

ANYAMA

ÉTUDE DE LA POPULATION ET DU COMMERCE KOLATIER ⁽¹⁾

Marc VERNIERE *

L'actuelle croissance d'Anyama est le fruit de la situation naturelle du village face à l'évolution historique de la Côte d'Ivoire : croissance d'Abidjan et développement des voies de communication.

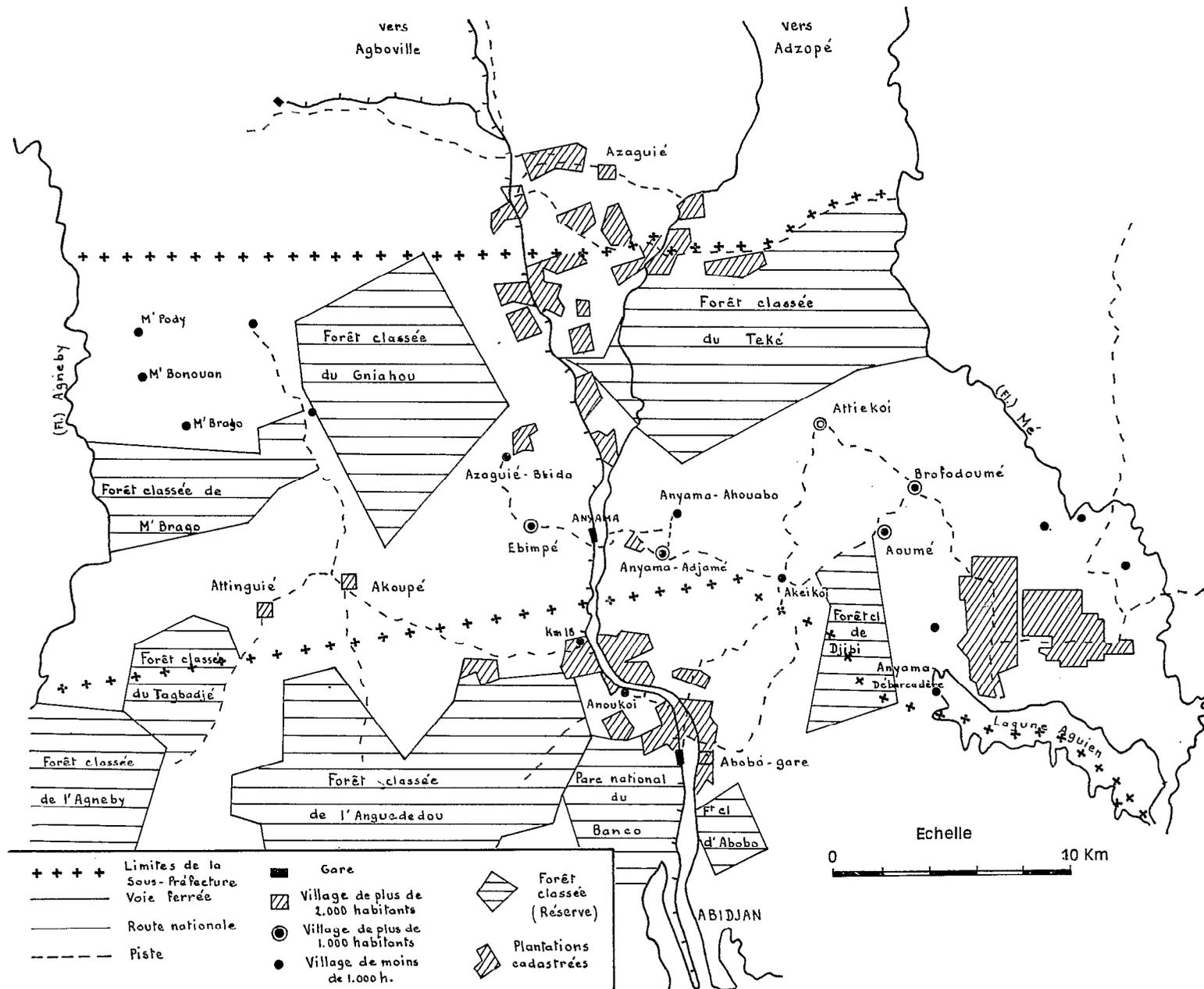
Au siècle dernier et jusqu'en 1923, Anyama-Zossankoi, village de base des Attiés est perché sur une colline à 6 kilomètres de la voie ferrée Abidjan-Niger : la culture de l'igname, puis les plantations de cacao sont les seules occupations des habitants. La voie ferrée passe pourtant par la vallée depuis 1905, et, autour des baraquements d'Anyama-gare, s'est installée une petite communauté de Dioula venus du Mali et de Haute Volta. L'importance de ce noyau d'immigrants augmente au rythme de l'avance de la voie ferrée vers le Nord. Quand elle atteint Ferkessédougou, tout un petit quartier Dioula existe déjà, vivant du trafic de la gare et déjà, aussi, des expéditions de noix de kola vers les pays musulmans. Les planteurs d'Anyama Zossankoi, producteurs de kola et les Dioulas expéditeurs, font du village un petit centre kolatier. En 1923, sous la conduite du chef Attié, les habitants du village de Zossankoi, attirés par la voie ferrée, descendent vers le plateau d'Anyama et fondent un nouveau village. A cette date la présence d'Abidjan, point de départ de l'Abidjan-Niger ne compte pas. Jusqu'à une date récente, Anyama n'est donc que la juxtaposition d'un gros village Attié de planteurs (cacao, café, kola) et d'un quartier Dioula vivant de la kola.

La croissance d'Abidjan offre des débouchés nouveaux et renforce la situation d'Anyama sur l'axe Nord de la Côte d'Ivoire : une bonne route goudronnée est ouverte en 1954. Bénéficiant de la voie ferrée, de la route et de la proximité d'Abidjan qui se développe désormais rapidement depuis l'ouverture du canal de Vridi, Anyama s'allonge de chaque côté de la route, mais reste un gros village de moins de 3 000 habitants. C'est encore la noix de kola, produit traditionnel, qui va en faire une ville. En 1958, une étude de J. TRICART et de son équipe de Strasbourg sur la *Géographie des transports en Côte d'Ivoire* ne mentionnait Anyama que comme un petit centre producteur et une gare expédiant moins de 1 000 tonnes de kola vers Bobodioulasso, le trafic de l'Abidjan-Niger étant alors exclusivement axé vers le Nord. C'est un élément accidentel qui va totalement bouleverser le trafic kolatier en Côte d'Ivoire : les taxes de passage de la kola vers Bobodioulasso sont considérablement augmentées à la frontière de Haute Volta ; il devient, du coup, beaucoup plus avantageux d'embarquer la kola au port d'Abidjan à destination de Dakar. Ce trafic dakarois passe de 3 000 tonnes en 1958 à près de 20 000 tonnes par an à partir de 1963. Dès lors

(1) Nous publions ici quelques extraits d'une étude générale de la ville d'Anyama. Monographie du centre semi-urbain d'Anyama Côte d'Ivoire. Centre ORSTOM d'Adiopodoumé 1966. Publication multigr. 2 tomes, 238 pages.

* Géographe, allocataire de Recherches à l'ORSTOM.

FIG. 1. — Occupation humaine de la région d'Anyama.



tout est favorable à l'avènement d'Anyama comme premier centre commercial de la kola en Côte d'Ivoire : la ville profite de l'étonnante organisation familiale des Dioula d'Anyama-gare, de la forêt toute proche réserve inépuisable de feuilles de « jonc » (seul et unique emballage préservant les noix de kola) et surtout de la proximité de la capitale (50 F en taxi-brousse) permettant d'être renseigné sur les fluctuations du cours de la kola à Dakar. Anyama devient alors, de petit centre producteur et expéditeur, un grand centre collecteur et commercial et un pôle d'immigration pour les Dioula du Nord : dès 1964 la ville expédie 40 % de la kola destinée à Dakar, et un relevé des mandats télégraphiques issus de Dakar et Kaolak en paiement des expéditions de kola donne en 1965 près de 300 millions de francs ; en 1966 on atteint les 400 millions.

Cette croissance toute récente a profondément modifié la mentalité de la population autant que la physionomie de la ville. Du fait de la forte immigration dioula, Anyama est devenu en quelques années un amas désordonné de longues cases à toit de tôle s'étirant sur près de 2 kilomètres le long de la route. A côté du village Attié, toujours fidèle à l'économie de plantation et groupant environ 2 000 personnes, (4 000 avec les autres Ivoiriens propriétaires terriens et les nombreux manœuvres agricoles Voltaïques) s'est développée une ville commerçante importante, soudanienne et musulmane (la présence de 80 libanais renforce encore le caractère de « souk » du quartier commerçant) avec ses mosquées, ses écoles coraniques.

En conséquence il y a changement de mentalité chez les autochtones eux-mêmes ; le fait urbain explique le déclin des plantations et surtout l'étonnant développement du phénomène locatif : les revenus tendent vers deux buts : construire une case « locative », sorte de vaste maison en banco crépi bâtie toute en longueur (18 m sur 4 m le plus souvent, divisée en 6 chambres louées 1 500 F par mois aux immigrants récents célibataires), réussir à acheter un « 1 000 kg » Renault ou une vieille 403 Peugeot destinés à faire la navette avec Abidjan comme « taxi-brousse » et assurant à leur propriétaire un revenu de l'ordre de 15 000 F par mois... la fortune. Ces préoccupations nouvelles prouvent à quel point compte désormais la présence d'Abidjan : au rythme de 1 véhicule par minute, 101 taxi-brousse desservent depuis Anyama la capitale ivoirienne, et parmi les locataires, nombreux sont les « repliés » d'Abidjan, attirés par le prix peu élevé des loyers (1 500 F contre souvent plus de 6 000 à Abidjan).

Contre la volonté des urbanistes qui veulent étendre Abidjan vers l'Est, le développement se fait bien vers le Nord, à partir de la banlieue indigène d'Abidjan-Adjamé : c'est un développement spontané, donc rapide et envahissant : Anyama qui possède déjà bien des caractères suburbains est une « grande banlieue » de demain. D'autre part la croissance de la ville a été trop rapide pour que l'équipement suive au même rythme : les services sont encore très mal organisés ou tout à fait insuffisants (un seul receveur de poste pour près de 12 000 habitants). C'est qu'Anyama est une Sous-Préfecture très récente et un peu délaissée. La ville ne possède pas encore l'eau courante, les femmes descendent toujours au marigot ; l'hôpital, le cours complémentaire, le nouveau marché vivrier ne sont que des projets. Le plan de lotissement de la ville quoique bien établi, est déjà désadapté et ne peut faire face aux nombreuses demandes de permis de construire (273 en 1965 dont les 3/4 issues de salariés d'Abidjan).

L'importance des migrations dans la formation de la ville et le commerce kولاتier pour son activité économique apparaissent comme les deux caractéristiques de la petite ville d'Anyama.

I. — LES POPULATIONS D'ANYAMA

En septembre 1966 la population d'Anyama était de 11 242 habitants, répartis en 1 044 concessions, dont 976 réellement occupées. On y comptait 2 035 ménages « restreints » et 466 « isolés ». Ce chiffre est surprenant quand on pense que 10 années auparavant la ville ne comptait que 2 450 habitants. Sans être exceptionnelle, la croissance d'Anyama est tout de même spectaculaire. Comme pour toutes les villes du Sud, elle est due à un flux migratoire très dense venu du Nord, et ayant pour but final la capitale ivoirienne, ou du moins la proximité de celle-ci.

1. L'origine des habitants d'Anyama

S'il avait fallu recenser la population d'Anyama en tenant compte de l'ethnie exacte de chaque habitant, la tâche eut été impossible. A cheval entre les forêts équatoriales et le monde des savanes, la Côte d'Ivoire est un véritable « puzzle humain » (G. ROUGERIE), où se côtoient une centaine d'ethnies ; Anyama est en cela le reflet fidèle du pays, à cette réserve près qu'une bonne part de la population est constituée de non-ivoiriens, représentant douze pays d'Afrique. Sous réserve d'isoler une ethnie particulière pour les besoins de l'étude nous avons partagé les Ivoiriens en quatre grands groupes :

- les peuples « lagunaires », Attié, Ebrié, Abidji, Apollonien, Alladian, Abé, Adioukrou, Abouré.
- les peuples du « centre », Baoulé et Agni, issus des invasions venus de l'Est.
- le groupe de l'Ouest forestier : Gouro, Guéré, Yacouba, Wobé, Bété, Dida.
- les peuples du Nord, Sénoufo, Tagouana, Djimini.

En général nous utiliserons simplement pour définir les étrangers : leur pays d'origine (Dahoméen, Voltaïque, Ghanéen, etc.). Nous isolerons pourtant fréquemment les Mossi de Haute Volta, pour leur importance économique particulière. La dénomination « Dioula » vient complètement fausser l'édifice et donne des doutes quant à la validité même du recensement « ethnique ». Lors du passage des enquêteurs se disaient « Dioula » ceux qui parlaient la langue Bambara, ceux qui étaient musulmans, ceux qui vivaient du commerce mais bien d'autres aussi (ceux qui souhaitaient se faire passer pour des commerçants par exemple). Il n'y a que quand un individu était particulièrement fier de son appartenance à une ethnie qu'il se disait Peulh, Bambara, Malinké. Il y avait bien des indications sur les lieux de naissance, mais beaucoup de « Dioula » sont nés lors d'une première étape migratoire en Côte-d'Ivoire. Aussi, par commodité, rassemblerons-nous sous le nom général de « Soudano-Sahéliens » tous les Dioulas, Maliens et aussi les Malinké de Côte d'Ivoire, qui appartiennent au groupe Mandingue du Nord. Nous n'isolons les Malinké que quand le cadre strictement ivoirien entrera en jeu (cf. tableau).

ORIGINE ETHNIQUE DE LA POPULATION D'ANYAMA

Ethnie	Nombre	% population totale
Soudano-Sahéliens	5 352	49,7
Peuples lagunaires	1 936	18,1
Peuples de l'Ouest	804	7,4
Peuples du Centre	692	6,4
Peuples du Nord	359	3,4
Voltaïque.....	882	8,3
Niger - Nigéria	413	3,8
Autres	316	2,9
TOTAL	10 754	100,0

L'infériorité numérique très nette des peuples lagunaires, prouve à quel point, les noyaux Attié et Apollonien sont perdus dans la masse des immigrants. Mais ce tableau montre surtout combien sont exceptionnels les phénomènes migratoires actuels en Côte d'Ivoire. G. LASSERRE dans son ouvrage sur « Libreville », se référant à l'étude des « Brazzavilles Noires » de G. BALANDIER écrivait : « Pour toutes les aggro-

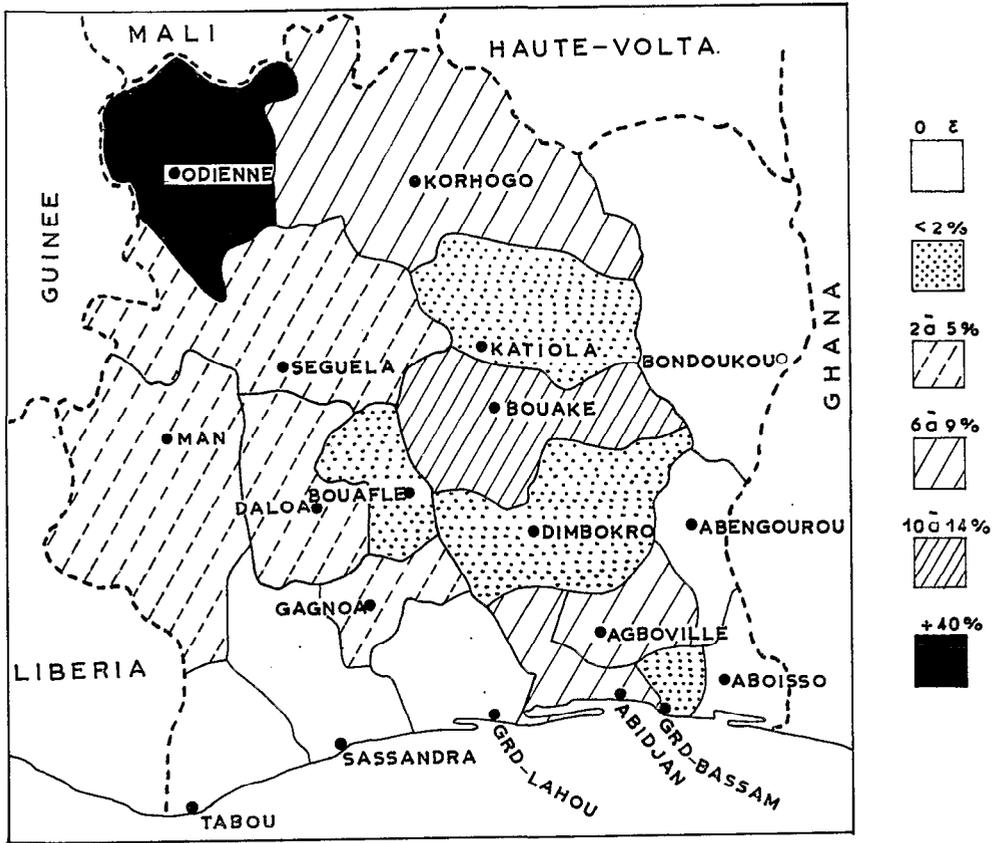
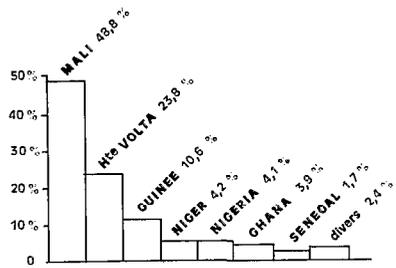


FIG. 2. — A. Lieux de naissance des Ivoiriens non-natifs d'Anyama, (par cercles) ;



B. Lieux de naissance des non-Ivoiriens non-natifs d'Anyama, (par pays).

mérations urbaines d'Afrique Noire, ce sont les ethnies géographiquement les plus voisines de ces villes qui constituent l'essentiel de leur peuplement. A Bacongo, 95 % des peuples sont originaires du Bas-Congo et 91 % des groupements appartiennent à l'ethnie Ba-Congo ». La Côte d'Ivoire est l'exception, ses ruraux sont trop prospères pour s'exiler à la ville, les planteurs de la zone forestière restent sur leur plantation. Ceci est vrai pour Abidjan mais aussi pour la région d'Anyama où le bilan démographique des villages Attié est tout à fait favorable. N'émigrent à Anyama que les déshérités des savanes du Nord ou les Ivoiriens attirés par le mirage de la capitale. Quatre pour cent à peine des immigrants d'Anyama sont issus de la préfecture du Sud. En comptant les Malinké, 55 % seulement des habitants d'Anyama sont Ivoiriens. Toujours sans les Attié, mais avec les Malinké, complètement étrangers au monde de la forêt, exactement les 3/4 des immigrants viennent de pays situés à plus de 900 kilomètres d'Anyama.

Un classement d'après le lieu de naissance des habitants est beaucoup plus géographique. Il est aussi plus réaliste, car il évite par exemple de taxer d'« étranger » le fil d'un émigré de longue date né à Anyama ou le Dioula dont la famille vit en Côte-d'Ivoire depuis plusieurs générations. Un sondage au 1/5 a porté sur 2 500 habitants : il apparaît que sur ce total, 57 % seulement des habitants ne sont pas natifs d'Anyama (c'est-à-dire le taux très important de natalité chez les immigrants). Sur ces 1 404 personnes, 60 % sont natifs de Côte d'Ivoire, 40 % d'un pays étranger. Chez les non-ivoiriens, les Dioula du Mali et de Guinée constituent les plus gros effectifs (59,4 %) suivis par les Voltaïques (23,8 %) et les peuples du Niger et du Nigéria (8,3 %). Chez les Ivoiriens, un cercle se détache très nettement, c'est celui d'Odienné-Boundyali, pays des Malinké, 40,2 % des non natifs d'Anyama sont arrivés de ce pays pauvre, déjà presque vide d'hommes, attirés par le mirage de la kola. L'importance du cercle de Bouaké, (11,3 %) s'explique autant par les migrations des peuples Baoulé (5 % de la population totale d'Anyama) que par le rôle de « plaque tournante » de l'immigration que joue la seconde ville ivoirienne. Agboville est le seul centre proche d'Anyama qui participe activement au bilan migratoire (8,6 %) ; quant à Abidjan (8,5 %), le chiffre important de natifs est le fait de la décentralisation de la grande ville. Des autres cercles n'arrivent que des effectifs très réduits (0,3 % des quatre cercles de Tabou, Sassandra, Grand-Lahou, Aboisso).

2. L'analyse des migrations

Anyama est un centre secondaire en regard de la capitale toute proche (24 km), dont la spère d'influence s'est accrue de manière démesurée ces dernières années. On s'attendrait donc à trouver à Anyama un centre-relai de l'immigration, ou du moins une ville d'accueil pour les immigrants déçus ou refoulés par la grande ville. Or si ces facteurs interviennent, ils ne sont absolument pas essentiels, pour expliquer la croissance de la ville ; c'est Anyama elle-même qui a attiré le plus grand nombre de migrants.

Les causes attractives et les modalités des migrations

Le rayonnement économique de la capitale ivoirienne, a entraîné le développement d'Anyama ; en ce sens Abidjan est bien la cause de toutes les migrations vers Anyama. Mais son influence directe dans le but final des migrations n'est pas essentielle. Si nous étudions les étapes migratoires des nouveaux venus, il apparaît que seulement 10 % d'entre eux sont passés par Abidjan, avant de s'installer à Anyama, et sur ce chiffre 20 % sont restés moins d'un an à Abidjan. D'ailleurs une bonne part de ces migrants est constituée d'autochtones Attié qui ont fait leurs études dans la capitale. Ces chiffres annoncent un timide début de décentralisation de la grande ville, mais ne prouvent pas qu'Abidjan soit le but final des migrations. Anyama pourrait être un centre-relai d'immigration, mais les documents chiffrés manquent complètement à ce sujet, il faudrait une enquête à Abidjan même. Un résultat nous est pourtant donné, par le calcul de

l'accroissement théorique de la population d'Anyama entre le recensement de 1963 et celui de 1965. En partant du chiffre 9 732 (1963) et compte tenu du taux naturel d'accroissement (22 pour 1 000) et surtout du nombre d'arrivées d'immigrants pendant cette période, la population théorique d'Anyama serait de :

- en 1964 : $9\ 732 + 210 + 960 = 10\ 900$ habitants
- en 1965 : $10\ 900 + 230 + 1430 = 12\ 560$ habitants

or, la population d'Anyama en 1965 n'est que de 11 240 habitants, soit un déficit de plus de 1 300 personnes. Faut-il en déduire qu'il s'agit là des migrants qui n'ont considéré Anyama que comme une étape vers Abidjan ? En réalité un doute plane quant à la validité du recensement « antivariolique » de 1963, que l'on considère en général comme surestimé (10 à 15 % nous a-t-on dit) et ce rôle de relai d'Anyama n'existe peut-être même pas.

Ce qui est certain c'est que la meilleure part de la population est venue à Anyama pour Anyama. A la question traditionnelle : « pourquoi avez-vous quitté le pays », tous les Soudano-Sahéliens répondent invariablement, qu'ils soient commerçants ou cultivateurs « pour faire le commerce de la kola ». La réputation d'Anyama a dépassé les frontières de la Côte d'Ivoire, et c'est directement que les immigrants y sont venus dans l'espoir de faire fortune, comme les « frères » qui les y avaient précédés. Chiffre significatif, 72,4 % des immigrants non ivoiriens, sont venus directement à Anyama, après avoir passé la frontière. Nous ne possédons pour les immigrants ivoiriens que les dates d'arrivée à Anyama, mais il est probable qu'une bonne partie des Malinké (25 % des immigrants d'Anyama) venus eux aussi pour le commerce kolatier sont arrivés directement dans la ville.

Pour les autres immigrants, les causes de départ sont beaucoup plus générales. Leur but principal était de trouver du travail en Basse-Côte, les récits d'un compatriote, la présence d'un ami sur place suffisaient à les décider. Dans cette catégorie, on distingue :

— **les travailleurs de la terre.** Ils sont attirés par les plantations du Sud. Les Ivoiriens du Centre et de l'Ouest sont des immigrés d'ancienne date, les Baoulé et les Wobé notamment ont été adoptés par la population autochtone, beaucoup ont leur plantation personnelle. Les Sénoufo et les Djimini, peuples du Nord, sont des cultivateurs qui sont venus chercher au Sud des terres à manioc et à maïs. Le groupe important des Voltaïques (surtout représenté par l'ethnie Mossi) s'est implanté récemment. Cet apport entre dans le cadre beaucoup plus vaste de la Basse-Côte où les manœuvres agricoles de plantations (européennes comme africaines) sont constitués à 80 % de Voltaïques. C'est en tant que tels qu'ils se sont installés à Anyama, au gré de la demande de main-d'œuvre.

— **Les commerçants « professionnels » et les fonctionnaires.** L'arrivée de ces groupes d'immigrants est récente ; elle correspond aux besoins d'une ville nouvelle. La création de la Sous-Préfecture a été décisive pour les fonctionnaires ; dans cette classe à part les différenciations ethniques importent peu. Chez les commerçants au contraire, les causes d'immigration sont variables. Les Libanais sont arrivés assez tôt à Anyama : à leur rôle traditionnel de « traitants » (cacao, café) ils ajoutent ceux de grossistes, de transporteurs. Les Nigériens et surtout les « Nago » du Nigéria, dans une mesure moindre les Sénégalais, tiennent en main le commerce de détail. Dans toutes les villes de Côte d'Ivoire leur arrivée concorde avec l'urbanisation de l'endroit.

Les causes répulsives

Nous ne tiendrons pas compte dans cette étude des migrations secondaires des « professionnels ». A cette limite près il apparaît que la plupart des immigrants sont des ruraux. Une des causes de la croissance d'Anyama est donc un exode rural massif venu du Nord. Le recensement démographique ne donne aucun renseignement sur les professions antérieures des migrants, seuls des sondages ultérieurs : au cours

de l'enquête socio-professionnelle nous permettent d'avancer les chiffres suivants, qui tiennent compte des ethnies et des professions actuelles des « actifs » interrogés.

Les manœuvres agricoles (Mossi à 75 %) sont tous d'anciens cultivateurs ; deux d'entre eux sont d'anciens commerçants qui ont du quitter brutalement le pays. En règle absolue d'ailleurs, les immigrants qui ont embrassé une profession rurale sont tous d'anciens ruraux (cultivateurs Malinké, Sénoufo, Baoulé). Le cas des commerçants de kola est plus significatif : sur 62 commerçants de kola recensés (Dioula et Malinké) 52 étaient cultivateurs au pays, 5 étaient des éleveurs (au Mali) 5 étaient déjà des commerçants ; et sur les 38 Malinké recensés, 37 étaient d'anciens cultivateurs. Même forte proportion chez les artisans, dont la qualification professionnelle en arrivant à Anyama est très discutable.

Mais les causes de l'immigration sont beaucoup plus attractives que répulsives : si les jeunes gens affluent de Haute Volta c'est pour vendre le travail de leurs bras afin de gagner suffisamment d'argent et « acheter » une femme au pays où ils retournent ensuite cultiver leur champ. Les Malinké qui quittent Odienné, viennent dans l'espoir de faire fortune, ou du moins de gagner de l'argent liquide. L'exode rural n'est pas provoqué par le manque de terre ou de nourriture mais il est dirigé vers le pays « monétaire » par excellence : la Basse Côte et Abidjan. Les « cadeaux » expédiés au pays ne sont plus des pagnes, des moutons ou des vivres, ce sont des billets de 5 000 francs transmis à la famille par un ami qui se rend au pays ou par un mandat télégraphique.

3. Un exemple précis de migration : les Malinké

Originaire du cercle d'Odienné, l'ethnie Malinké constitue le bloc d'immigrants le plus important par le nombre (plus de 2 000 personnes) et surtout celui qui offre le plus de cohésion. Quelques biographies, recueillies au hasard pour quelques familles nous fournissent d'utiles renseignements. Le tableau ci-après analyse les étapes migratoires et les professions successives de 10 chefs de concessions représentant 146 personnes.

Le sondage est insuffisant pour que l'on puisse en déduire avec exactitude des chemins de migration. Une seule certitude : tous ces immigrants étaient cultivateurs au pays d'origine, et leur but est de devenir commerçant. Ces données permettent aussi de saisir l'étonnante fluidité de ces populations africaines du Nord, toujours en mouvement, et la direction générale de ces migrations orientées vers le Sud et Abidjan, avec comme premier relai de Bouaké puis les premières villes de la forêt, Divo, Daloa, Agboville. Mais il ne faut pas croire que ces immigrants partent à l'aventure sans aucune garantie. Quitter le pays est presque une tradition chez les Malinké, et c'est selon les établissements des segments de la grande famille au Sud, que s'organisent les étapes migratoires. Prenons par exemple la famille du commerçant de kola Traoré. Celui-ci part du village de Samatiguila (près d'Odienné) en 1938, c'est son père qui tient la concession villageoise et cultive les champs. Ses trois frères sont déjà installés : le premier à Divo comme colporteur de pagne, le second à Anoumabo comme commerçant de kola, le troisième à Tiémélékro comme cultivateur. Ses deux oncles sont : l'un petit boutiquier à Dakar, l'autre commerçant de kola à Anyama. Il sera tout à tour, commis à Divo, cultivateur à Anoumabo, puis colporteur et commerçant de kola à Anyama.

Il n'a qu'assez peu de chance de rentrer définitivement au pays, car c'est son frère aîné qui, à la mort du père ira lui succéder à la tête de la concession villageoise (les Malinké sont patrilineaires).

4. Le problème de la stabilité des immigrants

L'enquête démographique de septembre 1965 n'a tenu compte que des habitants installés définitivement, ce qui exclut la population « flottante » des immigrants en transit et des visiteurs, d'où une marge d'erreur considérable à la fois positive et négative dans le bilan démographique final. La mobilité

LES MIGRATIONS DE 10 CHEFS DE CONCESSION MALINKÉ

Profession exercée au pays. Date du premier départ		Première étape profession exercée durée du séjour	Seconde étape profession exercée durée du séjour	Troisième étape profession exercée durée du séjour	Date arrivée à Anyama Professions successives
1	Cultivateur 1941	Petit commerçant à Bouaké 1941 - 1955			1955 Commerçant kola Agent d'expédition kola.
2	Cultivateur 1950	Elève marabout à Anyama 1950 - 1955	Apprenti bijoutier à Divo 1955 - 1961	Bijoutier à Agboville 1961 - 1964	1964 - Bijoutier
3	Cultivateur 1937	Colporteur à Bamako (Mali) 1937 - 1942			1942 Commerçant kola
4	Cultivateur 1959				1959 - Colporteur de pagnes - Commerçant kola
5	Cultivateur 1940	Colporteur kola à Bouaké 1940 - 1942			1942 Commerçant kola
6	Cultivateur 1933	Tablier à Abidjan 1933 - 1953			1953 - Commerçant de pagnes
7	Cultivateur 1932	Manœuvre agricole à Daloa 1932 - 1955	Commis à Abidjan 1955 - 1956		1956 - Colporteur de pagnes
8	Cultivateur 1943				1943 - Colporteur kola. Commerç. kola
9	Cultivateur 1954	Cultivateur à Anoumaba 1954 - 1959	Elève marabout à Bouaké 1959 - 1964		1964 Marabout
10	Cultivateur 1939	Commerçant kola à Abidjan 1939 - 1941	Commerçant kola à Abobo-gare 1941-52		1952 - Commerçant kola et Planteur

est le caractère des populations des villes de Basse Côte et une enquête quantitative « dynamique » est à peu près impossible. De même que nous ne pouvons capter le rôle d'Anyama ville-relai d'immigration, nous ne pouvons déceler les phénomènes d'émigration, ou plutôt de retour au pays d'origine, que très indirectement. Par une enquête limitée, nous n'avons appris que les intentions des gens, et le nombre de voyages au pays (mais non bien sûr les retours définitifs).

Il apparaît d'abord que les liens des immigrants avec le pays d'origine sont extrêmement forts, liens économiques et surtout familiaux. Les déracinés du Sud soutiennent par leur travail les déshérités du Nord, et l'idéal est de retourner au pays, une fois fortune faite. Tous les événements familiaux graves entraînent aussitôt un voyage au pays, maladie ou mort de ses parents, son propre mariage, cérémonies religieuses. Tel « Dioula » est retourné une seule fois au Mali en 16 années : c'était pour recevoir le Président Modibo Keita, en visite dans son village. Le manque d'argent limite le plus souvent le nombre de ces voyages, surtout pour les originaires de pays lointains : un Bété pourra se permettre de retourner

plus fréquemment à Gagnoa, qu'un Malinké à Odienné ou un Sénégalais à Dakar, comme le montre le tableau ci-après. Mais tous font au moins un voyage au pays dans leur vie.

Nombre	Ethnie	Durée de séjour à Anyama et nombre de retours moyen					
		1 à 10 ans		10 à 20 ans		plus de 20 ans	
		N.c.c.	N.r.m.	N.c.c.	N.r.m.	N.c.c.	N.r.m.
20	Malinké (800 km)	9	2	7	5	4	6
12	Dioula (+900 km)	7	1	4	3	1	2
10	Bété (= 300 km)	8	7	2	15		
8	Baoulé (= 400 km)	4	6	2	13	2	2
50	TOTAL	28		15		7	

N.c.c. nombre de chefs de concession. N.r.m. nombre de retours moyen.

La précision des réponses peut sembler surprenante, mais les immigrants se rappellent très exactement le nombre de voyages qu'ils ont fait au pays. C'est qu'à chaque retour correspond aussi un événement important ou du moins un cadeau généralement en numéraire ; sur un revenu de 50 000 F par an, un don de 10 000 F ne s'oublie pas. Pourtant, malgré ces voyages, il ne faut pas conclure que les retours définitifs interviennent beaucoup : ce sont toujours des départs accidentels et de toute manière individuels, il n'y a pas de familles entières qui retournent au pays : un vieillard ira finir ses jours dans le village ancestral, ou un fils aîné, à la mort du père ira prendre au pays ses responsabilités de nouveau *pater familias* mais là s'arrête le mouvement. Il y a une seule exception d'importance, qui rend impossible le calcul réel de la population permanente de la ville : la présence des manœuvres agricoles voltaïques et de leurs familles. L'enquête démographique n'a pu fixer de limite entre les « saisonniers » et les permanents. Selon le calendrier agricole il est probable que cette population doit varier entre 400 et 1 200 personnes ; le chiffre de septembre (886) donne une assez bonne moyenne, ce mois étant situé entre « l'hivernage » et la grande traite de novembre-décembre. De toute manière, cette population n'est pas stable, car l'ambition de tous les manœuvres est de repartir au pays le plus vite possible, en prenant le train jusqu'à Ouagadougou ; les nombreux célibataires notamment ne cachent pas qu'ils ne sont là que pour réunir l'argent de la dot.

La marge d'erreur est donc forte entre les visiteurs qui s'établissent, les immigrants qui gagnent Abidjan, les travailleurs saisonniers : sans doute 10 à 15 % en plus ou moins par rapport aux 11 242 habitants du recensement. La population d'Anyama est donc comprise entre 10 000 et 13 000 habitants.

LES STRUCTURES DÉMOGRAPHIQUES

1. Répartition par âge et par sexe (sondage au 1/5)

Sur le sondage au 1/5 portant sur 2 541 personnes, les habitants recensés se répartissent en 1 298 personnes du sexe masculin (51,1 %) et 1 243 personnes du sexe féminin (48,9 %). La sex-ratio globale (nombre de femmes pour 1 000 hommes) est donc de 956 pour 1 000. L'indice est élevé et cela est surprenant pour

une ville comme Anyama constituée d'immigrants de fraîche date. Vu la mobilité de la population, on s'attendrait à une beaucoup plus forte proportion d'hommes. Nous trouverons l'explication de ce phénomène dans l'étude des situations matrimoniales (mariage avant le départ du pays d'origine, et polygamie très répandue). L'étude de la population par tranches d'âges apporte des variantes importantes.

POPULATION D'ANYAMA PAR TRANCHES D'ÂGE (1/5)

Âges	Hommes	Femmes	Total	% population totale	Sex-ratio %
0 à 14 ans	606	586	1 192	46,9	966
15 à 29 ans	295	435	730	51,5	1 474
30 à 59 ans	363	215	578		592
+ de 60 ans	30	11	41	1,6	366
TOTAL	2 541	1 294	1 247	100,0	956

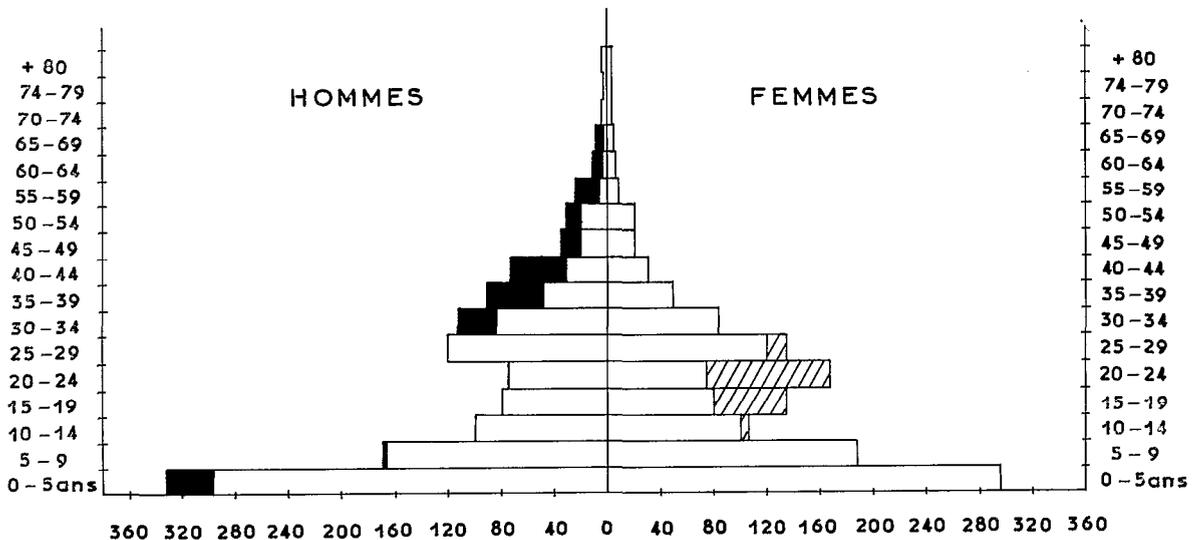


FIG. 3. — Anyama, pyramide des âges des habitants d'Anyama, sondage 1/5.

Sous l'apparent équilibre de la sex-ratio globale de la population, les différences par tranches d'âges sont remarquables. Entre 0 et 15 ans la répartition par sexe est équilibrée (966 pour 1 000) malgré un léger excédent du sexe masculin, phénomène général. Mais entre 15 et 29 ans les femmes sont beaucoup plus nombreuses que les hommes (1 474 pour 1 000), et entre 30 et 59 ans les hommes presque deux fois plus nombreux que les femmes (592 pour 1 000) ; au-delà de 60 ans l'indice de féminité tombe à 366 pour 1 000.

Ce double renversement est très visible sur la pyramide des âges de la ville où on peut voir les excédents de population par sexe et par tranches d'âge. Sinon à la base de la pyramide il y a un « décalage » de près de 10 ans entre les hommes et les femmes : il n'y a que très peu de femmes âgées, puisqu'au-dessus de 40 ans on ne compte que 89 femmes pour 205 hommes (43 pour 100). On peut expliquer ce phénomène de plusieurs manières :

— Les hommes se marient beaucoup plus tard que les femmes ; il leur faut d'abord réunir l'argent de la dot : 27 ans est un âge moyen pour s'établir, alors qu'à 16 ans une femme peut déjà être mariée. Or les hommes d'âge mûr sont assez nombreux à Anyama, ville d'immigrants qui a besoin d'actifs : le décalage de 10 ans entre mari et femme subsiste.

— La polygamie accentue encore le phénomène dans cette ville où dominent les musulmans : on assiste à un véritable « roulement » d'épouses. Lors d'un retour au pays, on ramène la vieille femme qui gardera la concession, et l'on épouse une fille de 18 ans (les différences d'âge entre mari et femme dépassent parfois 40 ans).

— Pour ce qui est des gens âgés le déséquilibre s'explique par les fonctions économiques respectives des deux sexes dans la société commerçante des « Dioula ». Si les vieillards peuvent encore trier la kola, les vieilles femmes ne tiennent plus une « table » au marché et elles sont renvoyées au pays.

La pyramide des âges comporte d'autres anomalies, outre la répartition par sexe. La base de l'édifice est solide grâce au taux de natalité très élevé, 46,3 % des habitants ont moins de 15 ans. Puis la pyramide se creuse entre 10 et 25 ans pour les hommes, entre 10 et 15 ans pour les femmes. C'est l'âge où l'on reste au pays ; les jeunes filles apprennent leur métier de ménagère en attendant le mariage, les adolescents s'endurcissent au travail de la terre. Cette longue attente au pays de l'homme (la plupart des immigrants n'arrivent qu'après l'âge de 25 ans) explique indirectement le nombre élevé de femmes : beaucoup d'immigrants ne s'installent à Anyama qu'une fois mariés. Le caractère méthodique parce que traditionnel des migrations vers la Basse Côte discipline l'exode rural. On ne trouve pas à Anyama la proportion énorme d'adultes actifs (ou en chômage) commune aux villes d'Afrique Noire.

2. Les données particulières selon les ethnies

L'énorme masse des soudano-sahéliens, en s'accolant au village Attié a conféré à l'ensemble de la population d'Anyama ses structures démographiques. En isolant ces populations par ethnies, nous saisirons mieux les différences de détail.

LES PEUPLES LAGUNAIRES

Nous groupons sous cette rubrique la population autochtone des Attié et des anciens immigrés Apolloniens. Ils constituent la base du village, le bloc stabilisé. La sex-ratio globale est en effet exactement de 1 000 pour 1 000. On retrouve pourtant les mêmes différences au niveau des tranches d'âge que dans la pyramide globale bien qu'elles soient atténuées. De 0 à 14 ans l'excédant masculin est toujours léger (938 pour 1 000), de 14 à 29 le sex-ratio monte de 1 500 pour 1 000 avant de s'abaisser à 864 pour 1 000 entre 30 et 59 ans, puis de 750 pour 1 000 au-dessus de 60 ans. Le décalage des dix années est toujours sensible, bien que les fils de planteurs Attié, aidés financièrement par leurs parents se marient plus tôt, mais il n'y a pas ici la brusque chute de l'indice de féminité au niveau des tranches d'âge supérieures à 30 ans. Les Attié sont catholiques bien que polygames et l'on ne répudie pas les femmes. Il y a proportionnellement chez eux deux fois plus de femmes de plus de 60 ans que dans l'ensemble d'Anyama. La pyramide des âges est également plus équilibrée que pour l'ensemble de la ville. La base de la pyramide est

forte : 53,6 % de la population sont constitués de moins de 15 ans (46,9 % pour Anyama) alors que les adultes ne comptent que pour 43,3 % (contre 51,5 %). Chez les hommes, les classes creuses se situent entre 15 et 30 ans ; le phénomène doit être attribué au niveau économique et culturel assez élevé de cette société de planteurs : il n'y a pas de famille qui n'ait un garçon au collège à Abidjan ou un grand fils fonctionnaire. Les mariages ayant lieu au sein des clans du village, la différence numérique entre garçons et filles de 15 à 30 ans, nous donne une idée de cette émigration (19 personnes sur 473 habitants).

LES IMMIGRANTS NON IVOIRIENS ET SOUDANO-SAHÉLIENS

Nous n'entrerons pas dans les détails particuliers à chaque ethnie : d'ailleurs pour les immigrants du Nord les variations avec la pyramide d'ensemble de la ville ne sont pas grandes. La pyramide des âges de la population soudano-sahélienne en est la réplique fidèle et la répartition par tranche d'âge et par sexe n'est guère différente, quoique les contrastes soient plus accusés (proportion plus forte de femmes de 15 à 29 ans, plus faible au-dessus de 30 ans).

LES IMMIGRANTS IVOIRIENS

La pyramide des âges et la répartition par tranches d'âge des immigrants ivoiriens serait intermédiaire entre celles des populations autochtones et celles des Soudano-Sahéliens : base solide, décalage entre mari et femmes, retours au pays moins fréquents. Mais l'ethnie Baoulé, bien représentée (571 personnes au total dans la ville) introduit un bouleversement. La sex-ratio globale pour les immigrants Ivoiriens passe à 1 078 pour 1 000 (1 300 pour 1 000 pour les seuls Baoulé). Si les femmes de 15 à 29 ans sont toujours nombreuses (1 755 pour 1 000), elles sont encore au-dessus de 30 ans aussi nombreuses que les hommes. Le phénomène est d'origine professionnelle ; la liberté des femmes baoulé est connue, et leur réponse « concubine » au questionnaire socio-professionnel était un euphémisme.

LE CAS DES IMMIGRANTS VOLTAÏQUES

Inversement les hommes voltaïques sont beaucoup plus nombreux que les femmes et la pyramide des âges montre que l'on a vraiment affaire à une population mouvante. La plus grande partie de la population est constituée d'actifs jeunes (60 % de la population entre 20 et 45 ans). Ce sont les manœuvres agricoles dont nous avons déjà parlé : une bonne part sont des célibataires qui attendent de retourner au pays pour se marier. Entre 14 et 60 ans on compte chez les Voltaïques environ 1 femme pour 4 hommes.

Sans tenir compte des ethnies, il nous a paru bon de capter de manière dynamique la formation de la population actuelle d'Anyama. Une pyramide des âges ne tenant compte que des immigrants récents (arrivés après 1960) permet de mieux saisir le mécanisme des migrations et de comprendre les anomalies de la pyramide globale de la population d'Anyama. On retrouve ici en plus nettement marqué le décalage des 10 ans entre sexe masculin et féminin. Entre 0 et 25 ans les femmes sont de loin les plus nombreuses (1 690 pour 1 000). Ce n'est qu'après le cap des 25 ans que les hommes quittent le pays, dès lors la sex-ratio des plus de 25 ans tombe à 470 femmes pour 1 000 hommes. Au total il arrive donc autant d'hommes que de femmes, de là à conclure qu'ils arrivent mariés il n'y a qu'un pas. Mais nous verrons plus loin que si la date de formation du ménage correspond souvent à la date d'arrivée, ce n'est pas toujours le cas. Sur les 185 femmes arrivées entre 1960 et 1965 et âgées de 16 à 25 ans, il y a aussi les premières épouses que leurs maris font venir bien après leur installation pour s'occuper du champ ou prendre un petit commerce, il y a les secondes femmes que l'on a épousé lors d'un voyage au pays, et qui viennent mettre leur enfant au monde à Anyama (le chiffre élevé des naissances pendant ces 5 années le montre).

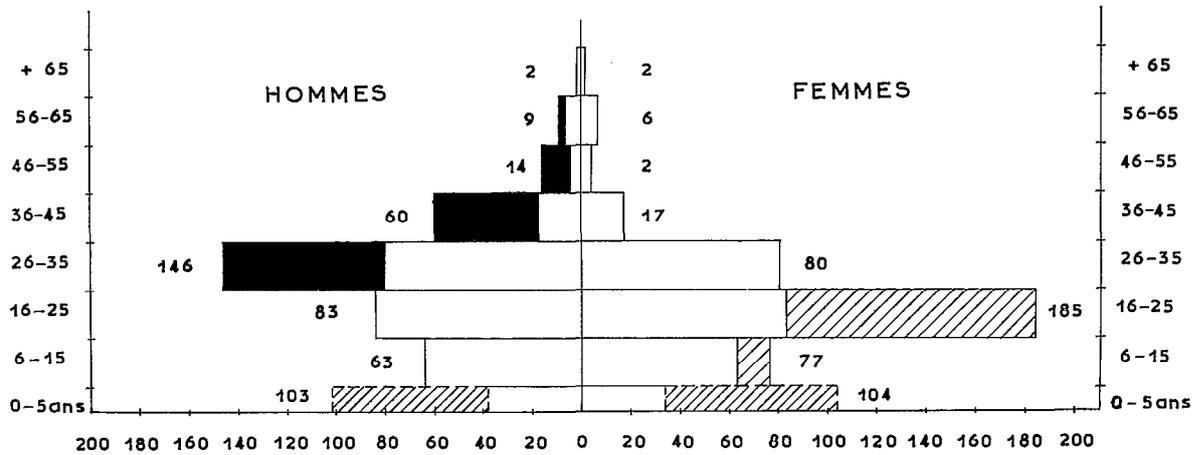


FIG. 4. — Pyramide des âges des immigrants récents (après 1960) sondage 1/5.

il n'est pas tenu compte des arrivants autochtones (Adzopé, Abengourou etc.)

— enfants nés à Anyama depuis l'arrivée (en grisé sur la figure) g : 66, f : 70.

3. Les structures matrimoniales et familiales

Le nombre de personnes mariées est important à Anyama ; cela peut étonner dans une ville d'immigrants récents. C'est un caractère constant des migrations des peuples du Nord : les hommes n'arrivent qu'après l'âge de 25 ans, et en général déjà mariés. Le tableau suivant porte sur 360 ménages d'immigrants et tient compte des dates d'arrivée et des dates de formation du ménage (première épouse). Il apparaît que la majorité des arrivants sont mariés en arrivant à Anyama ou du moins se marient dans l'année qui suit l'arrivée, les hommes préparant le terrain avant de faire venir leur future épouse. Puis, après installation, les petits groupes de célibataires se marient à leur tour. L'effectif relativement important de ceux qui se marient plus de 5 ans après leur arrivée est surtout le fait de fils d'immigrants anciens, parvenus à l'âge adulte.

COMPARAISON ENTRE LES DATES DE MARIAGE ET LES DATES D'ARRIVÉE CHEZ LES IMMIGRANTS MARIÉS

	Mariages avant l'arrivée	Dans l'année	Après l'arrivée					
			1 an après	2 ans	3	4	5	+ de 5
Nombre ...	190	52	9	15	15	12	13	54
Pourcentage total mariages ...	52,7 %	14,4 %	2,8 %	4,2 %	4,2 %	3,1 %	3,6 %	15 %

Comme partout en Afrique, l'endogamie au niveau d'une même ethnie est la règle à peu près absolue. Mieux, les mariages se nouent en général dans le même village, dans le même clan. Chez les Attié la règle coutumière de l'héritage influe très souvent sur le choix des épouses. Pour que le patrimoine ne quitte pas la famille, on tourne fréquemment la coutume matrilineaire : le fils épouse la fille de la sœur du père. L'exogamie se situe au niveau du lignage, mais nullement au niveau du clan (Woueu). Les Attié se marient entre eux et vont rarement chercher leurs femmes au-delà d'Anyama-Adjamé ou Anyama-Ahouabo. L'endogamie est encore plus spectaculaire chez les peuples du Nord, de tradition patrilinéaire, ou des villages entiers portent le même nom que l'ancêtre fondateur. Les habitants du village de Samatiguila, l'un des fiefs de l'émigration Malinké sont groupés en deux gros clans, les Savanne et les Samassi : avant leur mariage les conjoints portent souvent déjà le même nom. Pour ceux qui ne sont pas mariés avant le départ, un voyage au pays est absolument nécessaire ; ils doivent se marier avec une fille du pays d'origine, celle-là même que le père de famille lui aura choisi, ou, à défaut du père, l'un des « faiseurs de mariage » du village. La polygamie ne change pas grand-chose, les autres femmes sont elles aussi (en règle un peu moins absolue) originaires du pays. Reprenons l'exemple des 10 chefs de concession « Malinké » dont nous avons suivis les étapes migratoires. Le lien avec le pays reste toujours aussi puissant.

Toutefois, la ville attaque les traditions ; la grande famille du pays se réduit à Anyama à un segment de lignage. Malgré les liens familiaux qui restent remarquablement forts chez les musulmans du Nord, le fait urbain apporte un certain sentiment d'indépendance, notamment chez les anciens immigrants qui ont l'impression de s'« être fait » eux-mêmes depuis leur départ, et chez les jeunes qui se libèrent chaque jour d'une nouvelle entrave de la tradition. 8 % des mariages (en tenant compte de la polygamie) sont ainsi des mariages interethniques. Ils sont surtout le fait des fonctionnaires et des jeunes gens qui

ORIGINE COMPARÉE DES CONJOINTS SUR 10 MÉNAGES MALINKÉ

Age du mari	Village d'origine (cercle)	Origine première épouse	Origine seconde épouse	Origine troisième épouse
43 ans	Samatiguila (Odienné)	Samatiguila	Samatiguila	
34 ans	Odienné-Ville	Odienné	Odienné	
56 ans	N'Golonasso (Odienné)	Boundiali (Odienné)	N'Golonasso	N'Golonasso
35 ans	Kimbirila (Odienné)	Kimbirila		
44 ans	Samatiguila	Samatiguila	Samatiguila	
52 ans	Guéleban (Odienné)	Guéleban		
46 ans	Samatiguila	Samatiguila		
47 ans	Odienné	Odienné	Odienné	Odienné
27 ans	Samatiguila	Odienné		
49 ans	Samatiguila	Samatiguila	Samatiguila	

RÉPARTITION DES MÉNAGES MONOGAMES ET POLYGAMES (1/5)

Ethnies	Mariés 1 fois	2 fois	3 fois	+ de 3 fois	Total hommes	Nombre des femmes
Soudano- Sahéliens	176	65	15	2	258	360
Autres ethnies ...	113	27	5	1	146	187
Pourcentage des mariages totaux	75,5 %	22,7 %	5 %	0,8 %	404	547

Taux de polygamie : Soudano-Sahéliens : 1,39
: Autres : 1,28

ont suivi des études, mais aussi des gros commerçants qui épousent en seconde ou troisième nocés une femme de leur choix. Ce sont les femmes Baoulé qui acceptent le plus facilement ces mariages « contre-tradition », 60 % des femmes étrangères appartiennent à cette ethnie.

Le taux de polygamie est presque aussi élevé chez les autochtones et les autres immigrants que chez les Soudano-Sahéliens musulmans. La polygamie n'est absolument pas affaire de religion (les Attié sont farouchement catholiques) mais de « standing » ; elle est donc avant tout l'apanage des hommes déjà mûrs, capables d'assurer la subsistance d'une nombreuse famille.

Il y a bien sûr des réserves à faire : ceux des non-musulmans qui ont atteint un certain degré d'instruction tentent de prêcher les avantages de la monogamie, un noyau familial plus restreint, une meilleure éducation des enfants. Ce sont surtout les jeunes qui défendent la monogamie. La polygamie est avant tout en effet une question d'âge ; sur les 115 polygames du sondage au 1/5 nous avons trouvé 88 % d'hommes de plus de 35 ans et 62 % de plus de 45 ans. Seuls les riches planteurs ivoiriens ou les commerçants dioula ou malinké ont les moyens de nourrir plusieurs femmes. La proportion de polygames de moins de 35 ans est un peu plus forte chez les Soudano-Sahéliens, pour des raisons religieuses vraisemblablement. Mais tel jeune Malinké de 31 ans avait épousé 3 femmes : les deux dernières l'ont quitté peu après : il n'était pas assez riche, et la polygamie est avant tout une fonction économique pour le mari. Le plus souvent on épouse une seconde femme longtemps après la première : c'est une récompense, le fruit d'une certaine promotion, de la réussite économique ; on investit son capital en achetant une femme ; certains préfèrent construire une maison en « dur » ou acheter un « taxi-brousse ».

II — ANYAMA, CENTRE COMMERÇANT

Depuis 10 ans, la fonction commerciale d'Anyama a pris un essor considérable. Plus qu'un cliché d'une petite ville de Côte d'Ivoire, notre travail veut être la découverte d'un mécanisme urbain en Basse Côte à l'aide d'un exemple ; reprenons donc les principales phases de la croissance d'Anyama.

En 1954, le village compte 2 500 habitants, en grande majorité des ruraux autochtones. La présence de la voie ferrée et d'une petite communauté de Dioula ajoute un caractère particulier à ce marché

rural : il ne vit pas replié sur lui-même, car, par la gare sont expédiées des noix de kola vers le Nord et sont importés de produits vivriers manquant à la région (maïs, riz, mil, etc.) Puis trois événements sont déterminants pour la vocation commerciale d'Anyama : La construction d'une route goudronnée reliant la ville à Abidjan. A Abidjan même, l'achèvement du pont Houphouët-Boigny fait de la capitale Ivoirienne le prototype de la ville « champignon ». La sphère d'influence de celle-ci englobe Anyama qui, indirectement, profite du flot d'immigration qu'a entraîné le développement économique de la capitale : la route Anyama-Abidjan devient ainsi un axe de circulation important qui assure une partie de l'approvisionnement de la grande ville, et notamment d'Adjamé, sa banlieue Nord. Situé ni trop près, ni trop loin de la capitale, Anyama détourne à son profit une part de ce trafic : les commerçants libanais peuvent servir d'intermédiaires, et le petit marché local devient un relai important de marchandises. Enfin tout récemment survient l'événement accidentel : le trafic des noix de kola vers le Nord est abandonné et Anyama, dernière gare d'expédition vers la Haute Volta, devient le centre kolatier le plus proche de la capitale, qui désormais se charge des expéditions vers le Sénégal, par voie maritime. Nous n'aborderons ici que l'analyse du commerce kolatier.

Le commerce de la kola est sans doute l'un des plus anciens de l'Afrique Noire. Au même titre que ces grandes migrations saisonnières poussant les caravaniers sur les pistes du sel, il y a toujours eu, selon des routes déterminées, des échanges commerciaux actifs entre les marchands des pays de savanes soudanaises et les peuplades forestières du Golfe de Guinée, entre les peuples du Mali, du Niger, de la Haute Volta et ceux de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigéria. Le plus souvent les échanges portaient sur les esclaves et les poissons fumés du Niger d'une part, sur l'or et les noix de kola de l'autre.

Du fait de son caractère exclusivement africain (les Français et même les Libanais dont on connaît pourtant l'habileté en affaires n'ont pas osé s'y risquer) ce commerce de troc entre forêts et savanes n'a été que très peu étudié. Ce commerce de détail a pourtant une importance non négligeable dans l'économie de l'Afrique Noire mais on l'oublie en l'absence de statistiques précises due à l'extrême fluidité de ce marché. J. TRICART, dans son *Étude géographique des problèmes de transport en Côte d'Ivoire* 1958, ne sous-estime pourtant pas ce trafic : l'exploitation des comptages routiers, les enquêtes auprès des transporteurs lui permettaient d'avancer pour 1958 le chiffre de 45 000 tonnes de noix de kola exportées par la Côte d'Ivoire, soit au prix moyen de 50 F le kilogramme, un revenu de 2 milliard 125 millions de francs CFA, revenu national le plus important après ceux du café, du cacao et du bois. Les gros consommateurs sont les peuples du Nord, Maliens, Sénégalais, Voltaïques, Nigériens, chez lesquels la kola est entrée dans les mœurs de tous les jours. Non seulement elle est le seul excitant autorisé par le coran chez ces peuples musulmans, mais encore elle a un rôle culturel et social. Suivant la couleur (blanche, jaune, orange, rose, rouge), suivant le nombre de noix, le don d'un panier de kola est différemment interprété par la coutume ; un tel don est un signe de reconnaissance entre clans, une offre d'amitié (partager sa noix de kola avec un autre équivaut à un salut amical). Chez les Malinké on ne dit pas : « demander une jeune fille en mariage » mais : « offrir la kola » ; si la jeune fille renvoie le don c'est qu'elle refuse le prétendant. L'importance « coutumière » de la kola nécessitait autrefois de longues migrations vers le Sud, son prestige était fonction de son prix exorbitant. L'introduction des nouveaux moyens de transport a permis aux gens du Nord de s'installer sur les lieux de production et de « truster » le marché. Certainement pour Anyama, et peut-être pour toutes les autres villes de la zone de forêt dense, la kola est une cause de ce flux migratoire venu du Nord qui a provoqué l'urbanisation de la Basse Côte : pour tous ces immigrants musulmans, devenir commerçant de kola est la dignité suprême, le symbole de réussite sociale.

La carte de la commercialisation des noix de kola en Côte d'Ivoire en 1958 dressée par J. TRICART (carte n° 9) nous montre fort bien les tendances de ce trafic. Les centres producteurs sont exclusivement situés en zone de forêt dense et les difficultés de stockage, dues à la fragilité des noix de kola, impose une grande rapidité des transports jusqu'aux centres-relai, puis jusqu'aux centres de redistribution : 95 % des tonnages passent par la frontière Nord de la Côte d'Ivoire. 85 % du trafic est assuré par la route, 10 %

par la voie ferrée, 5 % seulement par bateau. La ville de Bouaké, contact entre forêt et savane, joue le rôle de plaque tournante, de centre-relai d'où repartent les camions et les trains vers les villes de redistribution : Bamako au Mali et Bobodioulasso en Haute Volta. Anyama, petit centre producteur et gare expéditrice, n'a qu'un rôle infime sur le total des tonnages expédiés par voie ferrée (496 tonnes en 1958) et Abidjan n'est qu'un gros centre relai qui expédie vers le Nord par le rail ; les tonnages envoyés par bateau vers le Sénégal sont encore faibles (3 000 tonnes).

Mais l'indépendance politique acquise par les pays africains francophones en 1960 va bouleverser cette organisation ; d'une part l'éclatement de la fédération du Mali isole le Sénégal, gros consommateur ; les camionneurs ne peuvent plus monter vers Dakar en payant une seule taxe et en vendant le long de la route traditionnelle de la kola. D'autre part, la taxe de passage des paniers de kola en Haute Volta a considérablement augmenté : elle passe de 480 F par panier de 50 kilos à 2 000 F. Si la kola est encore expédiée par voie routière vers le Mali « stricto sensu » avec Bouaké comme centre relai, le marché voltaïque, avec une rapidité surprenante est presque totalement abandonné. L'Ouest de la zone forestière continue à approvisionner en partie le Mali, mais l'Est se tourne tout entier vers Abidjan et le marché sénégalais et c'est de Dakar que la kola fait donc désormais un vaste détour avant de parvenir aux pays consommateurs ; c'est un exemple de plus de la révolution qu'ont provoqué les transports maritimes (le minerai de fer de Mauritanie n'est-il pas plus avantageux pour Dunkerque que celui de Lorraine ?). Du coup Anyama, dernière gare sur la chemin de Haute Volta, devient le centre kolatier le plus proche du port d'Abidjan.

La rupture avec le Nord n'est pas brutale à Anyama, ce commerce traditionnel datant de plus de 50 ans. Dans un premier stade on enregistre même une augmentation nette des expéditions par rail : elles passent de 496 tonnes en 1958 à 1 338 tonnes en 1964 (expéditions de gros). Mais à partir de 1964 les tonnages expédiés diminuent alors que change la destination des wagons : Bouaké centre-relai vers le Mali et non Bobodioulasso (croquis). Cette perte de vitesse de la gare s'explique par la concurrence victorieuse de la route et de la voie maritime : les expéditions passent, de 3 000 tonnes en 1958 à :

- 21 273 tonnes en 1961
- 20 124 tonnes en 1962
- 21 427 tonnes en 1963
- 18 256 tonnes en 1964
- et 18 372 tonnes en 1968

Sur ces expéditions, 90 % environ sont destinées au Sénégal. Ce bouleversement du trafic a permis à l'état ivoirien de contrôler les exportations, et de les doser suivant les besoins des importateurs (depuis 1961 elles avoisinent toujours les 20 000 tonnes).

Sur ce total, environ 8 000 tonnes sont expédiées par des commerçants d'Anyama (40 % des exportations) ce qui fait de la ville, le premier centre du commerce kolatier en Côte d'Ivoire. De petite gare expéditrice, elle est devenue grand centre collecteur et commerçant. Ainsi s'explique sa croissance-éclair depuis 1960.

Pour 1965 la SATMACI donnait comme chiffre de production pour la région :

- Sous-préfecture d'Anyama : 1 200 tonnes
- Sous-préfecture de Bingerville : 1 400 tonnes
- Sous-préfecture d'Alépé : 5 000 tonnes.

Soit, compte tenu de la faible consommation locale, une production de 7 000 tonnes de kola, presque suffisante pour alimenter les exportations d'Anyama, et récoltées dans un rayon maximum de 70 km

autour de la ville. D'autre part les commerçants de la ville peuvent aisément collecter au-delà de cette zone, quand ils ont besoin de kola de « qualité supérieure », tel est désormais le rôle de la voie ferrée : collecter les productions de pays de forêts situées au Nord d'Anyama. Anyama est un centre kolatier depuis près de 50 ans : or le métier de commerçant de kola ne s'improvise pas. Seuls les Dioula anciennement implantés possèdent une organisation familiale, assez stricte leur fournissant une main-d'œuvre docile et qualifiée, les techniques de conservation des noix, l'art d'attendre le bon moment pour vendre. On peut s'étonner que depuis 1960, les commerçants d'Abidjan n'aient pas tenté de s'emparer du marché de la kola, habitant le centre d'expédition vers Dakar : c'est que dans ce commerce aventureux, le prix de revient doit être le plus bas possible à l'expédition, sinon, au lieu d'un bénéfice ce sera la faillite. Les feuilles de jonc (*Thaumatococcus danielli* — de la famille des matantacées) constituent le seul emballage possible permettant de conserver les noix de kola plus d'un mois : les commerçants d'Anyama envoient leurs femmes les couper sur place ; d'Abidjan il faudrait les faire venir à raison de 150 F les 10 kg (soit 50 F de frais supplémentaires pour un panier de 50 kg de kola) près de 10 % du prix d'achat. Devant l'ouverture du nouveau marché dakarois et sa stabilité, les commerçants de kola, appuyés par le gouvernement ont créé la « Société Ivoirienne de la Diffusion de la kola ». Outre son rôle important dans l'organisation des exploitations, ce groupement s'occupe aussi, avec un parc important de camions, du ramassage des noix de kola chez les commerçants exportateurs. L'aire de collecte a un rayon de 100 km autour d'Abidjan, ce qui élimine, pour Anyama, la concurrence des autres villes de la forêt (Divo, Daloa autrefois les centres les plus importants) les tarifs de la SIDICO étant de loin les moins élevés. La proximité de la capitale, a eu un autre avantage décisif pour Anyama. Depuis quelques années le commerce de la kola s'est modernisé, mais aussi compliqué. Plus que jamais la réussite dépend de l'information : tarifs appliqués à Dakar, arrivée d'un bateau en port d'Abidjan. Le commerçant de kola doit être à l'affût des derniers renseignements, avoir ses indicateurs, donc pouvoir se rendre très souvent à Abidjan. Le trafic routier permanent entre Anyama et la capitale, permet aux seuls commerçants Anyamanais un va et vient quotidien à bas-prix. Anyama devient donc le centre du grand commerce, les expéditeurs des autres villes (Daloa, Gagnoa, Divo et même Man, tout à fait à l'Ouest) confiant leurs stocks à ceux d'Anyama, à charge pour ces derniers de les exporter au bon moment. Sur les 106 grands exportateurs de Côte d'Ivoire inscrits à la SIDICO, 40 habitent Anyama.

Il n'est pas étonnant que les commerçants de kola aient une place très importante dans la population active de la ville. Le cinquième des actifs d'Anyama (près de 500) se sont déclarés commerçants ou colporteurs de kola. Sur ce chiffre la quasi-totalité est formée de Soudano-Sahéliens, et notamment de Malinké. Sur les 62 commerçants de kola que nous avons interrogés en détail, (sondage au 1/8) 38 % étaient des Dioula (24) et 62 % de Malinké (38) ; or, dans la population totale de la ville on ne compte que 73 malinké pour 100 Dioula. L'ethnie malinké, originaire du cercle d'Odienné est donc bien la grande « spécialiste » du commerce kolatier, auquel s'accorde fort bien son étonnante organisation familiale : ainsi s'explique le caractère systématique et traditionnel de l'immigration de ces peuples du Nord que nous avons déjà signalé.

Il est difficile de localiser les commerçants de kola dans la ville car ils sont partout, mais la densité des magasins est beaucoup plus forte à Anyama-gare, entre le ravin Schneider et celui de Christiankoi. Depuis peu de temps pourtant un facteur de localisation est net : autrefois la proximité de la gare était particulièrement recherchée, maintenant c'est celle d'une piste carrossable (afin que les camions de la SIDICO puisse venir charger directement les paniers de kola). Or beaucoup de rues se sont dégradées depuis la création du plan de lotissement, les pluies diluviennes y ont creusé des petits ravins de parfois 60 cm de profondeur. La route d'Ebimpé, qui conduit à la sous-préfecture est carrossable par tous les temps : elle est devenue la grande artère kolatière. Les commerçants qui n'ont pas la chance d'y habiter y louent souvent un magasin, ou entreposent leurs stocks chez un ami (bien des commerçants ne sont que des magasiniers qui prélèvent 10 F sur chaque panier qu'on leur a confié).

En réalité la kola est partout dans la ville, elle est la préoccupation principale ou secondaire de presque tous les habitants. En période de traite, dans toutes les cases de la ville, il y a quelques paniers entreposés ; le manœuvre agricole devient trieur de kola, le colporteur de pagnes, le commerçant de poissons, colporteurs de kola, le planteur lui-même tente de spéculer sur sa récolte, le chauffeur de 1 000 kg charge toujours quelques paniers qu'il ira revendre à Abidjan avec bénéfice, le cultivateur emprunte aux Libanais pour tenter quelques transactions plus ou moins heureuses ; les vanniers préparent les paniers, les manœuvres coupent les feuilles de jonc, les boutiquiers vendent des kilomètres de ficelle.

Comment donner un chiffre, même approximatif, des actifs travaillant plus ou moins directement à la kola, comment déterminer la part de la population qui vit de la kola ? Au mois de janvier, ce commerce, et ses activités annexes, ont l'air d'être la préoccupation unique des 11 000 habitants d'Anyama. On ne peut pourtant parler d'une activité mono-commerciale, car le phénomène reste saisonnier.

4. Caractères du commerce kolatier

Le problème essentiel est la fragilité de la noix de kola : il suffit que les noix aient été enveloppées, trop humides, pour qu'elles pourrissent dans les paniers. Exposées trop longtemps au soleil sur le quai d'embarquement, elles perdent leur teinte rose et sont « brûlées ». Théoriquement elle peut être conservée de un à trois mois dans un endroit frais et sombre, mais le transport doit être très rapide. Bien des expéditions arrivent complètement brûlées en gare de Bobodioulasso ou en port de Dakar. Certaines qualités résistent mieux, telle la kola jaune de Sikensi, qui d'après les commerçants « durcit à l'air », mais les pertes sont toujours considérables. 100 kilogrammes de kola achetées en novembre et expédiées en janvier ne donnent guère plus d'un panier de 50 kg, après les multiples triages, et entre Abidjan et Dakar au moins 10 % des expéditions pourrissent (chiffre moyen fourni par la SIDICO) et souvent beaucoup plus. Un envoi heureux compense une cargaison brûlée : pour s'assurer des bénéfices les commerçants doivent multiplier les expéditions.

Les fluctuations des prix d'un jour à l'autre rendent ce commerce très aléatoire, d'où la nécessité d'être bien renseigné et l'avantage pour les Anyamanais de la proximité d'Abidjan. Toutefois depuis que les exportations gagnent Dakar, et que le trafic est quelque peu organisé, les variations sont moins fortes qu'autrefois : avant 1958 les prix de vente pouvaient décupler en une semaine selon les besoins des marchés du Nord : c'était l'époque des faillites retentissantes, des fortunes rapides. Prenons l'exemple du commerçant Soumahoro : il reçoit en 1957 d'un ami mourant 80 paniers de kola (4 tonnes) qu'il lui vend 1 000 F CFA la pièce, afin de s'assurer de belles funérailles. De Bamako arrivent 15 jours plus tard des commerçants Maliens, en camion qui lui achètent le stock à 100 F le kilogramme (il coûte alors 180 F au Mali). Le bénéfice net de Soumahoro est de 320 000 F : sa fortune est faite. Tel autre commerçant avait emprunté à ses amis 1 000 000 F pour expédier 20 tonnes de kola, achetées 50 F le kilo, à Bobodioulasso : tout a été brûlé dans les deux wagons qu'il avait frétés ; cette année encore il était complètement endetté.

Actuellement l'échelle des prix n'est plus aussi élastique, les tarifs moyens ont baissé : à Dakar pour 1965 ils ont varié de 40 à 100 F le kilogramme.

Malgré les dangers de ces expéditions « à grosse aventure », chacun espère « gagner la bonne chance » : parvenir à l'opulence dont jouissent les gros marchands de la ville, tel est l'idéal de tous les immigrants. Toutes proportions gardées il y a un mythe de la kola qui provoque l'arrivée massive des gens du Nord, analogue au mythe de l'or dans l'Ouest Américain de 1850. Mais pour beaucoup, la prudence exige que l'on assure ses arrières : d'où les fréquents cumuls de profession : un commerçant de kola ne fait que rarement ce seul métier, ceci pour au moins deux raisons : avoir des revenus secondaires en cas de faillite, déboursier le moins d'argent possible à l'achat des noix.

Dans la première optique, le commerçant de kola, après une spéculation heureuse, soit fera construire une concession locative, opération très fructueuse (elle lui reviendra à 120 000 F environ pour une case de 6 pièces, et lui rapportera 110 000 F par an de loyer), soit achètera un taxi-brousse : une vieille 403 lui reviendra, tous frais inclus, 300 000 F, et lui rapportera environ 240 000 F dans l'année ; mais cette entreprise est beaucoup plus hasardeuse car les accidents sont très fréquents, ainsi que les pannes. Cette soif de modernisme, avoir son véhicule étant la consécration suprême, entraîne parfois ces transporteurs d'occasion dans des situations sans issue : ce commerçant avait acheté un gros camion Mercedes qu'il s'engageait à payer par traites : au bout de deux mois il est tombé avec dans la rivière Bété, et tout son clan travaille pour verser les 3 800 000 F qu'il lui reste à payer.

Dans la seconde optique, le commerçant se fera commerçant de poisson (échange direct entre noix de kola et poisson fumé avec les gens des petites gares du Nord) ou colporteur de pagnes (il paye en pièces d'étoffe les récoltes de kola des planteurs d'Anyama).

Sur les 62 commerçants que nous avons étudiés les professions ou revenus secondaires étaient les suivantes :

Seulement commerçants de kola	6	Sur ce total 37 commerçants touchent entre autres, des revenus locatifs (59 %)
Commerçants de pagnes	7	
Commerçants de poisson	7	
Maçons	2	
Autre occupation artisanale	2	
Transporteurs	6	
Divers	14	
Seulement revenus locatifs	18	
TOTAL	62	

Ces chiffres confirment notamment l'ampleur du phénomène locatif à Anyama, et surtout la fonction d'accueil du quartier Dioula-Malinké, qu'habitent les commerçants de kola.

Ce commerce est exclusivement africain et les Libanais, après quelques tentatives ont abandonné le marché de la kola. Seule la société Dioula forme des : « sortes de communautés coutumières de commerçants, véritables confréries au sens médiéval du terme, à l'intérieur desquelles s'échangent rapidement des informations sur la situation des marchés ». Ce commerce traditionnel réclame une foule d'informateurs, se transmettant les renseignements de bouche à oreille, un véritable réseau très ramifié couvrant toute l'Afrique de l'Ouest. Tous les commerçants se connaissent entre eux, ont leurs « hommes » à Bamako et à Dakar.

Ce commerce est surtout familial : on ne peut s'empêcher d'évoquer ces familles tentaculaires d'armateurs de la fin du Moyen Age ayant des répondants aussi bien à Amsterdam qu'à Brême et à Venise. Ici les procédés sont les mêmes : un Touré d'Anoumabo expédie sa kola à un Touré d'Anyama qui les envoie à un Touré de Dakar. Quelle garantie plus économique et plus sûre que celle du sang, pour un commerce dangereux où le prix de revient de l'expédition doit être le plus faible possible ? L'aide de la famille est nécessaire à tous les niveaux.

Nous avons vu le rôle des « frères » de la famille étendue, chez les Malinké, installés dans les petites villes, d'Odienné à Abidjan : leur habitation servait de relai pour ceux qui se dirigeaient sur Anyama. Ce sont eux qui expédient la kola par rail, ce sont eux qui prêtent de l'argent quand une belle transaction est en vue à Anyama. Très souvent même, un frère, installé à Dakar, sentant venir la hausse des cours, envoie un mandat télégraphique à Anyama pour permettre une grosse expédition.

En plus de la famille « étendue », dont les segments de lignage sont disséminés partout en Afrique de l'Ouest, la famille restreinte est au service du commerçant de kola, fournissant à celui-ci une main d'œuvre gratuite. Quand le ménage du commerçant ne suffit pas pour les multiples travaux (coupage des feuilles, confection des paniers, triage des noix, etc.) il demande l'aide de la famille qui est restée au pays. Ainsi s'explique le gonflement du trafic voyageur à la gare d'Anyama au mois de décembre (en novembre 1965 : 2 255 billets délivrés contre 2 945 en décembre, soit une augmentation de 30 %). Le commerçant va « racoler » au pays, en apportant quelques cadeaux.

Le commerce kolatier a engendré une société à part, très hiérarchisée, du gros commerçant, ayant compte en banque et s'offrant plusieurs voyages à la Mecque, jusqu'au misérable colporteur ne gagnant guère plus de 2 000 F par mois. De bas en haut de l'échelle nous pouvons distinguer au moins six catégories :

1. *Les manœuvres kolatiers contractuels*, hommes à tout faire, qui selon les saisons sont aussi bien manœuvres agricoles dans les plantations. Ils sont deux cents au moins en période de traite, et le plus souvent payés à la tâche par les commerçants à des tarifs très bas, qu'ils soient :

- coupeurs de feuilles de jonc (500 F pour 50 kg de feuilles)
- « emballeurs » de kola : il leur faut disposer les feuilles dans l'armature d'osier, placer les 50 kg de noix, ficeler solidement le tout, pour 25 F
- trieurs de kola : ils seront payés quotidiennement selon leur travail entre 100 et 300 F.

2. *Les colporteurs et acheteurs de kola*, leur rôle est d'aller acheter la kola dans les campements de brousse peu éloignés de la ville : à pied, en bicyclette ou en taxi, suivant les distances, ils sillonnent les plantations. Souvent ils « appartiennent » à un grand commerçant qui leur verse une indemnité journalière, parfois ils sont indépendants et revendent les noix achetées 10 F le kilogramme entre 12,5 et 15 F.

3. *Les exportateurs occasionnels*, ce sont les colporteurs « supérieurs » qui réussissent à stocker de faibles tonnages chez eux ; leur employeur leur fait parfois la grâce d'exporter ces quelques paniers avec leur propre stock.

4. *Les petits exportateurs* n'ayant pas le moyen d'utiliser des acheteurs (la différence de 5 F sur des faibles tonnages est lourde à l'achat) collectent eux-même, aidés de leur famille. Ils sont généralement des points d'achat proches, où ils connaissent les planteurs (villages d'Anyama, kilomètre 18, route d'Akoupé) qui d'année en année leur réservent la récolte de kola. N'étant pas inscrits à la SIDICO, ils dépendent des grands commerçants auxquels ils versent une véritable dîme à l'exportation (dont nous n'avons jamais pu connaître le montant).

5. *Les gros exportateurs* sont au nombre de 40, tous inscrits à la SIDICO et payant cotisation. Ils organisent le commerce de la ville, utilisent manœuvres, colporteurs et petits commerçants. Eux seuls ont les moyens de s'approvisionner très loin, par camion et taxi (Alépé, Sikensi, Tiassalé, Adzopé) et par train (Anoumabo, Cechi, Rubino, etc.) d'avoir des rapports avec les autres centres kolatiers (Divo, Daloa, Gagnoa), d'être informés régulièrement. De ces 40 gros commerçants dépendent étroitement les 300 autres petits exportateurs.

6. *Les « potentats » de la kola* (apparemment) au nombre de 6. Leurs concessions sont les plus vastes, construites soit en « dur » soit en style mauresque. Ils ont un nombre imposant de femmes, leur camion

personnel, 5 ou 6 taxis-brousse et une cour d'admirateurs et de « clients ». Ils cachent soigneusement leur fortune, et, s'il avait fallu les croire lors de notre enquête, vivent aux limites de la misère : en fait leur chiffre d'affaire annuel doit être compris entre 5 et 10 000 000 de francs CFA.

Seuls les 40 gros exportateurs peuvent aller toucher à la poste les mandats télégraphiques envoyés de Dakar par leurs « correspondants » qui constituent les paiements de la kola exportée par tous les commerçants d'Anyama. Entre leurs mains passe la totalité des revenus monétaires qui font vivre au moins 1/3 de la population totale d'Anyama. Devant la poste chaque jour on reconnaît toujours les mêmes Dioula, dont apparemment le métier n'est que de toucher les mandats télégraphiques. Nous n'avons pu, bien sûr assister à une « redistribution », mais il est certain que chaque gros commerçant ayant cotisé à la SIDICO, « patronne » ainsi une dizaine d'exportateurs secondaires. Cette oligarchie économique crée des liens de dépendance extrêmement puissants entre les deux parties.

Les grandes phases de la traite : tonnages et revenus

En regardant vivre les habitants d'Anyama et si l'on n'en croit que ses yeux, il y a une seule grande période de traite, qui commence en novembre et se termine au début de mars. C'est l'époque de la saison sèche, où une activité fébrile s'empare des habitants ; dans toutes les concessions, devant tous les magasins, on fait les paniers, on trie les noix, les camions de la SIDICO sillonnent la ville et les colporteurs vont de campement en campement : il faut aller plus vite que la pluie.

Il y a bien une autre « petite traite » en juillet-août, après les grosses pluies de juin, mais elle n'anime qu'assez peu la ville. Les plus gros tonnages sont bien partis en mars.

Du fait de la concentration des expéditions vers Dakar aux mains de quelques commerçants, le montant des chiffres d'affaires des commerçants de kola se trouve tout simplement à la poste. Le relevé des mandats télégraphiques pour l'année 1965 fait mention du chiffre étonnant de 285 465 000 francs CFA. En retranchant le total des mandats issus de Côte d'Ivoire (cadeaux, avances familiales pour la construction, etc.), le chiffre d'affaires est de 280 millions environ. Les autres mandats sont exclusivement issus de Dakar (pour les 4/5) et de Kaolak (1/5) au Sénégal. La traite de 1966 sera sans doute plus fructueuse encore puisque pour les quatre premiers mois de cette année, les commerçants ont déjà touché de Dakar près de 120 millions.

Mais le plus étonnant est la répartition mensuelle de ces envois d'argent que nous donne le tableau ci-après.

MONTANT DES MANDATS TÉLÉGRAPHIQUES POUR L'ANNÉE 1965

Mois	Total des mandats	Mois	Total des mandats
Janvier	24 906 000 F	Juillet	30 312 000 F
Février	24 113 000 F	Août	26 747 000 F
Mars	19 907 000 F	Septembre	21 593 000 F
Avril	22 783 000 F	Octobre.....	25 800 000 F
Mai	15 951 000 F	Novembre	29 427 000 F
Juin.....	24 604 000 F	Décembre	19 656 000 F

D'après les revenus, la traite dure semble-t-il toute l'année sans interruption, et pendant les mois de la grande traite, les commerçants ne réalisent pas un chiffre d'affaires supérieur à celui de la période « creuse », les revenus mensuels sont très uniformes. Le temps écoulé entre l'expédition et la réception des mandats étant d'un mois environ, le mois le moins productif serait avril, immédiatement après la grande traite, alors qu'en juin et juillet, en pleine saison des pluies, les revenus sont les plus forts. A ce paradoxe il y a plusieurs explications. La kola étant plus rare en mauvaise saison, les commerçants ont stocké les paniers dans leur magasin, et ne les envoient au Sénégal que lorsque le prix de vente a augmenté : un panier de 50 kg vendu à Dakar 2 500 F en février, vaudra parfois 5 000 F en juillet : le chiffre d'affaires est aussi fort alors pour un tonnage deux fois moindre. Mais le plus souvent la kola expédiée en juin-juillet n'est pas produite localement, elle vient des régions plus sèches à la limite de la savane. Cette seconde traite est celle des riches commerçants qui seuls, peuvent payer le transport des paniers venus par train ou par route d'Anoumabo ou de Sikensi.

Du coup, le prix de revient à l'achat est plus fort, et, les marges bénéficiaires restant les mêmes, le chiffre d'affaires est très élevé, alors que les bénéfices sont moindres, étant toujours proportionnels au tonnage.

La grande traite de novembre - mars est bien la plus importante autant pour les tonnages que pour les bénéfices procurés et le nombre de commerçants qu'elle touche.

Le tableau théorique suivant explique ces différences entre les deux traites pour un commerçant :

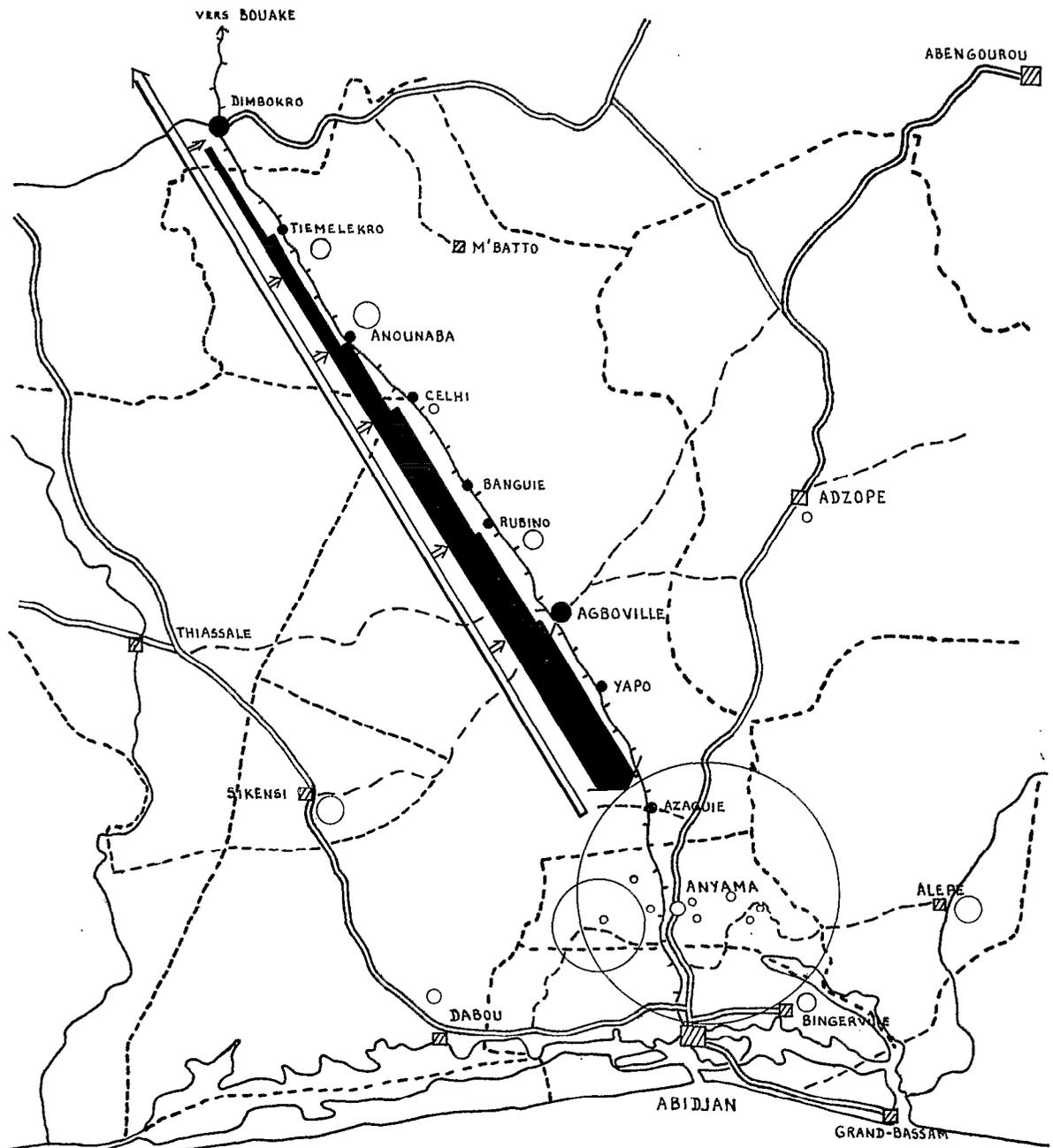
Mois de traite	Tonnages expédiés	Prix de revient au kg, transport compris	Prix de revient total	Prix de vente au kg à Dakar	Prix de vente total Chiffre d'affaires
Novembre à mars	50 tonnes	30 F	1 500 000	50 F	2 500 000 F
Juin à septembre	25 tonnes	80 F	2 000 000	100 F	2 500 000 F

Soit pour un commerçant un bénéfice de :

- 1 000 000 de F pendant la grande traite.
- 500 000 F pendant la petite traite.

Mais les sommes déboursées à l'achat sont toujours aussi importantes pour le commerçant, la traite dure bien toute l'année, sous forme d'un continuel roulement des devises : le bénéfice d'une expédition est aussitôt réinvesti en kola, l'argent circule très rapidement et sans cesse en un continuel jeu de hasard où l'habileté à l'information aide la chance. Le commerce de la kola en 1966 est devenu une entreprise dangereuse : seul le fatalisme musulman peut accepter les caprices de la Fortune.

Les chiffres que nous possédons ne sont valables que pour les 62 commerçants que nous avons choisis par sondage. D'autre part nous nous sommes heurtés à la méfiance mêlée de crainte des exportateurs de kola. Les tonnages que nous mentionnons ne représentent que les paniers que nous avons réellement vus en magasin au mois de février. Aux dires des commerçants, ils représentaient le total des expéditions pour l'année : s'il avait fallu les croire, les expéditions annuelles d'Anyama n'auraient été que de 1 600 tonnes (plus de 8 000 en réalité d'après les registres de la SIDICO).



- Voie ferrée
- == Route importante goudronnée
- Piste importante
- - - Piste secondaire
- ▣ Préfecture
- ▣ Sous-Préfecture
- - - Limite de Sous-Préfecture
- Gare kolatière
- Gare importante
- Lieux d'achats des stocks du mois de février pour les 62 commerçants du sondage au 1/8 — (les cercles, par ordre de taille représentant : 1, 2, 3, 9, 26 commerçants) —
- Origine de la kola importée par voie ferrée en 1 semestre de traite. Une largeur de 1 mm équivaut à 1 envoi de 133 tonnes.
- ⇨ Distribution du poisson fumé expédié d'Anyama en paiement de la kola.

FIG. 7. — Approvisionnement d'Anyama en noix de kola.

Pour les 62 commerçants, le tableau ci-dessous donne l'origine des paniers de kola stockés en février :

Origine de la kola	« Terroir » d'Anyama	Villages accessibles à pied	Plantations route d'Akoupé s/p d'Anyama	Sous-Préfectures proches	Petites gares kolatières
		(1)		(2)	(3)
Nombre de commerçants	9	26	9	10	8

(1) Ebimpé, Anyama-Adjamé, Anyama-Ahouabo, Azaguié Blida.

(2) Alépé, Adzopé, Bingerville, Dabou, Sikensi, Tiassalé.

(3) Yapo, Agboville, Rubino, Cechi, Anoumabo, Tiémélékro.

La part de la Sous-Préfecture d'Anyama est donc prépondérante dans l'approvisionnement de la ville en kola (70 %), mais il est vrai que ces chiffres ne valent que pour la grande traite ; en période intermédiaire les commerçants doivent faire appel aux régions plus septentrionales.

Les tonnages exportés par les commerçants d'Anyama sont d'environ 8 800 tonnes : 8 000 envoyés vers Dakar (chiffres de la SIDICO) et près de 800 tonnes vers Bouaké, par le rail, qui seront acheminées sur le Mali. La Sous-Préfecture doit produire les 3/4 du total.

Après l'achat des noix et la confection des emballages, les paniers sont stockés dans le magasin du commerçant ; il faut alors attendre l'arrivée d'un bateau en port d'Abidjan. Tous les cargos à destination de Dakar ne conviennent pas, car la kola doit voyager sur le pont et non en cale (où elle pourrait en trois jours) il faut qu'ils soient déjà frétés.

Lorsqu'un navire est disponible, les commerçants sont avertis et la SIDICO envoie ses camions collecter les paniers chez eux. Mais les chargements embarqués sont souvent limités, et le marché de la kola complètement engorgé ; le commerçant doit être prudent dans la constitution de ses stocks.

La SIDICO se charge de tout le reste, le prix du transport étant fixé une fois pour toute : 595 F pour un panier de 50 kg (53 kg exactement avec son emballage de feuilles) d'Anyama à Dakar. Les frais divers (taxes d'importation, taxes locales à Dakar) revenant à 450 F, c'est au total 1 050 F que le commerçant doit déboursier par panier, en plus du prix d'achat des noix (500 F en février) et des frais d'emballage (50 F). A Dakar le « correspondant » vient chercher le stock qu'on lui a adressé, il prélève 100 F par panier pour sa peine, et 100 F encore de frais de magasinage, avant de le vendre.

Pour un commerçant d'Anyama, pendant la grande traite le prix de revient d'un panier est donc compris entre 1 600 et 1 800 F, alors que le prix de vente va de 2 500 à 3 000 F. Le bénéfice moyen, compte tenu des pertes pendant la traversée serait donc un peu inférieur à 1 000 F par panier.

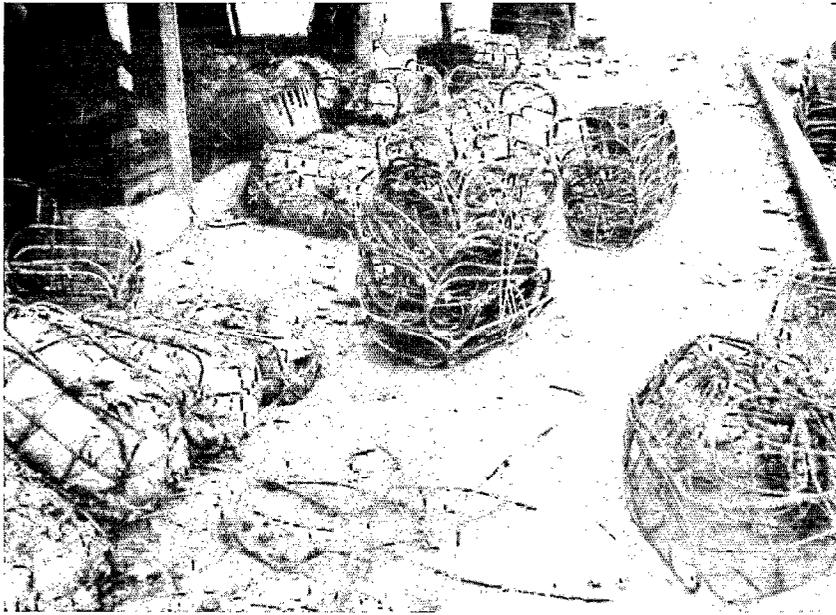
CONCLUSION

Quelque peu stabilisé depuis 1961 par la création de la SIDICO et les expéditions vers Dakar, le commerce kolatier assure des revenus importants aux habitants d'Anyama ; en prenant le chiffre moyen de 750 F de bénéfice par panier, les commerçants, expédiant 8 800 tonnes de kola, gagneraient environ 120 millions F CFA. On ne peut toutefois évaluer un revenu moyen des commerçants de kola, les quarante

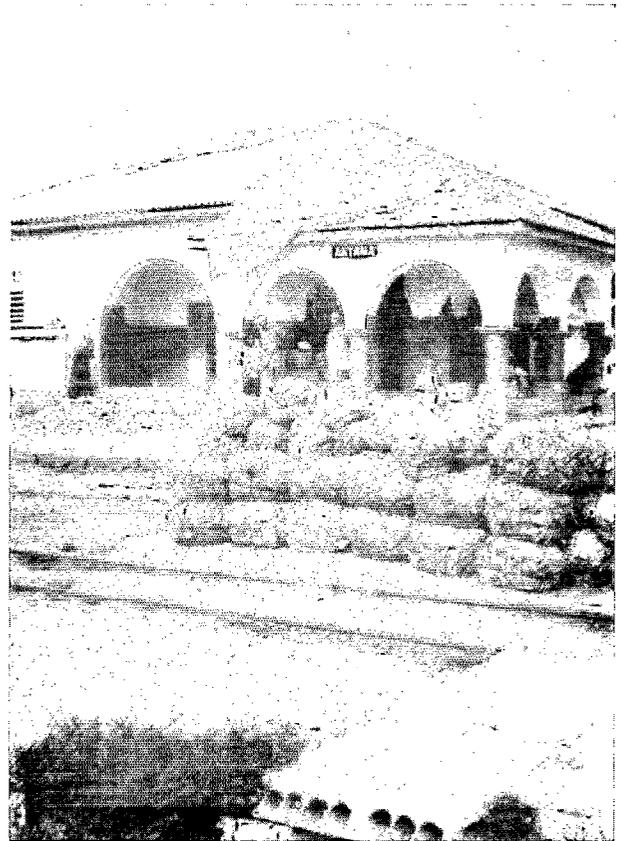
gros exportateurs, inscrits à la Sidico, s'assurant la meilleure part des bénéfices. Mais en évaluant le budget moyen d'une famille restreinte africaine à 100 000 F environ, on voit à quel point sont essentiels à la vie d'Anyama ces revenus issus de la kola, puisque théoriquement ils pourraient faire vivre 1 200 ménages soit 6 000 des habitants de la ville.

La noix de kola a donc non seulement entraîné la création même de la ville, mais de nos jours elle assure le gagne-pain de la plus grande partie des habitants d'Anyama.

Il est pourtant à craindre que le « mirage » de la kola ne fasse d'une petite ville prospère une grosse banlieue déshéritée ; depuis que s'est ouvert le marché dakarais, et que s'est organisé le trafic, les exportations sont limitées, et, déjà l'offre est supérieure à la demande ; à Anyama bien des petits commerçants sont des travailleurs parasites qui ne vivent que de la charité des grands. Le commerce kolatier a été le catalyseur, désormais la croissance de la ville doit être davantage liée à celle de la capitale. L'influence d'Abidjan s'étend d'ailleurs chaque jour davantage sur le centre commercial moderne d'Anyama par l'intermédiaire de la route.



1. Conditionnement de la kola à Anyama



2. Les paniers de kola en gare d'Anyama.

Clichés M. Vernière