

Communication au Séminaire IFAN/ORSTOM :

-

PROCESSUS D'INSERTION URBAINE ET ITINERAIRES
RESIDENTIELS, PROFESSIONNELS ET FAMILIAUX

-

Sally-Portudal (27 - 30 MAI 1991)

MOBILITE SPATIALE. ETHNIES. STATUTS :

PARCOURS ET CONSTRUCTION IDENTITAIRE DES AGENTS DE DEUX FILIERES

MARCHANDES DANS UNE VILLE SECONDAIRE DU NORD IVOIRIEN

Pascal LABAZEE
Socio-Economiste
ORSTOM
Centre de Petit Bassam
04 BP 293 ABIDJAN 04
Côte d'Ivoire

Mai 1991

MOBILITE SPATIALE, ETHNIES, STATUTS :

PARCOURS ET CONSTRUCTION IDENTITAIRE DES AGENTS DE DEUX FILIERES

MARCHANDES DANS UNE VILLE SECONDAIRE DU NORD IVOIRIEN

La ville de Korhogo occupe une position centrale au sein de la savane ivoirienne. Capitale historique du pays Kiembara - l'un des sous-groupes Senufo installés sur la rive gauche du Haut-Bandama - dont l'origine remonte probablement aux migrations de captifs, venus vers la fin du XVIIe siècle du royaume de Kong, la cité, ainsi que son arrière-pays immédiat, constituent de puis les menées expansionnistes des fama du Kenedugu, l'un des pôles principaux de concentration et de croissance démographique au Nord du 8e parallèle. Si fragmentaires soient-ils, les recensements opérés au cours des premières décennies de l'ère coloniale ne permettent pas de conclure à un quelconque processus linéaire dans l'émergence du fait urbain korhogolais. Au début du siècle en effet, la cité ne se distingue guère de la dizaine de gros villages qui comptent, dans le poste administratif, plus de 2000 habitants, et les évaluations menées jusqu'en 1935 font état d'une croissance démographique à la fois modeste - les prélèvements en main d'oeuvre au profit de la Basse-Côte, et les recrutements militaires de la première guerre mondiale n'y sont pas étrangers - et répartie de façon homogène entre ces différents bourgs.

Il faut attendre la fin de la deuxième guerre mondiale pour que le taux des résidents urbains dans la région progresse avec quelque netteté, au moment même où les villes marchandes d'Odienné, Bouna et Bondoukou, situées sur les axes orientaux et occidentaux du grand commerce précolonial, marquent un temps d'arrêt. Korhogo compterait environ 20000 habitants à la veille de l'indépendance, soit près de 10% de la population de la subdivision. Quoi qu'il en soit, la césure entre les rythmes de développement des campagnes et ceux de la cité korhogolaise s'affirme, à mesure que celle-ci s'affirme à l'échelle régionale en tant que pôle de concentration des fonctions administratives et marchandes. Ainsi, de 1963 à 1975, la croissance urbaine à Korhogo tient pour moitié à la captation de flux migratoires intra-départementaux et, dans une moindre mesure, à l'installation de communautés d'origine malienne, guinéenne et burkinabè.

L'augmentation du stock des résidents urbains tient, aujourd'hui encore, à la stagnation relative, voire au dépeuplement des sous-préfectures situées au Sud et à l'Est du département. A partir de 1975, le taux d'accroissement des résidents urbains korhogolais - de l'ordre de 7% l'an -, devient le plus sûr vecteur de l'augmentation du nombre des habitants du département, à laquelle il contribue pour plus de 40%, et la ville concentre désormais 109000 habitants, soit près du tiers de la population départementale. Or, la dynamique de la croissance urbaine des dix dernières années, fondée sur la captation de ruraux supportant les effets

de la crise de l'agriculture vivrière Senufo (1), sur l'absorption par la commune des terres et de l'habitat des villages voisins, enfin sur le reflux des originaires qui occupaient, dans la métropole abidjanaise, des postes subalternes au sein du secteur moderne privé et parapublic, apparaît profondément contradictoire: la concentration de population et le développement de l'espace urbain s'accroissent au moment même où l'adaptation des résidents à la crise contribue à la dissolution de la ville en tant que lieu de référence pertinent et exclusif de leurs pratiques.

En temps de crise, les propriétés différentielles de la ville et du village semblent en effet faire l'objet d'une exploitation stratégique et systématique de la part des urbains et des ruraux. Le village devient par exemple l'un des lieux privilégiés de placement sans risques d'une épargne de précaution, accumulée par les urbains aisés (2) qui redoutent les effets de la récession des activités korhogoïses. Réciproquement, la ville est utilisée par les ruraux à la valorisation directe, au moyen de circuits courts, des productions agricoles négligées par les filières marchandes; de même est-ce en ville que les cultivateurs Senufo ayant migré en direction des terres vacantes de Dianra et Mankono dépensent leurs revenus, investissent leur épargne cotonnière. Le calendrier agricole impose aussi à Korhogo ses rythmes et sa logique économique. Ainsi, en saison de culture, le marché central se vide d'une partie de ses commerçants, alors absorbés par les travaux champêtres - entre Juillet et Octobre, la moyenne mensuelle des taxes de place chute de 13% par rapport aux prélèvements effectués entre Janvier et Avril. L'activité quotidienne du marché peut, à cette période, se passer de ces commerçants-cultivateurs, et tourner au ralenti sans risque pour l'approvisionnement urbain: tous les six jours (kundiele), les ruraux investissent la ville pour vendre directement le produit des premières récoltes - igname, maïs et maraichers -, profitant alors de la hausse des prix de détail.

Par ailleurs, nombre des migrants qui réussissent à s'insérer dans les activités urbaines assistent financièrement les parents restés au village. Ainsi, sur les 90 commerçants de l'échantillon originaires du département de Korhogo, 55% envoient une aide régulière - argent ou céréales - à un membre au moins de la famille et 70% participent régulièrement aux cérémonies villageoises; les plus aisés de ces commerçants y ont fait construire un logement. Comme on le suggérera, il n'est pas rare que la création et le devenir de ces unités commerciales soient étroitement dépendants des logiques de survie déployées par les matrilineages; ainsi, c'est parfois à partir des recettes cotonnières, confiées à un membre du lignage, qu'un petit commerce s'ouvre en ville dont les revenus retourneront au village.

Paradoxalement, la campagne peut être à ses propres originaires un espace de migration temporaire qui, occupé le temps d'une saison agricole, permet de générer un revenu réinvesti en ville afin de réaliser un objectif professionnel. Le parcours de S.N., aujourd'hui boutiquier à Korhogo, est de ce point de vue exemplaire, les treize séquences professionnelles et spatiales dont il se compose laissant entrevoir les fonctions respectivement attribuées à la campagne et à la ville :

Jusqu'en 1970, S.N. cultive non loin de Napie l'exploitation appartenant à la collectivité familiale. La pression foncière est telle dans ce village Nafara que S.N. ne peut espérer obtenir l'attribution d'une parcelle personnelle que lui céderait son père, moins encore un prêt de terres: l'un de ses frères aînés a dû, peu avant et pour des raisons identiques, s'installer dans le Nord du département, à Diawala, afin d'y cultiver le coton. S.N. choisit toutefois une autre solution et travaille pendant quatre ans comme manoeuvre agricole occasionnel dans la sous-préfecture. Il économise sur l'argent des contrats et achète, auprès d'un commerçant Nafara installé dans le quartier commercial de Korhogo, un petit stock de vêtements qu'il vend en inter-saison sur les marchés de la région. Les clients s'approvisionnent souvent à crédit, et les difficultés qu'il éprouve à se faire rembourser le font "tomber en faillite" en 1974. Il trouve alors un emploi de manoeuvre à la Soderiz, qu'il conserve jusqu'en 1976, un an avant la dissolution de la société. Les économies faites sur son salaire lui permettent de reprendre le commerce ambulancier, mais les faibles revenus qu'il en tire, puis une maladie, le contraignent après deux ans à s'installer à Diawala comme cultivateur, où il obtient une parcelle grâce à l'intervention de son frère. Il y produit du coton pendant une saison mais, célibataire, il n'a personne pour l'aider aux travaux champêtres et ne peut augmenter la dimension de son exploitation. En 1980, il revient au village, se marie et reconstitue avec la recette cotonnière et une aide paternelle un stock de vêtements et de pièces détachées pour cycles. Il exerce à nouveau sur les marchés de la sous-préfecture pendant quelques mois, puis introduit, avec l'appui de son fournisseur, une demande d'installation au grand marché de Korhogo. Un cambriolage l'oblige peu après à retourner au village, où sa famille le prend en charge jusqu'en Juin 1981. Il part alors à Diawala, où il travaille comme manoeuvre contractuel quatre mois durant, puis reprend la vente sur les marchés, avec cette fois quelque succès. Le bénéfice que S.N. accumule pendant deux ans lui permet de louer une petite boutique du quartier commercial de Korhogo. Il obtient de deux grossistes - un "frère du village" et la Commerciale du Nord de la Côte d'Ivoire (CNCI) - une petite avance en marchandises diverses, grâce à laquelle il développe sa clientèle. En 1985, il cesse son activité, faute de pouvoir honorer à temps plusieurs échéances mensuelles des fournisseurs: les crédits qu'il a lui-même consentis aux clients, et, semble-t-il, les dépenses faites l'année précédente au village à l'occasion de funérailles et d'un mariage avec une seconde épouse, le contraignent à céder son stock dans des conditions financières désastreuses afin de rembourser ses dettes. Il retourne alors à Diawala avec ses femmes et un jeune neveu, et exploite deux saisons durant une terre cultivée en coton. Il s'installe à nouveau en ville, achète les marchandises au comptant pendant huit mois chez ses fournisseurs habituels, qui acceptent alors de lui faire crédit. En 1989, sur les conseils d'un ami commerçant, il effectue son premier voyage à Abidjan, et prend contact avec les fournisseurs libanais de pièces détachées, lampes-torche, ampoules électriques, basés à Treichville et Adjamé. Désormais, les bénéfices réalisés sur les approvisionnements à crédit auprès des grossistes de Korhogo servent à financer les achats au comptant à Abidjan, sur lesquels la marge est plus élevée. Dans les deux dernières années, S.N. a multiplié les aides, en numéraire et en riz, apportées à la famille restée près de Napie, et a confié à son frère l'exploitation de quatre taurins acquis en 1989; si ses revenus le lui permettent, S.N. envisage de construire sa concession dans le village familial.

Les cinq retours à la terre constituent ici un moyen d'accumuler les ressources - si modestes apparaissent-elles - nécessaires à l'accomplissement d'une nouvelle tentative marchande. Inversement, c'est vers Diawala et le village paternel que s'oriente l'épargne commerciale, sous la forme d'investissements à la fois économiques et solidaires; le village étant cependant le seul lieu envisagé d'une retraite future. L'urbain, qui n'apparaît dans ce parcours qu'après dix ans d'activité professionnelle, est un espace qui prend sens dans une stratégie de promotion et de changement durable de statut par laquelle une position valorisante en regard du village peut être reconquise, parfois au prix de quelques revers commerciaux. Notons enfin ce que l'insertion dans la ville, favorisée à plusieurs reprises par le réseau d'interconnaissances qui y est déjà implanté, doit aux difficultés d'intégration tant au plan spatial - acquisition d'une terre - que social - obtention d'une épouse, participation financière à l'accomplissement des cérémonies coutumières - dans le village. La

ville semble capter des ruraux contraints de la pratiquer. Toutefois, la rupture et le dépaysement qu'elle impose à ces nouveaux urbains, sont amortis par leur capacité à mobiliser et à importer en ville les logiques sociales et les modèles culturels villageois.

Le glissement du tissu économique et spatial :

Vers une déconstruction de la spécificité urbaine ?

La crise économique ivoirienne s'est traduite à Korhogo par un glissement de son tissu économique urbain, repérable dans la nature et la dimension des activités impulsées au cours des dix dernières années. L'inventaire des établissements du secteur dit moderne et intermédiaire, hors entreprises de transport, fait d'abord apparaître la part élevée des activités dégagant un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions FCFA annuels. Elles représentent désormais près des 2/3 des établissements de la ville, leur contribution aux recettes municipales passant de 2,3% en 1982 à 7.7% en 1988. Il atteste ensuite de la croissance du nombre et de la part des établissements du secteur marchand dans l'activité d'ensemble - ceux-ci représentent 46% des établissements korhogolais, sans considération de leur taille -, et, pour les seules activités à faible chiffre d'affaires, d'un quasi-monopole de l'artisanat de production, de réparation, ainsi que du commerce - 87% des établissements. En regard des entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 20 millions de FCFA - soit sept établissements industriels, 35 établissements commerciaux -, et dont l'activité, l'emploi et le capital net immobilisé ont globalement régressé dans les cinq dernières années, on peut prendre la mesure de la dispersion croissante des activités économiques korhogolaises, d'ailleurs entretenue par la transformation de la demande urbaine: la contraction des revenus distribués en ville par le secteur moderne privé et para-public favorise en effet la fragmentation des opérations d'achat et, partant, la prolifération des petites unités de production et de distribution. Ainsi, comme dans bien d'autres villes ivoiriennes, l'accélération de la croissance urbaine au cours des années 1980 s'est accompagnée d'une involution de ses activités économiques.

L'économie n'est toutefois que l'un des signes du changement profond qui affecte la nature de l'urbain, résultant lui-même d'une modification de ses rapports au monde rural. Le phénomène de dé-densification de la ville, déjà enregistré en 1975, reste l'un des traits dominants de l'évolution morphologique de Korhogo. D'une part, les populations à revenu intermédiaire se replient vers les quartiers périphériques, et ce malgré la diminution des loyers en centre-ville. D'autre part, l'incorporation des marges urbaines dans le tissu social et spatial villageois impose à la ville une logique d'occupation foncière fondamentalement rurale, conduisant au grippage des procédures de lotissement imposées par l'administration en vue de densifier les extensions des quartiers excentrés. Celles-ci sont soumises aux sollicitations contradictoires des agriculteurs des villages qui entourent la commune, et se reconnaissent un droit de propriété coutumière

(3), des urbains revendiquant un titre de concession ou un droit d'occupation à titre précaire, enfin des ruraux récemment installés en ville. De sorte qu'à la ville légale créée à l'avantage des attributaires désignés par l'administration, se substitue une ville réelle, où l'occupation légale représente parfois à peine 35% des lots disponibles.

Par ailleurs, les stratégies de réseaux semblent déterminantes dans la recherche d'un habitat, de sorte que la répartition de la population dans les différents quartiers répond plus aux critères de proximité familiale, territoriale voire confessionnelle, qu'à une discrimination par les revenus. Ainsi, les quartiers Koko et Dem concentrent une forte proportion des descendants de Jula venus, au XIXe et au début du XXe siècle, des enclaves marchandes de la sous-région - Boron, Kadioha notamment -, ainsi que ceux des commerçants, tisserands et de mori-ba ayant déserté la ville de Kong à la fin du siècle dernier. Une population autochtone, plus récemment islamisée, s'y est progressivement jointe. Le peuplement Senufo continue, quant à lui, d'alimenter les quartiers Sinistré, Tcheklézo, Tegueré, situés à proximité de Soba, site historique des fondateurs kiebable. Les migrations maliennes et guinéennes ont peuplé les quartiers Sonzoribougou, Ahoussabougou et Delafosse situés au Nord et Nord-Ouest de la ville, créant simultanément un continuum spatial avec les Jula de Koko et une coupure nette dans le tissu urbain avec les pôles de regroupement Senufo.

Cette partition, que les réseaux d'accueil semblent voués à reproduire à l'infini, peut être lue par les agents sur des registres variés: l'opposition d'ordre ethnique entre noyaux Jula et Senufo est aussi d'ordre religieux et professionnel. Elle forme un " système de transformations sociales " dont les opérateurs sont l'Islam et le commerce (4). L'identité Jula apparaît en effet comme une identité construite lors de trajectoires, individuelles ou familiales, au cours desquelles les agents sont sommés d'abandonner leur fonction de cultivateur et leur position dans le village, et de rechercher un nouveau référentiel identitaire. L'identité représentée, à partir de laquelle l'appartenance à un réseau relationnel peut être envisagée, reste un critère puissant d'inscription dans l'urbain, et de production des frontières idéologiques qui le traversent.

Le commerce urbain :

organisation et peuplement des filières.

L'analyse du peuplement de la sphère marchande, dans une période de crise où le nombre des prétendants à l'exercice d'une activité commerciale augmente, permet d'apercevoir, au travers d'une étude des trajectoires individuelles et collectives, les principaux mécanismes d'insertion et de hiérarchisation des agents ainsi que les enjeux d'identité qui accompagnent l'insertion urbaine et le changement de statut professionnel.

On se limitera ici à l'étude de deux filières - approvisionnement urbain en igname et en marchandises diverses - distinctes

dans leur structuration, leur peuplement et leur histoire. La collecte des données, ici partiellement exploitées, a été effectuée en 1990. Elle s'est appuyée sur un questionnaire visant à repérer quelques déterminants sociaux - détention d'un capital économique, familial, religieux, associatif, stratégies de conversion d'un type de capital à l'autre - susceptibles d'éclairer la logique des trajectoires professionnelles et des positions occupées dans la sphère commerciale urbaine; et sur l'établissement de quelques monographies de réseaux de commerce dont le but est de reconstituer les parcours de leurs membres, et le type de relations économiques et sociales qui les unissent.

Structuration du commerce de marchandises diverses:

Réseaux occidentaux et réseaux africains.

Le commerce de marchandises diverses apparaît fortement organisé autour d'un groupe d'établissements de gros et demi-gros fédérant en aval un important réseau de boutiquiers - 373 boutiques de vente au détail pour la seule ville de Korhogo, soit une boutique pour 292 habitants, et de micro-détaillants sédentaires - 186 " tabliers " distribuant des produits alimentaires conditionnés, et/ou des cigarettes. On peut, de façon empirique, distinguer deux pôles du commerce général entretenant avec leurs distributeurs des relations de nature différente.

Un premier pôle est formé de neuf établissements type européen - Commerciale du Nord de la Côte d'Ivoire (CNCI); Compagnie française de la Côte d'Ivoire (CFCI), Société africaine de commerce et d'industrie (SACI), Ivodis, etc., - pour la plupart issus des reconversions, fusions et changement de statut juridique d'un commerce colonial de traite implanté dans la région depuis l'entre-deux guerres. Ces établissements consentent des crédits à leur clientèle de boutiquiers, les montants étant ajustés aux garanties que ceux-ci sont à même de présenter. Le crédit est certes une opération à risque pour les fournisseurs. Mais il est surtout un puissant instrument de polarisation, de hiérarchisation et de mise en dépendance de leur circuit de distribution urbain et rural. D'une part, les petits commerçants à qui un prêt est octroyé ne peuvent plus guère arbitrer entre les différents grossistes de la place: un changement de fournisseur suppose en effet que le boutiquier dispose d'un fonds de roulement suffisant pour apurer sa dette chez son grossiste habituel, et pour renouveler au comptant, le temps d'une mise à l'essai, son stock chez un fournisseur concurrent. D'autre part, le chiffre d'affaires et la marge des boutiquiers sont étroitement liés à l'avance en marchandises que les grossistes leur consentent. La stratégie des grossistes en matière de crédit détermine ainsi la morphologie, le degré de concentration, la hiérarchie de leur réseau de boutiquiers. Il arrive toutefois que les distributeurs, contournant les règles imposées par les grossistes, réalisent des marges supérieures à celles que le crédit obtenu leur laisseraient espérer. Il s'agit alors de réaliser rapidement - parfois à perte - l'avance en marchandises, puis d'investir les ressources ainsi dégagées dans des opérations commerciales à marge élevée - achat de tissus, de pièces détachées ou d'appareils ménagers dans les

pays voisins, avant de rembourser l'avance au fournisseur.

Si fonctionnelles et socialement neutres qu'apparaissent les modalités de sélection du réseau distributeur des établissements de type européen, celles-ci conduisent pourtant à opérer un classement selon les symptômes supposés d'une rationalité économique qui excluent, ou marginalisent certaines catégories de petits boutiquiers. Ainsi, l'étude des carnets de crédit de 125 détaillants s'approvisionnant à la CNCI révèle que l'établissement sélectionne de préférence des individus âgés - 51% de sa clientèle a plus de 40 ans -, de nationalité ivoirienne - moins de 9% des boutiquiers sont d'origine malienne -, implantés dans les quartiers à peuplement senufo, ou de type semi-résidentiel. La sélection sociale paraît renforcée par la procédure d'avalisation. Elle bénéficie principalement aux parents et amis de la maîtrise et de l'encadrement national de l'entreprise, ainsi qu'à quelques fonctionnaires de la ville - enseignants et médecins notamment -, élevant ainsi le taux des scolarisés parmi les tranches d'âge jeunes de la clientèle. On doit donc admettre que les établissements européens, moins enclins à consentir un prêt aux catégories jeunes, non pourvus de diplômes scolaires, allochtones, étrangères, contribuent mécaniquement à alimenter le pôle des établissements africains et à légitimer en son sein les procédures de crédit fondées sur un système complexe de dépendances interpersonnelles. Notons toutefois qu'aucune des procédures ne peut se prévaloir d'une efficacité économique supérieure, la proportion d'impayés parmi la clientèle des établissements européens - les cessations et retards de paiement concernent 27% des boutiquiers - étant comparable à celle qu'enregistrent les établissements africains.

Le pôle africain s'ordonne autour de 22 établissements de gros et de demi-gros. Il s'est formé, peu avant l'indépendance, à l'initiative de quelques commerçants d'origine malienne et voltaïque, rompus au négoce inter-régional entre Bamako, Bobo-Dioulasso et Bouake, faisant souvent partie de grandes familles marchandes; c'est plus tardivement que des négociants locaux, employés comme intermédiaires du commerce colonial, parviendront à s'y inscrire après une succession de rupture avec leurs anciens employeurs. Aussi, à la partition allochtones-autochtones répond à quelques exceptions près une hiérarchie des chiffre d'affaires et de densité des réseaux distributeurs. Le pôle africain développe ses relations d'aval selon une logique de réseau, fondée sur la somme des liens inter-personnels - de parenté, de clientèle, de voisinage, de naissance, de confession - qui garantissent les prêts consentis. Ceux-ci jouent pleinement lorsque les commerçants mettent en place leur propre système de distribution de détail: ainsi, 16 magasins de gros et demi-gros ont ouvert 51 magasins de détail, implantés en ville ou en brousse, la gérance étant confiée dans 84% des cas à des parents du patron de commerce. Les relations inter-personnelles jouent aussi dans l'attribution de crédits aux boutiquiers indépendants, selon des modalités toutefois plus variées. Le système d'octroi tend en effet à s'aligner sur un principe de dépendance maximale, i.e. sur une sélection des demandeurs disposés à reconnaître le type d'autorité dont le commerçant est le mieux pourvu. En conséquence, chaque patron de commerce tend à produire un réseau comportant une dominante relationnelle, qui ne prend sens qu'en rapport aux capitaux qu'il a accumulés respectivement dans les champs religieux, scolaires, associatif, coutumiers, etc.

Le pôle africain se distingue par l'intensité des capitaux accumulés par les grossistes dans des champs d'autorité variés. Cinq des 16 patrons enquêtés, se désignant comme Jula, Malinke ou Logon, occupent des fonctions de

responsabilité dans les structures confessionnelles et éducatives islamiques et ont accompli au moins un pèlerinage à la Mecque ; cinq ont étudié en école coranique ou franco-arabe - ces derniers sont tous des successeurs d'un établissement fondé par un père ou un oncle. Par ailleurs, sept grossistes sur 16 encadrent plusieurs associations ; l'investissement dans des groupements professionnels est le fait exclusif des patrons de commerce Senufo, deux d'entre eux animant par ailleurs des associations protestantes, et deux des associations d'originaires. Les grossistes Jula venu des pays limitrophes, absent des mouvements syndicaux et professionnels - la politique d'ivoirisation des fonctions marchandes ne s'y prête guère -, concentrent leur activité dans les unions fraternelles et les amicales de regroupement et d'entraide. Tous les grossistes sont chefs de résidence, le capital de dépendants se révélant plus dense parmi les commerçants non Senufo - les deux-tiers de ces patrons de commerce ont plus de deux épouses, et prennent en charge plus de cinq résidents hors conjoints et descendants directs. La distinction entre Senufo et non Senufo est nette si l'on se réfère à l'ampleur et la profondeur du réseau familial engagé dans le commerce et le transport : 85% des marchands non Senufo comptent parmi leurs proches des grossistes et détaillants installés depuis plus d'un an, la proportion étant de 38% pour les commerçants Senufo.

Construction des réseaux distributeurs et dépendances sociales.

Le type de capital dominant accumulé au cours de la trajectoire professionnelle des patrons de commerce détermine la nature des liens que ceux-ci sont prêts à entretenir avec leurs distributeurs. Les commerçants Jula, Malinke et Logon, cherchant plutôt à accumuler un capital de notoriété dans les groupements d'originaires ou/et culturels, construisent de préférence leur réseau à partir des relations établies avec les membres de ces collectifs, qui se trouvent dès lors enserrés dans un complexe de dépendances, de soumissions et de pressions sociales fonctionnant à l'avantage des Jula-ba. L'intensité des dépendances par rapport à un patron de commerce et, partant, des possibilités objectives de négocier avec lui les conditions économiques des transactions, est en raison inverse de la position que le détaillant occupe dans le réseau distributeur, de sorte que si les boutiquiers aisés disposent d'une marge de manoeuvre pour faire valoir leur intérêt commercial, cette marge disparaît à l'échelon des micro-distributeurs.

Ces derniers cumulent en effet un ensemble de positions dominées en terme d'âge - 76% d'entre eux ont moins de 30 ans, 40% ont moins de 25 ans -, de nationalité - 72% de non ivoiriens, pour la plupart d'origine malienne -, d'ancienneté de leur implantation urbaine - 60% résident à Korhogo depuis moins de dix ans, 32% depuis moins de 5 ans -, et subissent pleinement les effets économiques d'une dépendance sociale qui s'enracine dans les modalités même de leur venue en ville. Loin d'être une aventure

individuelle, leur migration entre dans le cadre des transactions entre les villages habituellement pourvoyeurs de main d'oeuvre - région de Sikasso, Segou, Nioro, Bandiagara et Niafounke notamment - et les unions d'originaires représentées à Korhogo. Ces associations peuvent assurer aux nouveaux venus leur " arrivée payée " - c'est à Korhogo que le chauffeur du taxi-brousse se fera rembourser les frais de transport et de nourriture qu'il a avancé pour le voyage du migrant - ainsi que son hébergement en ville. Passant par ces associations, l'insertion professionnelle converge vers les patrons de commerce qui leur confient les fonctions subalternes et faiblement rémunératrices de l'activité marchande - transport intra-urbain par charrette, manutention, microdistribution; les revenus résiduels tirés de ces activités étant consacrés pour partie au remboursement de la dette contractée envers l'association, pour une autre à l'aide familiale. Si subalternes soient-elles, ces fonctions sont fortement hiérarchisées; ainsi, l'occupation par les tabliers des principaux lieux d'achalandage - pourtour du grand marché, stations-service, pharmacie centrale, etc. - dépend de l'aire d'influence revenant à chaque groupement d'originaires, et de la position qu'y occupe le migrant.

Les réseaux distributeurs des grossistes Senufo, moins amples et plus diversifiés, s'appuient sur un ensemble plus diffus et plus faiblement institutionnalisées de relations inter-personnelles: les unions d'originaires, les associations professionnelles et religieuses, enfin les recommandations émanant du champ du pouvoir urbain - chefs de quartiers, responsables du Parti, autorité communale, promoteurs connus -, assurent conjointement la sélection des boutiquiers à qui un crédit sera accordé.

Il apparaît donc nécessaire de concevoir l'ensemble des investissements effectués par les grands commerçants dans les champs parental, associatif, confessionnel, etc., et qu'une conception étroitement fonctionnaliste qualifie hâtivement d'ostentatoires ou de solidaires, comme autant de placements qui contribuent au même titre que le capital économique engagé dans l'activité - équipements, bâtiments, fonds de roulement, prise en charge des employés - à engendrer une marge commerciale, puisqu'ils contribuent à réduire d'une part les risques liés à la pratique du crédit, d'autre part la capacité des membres du réseau à faire valoir leur intérêt économique au cours des transactions.

L'ampleur des réseaux boutiquiers construits par les patrons de commerce, dotés chacun de caractères distinctifs, notamment aux plans de la nationalité, de l'ethnie, de la confession, semble étroitement corrélée à la répartition de ces mêmes propriétés dans la population des distributeurs indépendants. Toutefois, loin d'être objective, mesurable et définitivement fixée, cette répartition tient elle-même à la capacité des Jula-ba à valoriser et à diffuser dans l'espace marchand le référentiel identitaire sur lequel ils comptent établir les soumissions.

Parmi les coups de force engagés par les commerçants en vue d'acquiescer, puis d'affirmer et de valoriser dans la sphère marchande un type de capital sur lequel s'établiront les soumissions, celui de Laji D.C. est exemplaire en ce qu'il a contribué à diffuser le réformisme wahhabite à Korhogo, en s'appuyant sur un ensemble de forces politiques, économiques, religieuses, et de groupes sociaux exclus ou négligés par les pouvoirs urbains.

Le wahhabisme se diffuse en Côte d'Ivoire par Marabadiassa et Bouaké, dans les années 1940. Il ne parvient à Korhogo qu'au début des années 1950, où il touche un nombre réduit de commerçants qui ont suivi à Bouaké l'enseignement de Laji Kamagate Tiekoro: l'opposition conjuguée des grands kabila Jula du quartier Koko, des notables de la ville contrôlant la hiérarchie islamique et des autorités politiques locales, marginalise leur audience. L'idéologie wahhabiya ne se développe alors qu'auprès de marchands récemment installés ou parmi ceux dont l'appartenance communautaire constitue un obstacle à leur insertion dans les hiérarchies confessionnelles locales. Tel est le cas de Laji D.C., issu d'une famille de tisserands Loqon des environs de M'Benque, parti au milieu des années 1950 à Bouaké pour faire le commerce de céréales. Il y est d'abord accueilli par quelques anciens du village venus à Bouaké avant l'abolition du travail forcé. À la suite d'une mésentente, il se confie à un Jula-ba d'obédience wahhabite. À son contact, il s'initie pendant quelques années au commerce trans-régional du tissu et des céréales puis, sur ses conseils, il s'installe à Korhogo. Il y est hébergé au quartier loqon (loqonso), et prend contact avec les rares représentants du wahhabisme de la ville. Il investit ses ressources dans le commerce de marchandises diverses et s'approvisionne en tissus, savons et pièces détachées auprès des grossistes de Bamako. L'activité de commerce suit, à quelques exceptions près, les limites du réseau confessionnel. La gestion rigoureuse de son affaire le fait remarquer par l'un des principaux traitants européens de la place, Robert Serville, qui lui confie la gérance d'un domaine immobilier locatif situé au coeur du quartier commercial. D.C. occupe alors une position économiquement avantageuse. Toutefois, son statut d'artisan casté lui interdit de profiter de cette position pour s'imposer dans l'un des champs d'autorité urbaine - confessionnel, politique, associatif, coutumier, ce qui limite toute perspective de développer un réseau local d'approvisionnement et de distribution soumis à cette autorité. La dimension proprement marchande de la lutte qu'il mène alors pour diffuser le wahhabisme dans l'espace confessionnel urbain, tient à la nécessité d'accumuler un "capital de grâce institutionnelle" et d'en imposer largement la valeur, afin de multiplier le nombre des prosélytes et des obligés, bref d'élargir le champ des partenaires commerciaux possibles et de réduire les risques sur chaque opération marchande.

D.C. fait reconnaître dès lors l'idéologie wahhabiya en développant une stratégie de rupture. Il refuse d'assister et de contribuer financièrement aux funérailles et cérémonies, au village comme en ville. Il rationalise les pratiques charitables en insérant la zakat dans son calcul économique: "Par les recommandations de l'Islam, à chaque fin d'année je fais le compte de tout ce que j'ai comme argent et je donne un pour quarante. C'est la part de Dieu aux pauvres (...) Je tiens compte aussi des clients dont je suis sûr qu'ils ne vont pas me rembourser. Quand le moment arrive, je fais appel à un intellectuel qui fait les calculs pour moi". Le débat théologique qu'il anime, de 1972 à 1974, a pour finalité de dévaloriser les pratiques de la hiérarchie religieuse de Korhogo, qui constituent encore le socle sur lequel s'édifient les relations sociales et commerciales entre Jula et Senufo: sont dénoncés vigoureusement la confection et la vente d'amulettes par les marabouts, les rituels de protection et d'agression, les dépenses de prestige, la participation des musulmans aux cérémonies et sacrifices accomplis en pays Senufo. La stratégie de rupture conduit en 1972 à une crise profonde entre les autorités politiques et confessionnelles locales, et les marchands réformistes qui comptent édifier une mosquée sunnite au quartier Delafosse. Parallèlement, D.C. investit une part non négligeable de ses bénéfices marchands dans la construction de trois écoles franco-arabes dont l'enseignement, empruntant à la fois aux matières de l'école laïque et aux exigences des écoles coraniques, répond à la demande de nombreux petits boutiquiers de la région. La diffusion du wahhabisme fut, et reste coûteuse. Outre le financement des infrastructures scolaires, D.C. prend à sa charge la moitié environ de leurs frais de fonctionnement: ainsi, l'une des écoles limite volontairement à 500 FCFA mensuels les frais d'inscription pour chacun des 800 élèves, le déficit d'exploitation s'élevant en moyenne à 450000 FCFA mensuels prélevés sur les marges commerciales du propriétaire. Mais elle a permis de fédérer un pôle commercial regroupant en ville ceux à qui le pouvoir politique déniait toute prétention à l'autochtonie idéale (5) - ressortissants étrangers, mais aussi artisans castés, nouveaux résidents venus de villages situés hors du canton, voire de Kiebable dépourvus de tout capital reconnu dans le champ d'autorité urbaine -, et d'articuler ce pôle aux réseaux wahhabiya du commerce trans-régional.

Les logiques sociales du renouvellement de la population des boutiquiers urbains.

La position occupée par les boutiquiers urbains dans la filière des marchandises diverses semble, à quelques exceptions près, ajustée au degré d'accumulation des différentes variétés de capital réalisé par le groupe. 31% des commerçants ont reçu une éducation islamique, parfois poussée pour cinq d'entre eux, Fulbe et Malinke; et trois ont un titre ou une responsabilité confessionnelle. Si la détention de compétences islamiques est un quasi-monopole des commerçants non Senufo, le capital scolaire apparaît plus uniformément réparti: sept boutiquiers Senufo ont fait des études primaires ou secondaires, dont cinq en école de type occidental; de même pour sept commerçants non Senufo dont une majorité formée en école franco-arabe.

Cette partition renvoie à deux modalités différentes d'accès aux activités marchandes. La première, caractéristique de la trajectoire de commerçants venus du Sénégal et du Mali, repose sur la détention de compétences islamiques qui facilite, par la mobilisation des réseaux confessionnels, l'accueil et le travail à chaque étape de la migration. Tel est le cas pour quatre boutiquiers de Korhogo ayant exercé comme karamoko ou marabouts à plusieurs reprises et dans différentes villes. La seconde, propre à une fraction de jeunes Senufo dont les parents occupent en ville des fonctions d'encadrement, s'appuie sur la mobilisation des ressources familiales, afin de favoriser l'insertion professionnelle. Par ailleurs, si 13 des 35 commerçants interrogés sont responsables d'une association au moins, quatre seulement en encadrent plusieurs. Cette position intermédiaire entre le groupe des grossistes et celui des micro-distributeurs se retrouve au plan familial: 82% des boutiquiers sont chefs de résidence, mais trois seulement ont plus de deux épouses, huit ont à leur charge un nombre élevé de dépendants.

Toutefois, la crise économique, contribuant au renouvellement accéléré du groupe des boutiquiers korhogolais, modifie la nature de son peuplement. Ainsi, 20 des 35 magasins enquêtés ont ouvert leurs portes depuis moins de cinq ans. La rotation s'accompagne d'un rajeunissement des commerçants - les deux tiers d'entre eux ont moins de 40 ans, la moyenne d'âge des nouveaux entrants étant de 34 ans - qui reflète une réduction générale des chiffres d'affaires de ce segment d'activité, ceux-ci étant fortement corrélés à l'âge. Elle semble aussi favoriser l'insertion de commerçants Senufo de nationalité ivoirienne: parmi ces derniers, 65% sont installés depuis moins de cinq ans, la proportion étant de 46% pour les boutiquiers non Senufo. Dans six cas sur 13, l'installation récente de commerces Senufo est le fait de jeunes urbains dont les parents étaient préalablement installés à Korhogo. L'investissement initial a pour origine une aide familiale, sous la forme d'un apport financier et de recommandations aux fournisseurs, renforcée ou non par une épargne accumulée dans un emploi salarié antérieur. Parfois dotés d'un petit capital scolaire (4 cas) qu'ils ne parviennent plus à valoriser, ayant subi un revers professionnel dans le secteur privé (3 cas), entourés de proches occupant un emploi administratif ou libéral, leur insertion marchande est vécue sur le registre de la frustration, du sous-emploi de leurs compétences, et par là même du provisoire. Les sept autres cas d'insertion récente sont le fait de ruraux n'ayant pu préserver leur position dans l'espace social villageois faute de terres, par suite d'une maladie ou d'une mésentente, ou dont la migration s'inscrit dans une logique lignagère de diversification des moyens de survie. L'investisse-

ment initial vient alors des recettes cotonnières (4 cas) réalisées par la famille du commerçant ou par lui-même; dans trois cas, l'insertion marchande passe par une étape d'apprentissage artisanal ou commercial favorisé par les réseaux urbains d'originaires. Les revenus tirés de l'activité marchande font l'objet d'un arbitrage difficile entre investissement villageois - aide familiale, participation financière aux cérémonies - et reproduction élargie du capital marchand; c'est au coeur de ces exigences contradictoires que se nouent les enjeux d'identité, et que les parcours individuels et les trajectoires collectives tendent à se séparer. On évoquera ici l'insertion urbaine de V.M., boutiquier depuis 1981, et dont les vingt années de parcours urbain résument, d'une manière abrupte, nombre des conflits identitaires auxquels les nouveaux entrants sont confrontés.

V.M. est né vers 1950 non loin de Korhogo. Il cultive jusqu'à l'âge de 18 ans les terres de son oncle, qui le place comme apprenti tailleur en ville, auprès d'un artisan originaire du même village. L'apprentissage, qui dure six ans, est payé sous forme de travaux domestiques, et de produits agricoles régulièrement apportés au patron par l'oncle de V.M. En 1974, il s'installe à son compte et obtient l'aide de son oncle, ainsi que de son frère manoeuvre à la CIDT, afin de financer l'achat d'une machine à coudre, du petit outillage et de l'agencement d'un local loué au quartier Soba. Il y exerce pendant trois ans, au cours desquels il rachète une deuxième machine, se fait aider par un employé et un apprenti, et manifeste régulièrement sa reconnaissance envers son oncle. Cependant, en Octobre 1977, il refuse de participer à d'importantes cérémonies funéraires organisées au village, malgré l'insistance des autorités coutumières et familiales; il donne alors priorité à l'afflux des commandes de tenues scolaires qui lui procurent, chaque année, une part élevée de son chiffre d'affaires. Quelques mois plus tard, le conflit s'exacerbe lorsque V.M., qui vient de rénover son local et de renouveler l'une des machines, ne peut répondre à une importante sollicitation financière émanant de son oncle maternel. L'affaire est portée devant le chef de village; V.M. tente en vain de se justifier. Elle vient alors devant le chef de canton qui dénonce le manque de solidarité du tailleur, et exige qu'il revende une partie de son matériel au profit de son oncle. V.M. convertit alors un refus de circonstance en principe, et annonce qu'il ne participera plus financièrement aux cérémonies villageoises; il trouve dans l'Islam le moyen de résister aux pressions familiales. L'affaire alimente nombre de débats qui traversent la communauté des originaires installés en ville; pourtant, et bien qu'il y trouve quelques soutiens, celle-ci s'incline devant les autorités villageoises. En 1978, son atelier est détruit, et V.M. se réfugie en hâte au quartier Ahoussabougou, chez des amis qui acceptent de l'accueillir. L'intervention de sa mère, et d'un membre influent de la communauté islamique auquel V.M. s'est confié, apaise le litige. Il dispose alors d'une somme de 40000 FCFA, avec laquelle il achète quelques marchandises alimentaires qu'il revend au petit marché du quartier où il est hébergé. Par l'intermédiaire d'un coreligionnaire, il est présenté à l'un des grossistes Malinke de la place, qui lui accorde un crédit en marchandises. En 1981, V.M. peut louer un magasin en dur et y développer son commerce grâce à une augmentation substantielle de son crédit fournisseur. Il recompose un réseau d'inter-connaissances sur la base des liens de voisinage, d'une participation aux activités de l'école fréquentée par ses enfants, de son adhésion à l'association des commerçants de la ville, de responsabilités prises dans l'un des groupements de transporteurs korhogolais. Sa mère, à qui il adresse chaque mois une somme de 10000 FCFA, est désormais le lien unique qui le rattache au village.

Peut-être n'est-il pas inutile de considérer l'ambivalence des relations que les nouveaux résidents urbains entretiennent avec les réseaux d'originaires, institutionnels ou non. L'insertion ne peut guère se passer de la mobilisation des liens territoriaux, assurant l'hébergement, favorisant l'apprentissage, accordant une préférence à l'emploi. Les réseaux apparaissent ainsi comme de puissants instruments d'intégration urbaine; mais celle-ci s'opère en faisant du migrant un débiteur. Dès lors, c'est en toute légitimité que les réseaux peuvent ajuster le fonctionnement économique des activités urbaines qu'ils contribuent à alimenter,

aux exigences de reproduction de l'ordre villageois; et qu'ils peuvent employer les moyens coercitifs reconnus par les migrants, leur rappelant ainsi que la convention symbolique de la solidarité et du désintéret n'est nullement exclusive du remboursement de la dette aux détenteurs du pouvoir et à leurs représentants.

Un segment dominé de la sphère marchande urbaine :
le commerce d'ignames.

A la forte structuration du commerce de marchandises diverses, répond l'extrême fragmentation des systèmes d'approvisionnement marchands en igname. Dans les années 1960, le département de Korhogo assure près de 60% de la production d'ignames de la région Nord; le vaste bassin de production, situé au Sud de la ville, y contribue largement. La culture des différentes variétés relève à la fois de l'autoconsommation et du calcul spéculatif: leur vente participerait pour près de 65% à la formation du revenu monétaire des agriculteurs de la région.

Les surplus sont alors collectés par une dizaine de grossistes Jula de Korhogo, qui étoffent leurs réseaux de " basculeurs " (kilotiqi) sur les marchés ruraux. Ils multiplient aussi le nombre des collecteurs de brousse disposant de magasins de stockage intermédiaire, qu'ils préfinancent ou installent directement. Les magasins sont basés à proximité des aires de production afin de verrouiller l'accès aux produits à d'éventuels concurrents; en 1974, on en dénombrait 106 dans le département de Korhogo. Les collecteurs ont, pour la plupart, été formés comme acheteurs auprès des grossistes de la ville, de sorte que les liens confessionnels et territoriaux qui les unissent les désignent au village comme des étrangers. Les rares cas de collecteurs originaires des villages où ils sont installés ne modifient guère ce principe d'allochtonie: il s'agit alors de membres de communautés castées qui, ne disposant pas d'institutions d'initiation et n'ayant aucune autorité sur le terroir, ont trouvé dans l'Islam et l'activité marchande les principaux attributs d'une identité collective. Tout se passe comme si la logique d'échange, manifestée par la présence d'un acheteur permanent, ne pouvait être tolérée qu'à condition d'être extérieure à l'ordre villageois.

Le commerce de l'igname est alors soutenu par la croissance korhogolaise, et par la forte consommation urbaine de tubercules. Pour y faire face, les grands commerçants Jula élargissent leur réseau de distribution, en spécialisant les femmes et filles non mariées du lignage dans la vente au détail sur les marchés de la ville. L'évacuation hors zone est aussi pratiquée, notamment d'août à octobre, en direction de Bouaké et Abidjan, où chaque grossiste korhogolais dispose de son logeur. Ce négoce, dont la structuration se poursuit jusqu'aux années 1970, est alors faiblement spécialisé, hormis pour le segment de la distribution de détail.

Deux raisons principales expliquent le renversement des conditions de mise en marché de l'igname au cours des années 1970, et

la modification de la structure et du peuplement des réseaux commerciaux. D'une part, la stratégie étatique d'approvisionnement des villes ivoiriennes, fondée sur l'importation de céréales à bas prix, " désavantage la production locale non protégée, particulièrement le groupe important des féculents (...) qui ne bénéficie d'aucune subvention " (6). A Korhogo, l'envolée du prix du prix relatif de l'igname, perceptible dès 1974, s'accélère au début des années 1980 de sorte que la croissance démographique de la ville ne compense plus la chute de la consommation urbaine. En 1987, celle-ci s'établirait à 60 kg/habitant, soit un flux de commercialisation annuelle de 6500 tonnes. D'autre part, le bassin de production est affecté par le développement des superficies cotonnières et par la concentration du cheptel bovin, l'un comme l'autre peu compatibles avec la production de la variété wakrou, exigeante en terres vierges et aérées. Dès lors s'amorce la contraction de la zone productrice autour de Bada, Boron, Mara, Kiemou et Longo, situés aux confins Sud du département; ailleurs la dispersion du produit est telle qu'elle rend difficile, et coûteuse, sa mise en marché.

L'éloignement de l'aire principale de collecte, la dispersion des aires secondaires, enfin la chute de la production départementale - de l'ordre de 13% entre 1975 et 1981 - ont un effet dissolutif rapide sur les circuits organisés par les grossistes korhogolais: les coûts d'enlèvement augmentent, le contrôle sur les producteurs et les acheteurs du bassin de production est contourné par les Jula-ba installés à Bouaké qui, la saison venue, passent contrat avec les agriculteurs avant la récolte - le prix est alors fixé à la butte - ou préfinancent les collecteurs, puis organisent eux-mêmes l'évacuation vers Abidjan.

Si la dispersion de la production d'igname locale et la concurrence bouakéenne ont marginalisé les grossistes korhogolais dans la mise en marché - les frais de regroupement et d'approche absorbent alors leur marge -, elle est en revanche adaptée à l'activité des acheteuses-revendeuses travaillant sur des quantités plus modestes; le groupage d'un volume de 100 à 400 kilos peut aisément être réalisé sur un petit marché de brousse, puis enlevé à moindre coût par un véhicule léger. Par ailleurs, quelques acheteuses korhogolaises ont réussi à nouer de solides relations avec les collecteurs Jula de Boron, Kadioha, Mara, qui ne manquent pas de leur réserver en saison les ignames nécessaires à leur commerce qu'ils continuent à leur fournir à crédit, malgré la concurrence des grossistes bouakéens: les collecteurs savent en effet qu'en fin de saison, les acheteuses seront leur principal débouché pour un produit qui ne justifiera plus alors un enlèvement de gros. Le repli des grossistes a finalement stimulé l'activité marchande des femmes Jula - elles représentent aujourd'hui 73% des acheteuses-revendeuses de Korhogo - qui exerçaient jusqu'alors comme détaillantes, les marges réalisées se révélant suffisantes pour que trois d'entre elles affrètent des camions et participent au commerce de gros. Ce glissement de la structure marchande n'est pas resté sans effets sur le peuplement du segment de la revente urbaine au détail. Celui-ci a été investi, au cours des années 1980, par des femmes Senufo - 61% des détaillantes - dont les conjoints ne disposaient pas des ressources suffisantes pour assurer la consommation domestique - " Ce sont les deux mains qui se lavent ". Toutefois, on peut considérer que l'absence de continuités sociales entre grossistes, acheteuses et détaillantes est l'un des motifs de la raréfaction de la pratique du crédit à l'intérieur de la filière. En l'absence de référentiels communs, l'ancienneté et le renom d'une détaillante deviennent l'unique moyen d'obtenir une avance en marchandise de la part d'un fournisseur.

L'igname local est devenu un produit commercial résiduel pour les marchands korhogolais, contraints désormais de s'approvisionner sur des circuits longs, en fréquentant les groupements coopé-

ratifs et les grossistes de la région de Bouna, en achetant à Bouaké l'igname venue de Bondoukou, en se déplaçant sur les marchés de Sarhala et Mankono alimentés par la production des migrants Senufo. Percevant les causes de leur déclin collectif, les principaux négociants Jula de Koko insérés dans le commerce des vivriers prirent en 1986 l'initiative de fonder une coopérative réunissant grossistes et acheteurs de la ville. Ces commerçants tentèrent de limiter l'accès des concurrents bouakéens aux produits du département, en proposant d'instaurer une centralisation des commandes hors zone, et un contrôle sur le frêt d'évacuation; l'hostilité conjointe du Syndicat des transporteurs de Korhogo, des autorités communales et du Ministère du commerce conduisit à l'éclatement de cette structure, puis à la décomposition progressive des réseaux korhogoïens de collecte et au renouvellement de leur population. Ainsi, 26% seulement des grossistes en igname sont installés à Korhogo depuis plus de 10 ans - la proportion étant de 62% pour les grands commerçants de marchandises diverses.

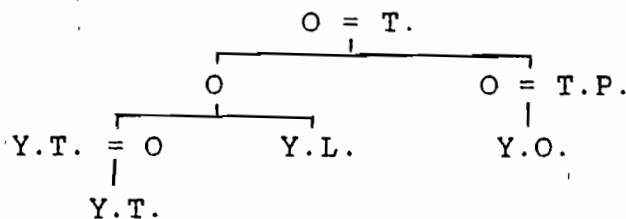
Le processus involutif que subit la filière igname depuis plus de quinze ans se réfracte aujourd'hui dans son peuplement, sous la forme de discontinuités sociales. A la trajectoire modale déclinante des grossistes Jula, qui tendent à se replier du marché des produits vivriers, répond celle des Senufo et Jeli désormais majoritaires dans ce commerce. La structure patrimoniale et les propriétés constitutives du groupe, hier homogènes, se diversifient. D'abord par l'âge: 58% des grossistes en igname ont moins de 45 ans, contre 25% des commerçants en marchandises générales. Les fils de transporteurs et négociants Senufo de la place, quelques jeunes Jeli et Senufo non Kiembara, quelques femmes acheteuses-revendeuses et collecteurs de brousse, pénètrent le pôle dominant d'un secteur marchand désormais dominé. Ensuite par l'ampleur des opérations: 63% des grossistes ont un chiffre d'affaires inférieur à 1 million FCFA mensuels, contre 25% des commerçants en marchandises générales. Enfin, par les différences de capitaux détenus: 3 grossistes seulement ont des responsabilités et des titres religieux - il s'agit de commerçants Jula âgés, ne pouvant espérer se reconvertir dans d'autres domaines d'activité; 8 occupent des fonctions de responsabilité dans des associations - il s'agit presque exclusivement de groupements professionnels et non d'amicales d'originaires; enfin, le capital de dépendants domestiques est moins dense que parmi les commerçants de marchandises diverses: 37% des grossistes d'igname ont plus de deux épouses, 42% prennent en charge plus de cinq résidents.

Le renouvellement de la population des grossistes s'effectue par l'insertion récente d'agents, faiblement dotés en différentes variétés de capital, réalisant des opérations d'envergure modeste, et qui, faute d'un fonds de roulement suffisant, se limitent au seul commerce de l'igname. Ces derniers sont de plus exclus des marchés administratifs (hôpitaux, lycées, prison) qui reviennent à quelques commerçants disposant d'un fort capital relationnel - les deux principaux ont des relations étroites avec l'autorité coutumière kiembara, et ne collectent l'igname que sur commande, le troisième étant lié à l'un des responsables du bureau syndical des étudiants de Côte d'Ivoire.

Le déclin des grossistes Jula ne se résume pas à sa dimension strictement économique, mesurable par exemple par la contraction de leur chiffre d'affaires ou de leur fonds de roulement. Inscrit dans la trajectoire collective du groupe, il menace doublement

l'ensemble des positions hiérarchiques que celui-ci avait su occuper en ville. D'une part, la chute de leur revenu monétaire les contraint de réduire l'ensemble des investissements religieux, sous la forme de participations financières à l'édification de lieux de prière, aux cérémonies cultuelles, de cadeaux aux Moriba, d'aumônes, mais surtout d'assistance aux membres de la famille qui entreprennent des études islamiques. Elle affecte aussi leur capacité à entretenir les réseaux d'inter-connaissance et de dépendance sur lesquelles leur réputation était établie, et qui les assuraient d'un approvisionnement et de débouchés réguliers. D'autre part, le déclin les contraint à mettre en oeuvre des pratiques qui compromettent l'identité, historiquement construite, du groupe. C'est ainsi que le repli de quelques commerçants sur les activités agricoles - exploitation de vergers et du bétail -, et la contribution croissante de leurs femmes et filles à la formation du revenu monétaire domestique - le cas de Laji C.T., qui fut dans les années 1960 l'un des principaux grossistes en vivriers et dont les ressources principales viennent aujourd'hui du travail d'une dizaine d'acheteuses-revendeuses de la famille, est à cet égard évocateur -, tendent à dissoudre les attributs statutaires sur lesquels le groupe fondait son identité et son autorité dans la sphère marchande. La trajectoire collective est donc descendante, mais aussi dissolutive, et ce au moment même où les nouveaux entrants accompagnent leur changement de statut professionnel par des stratégies de conversion identitaires.

Aux difficultés qu'éprouvent les commerçants Jula pour conserver leur statut, entretenir leur position hiérarchique et les attributs du julaya, on opposera la trajectoire collective d'un lignage Tagban de la région de Nielle dont l'insertion dans le commerce de l'igname ne se dissocie pas d'un lent mouvement de "mutation ethnique". La conversion à l'Islam, la construction d'un réseau d'inter-connaissance ajusté aux impératifs commerciaux, la rupture avec les hiérarchies, le culte et les représentations issus de la communauté villageoise, enfin l'alliance matrimoniale avec une famille Jula sont les séquences principales du processus de conversion identitaire amorcé par Y.L, oncle maternel de Y.T



La première rupture intervient vers 1958. Elle relève d'un conflit entre Y.L., à qui son père a donné une éducation islamique, et T.P., oncle maternel de Y.L., occupant les fonctions de chef de village et du bois sacré. Celui-ci, luttant contre l'influence locale de l'Islam qu'il assimile à la domination politique de la chefferie de M'Benque, refuse à Y.L les avantages auxquels sa position de neveu lui donne droit. Il semble que le conflit ait été suffisamment aigu pour que Y.L, vers l'âge de 23 ans, s'éloigne brusquement du village sur les recommandations de son père, et s'installe à Agboville, comme manoeuvre d'une plantation appartenant à un musulman Abe. Y.L y reste trois ans, pendant lesquels son patron lui apprend à utiliser une bascule, à compter; il est autorisé à faire un petit commerce de cola à ses moments de repos. En 1962, apprenant que le conflit familial s'est apaisé, Y.L retourne en pays Senfo; il préfère pourtant rester à Korhogo, et se confie à un grand commerçant Jula qui en fait son acheteur avant de l'installer comme collecteur à Dalanqbo, au coeur du bassin de production de l'igname. Le village compte alors trois intermédiaires Jula; la concurrence est vive, et il faudra près de dix ans à Y.L. pour construire de solides relations avec les producteurs - elles amènent Y.L

à participer aux fêtes et cérémonies villageoises - et s'assurer ainsi d'un approvisionnement régulier et de qualité. En 1973, Y.L peut se libérer de la tutelle financière de son grossiste, diversifier sa clientèle parmi les patrons de Korhogo et s'installer à Kiemou comme acheteur à son compte.

Le deuxième acte de la rupture familiale avec l'ordre social villageois revient à Y.O., et se joue en 1980 sur le registre politique. L'autorité villageoise et culturelle est partagée, à l'intérieur du lignage, entre le patriarche T.P. et son neveu Y.T., second chef du bois sacré, bien que musulman. Cette autorité, contestée depuis longtemps par le quartier regroupant les familles originaires de M'Benque, est soumise à l'arbitrage électoral à l'occasion des élections municipales. Le premier tour des élections s'étant révélé peu favorable au candidat du quartier (nariqba) de T.P., celui-ci fait voter au deuxième tour pour un candidat originaire de Ouangolodougou - considéré par tous comme un allochtone -, assurant ainsi l'élection de ce dernier et l'éviction du concurrent de M'Benque. Dès les résultats annoncés, des troubles violents éclatent, qui obligent une partie des membres de la famille à fuir le village sous escorte policière; certains, parmi lesquels Y.T et son oncle Y.O. s'installeront définitivement à Korhogo. L'exclusion de l'espace villageois se traduit par la perte de contrôle sur la terre, l'institution d'initiation, la hiérarchie politique; elle conduit à une insertion urbaine par contrainte, puis à la quête d'un référentiel identitaire compatible avec le changement de statut. L'aide que Y.L. apporte alors à la famille réfugiée à Korhogo conforte au plan professionnel la mutation identitaire: en installant Y.O. comme grossiste en ville - il lui fournit les bascules, construit l'apatam, le ferme aux pratiques commerciales, lui fait parvenir le produit -, Y.L s'assure un débouché urbain et amorce la construction d'un réseau sur des bases familiales.

Contournant soigneusement les liens territoriaux, l'insertion urbaine de Y.O. et de son neveu repose sur la construction d'un réseau d'inter-connaissances professionnelles, confessionnelles et amicales, dans lequel se diluent les signes de l'autochtonie, et sont rationalisées les ruptures avec l'univers villageois - " La religion Senufo, c'est des dindons, des bois, des canaris, des n'importe quoi (...) Sincèrement dit, je sais que je suis de Nielle, je ne sais pas s'il faut dire Jula en même temps (...) Nous sommes des aventuriers pour chercher la fortune, comme ça se fait pour les maliens qui viennent en Côte d'Ivoire (...) Maintenant, les femmes se sont habituées à vendre un peu de tout, elles grillent soit les ignames, elles vendent de l'attiéké "; l'incorporation des pratiques commerciales, l'utilisation des solidarités qu'autorise l'Islam dans la constitution du réseau marchand et la circulation du crédit, bref l'ensemble des signes constitutifs du julaya sont manifestes chez Y.T, chargé de l'approvisionnement et des négociations avec les fournisseurs, de sorte que le troisième acte de la conversion réside dans son mariage avec la fille d'un acheteur Jula installé en brousse. L'alliance pose crûment la question, jusqu'alors non formulée, du devenir identitaire du segment familial installé à Korhogo, au point que cette alliance fut longtemps ajournée par son oncle Y.O. Cependant, la perspective de renouer les fils rompus avec le village s'éloignant, celui-ci accepta. Le coût de cette séquence ultime est élevé: outre de nombreux cadeaux en paques, chaussures, etc., et une dot de 55000 FCFA en espèces, versés à la famille de l'épouse, Y.O. devra s'acquitter d'un montant équivalent, correspondant au versement antérieur d'un prétendant.

Ce procès de conversion identitaire, conduit sur plus de trente ans, appelle une double remarque. D'une part, il est conforté par une série d'exclusions du village, tenant elles-mêmes aux difficultés de reproduction de son ordre et de ses hiérarchies, perturbés ici par des dynamiques externes - l'islamisation régionale, l'instauration d'une autorité locale nouvelle. De ce point de vue, le changement de statut de Y.T. n'est pas sans analogie avec les parcours de S.N., D.C., ou V.M. précédemment exposés. D'autre part, l'insertion marchande n'est rendue possible que par une succession d'investissements dans les champs relationnels, confessionnels et matrimoniaux - dépendance de Y.L. vis-à-vis de son patron de commerce, entretien des relations avec les logeurs et grossistes des zones d'approvisionnement, cadeaux aux pisteurs et aux autorités locales susceptibles de favoriser les " invitations au village ", contributions versées à l'occasion de fêtes ou de l'édification d'édifices religieux, versement de la dot, etc. -, rappelant que la réalisation d'une marge commerciale repose

sur un ensemble de préalables sociaux, eux-mêmes construits et entretenus à partir des ressources de l'activité marchande.

NOTES :

(1) Celle-ci se manifeste par un démantèlement progressif du dispositif d'incitation et d'encadrement étatique de la riziculture locale - abandon de la politique de subvention aux intrants sur les périmètres irrigués, de l'entretien des ouvrages de retenue d'eau, du préfinancement des campagnes de collecte, du soutien financier aux rizeries, de la production semencière, etc. -, qui intervient après une phase d'intégration des producteurs Senoufo dans l'économie marchande, fondée sur la généralisation de l'assolement-rotation du coton et du riz, au détriment des vivriers destinés à la consommation domestique - igname, mil, sorgho; ainsi que par un glissement de la zone igname vers le Sud du département qui tient en grande partie à l'exacerbation du conflit entre agriculteurs Fononble et Kouflo, et éleveurs Peul.

(2) Ainsi, 22 des 146 commerçants de Korhogo opérant dans les deux filières étudiées en 1990 ont investi dans la mise en valeur de terres (vergers, production cotonnière et rizicole) ou dans l'acquisition de bétail au cours des deux dernières années, la proportion augmentant en raison du chiffre d'affaires (37% des commerçants ayant un C.A. mensuel supérieur à 1 million FCFA; 12,5% ayant un C.A. compris entre 100000 et 1 million FCFA; 0% pour un C.A. inférieur à 100000 FCFA).

(3) Ce droit peut être revendiqué en vue d'une valorisation agricole des terres par son propriétaire, d'un allotissement en contrepartie d'une dîme ou "tanade" réglée par l'occupant sur sa récolte, ou encore de la cession à titre onéreux d'une parcelle destinée à être bâtie.

(4) J.-L. AMSELLE, "Logiques métisses. Anthropologie de l'identité en Afrique et ailleurs", Paris, Payot, 1990, p. 226.

(5) On aperçoit les enjeux identitaires que l'autorité politique locale entend imposer au débat culturel, dans les témoignages collectés auprès des participants à une réunion tenue en Novembre 1972 devant le domicile du chef de canton, au plus fort de la crise: " S.F (Imam de la mosquée de Korhogo) s'est adressé au chef de canton Béma en disant que la mosquée sunnite ne serait pas construite ici à Korhogo, parce que Korhogo appartient aux citoyens de cette ville et que ce n'est pas pour les étrangers. Mais qu'on pouvait construire une mosquée à Bouaké parce que c'est une ville où les étrangers se sont rencontrés, ainsi que Abidjan."; " Ils ont dit à D.C. d'aller construire la mosquée dans son village, et que ce n'est pas un Logon qui va venir construire une mosquée wahhabiya ici chez eux ". [Entretiens avec Laji Kane Baminin, commerçant à Korhogo, Korhogo, 3/5/1990; avec Laji Coulibaly Souleymane, commerçant à Korhogo, Korhogo, 16/4/1990.]

(6) J. ROCH, "Le rôle des importations dans la consommation alimentaire de Côte d'Ivoire", Paris, Orstom, Cah. Sc.Hum. 24(4), 1988, pp. 534.