L'investissement dans le cas d'espèce, c'est de savoir si l'activité de vente de téléphones mobiles a permis aux vendeurs de créer d'autres activités ou sources de revenus. A ce sujet, une vendeuse déclare ceci : « *j'ai un taxi, un magasin de pagne, une petite agence mobile money* ».

Existence d'investissements	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
Non	15	65	80
Oui	3	4	7
Total général	18	69	87

Tableau 10 : Existence d'investissements des vendeurs selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Selon le sexe, 94,2% des hommes affirment qu'ils ne possèdent pas d'investissements ; ce statut compte pour 83,3% des femmes. Ceux qui affirment avoir des investissements représentent 5,8% des hommes et 16,7% des femmes.

Au vu des résultats, on peut affirmer que les femmes ont plus d'investissements que les hommes.

11- Niveau de satisfaction des vendeurs de téléphones selon le sexe : une majorité moyennement satisfaite

L'enquête sur le niveau de satisfaction des vendeurs de téléphones au Black Market montre qu'une forte proportion de ces acteurs (84% de l'effectif total) affirme qu'ils sont moyennement satisfaits. Ce groupe de vendeurs renferme 80,8% d'hommes contre 19,2% de femmes. On remarque également une égalité entre les vendeurs qui ne sont pas du tout satisfaits et ceux qui sont suffisamment satisfaits avec respectivement 8%. Cette égalité entre les vendeurs satisfaits et non satisfaits se traduit au niveau du sexe par 71,4% d'hommes contre 28,6% de femmes comme consigné dans le tableau 11 ci-après.

Niveau de satisfaction	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
Moyennement	14	59	73
Pas du tout	2	5	7
Suffisamment	2	5	7
Total général	18	69	87

Tableau 11 : Niveau de satisfaction des vendeurs de téléphones selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Suivant le sexe, on observe que 85,5% des hommes sont moyennement satisfaits de leur activité ; ce statut compte pour 77,8% de l'effectif total des femmes interrogées. Les données du tableau montrent une égalité entre les vendeurs qui affirment qu'ils ne sont pas du tout satisfaits et ceux qui sont suffisamment satisfaits tant au niveau de l'effectif des hommes (7,2% chacun) et qu'au niveau de l'effectif des femmes (11,1% chacun).

Quel que soit le sexe, on note que la majorité des vendeurs sont moyennement satisfaits du commerce qu'ils exercent.

12- Autonomisation des vendeurs de téléphones selon le sexe

Le tableau 12 ci-dessous présente la répartition des enquêtés par sexe selon leur niveau d'autonomisation. Il ressort de nos travaux que 98,9% soutiennent que la vente de téléphones portables leur permet d'être autonomes. Parmi ces vendeurs, on enregistre 80,2% d'hommes contre 19,8% de femmes. Seulement 1,1% de l'effectif total affirme que la vente de téléphones ne leur permet pas d'être autonomes ; ce statut ne concerne que les femmes.

Autonomisation	Sexe		Total général
	Féminin	Masculin	
Non	1	0	1
Oui	17	69	86
Total général	18	69	87

Tableau 12 : Autonomisation des vendeurs de téléphones selon le sexe

Source : nos enquêtes, 2019

Selon le sexe, il faut remarquer que l'ensemble des hommes affirment que le commerce de téléphones mobiles leur permet d'être autonomes ; ce statut enregistre 94,4% des femmes. Ceux qui affirment que la vente de téléphones portables ne leur garantit pas une autonomie ne sont que des femmes, elles ne représentent que 5,6% de l'effectif des femmes.

Quel que soit le sexe, la majorité des vendeurs affirment être autonomes grâce à la vente de téléphones portables ; seulement 5,6% des femmes ont déclaré ne pas être autonomes.

Discussion

L'analyse des paramètres socio-économiques des commerçants de téléphones mobiles du Black Market d'Adjame montre que leur approvisionnement auprès de leurs fournisseurs se fait en majorité à la fois au comptant et à crédit. En ce qui concerne la pratique du crédit dans cette activité, MAGASSA. S. (2009, p35) note que cela dépend du niveau de confiance qui existe entre le fournisseur et le vendeur. C'est d'ailleurs la qualité exigée pour prospérer dans ce milieu. Cette combinaison (règlement à la fois au comptant et à crédit) dans le mode de provisions est la preuve selon LOHOUES-OBLE, citée par MARCHAND. G. (2005, p21) de la flexibilité qu'offre le secteur informel à ses acteurs. En effet, selon MEAGHER. K. (2010, p 410), cette facilité dans l'approvisionnement permet aux commerçants d'harmoniser continuellement leurs méthodes de vente sur les marchés. Ces dispositions leur permettent de remédier aux difficultés d'accès aux crédits de l'économie formelle.

Les revenus des vendeurs de téléphones du Black Market oscillent entre 1 000 000 de FCFA et 5 000 000 de FCFA par jour. Pour 40,2% d'entre eux, nos résultats montrent qu'ils gagnent journalièrement entre 1 000 000 et 5 000 000 de FCFA. Ce constat contredit la thèse selon laquelle le secteur informel est nécessairement synonyme d'activités à faibles productivités avec un salariat limité. ASSUE. Y. J-C. et GNEPEHI. D. G. G. (2023, p414) notent à ce sujet que dans la sous-préfecture de Toumodi, les activités informelles participent à près de 62,25% aux recettes propres de la localité ; ce qui fait dire à PORTES. A et HALLER. W. (2005, p403) que certaines sections de l'économie informelle dans les centres urbains peuvent rapporter des dividendes considérables.

Nos investigations ont montré par ailleurs que 92% des commerçants n'ont pas d'investissements issus des revenus de leur activité. Cette faiblesse de la capacité d'investissement montre la défaillance de l'environnement économique de ce secteur avec des flux monétaires instables. En effet, les gains substantiels générés ne sont pas toujours synonymes de créations ou d'accumulations de richesses selon TIMITE. Z. (2012, p23). Même si ces revenus sont fluctuants, BROU. A. J-L et DIBY. P. A. T. (2017, p99) notent que c'est la présence hégémonique des non nationaux dans ce secteur qui explique la quasi-absence d'investissements des acteurs. En fait, les revenus obtenus sont plutôt rapatriés dans les pays d'origine qui bénéficient dans une certaine mesure des gains financiers. L'on pourrait conclure que c'est soit par méfiance ou à dessein que ces commerçants prétendent ne pas avoir d'investissements. Cette attitude est de nature à fausser les résultats de diverses études.

D'un autre côté, il ressort qu'environ trois commerçants sur quatre disposent d'un compte d'épargne. Parmi eux, la moitié a une épargne journalière supérieure ou égale à 10 000 FCFA. Ce qui veut dire que pour ceux qui économisent 10 000 FCFA par jour, c'est environ 260 000 FCFA à 300 000 FCFA qui sont épargnés dans le mois. Ce montant peut sembler dérisoire lorsqu'on sait que les recettes journalières vont de 1 000 000 de FCFA à plus de 5 000 000 de FCFA. Pour N'GUIA. J-C et al., (2022, p78), cette forme d'épargne quotidienne est une « épargne tontinière ». C'est une forme de filet de sécurité qui permet de faire face aux dépenses imprévues liées à l'instabilité des activités informelles.

Notre étude révèle par ailleurs que l'écrasante majorité (80,5 %) des enquêtés s'acquittent des impôts ou des taxes communales. A ce sujet, le FMI (2017, p53) soutient que dans la plupart des économies subsahariennes, les travailleurs du secteur informel contribuent entre 25% et 65% au PIB. Cette réalité nuance l'idée selon laquelle les activités économiques informelles sont réalisées en dehors du contrôle des institutions (PESQUEUX. Y., 2021, p7).

Malgré l'importance des revenus journaliers, le traitement salarial des employés est aléatoire et alarmant. En fait, ce sont 42,5% des commerçants qui disposent d'employés. La quasi-totalité de ces derniers ont des salaires mensuels inférieurs à 60 000 FCFA ; donc au SMIG ivoirien fixé à 75 000 francs CFA pour quatre semaines de 40 heures (OIT, 2022, p2). Lors de nos entretiens, il est ressorti que ces employés travaillent plus de 60 heures de façon hebdomadaire. Cette réalité met en évidence l'inadéquation entre l'activité et le salaire. Dans les faits, on note que la rémunération est journalière (des salaires journaliers variant entre 1000 et 2000 FCFA) et dépend de la recette quotidienne de l'employeur. Cela illustre bien la fragilité du secteur informel comme le souligne l'INS (2005, p12) avec un manque de régulation salariale et une absence de protection de la main-d'œuvre.

Par ailleurs, il apparaît que les vendeuses ont plus recours aux aides (employés) que les hommes. En plus, ce sont elles qui paient le mieux. A cet effet, l'Organisation Internationale du Travail (BIT, 2016, p16) explique que les femmes consacrent plus de temps aux travaux domestiques par rapport aux hommes. Entre leur rôle dans la sphère familiale et dans la vie active, elles ont besoin de se faire aider afin d'éviter la surcharge de travail.

L'avis des commerçants sur leur niveau de satisfaction est un indicateur important qui permet d'apprécier l'environnement économique des activités informelles. Selon RAKOTOMANANA. F. H (2007, p5), cela permet aussi d'identifier les raisons du recours des populations au secteur informel. Nos résultats révèlent qu'environ 84% des enquêtés ont déclaré être « moyennement satisfaits » de leur travail peu importe le sexe. Cette proportion très importante est la preuve que malgré la précarité de ce secteur, les conditions d'activités sont plus ou moins acceptables ou qu'elles conviennent plus ou moins aux vendeurs de téléphones du Black Market.

Finalement, notre enquête a montré que la presque totalité (98,9%) des commerçants interrogés ont déclaré que la vente de téléphones portables leur permet d'être autonomes financièrement ; notamment les hommes. La bibliographie évoquée plus haut souligne que la raison principale du recours des populations aux activités informelles, c'est l'opportunité d'accéder à des revenus même s'ils sont instables. Mais l'INS (2005, p10) dans une enquête dans le cadre du projet PARSTAT révèle qu'au-delà de la question des revenus, c'est surtout pour ces travailleurs « *le désir d'être leur propre patron* » qui motive leur insertion dans l'économie informelle.

Conclusion

Au terme de cette recherche, il ressort qu'un grand nombre de vendeurs de téléphones paient leurs téléphones portables avec les fournisseurs à la fois en argent comptant et à crédit. En ce qui concerne les revenus générés par l'activité, 40,2% des vendeurs ont un gain journalier oscillant entre 1 000 000 et 5 000 000 de FCFA, 58,6% commercialisent leurs téléphones au comptant et à crédit et 72,4% disposent d'un compte d'épargne. L'étude a révélé également que la majorité (79,31%) des commerçants de téléphones mobiles ont une épargne journalière en dessous de 15 000 FCFA.

Ce travail sur les caractéristiques socio-économiques des vendeurs de téléphones portables du Black Market d'Adjame met en évidence le fait que malgré l'importance des revenus obtenus (5 000 000 de FCFA et plus), une pluralité de vendeurs de téléphones (92%) ne possèdent pas d'investissements avec les revenus issus de leur activité, l'épargne est faible et les salaires des employés sont non seulement instables, mais également inférieurs au SMIG ivoirien. En plus, les vendeurs dans leur majorité sont moyennement satisfaits de leur activité. Tous ces constats sont la preuve de la complexité de l'économie informelle. D'où la vulnérabilité de ses acteurs. Les activités informelles influant sur la croissance économique du pays, il est essentiel de mettre en place des mécanismes politiques et institutionnels pour encadrer et accompagner le fonctionnement de ce secteur pour des résultats durables et profitables à tous ses acteurs.

Références bibliographiques

- ASSUE Yao Jean-Aimé et GNEPEHI Djé Gnamian Gildas, 2023 : « Secteur *Informel, alternative au Sous-Emploi des Jeunes dans la Sous-Préfecture de Toumodi* ». European Scientific Journal, ESJ, 19 (14), 19. <https://doi.org/10.19044/esj.2023.v19n14p19 pp 19-34>, consulté le 22 juillet 2025 à 13h.
- BROU A. Josée-Laure et DIBY Papy Alain Trésor, 2017 : « *Présence hégémonique des immigrés dans le secteur informel à Abidjan : cas de la vente de bétail dans la commune de Port-Bouët* ». Revue Sociétés & Economies. Revue du Laboratoire de Sociologie Economique et d'Anthropologie des Appartenances Symboliques (LAASSE). N°11-2017. Université Félix Houphouët-Boigny, Abidjan, Côte d'Ivoire, Institut d'Ethno-Sociologie, pp. 95-105., consulté le 22 juillet à 14h01.
- Bureau International du Travail (BIT), 2016, Les femmes au travail : tendances 2016, Genève : BIT, 2016, 142p. ISBN 978-92-2-231063-0 (Web pdf)
- Fonds Monétaire International (FMI), 2017, Études économiques et financières Perspectives économiques régionales, Afrique subsaharienne : Faire redémarrer la croissance, 115p.
- Institut National de la Statistique (INS), 2005, Le secteur informel dans l'agglomération d'Abidjan : Performances, insertion, perspectives (enquête 1-2-3 Premiers résultats de la phase 2. Troisième trimestre 2002) ; Mars 2005, 48p.
- MAGASSA Seydou, 2009, « *Mobilité sociale et marché de la téléphonie mobile dans le district de Bamako* ». Mémoire de Maîtrise, Faculté des Lettres, Langues, Arts et Sciences Humaines Département d'enseignement et de recherche des Sciences Sociales Section : Sociologie – Anthropologie Option : Anthropologie, Université de Bamako, 86p.
- MARCHAND Géneviève, 2005 : « *L'économie informelle au Sénégal. Logique de fonctionnement de quelques entreprises informelles à Saint-Louis* ». Mémoire de maîtrise en sociologie, faculté des sciences sociales, Université Laval Québec, 130p.
<https://corpus.ulaval.ca/jspui/bitstream/20.500.11794/18035/1/22628.pdf>
- MEAGHER Kate. « Le piège de l'autonomisation : genre, pauvreté et économie informelle en Afrique subsaharienne ». Le manuel international sur le genre et la pauvreté, Edward Elgar Publishing, 2010.

NASSA Dabié Désiré Axel. *Contribution de la téléphonie mobile à la dynamisation du commerce informel dans la commune d'Adjamé à Abidjan en Côte d'Ivoire*. 2011. (halshs-00655619), consulté le 23 mars 2025 à 21h01.

N'GUIA Jean-Claude, KOFFI Alexis et KONAN Koffi, 2022 : « *Motivations psychosociales et enjeux de l'épargne tontinière chez les commerçantes à Daloa (Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire)* », in : La Revue Africaine des Sciences Sociales « Pensées genre. Penser autrement. » Vol. I, N° 2 (2022), pp. 65-86., consulté le 22 juillet 2025 à 20h47.

ONGONO OLINGA Jean Galber, ENOUGA Mathilde et WEPACUIEWE Armel, 2024. L'évolution du secteur informel en Afrique subsaharienne : existe-t-il un potentiel effet de contagion entre les pays ? *Revue Française d'Economie et de Gestion*. 5, 4 (avr. 2024), consulté le 22 juillet 2025 à 22h30.

Organisation Internationale du Travail, Projet SAW Côte d'Ivoire, 2022, 8p.

PESQUEUX Yvon. L'économie informelle, une activité organisée "hors organisation". Master. France. 2021. ffhalshs-03197023v2 <https://shs.hal.science/halshs-03197023v2>

PORTES Alejandro et HALLER William, 2005, Manuel de sociologie économique, Chapitre 8, édition 2. Éditeur : Fondation Russell Sage.

RAKOTOMANANA Faly Hery, 2007, Les travailleurs du secteur informel sont-ils les plus heureux ? Le cas de l'agglomération d'Antananarivo, Lare-Efi - Université Montesquieu Bordeaux IV, Document de travail, 22p.

TIMITE Zariatou, 2021, Le discours sur l'économie informelle en Côte d'Ivoire de 2000 à 2020, Faculté des sciences sociales École d'Affaires publiques et internationales, Université d'Ottawa. 84p. <https://doi.org/10.20381/ruor-27336>