

QUESTIONNAIRE DE SA MAJESTE MIESSAN KAKOU VENANCE 22È ROI INTRONISÉ EN 2019, DU ROYAUME ABOURE EHIVE

BONJOUR NANAN

- 1) Présentez-vous.
- 2) Parlez-nous de l'organisation de la royauté du peuple Abouré Ehivè ?
- 3) Quelle est la place d'un Roi ou Chef de village dans votre tradition et pour l'administration préfectorale, de la population?
- 4) Comment devenir le Roi des Abouré Ehivè ?
- 5) Quelle est votre politique de gouvernance coutumière et ses différents atouts du royaume ou du village pour mieux connaître vos valeurs coutumières, mieux la consommer, mieux la vendre en promotion dans les chancelleries de nos ambassades, à l'étranger ?
- 6) l'État français a décidé dans la presse du retour des biens culturels de la colonisation dans les musées de l'Occident. Comment vous percevez ce message ? Et comment s'approprier la réorganisation de la promotion de nos cultures ivoiriennes de plus 60 ethnies ?
- 7) Quelle est la vraie histoire africaine du masque danseur, ou de porter un masque qui est devenu aujourd'hui institution édition d'un événement traditionnelle chez les abouré Ehive "POPO Carnaval" de 1972 à ce jours que sa Majesté participe. Pouvez-vous donner le bilan négatif et positif du commissaire général, de votre notabilité afin de mieux préparer 44ème édition ?
- 8) Quel statut vous donnez à l'école de l'apprentissage des femmes et hommes Komian dans votre royaume qui gère votre savoir sacré, la médecine traditionnelle, l'industrie traditionnelle de la pharmacopée, la diffusion du savoir comme dans les établissements académiques ou institutions religieuses des églises de l'occident ?
- 9) Majesté vous êtes, vous et sa majesté le roi du royaume ébra comme les médiateurs dans la crise de votre royaume frère de Aboure ehe Moossou de Grand-Bassam. Comment vous vous en sortez à régler cette médiation et quelle sont les sorties de voie de la dite crise ?
- 10) Ce fut un plaisir de connaître la profondeur de la coutume Aboure ehive. Comment créer un label pour votre valorisation, ou des marques industrielles à vendre de votre coutumes ?

Votre mot de fin