

Pascal Labazée

Crise, mobilité professionnelle, conversion identitaire

L'exemple du commerce de l'igname
à Korhogo (Côte-d'Ivoire)

L'un des traits dominants des mobilités professionnelles dans le Nord ivoirien est qu'elles conduisent, avec régularité, à des conversions ethniques. La savane ivoirienne, notamment la région de Korhogo, semble depuis fort longtemps répondre aux mutations économiques au moyen d'une redistribution globale des attributs identitaires par lesquels Dioulas et Sénoufos se distinguent, et revendiquent cette distinction (Launay 1982 : 12-24). La religion, la langue, le type de mariage, la perception de l'espace et le rapport aux richesses différencient ces communautés, tant en brousse qu'en ville. Le « glissement » (Roussel 1965 : 93) d'une communauté vers l'autre s'accomplit bien souvent lorsqu'un agent passe de l'agriculture au petit commerce, quitte le monde rural pour s'installer en ville ou dans une sous-préfecture.

Ces conversions n'appartiennent pas au passé. L'effondrement des revenus monétaires ruraux, lié à la saturation foncière et à la crise d'une agriculture régionale bipolaire (coton et riz), ainsi que l'informalisation du tissu économique korhogolais¹ dans une période de forte croissance urbaine², expliquent l'actuelle accélération des changements d'état professionnel. La formation urbaine semble à la recherche de nouveaux équilibres : la pluri-activité se généralise, les parcours des citadins, des jeunes en particulier, se composent désormais d'expériences multiples³, notam-

1. Les petites activités sédentaires urbaines, dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 2 millions de FCFA, représentaient en 1990 près des deux tiers des établissements à Korhogo.
2. La ville passe de 45 000 à 110 000 habitants entre 1975 et 1988, soit un taux de croissance moyen de 7 % l'an.
3. En 1990, une enquête menée auprès de 146 commerçants korhogolais révélait le nombre élevé d'expériences professionnelles antérieures des moins de 25 ans (2,3) des 25-29 ans (3,8) et des 30-34 ans (4,8).

ment commerciales. Nombre d'agents pénètrent en effet la sphère marchande à l'échelon local, régional et international, contribuant de la sorte au renouvellement de son peuplement, de ses caractéristiques sociales, de ses pratiques économiques. Ainsi, en 1990, 57 % des boutiques korhogo-laises avaient ouvert leur porte depuis moins de cinq ans, les nouveaux entrants, en majorité Ivoiriens et Sénoufos, ayant en moyenne 34 ans (Labazée 1991 : 28-32). Il n'empêche : l'insertion durable d'individus, voire de familles sénoufos dans des circuits de commerce contrôlés jusqu'à présent par les réseaux dioulas s'accompagne fréquemment de stratégies de conversion identitaire. Inversement, le déclin économique des familles dioulas, engagées dans des branches d'activité à rentabilité décroissante, semble compromettre leur identité, historiquement construite. La chute des revenus monétaires affecte en effet leur capacité à investir dans le domaine religieux, qui conforte leur autorité morale, et à entretenir les réseaux d'interconnaissance et de clientèle sur lesquels leur réputation marchande s'établit.

L'étude du commerce de l'igname permet de comprendre comment une mutation des conditions de mise en marché et la contraction des marges régionales de commercialisation qui en résulte, sur lesquelles les agents n'ont guère d'emprise, modifie aujourd'hui le peuplement d'une filière. La recherche désormais inévitable de combinaisons économiques adaptées impose d'un côté une recomposition de chacun des segments de l'activité commerciale, et de l'autre une redéfinition des rapports à la fois sociaux et marchands entre ces segments. L'ajustement de la formation locale à une conjoncture économique durable n'a toutefois rien de mécanique ni d'immédiat, et laisse apparaître la fonction régulatrice qu'y remplissent les jeux de l'identité. En modifiant l'agencement des circuits commerciaux de l'igname, la circulation des marchandises et des crédits, les profits que chaque participant peut raisonnablement escompter de son activité, la crise affecte en effet la valeur relative des positions au sein de la filière ainsi que celle qui revient à cette dernière dans le champ économique régional. Dès lors, et pour chaque membre des groupes dioulas ou sénoufos, des communautés de griots (*diéli*) ou d'artisans (*logon*) de la région de Korhogo, les espérances professionnelles et les trajectoires sociales envisageables s'en trouvent transformées. L'effet le plus manifeste de leur mise en œuvre réside sans nul doute dans une réallocation générale des traits identitaires résultant des stratégies d'investissement ou de désinvestissement religieux, familial, politique, territorial, et dont les conséquences économiques sont loin d'être négligeables⁴. Enfin, comme on le suggérera, l'irruption de nouveaux venus dans la sphère commerciale concourt à un changement sensible dans les pratiques, représenta-

4. On trouvera, dans E. GRÉGOIRE et P. LABAZÉE (in Collectif 1992), quelques développements sur les effets strictement économiques de ces stratégies d'investissement et de conversion identitaire.

tions, et relations que le monde marchand entretient avec les collectifs urbains et ruraux. En d'autres termes, la « dioulatisation » de Sénoufos, *diélis* ou *logons* ne signifie pas que ceux-ci manipulent à l'identique les signes identitaires et leur lien aux communautés d'appartenance.

La crise du commerce régional de l'igname

En 1965, la région de Korhogo assure près de 60 % de la production d'ignames du Nord ivoirien. Le bassin situé entre Nafoun, Boron et Napieoledougou y contribue largement. La culture des différentes variétés (*wakrou* et *krengle* notamment) relève à la fois de l'autoconsommation et du calcul spéculatif : leur vente participe pour 65 % environ à la formation des revenus monétaires des agriculteurs de la région (Boni 1977 : 43).

La collecte de l'igname est organisée par une dizaine de marchands dioulas de Korhogo disposant de « basculeurs » (*kilotigi*) sillonnant les marchés ruraux, et de collecteurs de brousse qui, préfinancés ou installés directement, gèrent des magasins de stockage intermédiaire. Ces magasins sont basés à proximité des aires de production afin de verrouiller l'accès aux produits à d'éventuels concurrents. En 1974, on en dénombrait 106 dans le département. Les collecteurs sont d'anciens basculeurs liés aux grossistes par la parenté, l'origine territoriale et/ou la religion. Les rares cas de collecteurs nés dans le village où ils exercent sont souvent des membres de communautés castées qui, ne disposant pas d'institutions d'initiation et n'ayant aucune autorité sur le terroir, ont trouvé dans l'islam et le commerce une identité valorisante. Tout se passe donc comme si la logique d'échange, manifestée par la présence d'un acheteur permanent, ne pouvait être tolérée qu'à condition d'être étrangère à l'ordre villageois.

La filière igname est soutenue par la croissance urbaine, et par la diffusion en ville des habitudes alimentaires rurales, celles-ci accordant une large place aux tubercules⁵. Pour y faire face, les grossistes étoffent leur réseau de distribution, en confiant à leurs épouses et aux jeunes filles le commerce de détail en ville. L'évacuation vers Bouaké et Abidjan est aussi pratiquée, d'août à octobre ; chaque grossiste y a des parents ou des alliés jouant le rôle de correspondant. L'igname est parfois envoyée vers d'autres villes, notamment vers les sites miniers de la région de Séguéla et Tortiya.

Ce négoce, dont la structuration se poursuit jusqu'aux années 1970, est faiblement spécialisé, hormis pour la distribution de détail. Pour les grossistes, l'igname s'inscrit dans la collecte de nombreux produits du cru (karité, anacarde, céréales, arachide). Les quantités commercialisées et la

5. En 1979, une enquête budget-consommation estimait à 152 kg la consommation d'igname par habitant en savane rurale.

régularité des marges sur l'igname⁶ poussent toutefois les marchands à privilégier sa commercialisation : de juillet à septembre, puis de janvier à avril, les grossistes réalisent rapidement leurs stocks afin de disposer du fonds nécessaire à la collecte des ignames.

Deux raisons principales expliquent le renversement des conditions de mise en marché de l'igname au cours des années 1970, et la modification du peuplement et de l'organisation de la filière. D'une part, l'envolée des importations de riz qui approvisionnent à faible prix les villes ivoiriennes « désavantage la production locale non protégée, particulièrement le groupe important des féculents [...] qui ne bénéficie d'aucune subvention » (Roch 1988 : 534). La hausse du prix relatif de l'igname par rapport au riz importé et au riz local fortement subventionné est telle, dans les années 1980, que la croissance démographique urbaine ne compense plus la chute de la consommation korhoolaise. En 1987, celle-ci serait de 60 kg par habitant, soit un flux commercial annuel de 6 500 tonnes⁷. D'autre part, le bassin de production est affecté par le développement des superficies cotonnières et la concentration du cheptel, peu compatibles l'un et l'autre avec la production de la variété *wakrou* exigeante en terres vierges et aérées. Dès lors s'amorce la contraction de la zone productrice aux confins sud du département. Ailleurs, la dispersion du produit est telle qu'elle rend la collecte difficile et coûteuse, ce qui renchérit son coût en ville : de 15 FCFA le kg en 1973, le prix de détail de l'igname passe à 25 FCFA en 1975, pour atteindre 43 FCFA en 1980.

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

La dispersion de la production locale ainsi que la concurrence des marchands de Bouaké ont marginalisé les patrons de commerce korhoolais, les frais d'approche et de regroupement absorbant la marge. En revanche, les acheteuses-revendeuses de la ville, travaillant sur des quantités limitées, sont moins touchées : le groupage de 100 à 400 kilos d'ignames peut aisément être réalisé sur un petit marché de brousse puis

6. En 1963, la marge brute de l'igname achetée dans le département et revendue à Abidjan fut évaluée, par la SEDES, à 77 %.

7. Le résultat est conforme au suivi sur un an, effectué auprès d'un grossiste de Korhogo, et aux données que les commerçants ont bien voulu avancer. La moyenne mensuelle des approvisionnements serait de 17,9 tonnes par grossiste, soit environ 4 100 tonnes d'igname mis en marché à Korhogo. Le reste de l'approvisionnement urbain est assuré par les acheteuses-revendeuses, ainsi que par les producteurs venant au grand marché.

enlevé à peu de frais par un véhicule léger. Par ailleurs, quelques acheteuses korhoolaises ont noué de solides relations avec les collecteurs dioulas de Boron, de Kadioha et Mara. En saison, ceux-ci leur fournissent à crédit l'igname nécessaire à leur commerce, et ce malgré la concurrence des grossistes bouakéens : les collecteurs savent en effet qu'en fin de saison, les acheteuses seront leur principal débouché pour un produit qui ne justifiera plus alors un enlèvement de gros. Ainsi, le repli des grossistes dioulas de Korhogo a finalement stimulé l'activité de leurs parentes qui exerçaient jusqu'alors comme détaillantes. En 1990, elles représentaient 73 % des acheteuses-revendeuses de la ville, trois d'entre elles affrétant périodiquement des camions pour participer au commerce de gros.

Ce glissement de la structure marchande s'est répercuté sur le segment de la vente au détail. Durant les années 1980, il a été investi par des femmes sénoufos (61 % des détaillantes en ville), dont les conjoints n'avaient plus de ressources suffisantes pour assurer la consommation domestique. Les discontinuités sociales entre les grossistes, les acheteuses et les détaillantes sont l'un des motifs de la disparition de la pratique du crédit dans la filière. En l'absence de référentiels communs, l'ancienneté et le renom d'une détaillante sont l'unique moyen d'obtenir une avance en marchandise de la part d'un fournisseur.

L'igname locale est devenue un produit résiduel pour les grossistes korhoolais, contraints désormais de s'approvisionner sur des circuits longs : ils fréquentent les groupements coopératifs et les collecteurs de la région de Bouna, achètent aux marchands de Bouaké l'igname venant de Bondoukou, se déplacent enfin sur les marchés de Sarhala et Mankono alimentés par la production de nombreux migrants sénoufos. Percevant les causes de leur déclin, les principaux négociants dioulas du commerce vivrier fondèrent, en 1986, une coopérative réunissant 63 grossistes et acheteurs de la ville. Ces commerçants voulurent continger l'accès des marchands bouakéens aux produits du département, et proposèrent d'instaurer une centralisation des commandes hors zone, ainsi qu'un contrôle du fret d'évacuation. L'hostilité conjuguée des transporteurs de la ville, des autorités communales et du ministère du Commerce fit éclater cette structure, ce qui accéléra le désengagement des marchands les plus anciennement implantés à Korhogo. Désormais, 74 % des grossistes en igname résident depuis moins de dix ans en ville.

Au repli des grossistes dioulas du marché de l'igname, et plus généralement des vivriers régionaux, répond celle des Sénoufos et *diélis*, désormais majoritaires dans ce commerce. La structure patrimoniale et les caractéristiques sociales du groupe des grossistes, hier homogènes, se transforment. D'abord par l'âge : 58 % des grossistes en igname ont moins de 45 ans, 32 % ont moins de 35 ans. Les fils de transporteurs et négociants sénoufos de la place, de jeunes *diélis* jusqu'alors collecteurs de brousse ainsi que quelques acheteuses-revendeuses, occupent désormais le pôle dominant d'une filière vivrière devenue secondaire. Ensuite par le

volume des ventes : 63 % des grossistes ont un chiffre d'affaires inférieur à 5 millions de FCFA mensuels, 16 % réalisant moins de 1 million. Enfin, trois négociants seulement ont des titres ou des responsabilités d'ordre religieux. Il s'agit de Dioulas âgés, n'ayant pu se reconvertir dans d'autres activités. Huit de ces marchands encadrent néanmoins des associations, notamment des groupements professionnels. Enfin, le nombre de dépendants pris en charge est moins dense que pour les grossistes d'autres secteurs d'activité : 63 % des grossistes en igname ont une épouse seulement ou sont célibataires, 58 % ont en charge cinq dépendants au plus.

Le renouvellement du groupe des grossistes s'est effectué par l'insertion d'agents faiblement dotés en capitaux relationnels, religieux, associatifs, réalisant des achats d'envergure modeste, et qui, faute de ressources, s'en tiennent au commerce de l'igname. De plus, ils participent peu aux fructueux marchés administratifs (hôpitaux, lycées, prison), réservés à des commerçants disposant de relations influentes : deux fournisseurs de ces marchés ont des liens étroits avec les autorités coutumières locales, et ne collectent l'igname que sur commande, le troisième étant lié à un responsable du bureau syndical des étudiants de Côte-d'Ivoire.

Le déclin des marchands dioulas ne se résume nullement dans la dimension économique. Il menace aussi l'ensemble des positions hiérarchiques que ces commerçants avaient su conquérir en ville. D'une part, la chute de leurs revenus les oblige à réduire les investissements religieux : participations à l'édification de lieux de culte, financement de cérémonies, cadeaux aux marabouts, aumônes, soutien aux parents qui suivent des études coraniques ou franco-arabes. Elle affecte aussi leur capacité à entretenir les réseaux de connaissance et de dépendance qui les assuraient d'un approvisionnement et de débouchés réguliers. D'autre part, les marchands dioulas les plus touchés par la crise déploient des stratégies qui compromettent l'identité du groupe. Ainsi, leur repli vers des activités agricoles, notamment vergers et cheptel, et la participation croissante de leurs épouses et filles à la formation du revenu domestique⁸, dissolvent les attributs statutaires dont les Dioulas tiraient leur identité et leur autorité dans la sphère marchande. La trajectoire collective est donc descendante mais aussi dissolutive, cela au moment même où de nouveaux entrants accompagnent leur promotion professionnelle par des stratégies de conversion identitaire. Les parcours comparés de Cissé Abdou, marchand originaire de Kong, et de Wattara Issouf, grossiste sénoufo installé au marché de Korhogo depuis 1981, permettront d'entrevoir les enjeux identitaires générés par ces croisements de trajectoires.

8. Le cas de Laji C.B., qui fut dans les années 1960 le principal grossiste en vivriers et dont les ressources viennent aujourd'hui du travail d'une dizaine de vendeuses de la famille, est à cet égard significatif.

La trajectoire descendante de Cissé Abdou

Né vers 1930, Cissé Abdou vient d'une grande famille dioula de Djenné dont l'un des segments, implanté à Kong, aurait bénéficié des faveurs des chefs sonangui en assurant des protections et en fournissant des combattants. Au siècle dernier, la famille vivait des expéditions de sel, noix de cola, peaux et perles organisées entre la boucle du Niger et la zone forestière, ainsi que de la vente de bandes de coton tissées et teintées à l'indigo. Son aisance financière permettait l'achat de captifs, et de capitaliser des dépendants. À cette période, l'accumulation en hommes fut au principe de la dissémination de cette famille marchande sur l'axe de Kong à Bobo-Dioulasso : à Soubakaniédougou, Kawara et Noumoukiédougou, ainsi qu'à Banfora et au quartier Koko de Bobo-Dioulasso étaient disposés des correspondants par lesquels les marchandises, les crédits et les informations transitaient. La destruction de Kong en 1897 par les troupes de Samori, au cours de laquelle le grand oncle de Cissé Abdou mourut, provoqua l'éclatement de la famille et l'émiettement du réseau marchand. Certains s'installèrent dans les sites commerciaux du Nord ou sur l'axe Bouna-Bondoukou, d'autres tentèrent l'aventure à la lisière du pays baoulé, vers Satama et Gotoro. Pourtant, au début du siècle, la tentative de repeuplement de Kong par l'administration⁹ amena les anciens de la famille à y revenir, pour exercer comme maîtres coraniques et marabouts réputés. Par leur présence, Kong reste le lieu emblématique de l'unité familiale. Aujourd'hui encore, des membres de chacun des segments dispersés viennent à Kong lors du décès d'un aîné, pour saluer ceux qui reviennent du pèlerinage, ou pour chercher des protections. C'est aussi auprès des parents de Kong que Cissé envoie ses fils apprendre le Coran. Cependant, éloignés des routes marchandes désormais fréquentées, les résidents de Kong ne peuvent fédérer, dans un réseau commercial, les segments familiaux dispersés.

C'est auprès d'un fils de captif domestique, maître coranique à Soubakaniédougou, que Cissé Abdou fait ses études. Il partage son temps entre la lecture du Coran et les travaux demandés par le maître coranique (*karamoko*) : collecte du néré, préparation de l'indigo et des tampons nécessaires à la teinture des pagnes, gardiennage des moutons. Il part ensuite à Satama, à la demande d'un grand oncle maternel auprès de qui il tisse et teint des bandes de coton, avant de revenir à Kong chez son père. En 1951, au décès de ce dernier, Cissé part à Adjamé « sans demander la route », craignant d'être maltraité et exploité par ses oncles maternels. Il y travaille comme manœuvre, vendeur d'eau, marchand ambulancier. Il loge dans la cour des « descendants » de Kong, où il est pris en charge par le président du comité, Balo Bissiri.

9. En 1900, la population de Kong était de 1 000 à 1 200 habitants ; elle n'en comptait pas 100 l'année précédente, d'après le commandant JOBARD, « Rapport sur la situation politique du pays et de ses ressources », ANSOM, Côte-d'Ivoire, dossier XIII(3), mars 1900.

En 1959, il s'engage à Anyama en compagnie d'un ami de Bobo-Dioulasso, comme collecteur de noix de cola au compte d'un patron de commerce (*dioula-ba*) qui organise des expéditions sur Bamako. Avec ses économies, il achète du poisson séché ou fumé, revendu dans la capitale. Une fois la traite terminée, Cissé et son ami tentent de survivre en défrichant pour des planteurs. Il pourrait certes exercer comme tisserand, mais « les pagnes tissés ne convenaient pas aux Attie et aux Ebrie, ce n'est pas la même sorte de tissage que j'ai appris ». Après un bref retour à Abidjan, Cissé part à Dabou où il trouve, grâce à un ami originaire de Kawara, un emploi de manœuvre dans une plantation de café. Il y reste le temps d'une campagne, puis travaille jusqu'en 1964 comme collecteur au compte de Fakry Mamoud, principal grossiste à Dabou. Il retourne alors à Abidjan ; le député de Kong le recommande auprès d'un acheteur de la SOCOPAO originaire d'Odienné, lui-même ami d'un oncle paternel de Cissé. Il participe aux campagnes de café et de cacao puis, avec son revenu, achète des paniers de noix de cola revendus en Haute-Volta. Il est hébergé à Bobo chez Fanny Mamadou, logeur réputé parmi les colporteurs ivoiriens, et qu'un parent du quartier Koko lui a présenté. Contre commission, le logeur lui trouve des clients, et lui procure du mil ou du sésame pour le voyage de retour.

En 1966, Cissé Abdou est appelé à Kong par des aînés qui lui conseillent d'épouser la fille d'un oncle paternel, installé à Kawara. Une fois le mariage célébré, il retrouve à Abidjan son activité de sous-acheteur à la SOCOPAO et de marchand de noix de cola. Cependant, en 1968, il s'installe dans le nord ivoirien : le décès de son beau-père l'oblige à prendre en charge les jeunes frères et sœurs de son épouse ; ce n'est qu'après négociation avec les anciens de Kong qu'il obtient de partir non à Kawara, mais à Korhogo. Redoutant de dépendre des parents qui s'y trouvent, il loge chez un ami malinké, qui lui conseille de collecter l'igname vers Dikodougou. Il y part seul, se confie à un commerçant dioula, et exerce comme teinturier pendant quelques mois. Ses revenus lui permettent de bâtir un magasin et d'acheter l'igname et le riz. Il travaille à son compte, et sur préfinancement d'un grossiste korhologais, puis ouvre un autre point de collecte à Nerkené, non loin de Dikodougou.

En 1972, il cède ses magasins de brousse à des neveux et s'installe au marché de Korhogo, d'où il organise des envois sur Abidjan. Il diversifie les produits de traite et fournit Korhogo en bananes plantain expédiées par ses correspondants de Daloa et Vavoua. C'est comme patron de commerce qu'il s'insère parmi les Dioulas ressortissants de Kong, et s'y impose par son intense activité associative. Cissé crée en 1986 une coopérative d'acheteurs en vivriers, négocie avec les autorités municipales l'emplacement des grossistes au grand marché. Parallèlement, il investit en terres et en cheptel vers Dikodougou et Kawara, et dans l'éducation, occidentale ou coranique, de ses enfants.

Le renversement du marché de l'igname vient alors contrarier sa

recherche de positions d'autorité. Il doit renoncer à faire le pèlerinage, éprouve de graves difficultés à payer les études des enfants et dépendants ; certains préfèrent tenter l'aventure, ou se confient à d'autres tuteurs. L'échec des associations et groupements professionnels auxquels il s'est consacré ternit sa réputation auprès des autorités locales, instaure la défiance chez les coopérateurs. De même n'entretient-il plus avec autant de régularité les relations avec ses correspondants dispersés dans les villes ivoiriennes, ni avec la famille de Kong, qui a appris ses revers financiers.

Le déclin professionnel de Cissé Abdou affecte, de plusieurs manières, sa réputation parmi les marchands dioulas de Korhogo et contribue au déclin de la trajectoire collective de ce groupe. Le parcours de Cissé repose sur un corps de pratiques et de comportements intériorisés constitutif de la *dioulaya* (Kipre 1989 : 14) dont les spécificités ont été décrites ailleurs. Toutefois, loin d'être immanents, ces comportements s'acquièrent, s'entretiennent et sont stratégiquement ajustés aux champs sociaux dans lesquels opèrent les commerçants. Notons par exemple avec quel soin Cissé évite toute solidarité émanant de sa famille et des collectifs d'originaires, dont il redoute l'effet de dépendance. Les lieux et emplois occupés, les tuteurs auxquels il se confie sont choisis non dans la sphère parentale et communautaire, mais dans celle, moins contraignante, des alliés familiaux, des coreligionnaires, des amis et connaissances de travail dont les aides pourront moins aisément se convertir en sujétions.

Cette mise à distance des dépendances familiales est fréquente dans les parcours de ceux qui se désignent comme Dioulas ; elle l'est nettement moins pour les Sénoufos. Une enquête sur les étapes professionnelles de 146 marchands korhologais, menée en 1990, montrait que les Sénoufos mobilisent moins que les dioulas des relations amicales (22 % des changements d'activité des Sénoufos ont été favorisés par des amis, contre 34 % pour les Dioulas), ou religieuses (1 % contre 6 %). En revanche, les liens territoriaux sont mobilisés plus souvent chez les Sénoufos (19 % contre 14 %) ainsi que les liens familiaux (15 % contre 9 %)¹⁰.

Inversement, Cissé se charge des enfants de son oncle paternel décédé, assiste l'épouse de celui-ci, fait nombre de cadeaux aux aînés et aux *karamoko* de Kong auxquels il a confié des enfants, bref intervient dans le champ des relations familiales comme créancier, en vue d'établir sa réputation. De même ne s'intègre-t-il, parmi les Dioulas de Kong basés

10. Il s'agissait d'établir le type de lien social mobilisé par les enquêtés afin de faciliter leur changement d'état : premièrement un lien direct avec un employeur ou avec un tiers connaissant un employeur ; deuxièmement un lien avec la personne ayant aidé l'enquêté à s'établir à son compte. Ce type de lien a pu être clairement établi pour 408 changements d'état (soit 56,6 % des 721 changements enregistrés). Ils ont été répartis entre : 1) emploi familial ; 2a) emploi par relation familiale ; 2b) par relation d'un originaire du même village ; 2c) par relation d'un coreligionnaire ; 2d) par relation amicale ; 2e) par relation de travail ; 2f) par relation autre ; 3) aucune aide ni recommandation.

à Korhogo, que lorsque son statut de marchand aisé, de généreux et fervent musulman, de défenseur des intérêts économiques des commerçants lui permettent de s'y faire reconnaître. La conservation des signes par lesquels Cissé a fait admettre son statut dans l'espace familial communautaire et dans la sphère marchande urbaine, est désormais compromise, faute de ressources suffisantes pour les entretenir.

On ne peut qu'être impressionné du nombre d'étapes professionnelles franchies par Cissé Abdou. On ne saurait pourtant en faire un trait distinctif d'un comportement « dioula ». À âge égal, le nombre de changements d'activités est comparable pour les marchands du Nord ivoirien, qu'ils se définissent comme Dioulas, Malinkés ou Sénoufos. La fréquence des changements n'est donc pas le fait d'une « ethnie » particulière. En revanche, c'est dans l'ampleur des mobilités spatiales qu'apparaissent les différences. Les migrations sénoufos ont lieu vers des régions où les usages et les pratiques communautaires ont cours. Le déplacement n'est pensable que là où le référentiel rural est admis : l'espace sénoufo « est l'espace du village. Il n'en existe pas de plus étendu » (Wattara 1983 : 7).

De l'agriculture au commerce, du village à la ville

Aux difficultés qu'éprouve Cissé pour conserver son statut et sa réputation, on opposera la trajectoire d'un lignage tagban de Niellé dont l'insertion dans le commerce d'igname s'accompagne d'une lente mutation identitaire. L'adhésion à l'islam, la construction d'un réseau relationnel ajusté aux besoins marchands, la rupture avec les hiérarchies, les représentations et le culte villageois, enfin un mariage conclu avec une famille dioula sont les séquences marquantes du processus de conversion identitaire, amorcé par Wattara Seydou, oncle maternel d'Issouf.

La première rupture date de 1958 et fait suite à un conflit entre Seydou, à qui son père a donné une éducation coranique, et son oncle maternel Soro Pondo, chef de village et du bois sacré. Ce dernier, opposé à un islam assimilé à la domination politique de la chefferie de M'Bengue, refuse à son neveu les avantages auxquels il a droit. Le conflit fut suffisamment aigu pour que Seydou, à l'âge de 23 ans, fuie le village sur le conseil de son père, et s'installe à Agboville, comme manœuvre au compte d'un planteur musulman abé. Seydou y reste trois ans, pendant lesquels son patron lui apprend à utiliser une bascule et à compter. Il fait un petit commerce de noix de cola à ses moments libres. En 1962, le conflit familial s'étant apaisé, il retourne en pays sénoufo. Il préfère pourtant rester à Korhogo, et se confie à un grand commerçant dioula qui l'emploie comme acheteur, puis l'installe comme collecteur à Dalangbo, au cœur du bassin de l'igname ; le village compte alors trois collecteurs dioulas. La concurrence est vive, et il faudra près de dix ans à Seydou pour établir des liens solides avec les producteurs, ce qui l'amène à parti-

ciper régulièrement aux fêtes et aux cérémonies villageoises. Il s'assure ainsi d'un approvisionnement régulier et de qualité jusqu'en 1973. À cette date, Seydou se libère de la tutelle de son grossiste, travaille avec plusieurs patrons de Korhogo, puis s'installe à son compte à Kiémou.

Le second acte de la rupture avec l'ordre villageois se joue politiquement. L'autorité villageoise et culturelle est partagée, à l'intérieur du lignage, entre le patriarche Soro Pondo et le frère de Seydou, deuxième chef du bois sacré. Cette autorité, contestée par un quartier du village, est pour la première fois soumise à arbitrage en 1980, à la faveur d'élections municipales ouvertes. Le premier tour des élections se révèle peu favorable au candidat soutenu par Soro Pondo. Ce dernier appelle à voter au deuxième tour pour un candidat originaire de Ouangolodougou, considéré par tous comme un étranger, qui remporte ainsi l'élection contre le candidat du quartier rival. Dès l'annonce des résultats, des troubles violents éclatent qui obligent une partie de la famille de Soro Pondo à quitter le village sous escorte policière. Certains, dont le frère de Wattara Seydou et son neveu Issouf, s'installent définitivement à Korhogo. La fuite du village se traduit par la perte de contrôle sur la terre, sur l'institution d'initiation, sur la vie politique locale. Elle mène par contrainte à l'insertion urbaine, puis à la quête d'une identité compatible avec le changement de statut.

L'aide que Wattara Seydou apporte alors à ses parents réfugiés à Korhogo conforte ce changement. Il permet à son frère de s'installer comme grossiste au marché, lui fournit les bascules, bâtit l'apatam, le forme au commerce, lui envoie les ignames. Seydou s'assure ainsi un débouché urbain et amorce la construction d'un réseau sur des bases familiales.

Contournant soigneusement les liens d'originaires, l'insertion urbaine du frère de Seydou et de son neveu Issouf repose sur la construction de liens professionnels, confessionnels, amicaux, où se diluent progressivement les signes de l'autochtonie et où les ruptures avec le village sont rationalisées :

« La religion sénoufo, c'est des dindons, des bois, des canaris, des n'importe quoi [...]. Sincèrement dit, je sais que je suis de Niellé, je ne sais pas s'il faut dire Dioula en même temps [...]. Nous sommes des aventuriers pour chercher la fortune, comme ça se fait pour les Maliens qui viennent en Côte-d'Ivoire [...]. Maintenant, les femmes se sont habituées à vendre un peu de tout, elles grillent soit les ignames, elles vendent de l'attiéké »¹¹.

L'assimilation des pratiques commerciales, l'utilisation des solidarités qu'autorise l'islam dans la constitution du réseau marchand et la circulation du crédit, l'utilisation systématique du bambara, bref les signes de l'identité dioula sont manifestes chez Issouf, qui a succédé à son oncle.

Le troisième acte de rupture réside dans le mariage d'Issouf avec la

11. Entretien avec Wattara Issouf, Korhogo, 22.11.1989.

filles d'un collecteur dioula de brousse. L'alliance posa crûment la question, jusqu'alors non formulée, du devenir identitaire du segment familial installé à Korhogo, au point que l'alliance fut longtemps différée par l'oncle maternel. Cependant, la perspective de renouer les fils rompus avec le village s'éloignant, celui-ci accepta. Le coût de cette alliance est lourd : outre de nombreux cadeaux en pagnes, chaussures, etc., et une dot de 55 000 FCFA versée en espèces aux parents de l'épouse, Wattara Issouf doit s'acquitter d'un montant équivalent, correspondant au versement antérieur d'un prétendant.

Ce procès de conversion identitaire, conduit sur trente ans, appelle une double remarque. D'une part, il est conforté par une série d'exclusions du village, tenant elles-mêmes aux difficultés de reproduction de son ordre et de ses hiérarchies, perturbés ici par des facteurs externes tels que l'islamisation régionale et l'instauration d'une autorité locale nouvelle. De ce point de vue, Seydou et Issouf ont des parcours exemplaires, analogues à ceux de bien d'autres commerçants korhogolais enquêtés. D'autre part, l'insertion marchande n'est rendue possible que par une série d'investissements relationnels, confessionnels et matrimoniaux : dépendance de Seydou vis-à-vis d'un patron de commerce, entretien de relations avec les logeurs et grossistes des zones d'approvisionnement, cadeaux aux pisteurs et aux autorités locales susceptibles de favoriser des invitations au village¹², contributions versées à l'occasion de fêtes ou de la construction d'édifices religieux, versement de la dot, etc. Ces placements, auxquels les Dioulas consacrent temps et argent, rappellent que la réalisation du bénéfice repose sur un ensemble de préalables sociaux, construits et entretenus à partir des ressources de l'activité marchande.

*

Saisies dans la durée et rapportées à l'état du champ économique dans lesquelles elles s'inscrivent, les trajectoires d'Abdou et de Issouf suggèrent que les signes de l'identité s'acquièrent ou se perdent, s'entre-tiennent aussi, par des stratégies où se révèlent les espérances sociales des agents qui participent à la commercialisation de l'igname. Ces stratégies sont doublement liées aux évolutions de conjoncture. Celles-ci définissent en effet le domaine du possible et du pensable professionnel autant qu'elles délimitent les ressources dont les agents disposent afin de gérer, par des moyens extra-économiques, leur devenir social. La crise de la filière vivrière compromet ainsi l'assise religieuse, associative, familiale,

12. L'« invitation » permet au grossiste d'enlever à un prix convenu d'avance une quantité importante de vivriers, rassemblés par un groupe de producteurs à l'initiative d'un membre influent du village.

relationnelle de Cissé Abdou privé des revenus nécessaires pour reconduire les positions de pouvoir acquises dans ces divers champs. Inversement, elle donne aux ascendants d'Issouf, puis à ce dernier, l'occasion d'une insertion urbaine et marchande suffisamment rémunératrice pour leur permettre d'acquérir les traits de la *dioulaya*. Tout se passe comme si les glissements identitaires étaient l'instrument d'une réallocation de statuts socio-professionnels entre divers prétendants, et ce à l'intérieur d'une enveloppe de positions dont l'ampleur reste commandée par un état donné du champ économique.

Que les transactions entre situation économique et formation sociale passent par une redistribution d'attributs identitaires n'implique pourtant aucun déterminisme de celle-ci sur celle-là. La venue de nouveaux agents dans la sphère marchande s'accompagne en effet, avec quelque régularité, d'un ajustement sensible dans les modes de concevoir et de faire le commerce, du moins lorsque les mouvements de conversion ont l'ampleur suffisante. Les savoirs-faire et le rapport aux techniques, les modes de transmission du patrimoine, les liens aux communautés d'appartenance sont ainsi affectés par l'incorporation, dans le monde dioula, d'éléments qui s'en distinguaient jusqu'alors nettement. Signalons pour seul exemple que les jeunes *diélis*, *logons* et *sénoufos* qui s'initiaient au commerce et pratiquaient l'islam au milieu des années 1960 furent de puissants vecteurs du réformisme wahhabite dans la région de Korhogo, et qu'ils s'opposèrent en cela aux familles dioulas du quartier Koko qui, plus anciennement implantées, contrôlaient encore les hiérarchies confrériques régionales. En retour, l'idéologie réformiste aura fortement contribué à une rationalisation des pratiques gestionnaires dans les établissements commerciaux (Labazée 1990). Il serait donc illusoire de se représenter les réseaux marchands comme des structures figées : leur organisation interne ainsi que les liens aux divers champs pertinents du point de vue de l'activité commerciale sont en permanence soumis à des aménagements, dont les mouvements de conversion sont l'un des instruments. Notons enfin que des constats analogues ont pu être tirés de l'étude de groupes marchands opérant au Niger (Haoussa), Tchad (Haoussa et Kanouri), Mali et Sénégal (Collectif 1992), de sorte que ces conversions semblent partout les vecteurs d'un ajustement entre l'économie et les structures sociales, au cours duquel les usages commerciaux sont eux-mêmes reformulés.

Orstom, Niamey, 1992.

BIBLIOGRAPHIE

BONI, K.

1977 *La commercialisation de l'igname dans la région de Korhogo*, Abidjan, CIRES, doc. mult.

Collectif

1992 *Rapports ASP : Réseaux marchands, accumulations, espaces économiques transfrontaliers*, Paris, Orstom-CNRS, n° 1 à 6.

KIPRE, P., ed.

1989 *Le monde des affaires en Afrique de l'Ouest au xx^e siècle*, Abidjan, École Normale Supérieure, doc. mult.

LABAZÉE, P.

1990 « Les dynamiques du champ du pouvoir en pays kiembara. Alliances et conflits entre autorité locale et appareil d'État », Abidjan, Orstom, Document de travail n° 1.

1991 « Logiques économiques et sociales des réseaux de commerce. L'économie marchande vue à l'état pratique », in *Pratiques sociales et travail en milieu urbain*, Paris, Orstom, Cahiers n° 17.

LAUNAY, R.

1982 *Traders Without Trade. Responses to Change in Two Dyula Communities*, Cambridge, Cambridge University Press.

ROCH, J.

1988 « Le rôle des importations dans la consommation alimentaire de Côte-d'Ivoire », *Cahiers de l'Orstom*, Série Sciences Humaines, n° 24 (4).

ROUSSEL, L.

1965 *Région de Korhogo. Rapport sociologique*, Paris, SEDES, vol. 5.

WATTARA, T.

1983 *Organisation spatiale et conscience communautaire villageoise chez les Sénoufo*, Abidjan, Université, doc. mult.

CAHIERS
D'ÉTUDES
AFRICAINES

Les Antillais et l'Afrique

Famines et épidémies

Conversions identitaires

CAHIERS D'ÉTUDES AFRICAINES

XXXII (3)

127

1992

études et essais

François MANCHUELLE. Le rôle des Antillais dans l'apparition du nationalisme culturel en Afrique noire francophone. 375

Gwyn CAMPBELL. Crisis of Faith and Colonial Conquest. The Impact of Famine and Disease in Late Nineteenth-Century Madagascar. 409

Paul LABAZÉE. Crise, mobilité professionnelle, conversion identitaire. L'exemple du commerce de l'igname à Korhogo (Côte-d'Ivoire). 455

Paul LA HAUSSE. So Who Was Elias Kuzwayo? Nationalism, Collaboration and the Picaresque in Natal. 469

débats et controverses

Thomas BIRSCHENK. The Ethnicisation of Fulani Society in the Borgou Province of Benin by the Ethnologist. 509

Martine GUICHARD. Réponse à Thomas Bierschenk. 521

chronique bibliographique

Analyses et comptes rendus 523

Ouvrages reçus 533

Résumés/Abstracts 535