

## EXPÉDITIONS EN PAGNE

CRDO - DAKAR
date
coste <b>FCGO BRE</b>

Sylvie BREDELOUP  
ORSTOM

### 1. Gros plan sur une ville anémiée

#### 1. La cité : premier théâtre des pratiques marchandes

Dimbokro en Côte-d'Ivoire : l'ancienne métropole de la « boucle du cacao » décline. Subordonnée aux rentrées financières issues de la traite, l'activité commerciale ne pouvait que se déstructurer dans un contexte de saturation foncière et de réorganisation du réseau de transport. A l'instar de ses consœurs camerounaises, ghanéennes et sénégalaises, nées et grandies avec le rail sous la colonisation, Dimbokro est devenue une ville marginalisée au lendemain de l'indépendance nationale. Autres temps, autres options d'aménagement, autres priorités.

Explosion, épanouissement et essoufflement résumés en trois mouvements l'histoire démographique de la cité baoulé : quatrième ville de Côte-d'Ivoire dans les années 50, quinzième aujourd'hui dans la hiérarchie urbaine. En dix ans (1975-1985), le taux d'accroissement de la ville a augmenté de 4 % seulement alors que sur l'ensemble du territoire, la croissance démographique annuelle s'élevait de 4 %. Ce déclin démographique s'est accompagné d'une fragilisation notable des fonctions économiques. Une rotation accélérée des points d'activité doublée d'une régression du taux d'emploi trahissent un morcellement accru du potentiel actif. Ni l'implantation d'un « mammouth » textile (1974), ni l'injection massive de capitaux publics administrée à l'occasion des fêtes de l'indépendance (1975), ni encore les premières mesures de décentralisation politique (1980) n'ont contribué activement au redressement économique de la cité et de la région. La construction d'équipements a seulement généré une nouvelle façade urbaine. Mais cette vitrine de la modernité ne saurait occulter une réalité déliquescence. Les populations continuent de migrer : aucun tissu industriel local ne s'est développé. La ville distribue des revenus qu'elle ne produit pas et qui proviennent d'un espace non périphéri-

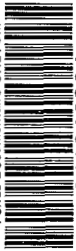
que. Désertées, les zones rurales avoisinantes sont en effet déficitaires au plan agricole.

Dans quelle mesure le commerce vivrier peut-il permettre à une ville secondaire en voie d'alanguissement d'entrer en contact avec un nouvel espace et de rompre ainsi son isolement ? Peut-on envisager un renouveau économique sur la base de l'activité commerciale et par l'intensification des échanges marchands ou la cité est-elle condamnée à vivre continuellement sous perfusion ? Dimbokro constitue-t-elle une étape dans le cheminement migratoire des négociants ou plutôt un point stratégique assurant à toute une communauté l'élargissement de son espace de vie ? Telle était la problématique retenue après avoir retracé la genèse de la cité et étudié les facteurs de sa structuration.

#### 2. Le marché : un observatoire privilégié

Dans une région déficitaire en produits alimentaires, le marché urbain, baromètre de la vie économique et politique constitue un poste d'observation stratégique. A Dimbokro comme dans de nombreuses villes africaines, le marché demeure le théâtre quotidien des marchands : il remplace la crèche, la cour de récréation. Il prend les allures d'une cantine quand il ne se transforme pas en arène ou lieu à palabres. Nombreuses furent les joutes oratoires sur la place commerciale à l'occasion de la campagne électorale de 1985. Les défenseurs du maire sortant tout comme les partisans de la nouvelle équipe municipale refusèrent de payer les droits de place sur le marché. Résultats : les recouvrements de 1985 régressèrent de 20 % par rapport à l'année précédente. Point culminant et sonore de la cité baoulé, figure monumentale et centrale, lieu de confrontation de l'offre et de la demande, le grand marché de Dimbokro structure l'espace urbain et marque par sa périodicité le tempo de la vie citadine. Aborder un espace public aux si larges dimensions n'était pas sans difficultés. D'emblée se posait le problème de l'attitude du chercheur face à la suspicion simultanée des marchands et des pouvoirs publics. Comment établir un contact qui ne soit pas assimilé à un contrôle ? Quelle latitude peut-il bien rester quand les collecteurs de taxes, représentants de l'ordre municipal, s'efforcent de vous associer à leur entreprise ? Fruits d'échanges et de marchés, comment peut-il en être autrement des relations que peuvent tisser un chercheur, de surcroît étranger, avec les populations étudiées ! Le temps passé sur le terrain (deux ans) et la démarche adoptée (intégration à la vie quotidienne) ne peuvent que partiellement contribuer à lever les oppositions et résistances.

Après avoir observé les activités des commerçants sur le marché, le père que leurs comportements sont en réalité réglementés sous une appa-



rente liberté, j'entrepris dans un premier temps de dénombrer les acteurs économiques en des périodes différentes de l'année, de la saison et de la journée, en vue d'opérer des comparaisons à la lumière de recensements réalisés dix ans plus tôt. Des enquêtes légères succédèrent à ce premier inventaire ; elles permirent d'interroger une centaine d'opérateurs sur leurs motifs d'installation dans la ville, et dans le commerce, sur les conditions d'accès à la profession, sur les modalités d'approvisionnement, de stockage et de conservation et enfin sur leurs revenus marchands. Ces premiers contacts me donnèrent l'occasion d'affiner mes hypothèses et de lier davantage connaissance notamment avec des commerçantes impliquées dans la vente et l'achat de banane plantain, base de l'alimentation locale. Je repérai que ces grossistes représentaient un maillon décisif dans l'acheminement des produits. Il suffisait de les suivre dans leurs pérégrinations et de dérouler des fils vers l'amont et l'aval pour assurer une reconstitution panoramique des chaînes de transport et de distribution. Aucune explication théorique ne présidait à ce choix issu de l'observation. La ville n'était plus à considérer comme un espace autarcique mais bien comme un lieu traversé par des flux. Un changement d'échelle s'imposait pour mener à bien cette recherche. Procéder à une étude transversale, ne plus aborder la société dimbokrolaise comme une société atomisée mais concevoir la cité comme un repère dans un espace plus vaste de sociabilités constituait les nouveaux paramètres de l'investigation. Les acteurs de la commercialisation, « usagers » de la ville mais aussi membres de communautés dispersées sur un large espace devenaient les sujets d'étude. Le travail suivant a donc consisté à déceler leurs pratiques au-delà du marché, au-delà de la ville et donc tout au long de leurs parcours.

## II. Grand angle sur les réseaux marchands

Suivre les négociants dans leurs trajectoires signifiait à la fois les accompagner physiquement au cours des expéditions mais également reconstituer, dans le temps, leurs itinéraires. Double était donc le fil conducteur, combinant le mouvement et le temps, le cheminement migratoire et le circuit commercial. Plusieurs semaines de palabres furent nécessaires avant de grimper à bord d'une « bâchée ». Paradoxalement, l'analyse biographique éveilla en apparence moins de résistances. Pourtant, l'observation rétrospective suppose l'adhésion de l'enquêteur car il importe de circonscrire au minimum sa subjectivité, ses oublis, silences en multipliant les fragments de récits de vie et en optant résolument pour

une démarche itérative. Outre la possibilité de retracer une histoire locale de la commercialisation du plantain, ces voyages dans le temps et l'espace ont permis d'apprécier le rôle moteur des négociants dans l'économie régionale et nationale.

### 1. Histoire de la commercialisation du plantain

La banane plantain fut introduite dans la région de Dimbokro en association culturelle lors du développement des cultures arbustives de cacao. Elle avait pour fonction essentielle d'apporter ombrage aux plants et de satisfaire les besoins d'autoconsommation des manœuvres allochtones.

Dans les années 60, deux circuits de distribution se succédaient au rythme des saisons : un circuit de vente direct du producteur au consommateur en période d'abondance (mai-février), intervention d'intermédiaire dans la vente en période de pénurie (mars-avril). La banane était commercialisée par les épouses des planteurs en fonction de leurs besoins de trésorerie. Elles quittaient leur village en groupe pour se rendre à pied sur le marché de Dimbokro ; leur mode de locomotion conditionnant la quantité écoulee. Ce commerce restait donc aléatoire, non spécialisé. Un jour, elles étaient au champ préparant le terrain pour enfouir les buttes d'ignames, le lendemain, elles vendaient le surplus de piments ou de gombos. Il arrivait parfois qu'elles écoulaient leur production en chemin, avant d'avoir rejoint l'aire marchande. A cette époque, quelques planteurs de café et cacao, en partance pour les hangars de stockage des gérants de maisons de commerce, complétaient leur chargement par une dizaine de régimes de bananes qu'ils écoulaient en cours de route. Opération fructueuse : le coût de transport était répercuté dans le prix de vente de la banane alors que refacturé à l'Etat. Autrement dit, la banane constituait à la fois un sous-produit agricole et commercial de la cacao-culture et Dimbokro devenait pendant la traite un centre de redistribution de la banane vers Abidjan. Trajet terminal par la route, trajet principal par la voie ferrée résumaient les modalités de transport nécessaires à cet acheminement.

En période de soudure, quand les planteurs avaient épuisé leurs propres réserves en les consommant ou en les diffusant trop rapidement, ils venaient s'approvisionner sur le marché urbain. C'est dans ce contexte, semble-t-il, que la fonction d'intermédiaire s'est développée. Cependant, il n'a pas été possible de dater avec précision l'arrivée de ces nouveaux agents économiques. Si on sait que l'accroissement rapide de la population urbaine et des ressources dans le cercle de Dimbokro eut des conséquences sur l'émergence de nouveaux circuits commerciaux et sur l'évolution des styles alimentaires, il semblerait que ces changements s'opèrent

plusieurs années après l'explosion démographique et économique de la région. Des négociantes interrogées lors des entretiens racontent qu'elles ont commencé à commercer il y a vingt-cinq, trente ans alors que la banane abondait. D'autres encore ont été initiées à la profession par leur mère qui la pratiquait déjà dans les années 50, 55. Mais l'analyse chronologique n'a pas permis de remonter plus loin dans l'histoire économique des échanges. Installées en zone urbaine, ces femmes achetaient une à deux tonnes de bananes auprès des planteurs qu'elles revendaient au détail auprès des consommatrices. Elles sillonnaient la forêt à bord de 404 Peugeot qu'elles avaient louées avec chauffeur à des propriétaires de véhicules domiciliés à Dimbokro. Un ou deux arrêts suffisaient pour réunir le chargement. La production de bananes resta très accessible par la route tout au long des années 60, 65. Ce nouveau dispositif commercial caractérisé par la prolifération des agents plutôt que par l'augmentation de la productivité de quelques-uns prit un essor rapide.

*Le circuit direct fut bientôt supplanté par cette nouvelle organisation après y avoir été associé selon une alternance saisonnière. Le plantain ne faisait plus partie du paysage de la boucle du cacao.*

Le déplacement des zones de plantation vers l'ouest a bouleversé les circuits existants de la banane plantain. Les vendeuses ne s'approvisionnent plus dans les départements voisins ni n'écoulent leur production domestique. Les circuits se sont allongés en temps et dans l'espace intégrant de nouveaux intervenants et des catégories professionnelles supplémentaires comme les grossistes et les détaillantes. En affirmant leur fonction de grossiste, les acheteuses-revendeuses d'antan ont dû s'adapter à la nouvelle distribution géographique des zones de production. Cette reconversion fut largement facilitée par le développement accru des débouchés alimentaires. La ville de Dimbokro, avec un taux de croissance moyen annuel de 6,2 % sur la période 1963-1975 devint un pôle de consommation urbaine des plus exigeants. De nouveaux campements furent visités dans la région ouest alors que ceux situés plus au sud-est étaient progressivement délaissés. Mais ces rencontres avec des pourvoyeurs sont rarement le fruit du hasard d'autant que la décision de mise en marché n'est quasiment jamais prise par le paysan. L'acheteuse doit être introduite auprès du planteur par un conseil ou un parent afin que les échanges puissent être inaugurés sous le signe de la confiance. Acquérir un « portefeuille » de fournisseurs suppose patience et détermination de la part des négociantes qui s'investissent à long terme dans l'activité. Les grossistes connaissent en moyenne dix à quinze campements qu'elles exploitent alternativement. Pour un chargement de six tonnes de marchandises, trois à cinq campements peuvent être visités contre un à deux avant 1970 ce qui conduit les négociantes à rester une semaine en brousse. Ce temps passé à la prospection, à la collecte, au

groupage a quintuplé en l'espace d'une dizaine d'années et il n'est pas complètement répercuté dans les prix de vente. Ce temps passé à tisser des liens durables avec des partenaires explique en partie le décalage constaté entre la restructuration de l'économie de plantation et la réaction des réseaux marchands. Une troisième déviation s'opéra à compter de 1980 ; l'aire d'approvisionnement s'en trouva élargie en saison des pluies. Les négociantes installées à Dimbokro traitèrent de préférence avec les planteurs du sud-ouest de la région de Soubrié, plus éloignés de Dimbokro que ceux de la région ouest mais implantés à proximité des artères goudronnées (cf. carte).

*Seuls subsistent aujourd'hui des circuits indirects sur longue distance ou le transport est assuré en deux voire trois temps.* Pour se rendre sur le lieu de production, la commerçante effectue le voyage en taxi-brousse. Ensuite, en saison des pluies, il arrive qu'un camion de faible tonnage soit affrété pour assurer les déplacements du lieu de la collecte à la route. Ce trajet reste à la charge du planteur alors que le coût du transport principal est imputé à l'acheteuse. A défaut de véhicule moteur, la commerçante fait appel aux apprentis ou enfants des planteurs pour acheminer les régimes par portage. Un second camion de 5 à 10 tonnes est loué avec chauffeur à la journée non plus à Dimbokro mais à proximité du lieu de production. Il s'agit de charger en vrac en une vingtaine d'heures la marchandise regroupée en trois à cinq points au bord de la route puis de l'acheminer vers Dimbokro. Le parc routier recensé à Dimbokro se limite de plus en plus aux *pick-up* et ne peut satisfaire l'ensemble de la clientèle. Il ne faut pas oublier qu'un certain nombre de transporteurs ont accompagné le front pionnier et sont partis faire fortune à l'ouest. D'ailleurs, quelques grossistes ont prospecté de nouveaux campements en fonction du lieu de migration d'anciens transporteurs de Dimbokro avec lesquels elles continuent de collaborer. *Quelques grossistes organisent encore la chaîne de transport selon l'ancienne formule* ; autrement dit, elles louent un 1 500 kg à Dimbokro et effectuent un aller et retour dans la journée, du lieu de production au lieu de consommation. Ce choix s'explique en partie par les rapports privilégiés qu'elles entretiennent avec les transporteurs ou planteurs.

Mais qui sont ces négociantes à l'initiative de cette restructuration commerciale ? La permanence des circuits commerciaux « traditionnels » en période de récession économique, leur compétitivité présupposent une solide organisation des agents de distribution et d'évidentes capacités d'adaptation pour apporter une réponse rapide même si différée dans un contexte géographique mouvant. Rappelons qu'à la différence des réseaux marchands les plus anciens, AGRIPAC, instance étatique et société d'économie mixte (1972-1980) n'a su faire face aux aléas climatiques ni s'adapter à une demande fluctuante alors que précédemment son rôle

consistait à pallier les carences de la structure en place. Il a même été reconnu que l'intervention directe de l'Etat dans les échanges commerciaux avait faussé la formation des prix et paralysé l'action des partenaires économiques.

## 2. Migrantes en portrait

Une étude réalisée en 1986 par le CIRES (1) montrait que la vente en gros du plantain sur les marchés d'Abidjan était dominée par les hommes *dioula* qui réceptionnaient la marchandise sur leur stand sans qu'ils aient besoin de se déplacer en brousse. A Dimbokro, le paysage commercial est radicalement différent. La vente de la banane relève du domaine des femmes du groupe *Akan* (*baoulé* et *agni*). Organisatrices de transport, elles s'approvisionnent directement en brousse sans recourir à des intermédiaires dans les régions dominées par les *Baoulé* et *Dida* de l'ouest forestier (2). Si la plupart des vendeuses de Dimbokro prospectent de plus en plus loin, la région d'Oumé reste le pôle prioritaire. C'est en effet un des bassins d'approvisionnement les plus proches de Dimbokro où on ne rencontre pas autant qu'à Sinfra les vendeuses de Yamoussoukro, pas autant qu'à Gagnoa les commissionnaires abidjannais. Migrantes pour la majorité et originaires principalement des départements de Dimbokro ou de Bongouanou, ces femmes se sont installées pour plus de la moitié d'entre elles dans les années 75, attirées par les fêtes de l'indépendance et l'activité économique que ces dernières devaient susciter. Vingt sont mariées, quinze célibataires.

### *Les unes, créatrices d'une nouvelle dynamique sociale et culturelle...*

Les célibataires correspondent paradoxalement aux sujets les plus âgés (3). Certaines ont quitté leur village pour se soustraire un temps aux contraintes du milieu rural et notamment à celles entraînées par le mariage. Leur migration vers la ville renvoie de surcroît au désir de gagner de l'argent plus facilement qu'en zone rurale, au souci d'asseoir une indépendance économique. Ces femmes sont arrivées dans la métropole du cacao lorsqu'elles avaient dix-sept à vingt-cinq ans. A l'exception de deux d'entre elles pour lesquelles Abidjan et M'Batto constituèrent la première étape migratoire vers la vie citadine, Dimbokro représenta la ville-refuge. Difficile d'obtenir des informations relatives à leurs premiers pas dans la vie active. Beaucoup de non-dits. Ont-elles obtenu une aide financière de leur parent, ont-elles échangé dans un premier temps des services sexuels contre des services domestiques contre du numéraire et ceci en dehors de

l'institution matrimoniale comme les *blodé* ou les *téké* dont parlent P. et M. Etienne? Dans un article sur l'émigration *baoulé* (4), les auteurs expliquent que dans la société traditionnelle, une femme *baoulé* non mariée demeurait libre de choisir et de changer de partenaire sexuel et pouvait refuser d'intégrer des systèmes d'obligations réciproques propres aux alliances officielles. Durant la colonisation, les femmes s'intégrèrent plus facilement que les hommes au milieu urbain, trouvant dans la migration un moyen d'acquiescer autorité et argent qui leur étaient refusés au village où elles restaient tributaires de la gent masculine.

Craignant de s'aventurer en ville, fief des militaires, les *Baoulé* furent impuissants à faire revenir leurs sœurs ou leurs filles d'autant qu'ils observaient un grand respect du libre arbitre individuel. Ces éléments historiques peuvent éclairer pour partie la situation d'un certain nombre de grossistes célibataires installées définitivement à Dimbokro. Elles se sont élevées au rang de chef de famille et se retrouvent à la tête d'unités domestiques importantes, propriétaires de concessions, initiant leurs filles au commerce du plantain et entourées d'une large clientèle.

### *Les autres, gardiennes de la cohésion familiale*

A l'exception de celles qui ont été guidées dans la profession par une parente, les grossistes se sont établies sans une expérience préalable dans le commerce de banane au détail. Couturière, restauratrice, vendeuse de plats préparés ou cultivatrice par le passé, elles ont pu épargner avant de se lancer dans la vente en gros. Prêts ou dons attribuables pour moitié à la famille constituent les autres modalités de l'investissement initial. C'est ainsi que des contrats familiaux se développent s'inscrivant dans des rapports de clientélisme. Des planteurs ayant déjà investi dans les valeurs foncières ou immobilières semblent vouloir s'intéresser au négoce par l'entremise de leur fille et intègrent la commercialisation de la banane plantain dans leurs activités. Si cette structure de distribution ne peut être passée sous silence, rappelons qu'elle demeure assez exceptionnelle et ne saurait être représentative des échanges commerciaux. Sur l'ensemble des grossistes interrogées, une sur cinq a débuté dans le négoce grâce au soutien financier paternel; dans plus de la moitié des cas, le père planteur, originaire de la région de Dimbokro, a migré en zone pionnière (Sinfra, Oumé) et approvisionne sa fille commerçante en bananes plantain, prenant ainsi le contrôle des activités familiales sur un espace bipolaire. Bien qu'insuffisante à terme pour assurer des chargements complets, cette production familiale achetée à crédit dégage la négociante de plus lourdes prospections. En dépit ou à cause d'une dispersion géographique de la parentèle, ces relations d'interdépendance semblent perpe-

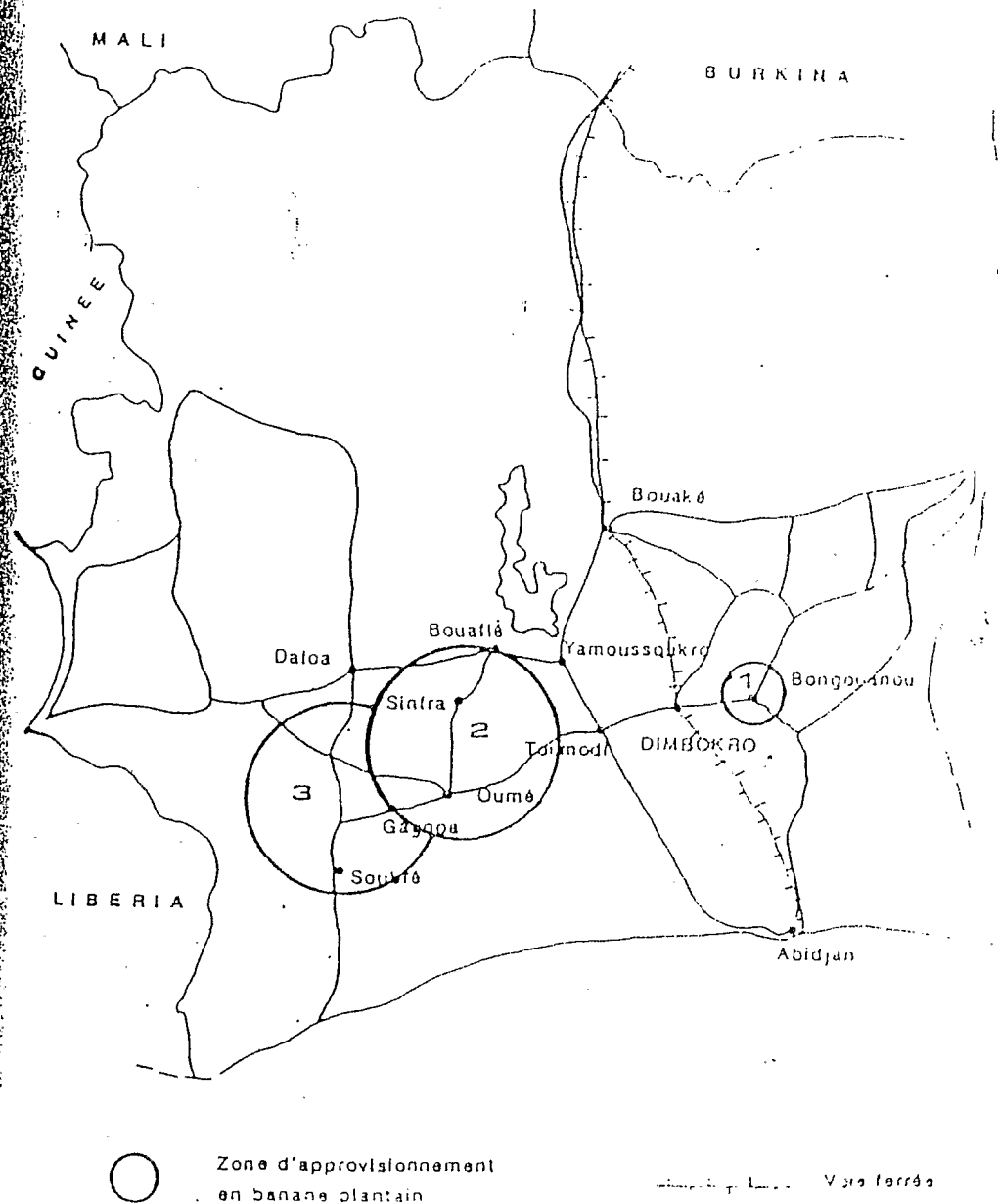
tuer l'unité sociale et façonner une nouvelle socialité. Chef d'orchestre, le planteur délègue à sa fille un rôle de médiateur maintenant ce système d'échange dans le cadre de la production domestique. Il apporte le capital argent ; elle offre son capital temps et doit restituer les trois quarts du numéraire au groupe familial émigré en zone pionnière. Il est sédentaire ; elle véhicule au cours de ses voyages autant l'information, l'argent que la marchandise et ceci dans les deux sens. Ces transactions commerciales participent à la fois à une réactualisation des structures lignagères et au décloisonnement de la ville de Dimbokro dans un réseau transrégional d'échanges. C'est précisément le changement d'échelle qui rend possible ces observations. Définir l'activité marchande par les seuls équipements et emplois qu'elle génère dans la cité reviendrait à occulter une part importante de la réalité urbaine.

Avant de conclure, signalons de quelle façon ces « négociantes au long cours » gèrent leur temps de travail. Si plus des deux tiers d'entre elles consacrent le plus clair de leur temps à l'activité commerciale, quelques-unes cependant restent au foyer ou regagnent le village pour les travaux des champs entre juin et juillet, période où s'accroissent les handicaps. Il pleut et les campements sont difficilement accessibles ; les enfants principaux consommateurs de banane frite sont partis en vacances, au village. Les plus téméraires sont conduites à intégrer dans leurs chargements de nouveaux produits comme le taro, l'igname, les condiments. Plus rares sont encore celles qui, pour un moment, se reconvertissent dans la vente de gros de l'igname. C'est le cas de Ya, marchande *agni* installée depuis plus de vingt ans dans la  *cité du bonheur*  (5). En compagnie de son fils, elle redistribue aussi bien l'igname que la banane, le riz ou les mangues selon les opportunités saisonnières. Les vendeuses partagent leur journée entre l'approvisionnement et la distribution de la marchandise. En période de faste, elles peuvent effectuer trois à quatre voyages par mois. Une femme sur deux partage avec une consœur les frais de transport, de marchandises et de douane ; les femmes les plus âgées qui ont le plus d'ancienneté dans la profession recourent quant à elles à une tierce personne pour assurer le convoyage de la marchandise, opération éprouvante physiquement. Dans la grande majorité, elles paient comptant la marchandise à la livraison ou à la prospection ; rares sont celles qui anticipent en partie le paiement pour le chargement suivant. Soulignons que les marchandes supportent déjà des reports d'encaisse en aval du circuit, accordant aux détaillantes des crédits de trois à dix jours.

A l'instar d'autres négociants (6), le commerce de la banane plantain participe au décloisonnement d'une région en déclin en la maintenant dans un réseau transrégional d'échanges. S'il permet l'approvisionnement d'une zone déficitaire par la mise en œuvre de circuits marchands de plus en plus longs au fur et à mesure de la déviation des axes de ce...

Extension des zones d'approvisionnement en banane plantain de 1960 à 1986 à partir de Dimbokro

INSERER CARTE



vers le sud-ouest, s'il assure à des communautés l'élargissement de leur espace de relations via la migration, il ne peut cependant constituer une base solide pour le développement économique de cette région. Ces marchands réinvestissent rarement dans la production et la cité déchue enfouie dans la savane à rôniers ne représente aux yeux de certains qu'une étape dans leur trajectoire migratoire.

C'est une démarche à la fois diachronique et spatiale qui a rendu possible l'identification de ces dynamiques commerciales et le repérage d'une superposition partielle des circuits marchands et des réseaux migratoires. Le transport ne se réduit pas au déplacement physique de la marchandise ; il peut devenir le support à des migrations collectives ou individuelles ; il peut contribuer à une réactualisation des rapports lignagers tout comme à leur démantèlement par l'émergence d'un nouvel espace de sociabilités.

Parcourir ces réseaux à travers les éléments de la vie sociale tout entière et sur la base de la généalogie devrait conduire jusqu'aux lieux d'origine de ces migrations et pourrait constituer une nouvelle étape dans la connaissance d'une histoire des transports en Afrique.

## NOTES

(1) « La commercialisation des vivriers à Abidjan », rapport préliminaire. Document préparé par P.-T. Perrault et K. Tano, CIREs, février 1986.

(2) Résultats établis sur la base d'une enquête réalisée en mars 1986 auprès de l'ensemble des grossistes rencontrées sur les marchés de la ville soit trente-cinq femmes.

(3) Les trois quarts des femmes célibataires recensées ont trente-cinq ans ou plus.

(4) P. et M. Etienne, « L'émigration baoulé actuelle », *Cahiers d'outre-mer*, n° 82, tome XXI, p. 155-195.

(5) Qualificatif donné à la ville de Dimbokro en 1980 par L. Amon, maire de Dimbokro lors de sa campagne électorale.

(6) Voir à ce propos la thèse de B. Bertonecello, « Dimbokro une ville au-dessus de tout soupçon » et « Négociants au long cours » de l'auteur où sont repérés les mêmes phénomènes dans les commerces du riz, du pain et de l'igname.

## LES VOIES DU PÈLERINAGE À LA MECQUE DE LA FIN DU XIX<sup>e</sup> SIÈCLE À NOS JOURS : LE CAS DES PÈLERINS VOLTAIQUES/BURKINABE

Juliette VAN DUC

Laboratoire Tiers mondes, Afrique (Paris I)

Les pèlerins ouest-africains ont utilisé pendant longtemps les pistes transsahariennes les conduisant vers le Maghreb et l'Égypte ; il leur fallait ensuite arriver en Arabie par mer ou par terre. Ce trajet était long et pénible, surtout la marche dans les régions désertiques.

Une voie plus directe, ouest-est, a été ouverte à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, après l'échec des madhistes au Soudan (1898-1899) et la mort de Rabah à Kousserj (1900). A travers savanes et Sahel, les voyageurs parcouraient des régions qui se trouvent dans les États actuels du Sénégal, du Mali, du Burkina Faso, ainsi qu'au Niger, au Nigeria, au Tchad et au Soudan, avant de parvenir à la mer Rouge qu'il fallait franchir pour arriver sur la côte arabe puis à La Mecque.

### *I. Les sources d'information : les récits oraux des anciens pèlerins, les archives coloniales*

Des pèlerins originaires des régions voltaïques ont connu le lent cheminement sur les pistes du désert, car parmi les personnes que nous avons interrogées (1), des vieillards ayant voyagé au début du XX<sup>e</sup> siècle nous ont dit que leur père, décédé depuis longtemps, était allé à La Mecque avant eux et qu'il avait traversé les déserts.

Les musulmans de Haute-Volta/Burkina Faso nous ont raconté dans quelles conditions ils ont voyagé avant de parvenir aux lieux saints de l'islam ; les uns ont circulé uniquement à pied tandis que d'autres se sont déplacés en chemin de fer, en camion, en bateau et d'autres encore en avion. Généralement, le récit était spontané, émaillé d'observations prises sur le vif. Dans ce cas, il suffisait de poser quelques questions pour obte-

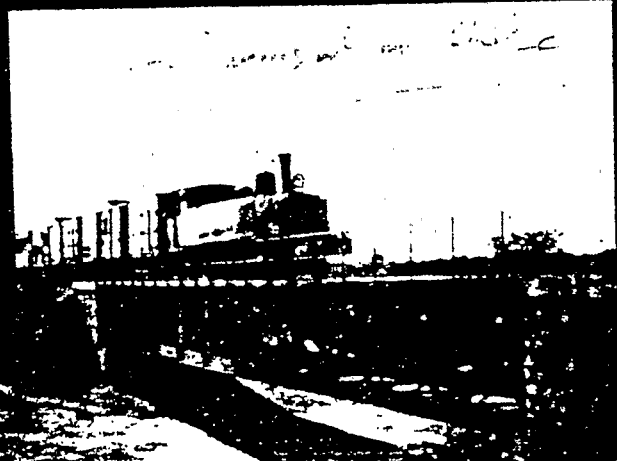


760  
Les Transports en  
Afrique

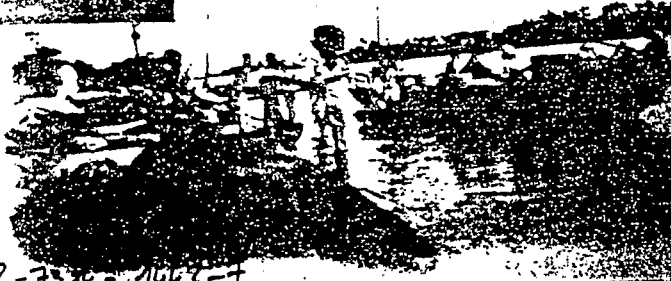
XIX GARE TGM



Hélène d' Almeida-Topor  
Chantal Chanson-Jabeur  
Monique Lakroum  
(eds.)



760



Ed. L'Harmattan, 1992.  
Coll. Villes d'Europe ISBN : 2-7310-1117-7