

## **Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et le nord de la Côte-d'Ivoire**

*L'économie marchande à l'état pratique*

Pascal LABAZÉE

L'étude des échanges marchands à l'intérieur d'une aire englobant les régions de Korhogo (nord de la Côte-d'Ivoire), de Sikasso (sud du Mali) et de Bobo-Dioulasso (sud-ouest du Burkina Faso) compte mettre en évidence quelques déterminants du commerce transfrontalier contemporain, ainsi que l'organisation, les logiques sociales et les dynamismes économiques des agents qui y participent. La démarche repose sur le rapprochement d'informations collectées à différentes échelles : le traitement des données macro-économiques régionales, l'étude de quelques flux d'échange et de transit, la confection de monographies de réseaux marchands, enfin le suivi des opérations engagées par des agents occupant des positions variées dans la hiérarchie commerciale, forment les quatre niveaux d'observation retenus, destinés à s'éclairer mutuellement. L'analyse des flux, prix et marges dans cet espace d'échange mobilise les instruments et concepts économiques. La sociologie est aussi sollicitée : elle permet de réinsérer dans l'approche comptable les coûts, investissements et profits résultant des stratégies déployées par les marchands dans des champs divers – familial, religieux, politique, territorial notamment – et qu'une étude strictement économique tend à exclure.

La principale difficulté d'une mise en ordre des transactions entre le Nord ivoirien et les périphéries frontalières voisines du Mali et du Burkina Faso, tient à la variété des biens et des circuits d'échange et à la diversité

des agents intervenant, de façon permanente ou occasionnelle, dans le commerce frontalier. La complexité des flux inter-étatiques contemporains exclut qu'on les envisage comme le produit d'une double survivance : celle du négoce au long cours dominé par des réseaux marchands dioulas, héritiers de structures commerciales présentes dans la région dès l'ère précoloniale ; celle des échanges capillaires auxquels les agriculteurs sénoufos s'adonnaient à l'occasion, en dépit de l'obstacle frontalier. L'expansionnisme du KénéDougou et de Samori Touré, puis la conquête coloniale et la formation d'États indépendants ont en effet engendré de profondes mutations dans la nature des flux marchands, les aires d'approvisionnement et les circuits de commercialisation, de même qu'elles ont modifié les modes de formation et de réalisation des marges et rentes commerciales. Les transformations structurelles des conditions de l'échange à distance ont conduit les réseaux à adapter leurs techniques et leurs modes opératoires, de même qu'elles ont modifié l'organisation et les hiérarchies de la sphère marchande. Quelques-unes de ces mutations seront ici évoquées.

Par ailleurs, tout se passe comme si les flux non contrôlés tiraient un regain de vitalité de la dégradation des conditions de vie enregistrée dans ces trois pays, au cours de la dernière décennie. D'une part, la contraction des revenus et de la consommation par tête tend à stimuler les circuits de commerce qui approvisionnent les marchés au moindre coût. Les différences de réglementation visant à protéger les industries de transformation et d'import-substitution (textile, cycle, minoterie, sucre, confiserie, etc.), à orienter la production agricole vers les débouchés intérieurs, à limiter les déficits des paiements courants (biens d'équipement ménager ou de consommation de luxe), ou encore à procurer des recettes fiscales (matériaux de construction, cola par exemple), assurent d'une rente rapidement réalisable, les régions frontalières devenant des pôles de transit et de consommation des produits d'importation peu coûteux. Le commerce non contrôlé répond ainsi au « glissement général de la demande vers des produits de moindre prix » (1). De ce point de vue, la baisse nette des transactions enregistrées entre ces États résulte à la fois d'une polarisation croissante des économies locales sur l'extérieur (2) et d'un transfert d'activités au profit des circuits clandestins. Les pouvoirs semblent désormais tenus de tolérer ces échanges parallèles. Ils participent en effet à la préservation des équilibres sociaux menacés par la crise du modèle de développement post-colonial, permettent de comprimer les revenus des membres des administrations chargés du contrôle commercial, ceux-ci

(1) G. DURUFLÉ, *L'ajustement structurel en Afrique*, Paris, Karthala, 1988, p. 121.

(2) Ainsi, la part des débouchés maliens et burkinabè dans les exportations ivoiriennes enregistrées passe de 7,2 % en 1981 à 5,4 % en 1986 et 5,1 % en 1990 (8 mois), celle de l'approvisionnement ivoirien réalisé au Mali et Burkina restant inférieure à 1 % sur la période.

bénéficiant bien souvent d'un tribut prélevé sur la rente frontalière. Notons aussi que les mouvements non enregistrés redressent le solde de la balance des transactions commerciales réelles des pays sahéliens (3).

D'autre part, la réduction et des emplois et des salaires distribués par le secteur « moderne » multiplie le nombre des prétendants à l'exercice d'un petit commerce. De nouveaux agents investissent la sphère marchande à l'échelon local, régional et transfrontalier, contribuant ainsi au renouvellement de son peuplement, de ses caractéristiques sociales, de ses pratiques économiques. Ils diversifient en outre les circuits d'approvisionnement interrégionaux contrôlés depuis fort longtemps par les réseaux marchands. Ces aventures commerciales, souvent individuelles ou faiblement institutionnalisées dans un réseau de dépendances sociales et spatiales, tirent de la contrebande une partie certes modeste de la rente frontalière : privés d'un système permanent de distribution, répondant aux segments subalternes et faiblement rémunérateurs de la demande, pressés de réaliser le fonds engagé, s'exposant à un partage défavorable de la rente avec les autorités répressives, les agents isolés doivent se contenter d'un revenu modeste à la revente et d'une rémunération aléatoire du capital investi. Toutefois, comme on le verra, la multiplication du nombre des petites et moyennes entreprises contrebandières modifie sensiblement les conditions générales de captation de la rente frontalière (4), ainsi que les principes de partage entre rente et tribut.

Les échanges non enregistrés ne forment donc pas une enclave spéculative venant compromettre les fragiles équilibres économiques définis par les réglementations étatiques et les filières légales de commercialisation. Ils contribuent, selon des modalités que cet article s'attachera à définir, à ajuster l'offre de marchandises aux ressources décroissantes des consommateurs urbains et ruraux, à reconduire des complémentarités alimentaires au sein d'espaces régionaux dont les productions vivrières ont progressivement été spécialisées. De plus, la concurrence qu'impose la sphère basse du commerce transfrontalier, qui accueille désormais nombre d'exclus des systèmes productifs villageois et urbains, tend à réduire le montant global de la rente frontalière et à la répartir en un nombre croissant d'intervenants. Enfin, dans une période de contraction des dépenses publiques, les marchands participent au financement des alliances entre

(3) Sur la période 1979-1984, ils représenteraient ainsi 31,3 % des exportations cumulées du Burkina Faso, contre 16,9 % de ses importations, faisant passer le taux de couverture sur les transactions globales à 43 %, contre 35 % sur les seules transactions enregistrées. Cf. Commission nationale de la balance commerciale, Commerce extérieur et balance commerciale, Ouagadougou, Ministère du Commerce et de l'Approvisionnement du peuple, 1989.

(4) Pour les agents engagés dans des réseaux fortement structurés, ces aventurier(ère)s, nombreux dans le commerce de tissus, pièces détachées, biens d'équipement non durables, « gâtent les affaires » puisqu'ils font pression sur la rentabilité des opérations et accaparent une partie de la rente frontalière, alors que les investissements relationnels réalisés par ces réseaux ont précisément pour but de la maximiser.

l'État et les membres de son administration, selon des procédures codées par lesquelles une partie de la rente frontalière se métamorphose en tribut, et qu'il conviendra de décrire.

### **La sphère marchande korhogolaise : du commerce de voisinage aux échanges interrégionaux**

La ville de Korhogo occupe une position centrale au sein de la savane ivoirienne. Capitale du Kiembara – l'un des sous-groupes sénoufos de Côte-d'Ivoire – fondée au XVIII<sup>e</sup> siècle par des captifs venus du royaume mandé de Kong, la cité est située sur une route colatière reliant par une chaîne d'enclaves dioulas (5) le nord gouro aux sites marchands de la boucle du Niger. Par un faisceau de pistes convergeant vers le marché de Boron, Korhogo est aussi relié aux grandes routes caravanières pénétrant le Worodougou et à l'axe de la Comoé. Les pressions expansionnistes du KénéDougou puis de Samori mènent, à la veille du XX<sup>e</sup> siècle, à une fédération de plusieurs sous-groupes sénoufo, à l'initiative de la famille dominante du Kiembara ; l'aire comprise entre Bandama et Solomougou, formellement soumise au pouvoir de l'Almami et à l'autorité diplomatique du chef kiembara Gbon Coulibaly, capte dès lors des réfugiés venus de l'est et du sud et place Korhogo au cœur d'une zone densément peuplée. Des marchés locaux émergent à proximité des principaux villages, et à la jonction de quelques hameaux ; les ruraux y échangent les biens agricoles contre les produits du colportage dioula.

Au début du siècle, le cercle de Kong est faiblement peuplé, à l'exception du Kiembara qui compte en 1908 près de 22 000 adultes soumis à l'impôt. C'est toutefois au cercle qu'il revient de supporter « la plus grande partie des charges de toute nature », de procurer des « recettes budgétaires, des soldats, des travailleurs, des porteurs et des vivres » (6). Korhogo et son pourtour rural forment alors un espace politique homogène, rayonnant sur une constellation de petites chefferies (7). La soumission de Gbon Coulibaly est acquise dès 1898 à l'autorité coloniale ; en 1918, le chef kiembara « commande à 112 villages (...), jouit d'une gros-

---

(5) Notamment Guiendana, Guiembé et un quartier de M'Bengué au nord ; Kadioha et Boron au sud ; Waraniene – fondé par les dioulas ayant accompagné les migrants sénoufos –, Kapélé et Katia au pourtour de Korhogo.

(6) Chef du bureau militaire à Dakar, Notice sur la Côte-d'Ivoire, août 1908, Archives AOF, 5G66.

(7) Parmi les 28 chefferies recensées en 1908, 21 comptent moins de 5 000 adultes soumis à l'impôt.

se influence et d'une grande réputation loin en dehors du cercle » (8). Le choix de Korhogo comme centre administratif de la région Nord s'impose dès l'échec du repeuplement de Kong : rasée par Samori, l'ancienne cité marchande ne compte plus en 1900 que 1 200 à 1 500 habitants, et ne parvient pas à attirer ses anciens citoyens réfugiés à Bobo-Dioulasso (9). Lors d'une tournée dans la région, J. Clozel constate « la ruine irrémédiable de la ville de Kong » et signale que « les affaires (...) se traitent maintenant en nombre d'autres points tels de Bondoukou, Korhogo, Maninian, etc. » (10).

Centre marchand et administratif, Korhogo connaît pourtant une croissance modérée jusqu'en 1960. Très tôt, la région alimente en main-d'œuvre les aires à forte valorisation agricole. Les prélèvements de travailleurs s'ajustent aux besoins de la zone forestière. Le doublement des surfaces exploitées en concessions dans la colonie entre 1925 et 1930 accélère ainsi la demande privée de travailleurs du nord. En 1938, les cercles de Moyenne-Côte-d'Ivoire fournissent 38,7 % des manœuvres de Basse-Côte contre 23,4 % en 1935. Les ponctions représenteraient alors près de 6 % de la population régionale et s'accélérent encore pendant la Seconde Guerre mondiale.

La venue de Dioulas à Korhogo est concomitante à la densification du tissu de marchés locaux. La fermeture du Baoulé aux commerçants du nord a provoqué, vers 1730, le déclin du commerce à distance que pratiquaient les dioulas situés entre Boron et Niellé ; la croissance de Korhogo et du réseau de marché qui l'enserme stimulent en revanche les échanges entre Sénoufos et dioulas : ceux-ci cèdent le tabac, les produits du tissage artisanal, la cola et les morceaux de sel contre des grains, des condiments et du coton. Aux premiers membres des *kabila* de Kadioha et Boron ayant migré au quartier Koko de Korhogo s'agrègent des familles de Kong qui dispensent un enseignement coranique et emploient des captifs au courtage et à la confection de bandes tissées (11). Leur position marchande et confessionnelle dans la capitale kiembara n'est pourtant pas monopolistique : elle doit s'accommoder de l'arrivée de marabouts venus de Dia, Nioro, Sikasso et Bobo-Dioulasso, souvent à la demande du chef de canton. Celui-ci contrôle en partie la hiérarchie islamique, en assurant la subsistance et en organisant les alliances matrimoniales des familles mara-

(8) Administrateur F. DELMOTTE, Fiche signalétique sur Gbon Coulibaly, juin 1918, Archives AOF, 5G64.

(9) Commandant du territoire de Kong, Rapport sur la situation politique du pays et de ses ressources, mars 1900, ANSOM, Côte-d'Ivoire, XIII, 1.

(10) Lieutenant-Gouverneur de la Côte-d'Ivoire à Gouvernement Général d'AOF, Rapport de tournée dans le Baoulé et la région de Kong, juillet 1907, Archives AOF, 5G66.

(11) Cf. P. MARTY, *Études sur l'Islam en Côte-d'Ivoire. La savane soudanaise*, vol. 3, Paris, E. Leroux, 1922, pp. 172-176, qui relève les liens familiaux et confessionnels unissant les *karamoko* de Korhogo aux maîtres de Kong, Kadioha et Boron.

boutiques qui lui sont directement soumises, en s'attachant les services religieux des représentants de la qadiriya de Kong, en collaborant à la surveillance administrative du prosélytisme islamique. Soucieuse d'entretenir la concurrence entre les prétendants aux prestiges confrériques, la chefferie kiembara façonne le champ religieux sur lequel la sphère marchande asseoit les opérations de crédit et la confiance dans les affaires.

La « pacification » de la zone forestière donne aux marchands de Korbogo l'occasion de se réinsérer dans les circuits du commerce au long cours, au moment même où l'abolition de l'esclavage réduit la base de leur accumulation économique. Les captifs de dioulas sont en effet nombreux au début du siècle – trois pour un homme libre (12) –, employés aux travaux agricoles, à l'artisanat, à la manutention ou au transport des marchandises. Ils constituent aussi un moyen de paiement et une réserve de valeur qui, en tant que telle, étalonne le niveau de réussite commerciale. Leur libération paupérise bien des petits négociants qui doivent alors partager leur temps entre l'apprentissage religieux, l'artisanat et le colportage ; ne pouvant espérer une accumulation significative dans aucun de ces domaines, ils sont confinés aux pôles subalternes et faiblement rémunérateurs des transactions matérielles et symboliques. Quelques marchands et marabouts aisés sont aussi ruinés. Exemplaire est le cas d'un des principaux *karamoko* de Sinématiali qui disposait de 34 captifs en 1904 et ne reçoit plus en 1912 que « quelques provisions en nature lors des récoltes de mil et de maïs de Karayé, chef de village. Il possède aussi quelques provisions venant de ses lougan, lesquels sont cultivés par ses fils, ses femmes et ses frères » (13).

N'échappent au déclin que les commerçants à même de mobiliser en nombre des dépendants familiaux ou des clients (14), et de s'appuyer sur un réseau d'informateurs spatialement dispersés afin de participer au cycle cola-bétail qui s'affirme après 1910 (15). Pour ce pôle dominant de la sphère marchande, l'accumulation d'un cheptel remplace celle des captifs dans la fonction de valeur refuge aisément convertible. En 1924, la sub-

---

(12) Commandant SCHIFFER, *Vestiges et conditions d'esclavage parmi les populations sénoufos, mandés dioulas et mandés malinkés habitant le Cercle de Kong*, 1904, p. 8, Archives AOF, K21. Il est cependant inférieur à ceux des régions de Kong, d'Odienné, et des évaluations de René Caillié pour Tengrela.

(13) Fiche signalétique des personnalités islamiques du cercle de Kong, juin 1913, Archives AOF, 5G64.

(14) Cf. R. LAUNAY, *Traders without trade*, pp. 60-75, qui fournit une excellente description des stratégies matrimoniales et de manipulation des liens de parenté qui furent au fondement de l'insertion de ces familles dans le commerce à longue distance.

(15) Stimulé par l'ouverture des routes commerciales pénétrant les zones de production colatière, le commerce dioula convertit sur les marchés du nord ses bénéfices en cheptel qu'il accumule dans la région de Korbogo et d'Odienné. La présence de troupes à Bouaké intensifie le commerce de bétail venant de Bobo-Dioulasso, de Sikasso et du cercle de Kong à partir de 1914, et les prix de la viande sur pied tripleront entre 1913 et 1921. Cf. Rapport agricole annuel, 1921, Archives AOF, 2G21 J.

division de Korhogo concentre les deux tiers des bovins du nord et fournit 1 550 bœufs de boucherie, auxquels s'ajoutent les reventes non contrôlées d'animaux acquis à Bougouni, Bamako ou à Ségou. Quelques clans dioulas de Korhogo confortent ainsi leur position dans le commerce trans-régional, et investissent une partie non négligeable de leurs ressources dans l'éducation religieuse des aînés de lignage. En leur sein, la division du travail marchand et confessionnel se perpétue, qui assure des avantages combinés d'une réelle efficacité commerciale et d'un prestige religieux reconnu dans l'espace d'échange parcouru. La fraction dominante du commerce korhogolais accueille néanmoins des logeurs et des correspondants liés à des chefs de réseaux basés dans les sites marchands septentrionaux : Bamako, Djenné, Mopti, Sikasso. Ceux-ci deviennent d'actifs intermédiaires auprès des chefs kiebabelé désireux de capitaliser un cheptel ; tel est le cas du Sikassois Traoré Ousmane auquel Gbon donne deux épouses, dont l'une de ses filles, et qui reste jusqu'à la fin de la Deuxième Guerre mondiale le négociant attitré du chef de canton (16). Ils initient quelques notables au commerce parmi lesquels deux fils aînés de Gbon, et Coulibaly Nanguin, proche conseiller du chef de canton.

Les compagnies bordelaises et marseillaises de commerce s'installent tardivement dans la région nord. Jusqu'au milieu des années 20, les principaux traitants signalés à Korhogo et Odienné relèvent plus de la petite annexe commerciale ou de l'aventure marchande engagée depuis les grands centres septentrionaux que du développement du réseau de comptoirs des compagnies côtières. Nombre de conflits les opposent à l'administration sur le niveau d'exploitation et la destination des produits du cru, et sur l'accès à la main-d'œuvre de portage. Dès 1901, l'administration envisage de prendre des sanctions contre les maisons sikassoises dont les intermédiaires dioulas « escroquent les populations » du cercle. Elle dénonce les commerçants européens qui « ne se sont pas contentés d'offrir un prix dérisoire des produits du pays qu'ils extorquaient presque, [mais qui] ne payaient pas les porteurs ou les accablaient de mauvais traitements ». Elle proteste contre les dioulas, incitant les ruraux à la « cueillette excessive et [à] la destruction des plants ». Dès que réquisitions et recrutements administratifs s'intensifient, les protestations émanent alors des traitants qui perdent sur le volume de la collecte et sur la revente, étroitement liée, des produits européens aux intermédiaires dioulas. Le contrôle des échanges et leur réorientation vers la côte sont les enjeux majeurs de ces conflits. Les intentions sont de faire du « musulman dioula » un « petit agent de commerce s'insinuant partout, répandant jusque dans le moindre

---

(16) Ayant financé la campagne électorale de Tidjane Dem aux élections pour l'Assemblée constituante, Ousmane Traoré préférera, une fois la défaite consommée, quitter Korhogo pour Abidjan.

village les marchandises européennes, preuve tangible de notre force, de notre richesse » (17).

Une réorganisation du cercle de Kong est envisagée pour faire de Tafiré un vaste centre commercial (18) où seraient regroupés les marchands mandé-dioulas. Il ne reste que quelques négociants locaux, jouant des sollicitations contradictoires de l'administration et des traitants, trouvent dans leur rôle d'intermédiaire des ressources qu'ils investissent dans des cycles marchands régionaux et interrégionaux échappant au contrôle colonial. Le dispositif de surveillance commerciale n'empêche ni la circulation clandestine de caravanes parties de Guinée, du Mali, de Haute-Volta qui transitent dans la région, ni le développement des échanges immédiats (19). Les arbitrages sont nombreux, lors de la revente des produits du cru, entre les marchés gouro et baoulé et les établissements de traite. Ils dépendent des marges respectives sur le cycle riz, cola et bétail d'une part (20), sur les produits agricoles et biens d'importation d'autre part ; et des disponibilités régionales en numéraire. Il faut attendre la densification du réseau de traite et la venue de planteurs européens à Korhogo et Ferkessédougou, entre les deux guerres, pour qu'une articulation durable s'opère entre le négoce dioula et le commerce occidental. La collecte des produits du cru s'organise alors autour de la Compagnie française de la Côte-d'Ivoire qui avance le numéraire à quelques patrons dioulas chargés de recruter les acheteurs de grains. Elle rachète aussi les grains collectés par les traitants européens Serville, Olivier, Pascal, Trabucato et Escarré, implantés à Korhogo.

---

(17) Lieutenant-Gouverneur de la Côte-d'Ivoire, Situation actuelle de l'Islam en Côte-d'Ivoire, mars 1911, p. 6, Archives AOF, 5G63.

(18) Lieutenant-Gouverneur de la Côte-d'Ivoire à Gouvernement Général de l'AOF, Projet d'Arrêté portant réorganisation administrative du cercle de Kong, juillet 1912, 5G64.

(19) Cette forme d'échange permet aux producteurs sénoufos d'accéder aux produits de traite et aux biens symboliques confectionnés par l'artisanat dioula, sans se départir du numéraire réservé au paiement de l'impôt ; réciproquement, les commerçants accèdent aux grains, karité, condiments, volailles qui, cédés sur les marchés du sud, amorcent le cycle cola-bétail précédemment décrit.

(20) Ces marges sont bien sûr variables en fonction des conditions sociales qui déterminent les volumes d'offre et de demande, et du taux de change entre le franc et le cauri, équivalent monétaire local. En admettant l'échange de 700 cauris contre un franc, et en supposant exactes les mercuriales de 1904-1905 dans les cercles de Kong, de Ségou et Bamako, le cycle dioula amorcé par l'acquisition de 200 kg de riz en pays sénoufo, puis sa cession sur les marchés colatiers (un kg de riz contre 40 noix de cola), elles-mêmes revendues à Ségou ou Bamako, permet d'acheter sur les marchés soudaniens un bœuf à un coût monétaire inférieur de moitié à celui pratiqué dans la zone pré-forestière.



### Commerce, politique et islam : les mutations récentes du peuplement marchand

Pendant la Seconde Guerre mondiale, l'intensité des prélèvements en main-d'œuvre lèse les intérêts des chefs sénoufos qui valorisent leurs champs grâce au travail gratuit des familles roturières. L'effondrement des importations, la réduction des marges de collecte et les obstacles à la circulation entre les colonies affectent de plus l'activité des dioulas à Korhogo. Sont alors réunies les conditions d'une alliance entre les chefs et les commerçants de la région, et les représentants des planteurs ivoiriens revendiquant la formation d'un marché libre de la main-d'œuvre. Fin 1944, Félix Houphouët fait halte à Korhogo et contacte un membre influent de la communauté islamique, l'imam Fofana Siriki, de même que les grands *kabila* dioulas de Koko. Le soutien d'une partie importante des négociants korhogolais au Rassemblement démocratique africain permettra de financer les campagnes et de diffuser les consignes militantes dans la plupart des centres marchands du pays sénoufo. En contrepartie, la communauté dioula en tire une certaine autonomie par rapport à la chefferie de canton : entre 1952 et 1962, l'un de ses membres, Cissé Mory Kounandi, occupera le Secrétariat général de la sous-section du parti. Pourtant, à l'indépendance, les conditions nouvelles qu'impose l'État à l'accès aux postes d'hégémonie favorise les détenteurs du pouvoir local ; l'influence politique de la communauté dioula s'en trouvera marginalisée.

Le président du Syndicat agricole africain obtient aussi du chef kiembara un volant de 1 500 travailleurs volontaires, payés à un salaire cinq fois supérieur à celui du colonat européen. Le recrutement est assuré par le fils de Gbon sur la base d'une répartition cantonale établie par Cissé Kounandi. L'alliance avec Gbon, indispensable à la formation d'une classe de manœuvres agricoles assujettie à la demande des planteurs du sud-est ivoirien, constitue une victoire syndicale décisive. Quelques chefs sénoufos y voient d'emblée une atteinte à leurs privilèges économiques : aux élections à l'Assemblée constituante de 1945 à laquelle Félix Houphouët est candidat, ils appuient Tidjane Dem, défenseur des « bénéficiaires attirés de la main-d'œuvre sénoufo » (21). De fait, l'abolition du travail forcé, en 1946, accélère les migrations sénoufos vers le sud de la colonie sans que les chefferies puissent maîtriser l'ampleur ou l'origine des flux. Loin de restaurer leur assise, la formation d'un marché libre du travail et la gratuité du transport jusqu'au lieu d'embauche donnent aux cadets l'occasion d'échapper à leur domination et crée une alternative au

---

(21) L. CORIOU, Compte rendu de la campagne électorale en Côte-d'Ivoire, ANCI, XXIX (16-3), octobre 1945, p. 5.

refus des aînés des lignages d'accorder aux jeunes un champ de culture individuel (22).

A l'indépendance, la région est privée de tout investissement élevé, réservé à l'agriculture d'exportation. Seule exception : la culture cotonnière qui prend son essor dès l'application en 1963 d'un Plan coton dont le but est de fournir l'industrie textile ivoirienne. La production régionale de coton-graine passe de 2 300 tonnes à 22 000 tonnes entre 1964 et 1973. Filés et tissés industriels commencent aussi à approvisionner la demande locale en vêtements et textiles, ce qui provoque la ruine de nombreux dioulas, tisserands ou teinturiers à l'indigo, qui échangeaient jusqu'alors les bandes de coton sur les marchés sénoufos contre des grains et des condiments. L'agriculture du nord reste principalement orientée vers la production et la commercialisation de quelques vivriers. La production de paddy oscille de 25 000 à 34 000 tonnes de 1960 à 1973 ; le dixième environ est collecté par les réseaux de trois grands traitants européens, dont les établissements Escarré qui possèdent une usine de décorticage à Korhogo. Les commerçants dioulas participent activement à la commercialisation, certes comme intermédiaires à qui le commerce européen avance fonds de roulement et moyens de transport, mais aussi comme intervenants directs. Supportant de faibles charges de fonctionnement, le négoce autochtone surpasse à la collecte puis évacue le riz soit vers Bouaké et Abidjan, soit à leurs correspondants maliens et voltaïques quand les profits s'élèvent dans ces pays par suite d'une mauvaise récolte. Les commerçants dioulas dominent aussi les circuits locaux et internationaux de mil et d'igname, délaissés par les traitants européens.

Toutefois, à partir des années 50, les transformations des modes d'accumulation et des hiérarchies marchandes régionales tiennent surtout au renversement des flux d'échange entre les pays de savane et la zone forestière. Jusqu'à l'essor des exportations de café et de cacao, « c'était la savane qui avait une position demandeuse. Elle avait adopté la noix de cola et la réclamait aux populations forestières. (...) Maintenant au contraire, ce sont les gens de la forêt qui disposent d'argent liquide, avec des revenus monétaires moyens par tête dix ou vingt fois supérieurs à ceux des gens de la savane » (23).

Le commerce colatier interrégional est en effet fortement perturbé dans les premières années d'indépendance, sous l'effet du quintuplement des taxes de passage prélevées à la frontière voltaïque, de l'effondrement des importations bamakoises, enfin de la desserte maritime du marché séné-

(22) Le rapport SEDES, Région de Korhogo, Abidjan, Ministère des Finances et du Plan, vol. 3, p. 26, remarque que les 25 cas de disparition [des champs collectifs] entre 1940 et 1950 se sont produits en 1945-1946, dès que la loi met fin au travail obligatoire en Basse-Côte.

(23) J. TRICART, *Les échanges entre la zone forestière de la Côte-d'Ivoire et les savanes soudanaises*, *Les Cahiers d'Outre-Mer*, n° 35, juillet-septembre 1956, pp. 210-211.

galais. De plus, Bouaké impose son monopole d'arbitrage à l'exportation vers les marchés septentrionaux, au moment où l'idéologie wahhabiya s'affirme parmi les marchands de la capitale économique baoulé (24). Les Dioulas de Korhogo, en majorité rattachés à la qadiriya, plus rarement à la tidjaniya, et dont l'accumulation reposait sur le cycle marchand riz-cola-bétail, sont bientôt concurrencés par de nouveaux intervenants qui réalisent leurs premières affaires à Bouaké puis s'installent en pays kiembara. Par ailleurs, le secteur des transports bénéficie, dès 1951, de la fin du monopole d'acheminement des manœuvres vers la Basse-Côte, exercé par le Syndicat interprofessionnel d'acheminement de la main-d'œuvre (SIAMO) ; les commerçants disposent désormais d'un fret nord-sud qui rentabilise leurs approvisionnements à Abidjan et leur permet de financer l'augmentation aux rythmes de 8 % l'an, de 1962 à 1971, de 13 %, de 1971 à 1977, des capacités de transport de la ville. C'est pourtant à l'initiative du deuxième fils du chef de canton que le secteur régional des transports se fédère dans une puissante section syndicale qui verrouille l'accès à la profession et impose, grâce aux liens privilégiés entretenus avec les grands établissements fournisseurs de fret, un quasi-monopole d'appairage. Enfin, la croissance de Korhogo – la ville passe de 20 900 habitants en 1963 à 45 600 en 1975, pour atteindre 109 000 habitants en 1988 – stimule la demande urbaine de biens de consommation. Quelques jeunes négociants locaux, moins liés aux sociétés européennes que les patrons de commerce dioulas, s'insèrent dans la vente de marchandises générales dès la première décennie d'indépendance, font sauter les verrous qui assuraient à leurs concurrents européens l'exclusivité sur les produits de l'industrie nationale puis développent leur propre réseau de distributeurs (25). En 1964, 69 % des boutiquiers et tabliers de la ville s'approvisionnent auprès des marchands de la place, ou des fournisseurs de Ferkessédougou, Bouaké et Abidjan.

L'évolution des rapports de forces dans le commerce et le transport coïncide avec l'affirmation du wahhabisme à Korhogo. Bien implanté à Marabadiassa et Bouaké dès l'après-guerre, le réformisme religieux se diffuse dans la capitale kiembara au début des années 50 auprès d'un petit nombre de marchands ayant suivi à Bouaké l'enseignement de Laji

(24) Sur la diffusion de l'idéologie wahhabiya de Sikasso à Bouaké, voir la remarquable analyse de Lansiné KABA, *The Wahhabiya. Islamic Reform and politics in French West Africa*, Evanston, Northwestern U. P., 1974.

(25) Il s'agit principalement d'un commerçant d'origine samo, qui s'est inséré dans les réseaux du commerce colatier avant de devenir l'intermédiaire régional des établissements Azar et Salame, puis a développé son propre réseau d'approvisionnement et de distribution de marchandises diverses ; d'un originaire de Sikasso accueilli par Gbon Coulibaly : commerçant de cola, de fils et bandes de coton jusqu'au début des années 50, il devient le distributeur exclusif des cycles Deschamps et fonde après l'indépendance ses boutiques de marchandises générales ; d'un Sarakollé né à Kiba, fortement lié au grand commerce bamakois ; enfin de Coulibaly Bakary, aujourd'hui président du Syndicat des commerçants de Korhogo, tôt associé au segment wahhabiya du négoce bouakéen.

Kamagaté Tiékoro (26). Toutefois l'opposition des *kabila* dioulas de Koko et des notables sénoufos islamisés (27) – marginalise leur audience jusqu'en 1960. A l'indépendance, l'idéologie wahhabiya se développe parmi les marchands nouvellement venus, et chez ceux dont l'appartenance communautaire fait obstacle à leur insertion dans les hiérarchies confessionnelles locales. Il s'agit notamment de négociants maliens, Diéli et Logon vendant à Bouaké le riz collecté en pays sénoufo avant d'acheter de la cola, puis investissent à Korhogo dans le commerce de marchandises générales. Tel est le cas de Laji Coulibaly Bakary, aujourd'hui gros-siste en marchandises générales et président de la section locale du syndicat des commerçants : tisserand logon originaire de M'Bengue, il commença sa carrière commerciale en vendant riz et cola entre le pays kouflo et Bouaké, pour le compte d'un grand commerçant wahhabite, et sera l'un des principaux initiateurs du réformisme marchand dans la capitale kiembara.

Le réformisme est d'abord l'instrument par lequel une fraction de la sphère marchande entend convertir une position économiquement dominante en un capital de prestige religieux, que les pouvoirs politiques et confessionnels locaux refusent de lui octroyer. L'enjeu proprement économique de la lutte menée jusqu'en 1973 pour imposer le wahhabisme à Korhogo tient au fait que la plupart de ses représentants ont besoin, pour développer leurs affaires, de forger un réseau local d'approvisionnement et de distribution reconnaissant leur prestige religieux. Pour Laji Coulibaly Bakary, la conquête d'un capital symbolique passe par l'ouverture de plusieurs écoles franco-arabes dont l'enseignement, empruntant à la fois aux matières de l'école laïque et aux exigences des écoles coraniques, répond à la demande de nombreux petits commerçants de la région. La stratégie est certes coûteuse – outre l'investissement en infra-structures, le commerçant finance environ la moitié des charges de fonctionnement des écoles (28) –, mais, élargissant le nombre de ses prosélytes et obligés, elle lui permet de multiplier le nombre des partenaires commerciaux et de réduire les risques sur chaque opération marchande.

Jusqu'en 1972, les *kabila* Cissé, Sanogoh et Touré, les marabouts et *karamoko* de renom, et les membres de la famille Gbon liés aux dioulas

---

(26) Laji Kamagaté Tiékoro, commerçant et lettré d'origine malienne, a exercé une influence considérable à Sikasso, Bobo-Dioulasso et Bouaké. Il initie au réformisme, probablement vers 1944-1945, Ladj Koné Kounadi, installé à Bouaké depuis le début des années 20, ainsi que Coulibaly Seriba et Sanogoh Lamine qui viendront peu après travailler à Korhogo.

(27) Notamment Laji Coulibaly Nanguin, chef du quartier Nanguindala, et conseiller de Gbon Coulibaly depuis 1944, et Laji Siriki, premier des fils de Gbon Coulibaly à accomplir le pèlerinage à La Mecque.

(28) Ainsi, la Nouvelle école islamique franco-arabe, fondée en 1975 par Bakary Coulibaly, limite volontaire à 500 FCFA mensuels les frais d'écologie pour chacun des 801 élèves inscrits en 1989-1990. Le déficit mensuel d'exploitation s'élève, en moyenne, à 450 000 FCFA prélevés sur les marges commerciales du propriétaire.

de Koko imposent aux wahhabites l'observation du rite qadirite dans l'enceinte de la mosquée commune. Le conflit s'exacerbe alors, les marchands réformistes décidant de financer une mosquée sunnite en ville. De 1972 à 1974, les thèmes du débat dogmatique manifestent avec quelque netteté l'opposition entre deux éthiques marchandes répondant aux exigences contradictoires d'un champ économique en mutation. La vente d'amulettes par les marabouts, les rituels de protection ou d'agression, les dépenses de prestige et les sacrifices accomplis au cours des cérémonies religieuses sont dénoncés par les réformistes, alors que ces usages constituent encore le socle sur lequel s'édifient les relations sociales et marchandes entre dioulas et sénoufos (29). En revanche, ils sont inutiles, voire ruineux dans les domaines où la gestion parcimonieuse des fonds propres détermine le bénéficiaire – tel est le cas des marchandises générales. En retour, la rationalisation des pratiques charitables – défiance vis-à-vis de la *saraka*, insertion de la *zakat* dans le calcul comptable – expose les commerçants wahhabites aux accusations d'égoïsme.

« Par les recommandations de l'islam, à chaque fin d'année, je fais le compte de ce que j'ai comme argent et je donne un pour quarante, c'est la part de Dieu aux pauvres. Et il faut le faire chaque fin d'année si l'on veut se soumettre à Dieu. Avant de faire la *zakat*, je tiens compte aussi des clients dont je suis sûr qu'ils ne vont pas me rembourser. Quand le moment arrive, je fais appel à un intellectuel qui fait les calculs pour moi » (30).

Dans la mesure où le wahhabisme s'est diffusé parmi les Korhogolais non issus de lignées maraboutiques ou marchandes, les ressortissants de régions ou de pays voisins installés en ville depuis peu et les artisans castés, l'on conçoit que la redéfinition des frontières de l'autochtonie – c'est-à-dire du droit à s'inscrire dans les hiérarchies religieuses et marchandes localement reconnues –, ait été au cœur d'un conflit qui culmina au cours d'une réunion tenue en novembre 1972 devant le domicile du chef de canton.

« Siriki Fofana [imam de la grande mosquée de Korhogo] s'est adressé au chef de canton [Coulibaly Bêma] en disant que la mosquée sunnite ne serait pas construite ici à Korhogo, parce que Korhogo appartient aux citoyens de cette ville, et que ce n'est pas pour les étrangers. Mais qu'on pouvait construire une mosquée à Bouaké parce que c'est une ville où les étrangers se sont rencontrés, ainsi qu'Abidjan, mais Korhogo n'est pas une ville de ce genre » (31).

(29) Cf. Y. PERSON, *Samori, une révolution dyula*, vol. 1, p. 132.

(30) Entretien avec Laji Coulibaly Bakary, Korhogo, 26 avril 1990.

(31) Entretien avec Laji Kané Baminin, Korhogo, 3 mai 1990.

« Ils ont dit à Bakary Coulibaly d'aller construire la mosquée dans son village et que ce n'est pas un Logon qui va venir construire une mosquée wahhabiya ici chez eux » (32).

« Bêma a dit qu'il allait répondre à Siriki Fofana. Il a dit que Korhogo est une ville où les étrangers se sont croisés, et qu'eux-mêmes qui sont les chefs ici viennent du Mali et qu'ils sont venus gouverner le peuple de Korhogo. Et lui, Siriki Fofana, son père [Bamory Ba Fofana] vient vers Bobo-Dioulasso. Ton père est arrivé ici sans épouse et c'est mon père qui a donné ta mère en mariage à ton père » (33).

« Les enfants qui ont quitté les petits villages, abandonnant la culture pour faire le commerce ici, ce sont eux qui ont réussi dans les affaires. Ceux qui étaient en ville et qui ont fait le commerce [les commerçants dioulas de Koko] n'ont pas su évoluer et ils ont fait faillite. Toutes les boutiques que vous voyez ici en ville, les propriétaires viennent des petits villages autour de Korhogo, sinon ceux qui sont nés ici et qui ont grandi ici étaient inconscients, ils ne prenaient pas leur travail au sérieux. Chaque fois, ils partaient aux funérailles et ils dépensaient follement, et ils sont tombés en faillite » (34).

Un arbitrage étatique devient nécessaire l'année suivante pour trancher le conflit. Une mission conduite par un émissaire du président autorise la construction de l'édifice religieux ; le remaniement des autorités de police se révèle pourtant indispensable afin d'assurer la sécurité du chantier et la protection des responsables wahhabites. L'édification de la mosquée sera entreprise en avril 1974 et inaugurée au début de l'année 1975.

### **Réseaux marchands, stratégies d'arbitrage et de captation de la rente frontalière**

A partir des années 60, l'action des sociétés d'encadrement intervenant au nord de la Côte-d'Ivoire, au sud du Mali et dans le sud-ouest burkinabè a convergé vers la diffusion de la culture cotonnière, au moyen de techniques, de calendriers et de systèmes de production globalement comparables, de sorte qu'un même modèle culturel s'est imposé dans ces régions contiguës à fort peuplement sénoufo. Cependant, au développement uniforme de la culture cotonnière répondent des modifications sen-

(32) Entretien avec Laji Coulibaly Souleymane « Djan », Korhogo, 10 avril 1990.

(33) Entretien avec Laji Kané Baminin, Korhogo, 3 mai 1990.

(34) Entretien avec Laji Coulibaly Bakary, Korhogo, 2 mai 1990.

sibles, et régionalement différenciées, des productions vivrières au cours de la décennie 70.

Dans le département de Korhogo, le doublement des superficies consacrées au riz et le triplement de la production, entre 1965 et 1985, ont accompagné l'essor de la culture du coton. Le sorgho et surtout le mil, base de l'alimentation locale et produits d'exportation vers le Soudan et la Haute-Volta, sont désormais des productions résiduelles. La culture de l'igname s'est par ailleurs déplacée au sud du département. Une agriculture bipolaire s'est dessinée, reposant d'une part sur le coton qui fournit le revenu principal, d'autre part sur le riz, bien de consommation et source de revenus complémentaires. La reproduction des unités domestiques passe principalement par l'arbitrage entre consommation et mise en marché du paddy – le rapport entre le riz acheté et consommé en milieu villa-geois s'établit à 45 % alors qu'il est inférieur à 10 % pour le maïs, le mil et l'igname –, la décision de vendre dépendant moins du volant des dépenses incompressibles auxquels les ménages doivent faire face, que d'une stratégie qui prend en compte le prix d'enlèvement effectivement pratiqué et les débouchés offerts par les circuits marchands.

Le cas des producteurs sénoufos des cercles de Sikasso et Kadiolo, insérés dans le projet Mali Sud de la Compagnie malienne des textiles (CMDT), est à maints égards comparable : la concomitance des progrès du coton et du maïs, céréale systématiquement introduite dans la rotation culturale à partir de 1975, qui a longtemps bénéficié d'un prix d'achat garanti et d'un débouché sûr, confère à ce vivrier le rôle de seconde culture de rente permettant l'excédent céréalier régional. Le maïs représenterait près de 40 % de la production céréalière des cercles, soit l'équivalent des volumes de sorgho et de mil récoltés au cours de la campagne 1990/1991. La riziculture, faiblement encadrée, contribue pour une part décroissante à la production céréalière régionale ; son caractère subalterne dans le calendrier culturel – perceptible dès que le coton et les vivriers spéculatifs ont pris leur essor –, en fait une activité principalement féminine, animant des courants d'échanges locaux modestes. La production de tubercules – patate douce, manioc et igname – du bassin de Loulouni est de même faiblement commercialisée.

On retrouverait, avec quelques nuances pourtant, les grands traits de ces transformations dans le sud-ouest burkinabè, où le développement du coton a accompagné une forte augmentation de la production alimentaire qui a contribué, pour près de 30 %, au doublement des ressources nationales cérésières au cours des dix dernières années. La concentration de l'encadrement, des ressources techniques et du crédit rural dans la Volta noire et les Hauts-Bassins a permis la formation d'un excédent vivrier régional, sans pourtant que s'affirme, avec la même vigueur que dans le sud du Mali ou le nord ivoirien, une spécialisation de la production alimentaire : le dynamisme de l'agriculture régionale repose en effet sur le

mouvement historique d'expansion et de colonisation des terres par les paysans mossi, et par là même, sur l'importation dans le sud-ouest des techniques et ressources alimentaires du centre burkinabè. La valorisation des terres neuves tend d'abord à assurer la subsistance des migrants ; mais, dès que leur sécurité alimentaire est assurée, les Mossis cultivent le coton et les vivriers spéculatifs (35) et animent les filières régionales et interrégionales de commercialisation des biens alimentaires : en 1990, les exportateurs mossis contrôlaient à 100 % l'évacuation légale de mil germé depuis Bobo-Dioulasso vers le marché ivoirien, à 89 % l'exportation du niébé et à 52 % celle des fruits et légumes (36). De même, grossistes et intermédiaires mossis dominent désormais l'axe commercial unissant Banfora aux principaux villages frontaliers fréquentés par les commerçants de Ouangolodougou, Ferkessédougou et Korhogo.

Des politiques étatiques différenciées, chacune adaptée à une stratégie alimentaire nationale, ont conduit les trois régions où domine le peuplement sénoufo vers une relative spécialisation de leur production vivrière. Le fonds d'entretien du travail engagé dans les activités cotonnières s'ordonne autour d'un volant limité de céréales et de tubercules cultivées au Mali, en Côte-d'Ivoire et dans une moindre mesure au Burkina Faso, dont la culture est susceptible de dégager un excédent. Ainsi, le département de Korhogo a disposé d'un surplus rizicole structurel pendant les dix dernières années, grossièrement évalué à 24 000 tonnes pour l'année 1986 ; de même, les disponibilités céréalières des cercles de Sikasso et Loulouni excèdent la consommation alimentaire locale tandis que la quasi-totalité de la production des céréales commercialisées au Burkina Faso vient des excédents de l'ouest et du sud-ouest.

D'une relation entre producteurs sénoufo, faite d'échanges occasionnels contribuant à la reproduction des unités domestiques, on est passé à des relations commerciales – où la « vocation de marchandises » des produits de savane se trouve pleinement réalisée (37) –, unissant des régions dotées d'excédents différents, au moyen de systèmes commerciaux spécialisés qui disposent d'intermédiaires et de correspondants de part et d'autre des frontières. Les réseaux de commerce sont désormais au cœur des arbitrages entre l'approvisionnement national des régions déficitaires, et la satisfaction d'un marché extérieur dont les systèmes de production se sont transformés plus rapidement que les modèles de consommation.

Les échanges entre le sud du Mali et le nord ivoirien illustrent bien l'émergence de flux commerciaux liés aux différenciations de l'espace

(35) B. TALLET, Espaces ethniques et migrations. Comment gérer le mouvement ?, *Politique africaine*, n° 20, 1985, p. 72.

(36) Liste des exportateurs des produits du cru, 1990, Bobo-Dioulasso, Direction du commerce, mai 1991.

(37) P. COUTY, La structure des économies de savane africaine, ORSTOM, *C. Sc. Hum.* (2), 1968, p. 23.



économique régional. Pendant la campagne 1989/1990, les grossistes sikassoïses en céréales ont financé leur réseau de collecte de mil exerçant, entre novembre et mars, dans les cercles de Sikasso, Koutiala et Loulouni ; la campagne de collecte est longue, les recettes cotonnières permettant aux ruraux d'attendre un relèvement substantiel du prix du mil avant de vendre leur récolte. En avril, lorsque la hausse du prix de consommation à Sikasso et Bamako permettait de récupérer les frais de commercialisation et d'optimiser la marge, les marchands déstockèrent. La période coïncidait avec une forte demande sur les marchés de Korhogo et des sous-préfectures du département.

Toutefois, l'arbitrage entre marché intérieur et débouché ivoirien ne pouvait résulter du seul différentiel de prix entre Bamako et le nord ivoirien : le débouché korhogolais est somme toute limité, et un approvisionnement massif aurait risqué de réduire la rente frontalière. Aussi la décision d'exporter dépendait-elle de la capacité d'absorption des trois grands marchés de consommation ivoiriens : les grossistes sont en effet en relation avec leurs correspondants à Abidjan, Bouaké et Korhogo, les informations recueillies les ayant conduit à une appréciation d'ensemble sur l'opportunité d'exporter et sur la destination probable du mil.

Le même système d'information fut sollicité au cours du parcours routier, le lieu de revente pouvant être modifié en fonction des variations de prix enregistrés sur les marchés ivoiriens et des possibilités de fret de retour. Quatre commerçants sikassoïses auront ainsi évacué 5 200 tonnes de mil au cours de l'année 1990 (38). A la campagne suivante, ces marchands ont arbitré en faveur du marché national en raison d'une forte hausse des prix à Bamako et dans le nord du Mali (39) et de la concurrence du mil ghanéen sur le marché ivoirien.

Travaillant sur ressources propres, emprunts bancaires ou avances faites par des grossistes bamakoïses, les réseaux du commerce céréalier dont les centres de décision sont situés à Sikasso et Koutiala arbitrent entre les marchés en fonction des seules perspectives de taux de marge et de vitesse probable de rotation du capital engagé. Dès lors, les flux de vivriers dépendent moins de la dynamique propre aux marchés nationaux que d'un système de décision dont cette dynamique est une composante parmi d'autres. L'autonomisation du circuit céréalier génère parfois une succession de mouvements croisés fortement spéculatifs, insérés entre collecte et consommation finale. Ainsi, au cours de la campagne 1990/1991, une partie du maïs collecté par un réseau sikassoïse fut cédée en mars et avril à des

---

(38) Données collectées à Sikasso, juin 1991. Pour le principal exportateur, le marché ivoirien représenta 2 220 tonnes expédiées à Korhogo (16 %), Bouaké (18 %), Grand-Bassam (7 %) et Abidjan (59 %).

(39) Base 100 en avril 1990, les prix du mil s'établissaient à 142 à Sikasso et 161 à Bamako un an plus tard.

correspondants de Korhogo et Ferkessédougou, pressés de constituer un stock en vue d'une envolée probable des prix de consommation intervenant habituellement en juin. L'opération laissait à l'exportateur une marge nette d'environ 10 FCFA par kilo. Toutefois, celui-ci racheta dès mai un volume comparable de maïs auprès des mêmes correspondants, la rareté du produit sur le marché de Bamako rendant l'opération avantageuse (40). Alors qu'en début de campagne, les commerçants korhogolais s'approvisionnaient en maïs sur les marchés maliens de Kadiolo, Zégoua, Loulouni et Kadiana, en fin de campagne, ce furent les acheteurs de Kadiolo et Sikasso qui collectèrent dans le nord du département de Korhogo, faisant ainsi pression à la hausse du prix d'achat et rendant délicate la commercialisation des vivriers organisée par les groupements coopératifs.

La situation fut identique en 1986, lorsque l'insuffisance des surplus régionaux de maïs poussèrent les grossistes sikassoïses à collecter sur les marchés du nord ivoirien et à racheter les stocks détenus par les marchands korhogolais. Ces mouvements de collecte et de rachat croisés sur les marchés céréaliers témoignent de la rapidité d'intervention des réseaux, dès que le rapport entre les prix nationaux s'inversent.

C'est avec plus de régularité que les commerçants de Korhogo fréquentent, en saison, les marchés de Loulouni et Kadiolo pour s'approvisionner en maraîchers, niébé, pois de terre, anacarde. Dans l'ensemble des cas, l'activité des réseaux marchands tend vers un renchérissement des prix payés aux producteurs aux abords de la périphérie frontalière, par le jeu d'une péréquation qui se manifeste dès qu'une pénurie se déclare sur un ou plusieurs marchés nationaux (41).

L'une des propriétés des réseaux marchands évacuant régulièrement mil, sorgho, maïs, pois sucré, anacarde, sésame et karité en Côte-d'Ivoire, est que leur organisation leur permet de se situer à la charnière de plusieurs circuits exportateurs. Les mêmes flux marchands peuvent en effet se réaliser par différentes combinaisons de financement, de lieux et d'agents. Le circuit précédemment évoqué place ainsi les marchands sikassoïses au cœur du système d'information et d'arbitrage. D'autres circuits leur confèrent une fonction d'informateur et d'intermédiaire. Tel est le cas lorsque les commerçants du nord ivoirien préfinancent l'achat des vivriers et produits du cru au Mali. Selon l'ampleur de l'opération, les clients ivoiriens contactent leur logeur à Koutiala – certains y ont installé des dépendants – qui centralisent les produits et organisent le transport ;

(40) Le maïs acheté 35 FCFA le kilo après la récolte fut vendu en gros en Côte-d'Ivoire à 62 FCFA. On peut évaluer les frais annexes à 16 FCFA, venant en déduction de la marge brute.

(41) Ainsi, en début d'année 1989, le coup d'arrêt donné aux exportations clandestines de mil provoqua « une augmentation brutale de l'offre de mil sur les marchés intérieurs [qui a] conduit à l'effondrement des prix à Bamako, Kayes, Sikasso et Mopti », SIM, *Bulletin d'information*, n° 3, 1T1989, OPAM-SIM, avril 1989, p. 7.

ou font affaire avec leurs correspondants de Sikasso, lorsque ces derniers détiennent les quantités nécessaires.

En période d'interdiction ou de taxation des céréales à l'exportation, l'approvisionnement de la région korhologaise transite par les multiples pistes reliant le marché de Kadiolo, où les grossistes maliens louent des entrepôts ou passent des accords avec les chefs des villages voisins afin qu'ils entreposent les sacs jusqu'à l'enlèvement, et Toumoukoro, où les magasins sont régulièrement approvisionnés en biens de contrepartie : riz importé, farine, lait concentré, huile, savon, sucre, ciment, chevrons et planches de bois.

Parmi ces biens, le riz d'importation joue un rôle croissant par rapport au riz produit dans le nord ivoirien. Cette substitution s'amorce dès la fin des années 80 pour s'amplifier avec l'effondrement du cours mondial du riz en 1982. Pour les opérateurs économiques, la différence entre le prix de gros du riz importé sur le marché ivoirien (soit 149,2 FCFA le kilo en 1990/1991) et celui du riz disponible à la consommation dans le sud du Mali (soit une moyenne de 201 FCFA le kilo en 1990), suffit à assurer une rente frontalière substantielle à la contrepartie. De plus, le fonds de roulement engagé dans le riz importé est plus rapidement récupéré que pour le riz local : d'une part, collecte et transformation sont exclues du cycle marchand, d'autre part, les crédits entre les intervenants du circuit d'exportation sont vite dénoués, la demande urbaine étant vive sur ce produit. Il n'est pas inutile de remarquer que les établissements ivoiriens agréés pour la distribution régionale du riz importé occupent finalement une fonction de préfinancement des réseaux marchands transfrontaliers. Ainsi, d'octobre 1989 à septembre 1990, la principale compagnie commerciale de Korhogo a commercialisé 5 800 tonnes de riz, dont 85 % de riz importé ; près de 40 % du tonnage a été évacué dans les magasins des zones frontalières – Ouangolodougou, Odienné, Tengréla –, où s'approvisionnent des marchands insérés dans les circuits interrégionaux ainsi que des boutiquiers qui fournissent nombre de petits opérateurs du commerce transfrontalier. La progression du débouché frontalier est nette de 1984 à 1989 puisqu'il représente successivement 17,1 %, 22,5 %, 26,3 %, 31,7 % et 32,4 % des volumes de riz vendus par cette compagnie dans le nord ivoirien. Les établissements acceptent d'autant mieux leur rôle de fournisseurs et de préfinancement des circuits d'exportation clandestine que le profit qu'ils en tirent compense les pertes qu'ils subissent par l'importation frauduleuse de céréales, pièces détachées, tissus, électroménager, etc., dont le riz est précisément la contrepartie.

### Constitution et recomposition des réseaux de commerce : le capital marchand dans ses différents états

L'optimisation de la marge, que les réseaux transfrontaliers réalisent par un arbitrage entre le marché national et le débouché à l'exportation, est indissociablement le produit d'un état du marché céréalier sous-régional – une approche macro-économique devrait permettre d'en préciser l'« image » (42) –, et le produit d'un travail de construction sociale de cet état, auquel les marchands participent activement.

Les liens familiaux, territoriaux, confessionnels, politiques et financiers tissés de part et d'autre des frontières, sur plusieurs générations, par les marchands constituent en effet des opérateurs de liaison par lesquels circulent les informations, les crédits et les marchandises. Ainsi, l'activité de Coulibaly Karim (43), transporteur, grossiste en marchandises générales et en vivriers, basé à Sikasso, est le résultat de l'éclatement puis de la recomposition, au milieu des années 70, de l'important réseau commercial que son oncle paternel Laji Coulibaly Seydou avait organisé dans la région de Korhogo. La réussite marchande de ce dernier, puis celle de son neveu qui en est l'un des principaux successeurs, repose sur une stratégie d'investissement dans des champs d'autorité à la fois variés et spatialement dispersés. Ces « détours » de capital marchand, récurrents dans les parcours professionnels des patrons de commerce de la sous-région, occasionnent des dépenses qu'une conception fonctionnaliste qualifie hâtivement d'ostentatoires ou de solidaires. Ils contribuent pourtant à engendrer une marge commerciale : l'accumulation d'un capital de relations et de positions d'autorité réduit en effet les risques liés à la pratique du crédit – ils sont particulièrement élevés dans le cadre du commerce clandestin, puisque les engagements entre partenaires ne tiennent que par les dépendances et les réciprocités qu'ils se reconnaissent –, diminue la capacité des membres d'un réseau à faire valoir leur intérêt économique au cours des transactions, permet enfin de réaliser des opérations à forte rentabilité fondées sur le monopole de l'information.

Laji Coulibaly Seydou est issu d'une famille de cultivateurs-tisserands sikassoïses. A la disparition de son père, vers 1913, il travaille pour le compte du frère aîné qui a récupéré les terres de cultures familiales. Vers 1920, Seydou, encouragé par ce frère et un marabout, part en Gold Coast pour s'engager comme saisonnier dans les plantations. Cette migration lui permet d'échapper à la culture forcée du coton au moment où l'admi-

---

(42) Cf. J. EGG, J. IGUE, J.-P. MINVIELLE, *Connaissance du marché céréalier au Sahel*, 2 vol., Paris, AMIRA-CILSS-DIAPER, 1988.

(43) Les noms ont été ici modifiés.

nistration coloniale la relance simultanément dans les cercles de Sikasso et du nord ivoirien ; de plus, les salaires versés aux manœuvres sont supérieurs à ceux que pratique la colonie de Côte-d'Ivoire. En fin de saison, Seydou rentre à Sikasso où il vend des volailles achetées en brousse. A partir de 1926, il se dirige pourtant vers Man et Daloa afin de participer à la collecte colatière. Il fait aussi plusieurs voyages entre Sikasso où il vend de petites charges de cola, et les marchés forestiers où sont cédées des cotonnades tissées.

C'est en tant que colporteur qu'il fréquente Korhogo puis s'y installe vers 1930 ; à une époque où quelques commerçants venus du Soudan développent dans la région leur réseau de logeurs et de correspondants. Avec ces derniers, Seydou s'initie au commerce itinérant sur les marchés de voisinage, vendant aux villageois les tissus, pagnes et tabac produits par les dioulas de Koko, et les fournissant en céréales et en volailles. A l'occasion, il profite d'une expédition organisée par l'un de ces marchands pour s'approvisionner, à Ségou et Bamako, en biens manufacturés et en produits du cru, ou pour acheter la cola en zone forestière. Rompu aux usages du commerce local, ayant noué des liens d'amitié avec quelques chefs de village qui se chargent de regrouper les céréales après la récolte, Seydou s'affirme comme l'un des acheteurs importants de quelques gros intermédiaires dioulas travaillant pour la CFCI et les traitants européens. Les bénéfices que lui procure la collecte des grains permettent d'acheter chez les mêmes traitants du fil industriel vendu aux tisserands de la région.

En 1945, Seydou est encore un commerçant de second rang, mais son activité s'est transformée, passant du colportage des produits locaux de l'agriculture et de l'artisanat, à l'échange des marchandises du commerce au long cours et des biens manufacturés contre les produits de traite.

Au sortir de la guerre, les mutations politiques régionales permettent à Seydou de s'affirmer comme l'un des grands commerçants de la place. D'une part, le conflit entre les chefs de Korhogo, appuyant la candidature de Félix Houphouët aux élections de 1945, et les quelques négociants et transporteurs qui ont soutenu d'autres candidats ou se sont réfugiés dans une réserve prudente, conduit à une marginalisation politique et commerciale de ces derniers. Certes, les intermédiaires dioulas connus pour leur soutien au RDA se voient limiter l'accès aux crédits de campagne et aux moyens de transport contrôlés par les traitants européens et se heurtent aux obstacles que l'administration coloniale multiplie à la collecte sur les marchés régionaux.

Ces mesures se révèlent pourtant insuffisantes pour endiguer le déclin des transporteurs et commerçants anti-RDA. Certains d'entre eux préféreront du reste quitter Korhogo une fois la défaite consommée. De nouveaux intervenants émergent progressivement, soutenus par les pouvoirs locaux. Seydou en fait partie et s'impose au milieu des années 50 comme

l'un des principaux acheteurs régionaux de riz et d'ignames – vivriers dont le chef du canton kiembra est un gros producteur –, revendus à Abidjan. De même participe-t-il en 1971 à la fondation de la Compagnie des transports du nord (CTN), dirigée par le deuxième fils du chef de canton. En contrepartie, Seydou met à la disposition des autorités régionales ses camions, son réseau d'intermédiaires commerciaux et son capital d'autorité au sein de la communauté sikassoise de Korhogo à chaque échéance électorale importante et fournit à diverses reprises son concours financier à ceux des descendants de Gbon Coulibaly qui ont des ambitions politiques (44).

L'investissement réalisé par Seydou dans le champ du pouvoir régional dès l'après-guerre, et que des alliances matrimoniales entre les familles conforteront à l'indépendance, lui donnent accès au champ d'autorité religieuse, contrôlé depuis le début du siècle par le lignage dominant. Les relations étroites qu'il entretient avec l'imam Fofana Siriki, sympathisant du RDA, et Cissé Bazoumana, chef d'un important *kabila* dioula du quartier Koko lié à Félix Houphouët par un serment prêté sur le Coran, lui valent d'emblée un crédit dans la communauté qadiriya, qu'il s'emploie à valoriser. Il place plusieurs de ses fils cadets et neveux auprès des *karamoko* réputés de Korhogo et de Sikasso, accomplit quatre fois le pèlerinage à La Mecque, participe financièrement à l'organisation des cérémonies religieuses des ressortissants sikassoïses, dont il devient un conseiller écouté.

L'accumulation de relations politiques, religieuses et territoriales accompagne et favorise la diversification de ses activités économiques, en particulier dans le domaine des marchandises générales. Un premier camion lui permet de se fournir régulièrement en noix de cola auprès des grossistes de Bouaké ; elles sont revendues à Sikasso et à Bamako d'où il rapporte des biens manufacturés et du poisson séché. Du bétail est acheté dans le sud du Soudan, puis capitalisé au nord de Korhogo. Seydou est aussi le premier à commercialiser dans la région les cycles et pièces détachées, achetés à la succursale bamakoïse d'un industriel de Saint-Étienne dont il obtient un crédit. La réussite est telle qu'il fédère un réseau de revendeurs sélectionnés parmi les ressortissants maliens à qui il accorde des avances en marchandises ; le capital de notoriété accumulé par Seydou dans les champs d'autorité reconnus par ses débiteurs constitue la garantie unique de remboursement.

En 1951, Seydou peut faire valoir ses résultats de vente, la ponctualité de ses remboursements et sa réputation à Korhogo, afin d'obtenir de

---

(44) Ces investissements politiques, dont Seydou tira de multiples avantages économiques, se perpétuent aujourd'hui : en 1991, Karim, neveu et successeur de Seydou installé à Sikasso, était le principal animateur de la campagne électorale de Coulibaly Kassoum dans le sud du Mali, et mettait en jeu ses ressources financières et relationnelles pour que ce dernier soit réélu à la tête du Syndicat ivoirien des transporteurs.

l'industriel français la représentation exclusive de la marque pour la région, ainsi qu'une aide financière pour l'ouverture de son premier magasin de distribution au quartier Soba. La surface des activités devient telle que Seydou doit déléguer une partie de ses responsabilités. Ses enfants sont encore jeunes, et le commerçant préfère leur donner une instruction coranique ou occidentale complète (45). Aussi fait-il appel à trois fils de son frère aîné resté à Sikasso, qu'il forme au commerce ambulancier, à l'achat des vivriers sur les marchés locaux, à l'approvisionnement interrégional, à la gestion du magasin. Progressivement, ces neveux maîtrisent les activités de transport – plusieurs véhicules sont achetés à leur nom –, contrôlent le réseau d'achat et de distribution, ainsi que les succursales.

La première décennie d'indépendance est celle où Seydou développe les moyens de transport et son infrastructure commerciale. A Korhogo, un bâtiment unique regroupe la vente de cycles, marchandises générales, tissus et fils. Il sert aussi de point de rencontre et de réunion pour les ressortissants sikassois, par lequel les membres influents de la communauté font passer les informations et les consignes. Des hangars de stockage sont construits aux abords du marché, ainsi que des maisons d'habitation, aux quartiers Bolibana et Banaforo, destinées à accueillir parents et dépendants. Des magasins sont ouverts d'une part à Abidjan, devenu le pôle d'approvisionnement principal après le retrait de Bamako des compagnies commerciales françaises, et d'autre part sur les marchés proches de la frontière malienne, notamment à M'Bengué et Tengréla, dont l'activité est alors vitalisée par les mouvements clandestins d'exportation de biens manufacturés et d'importations de céréales et de bétail. A la fin des années 60, alors que le Mali réintègre la zone franc et dérègle les activités marchandes, Seydou investit dans le commerce général, réalise quelques opérations immobilières fructueuses à Sikasso.

Le décès de Laji Coulibaly Seydou en 1974 fait éclater le réseau commercial : le capital marchand se fragmente, les pôles d'autorité se dispersent. Ne connaissant ni les montages financiers ni le fonctionnement de l'entreprise, les fils de Seydou ne peuvent s'opposer au partage des biens réclamé par les neveux, et héritent des vergers, d'une ferme, du cheptel et de la totalité du patrimoine immobilier korhogolais. Les fils tenteront bien de reconstituer l'activité commerciale mais, peu au fait des relations sociales et spatiales sur lesquelles elle repose, ils ne pourront résister aux pressions des réseaux marchands concurrents, en particulier des commerçants réformistes qui s'imposent alors dans la région.

Les neveux récupèrent les moyens de transport, les hangars et magasins situés hors de Korhogo, enfin une part des liquidités et stocks avant

---

(45) L'un des fils occupera du reste d'importantes fonctions universitaires et politiques. Ce n'est qu'en 1963 qu'un enfant viendra assister Seydou comme comptable dans son activité commerciale.

de se séparer. Karim s'installe à Sikasso où il valorise les infrastructures commerciales existantes en développant la collecte des produits agricoles et l'approvisionnement régional en matériaux de construction, biens de consommation et d'équipement. L'un de ses frères, propriétaire de gros et moyens porteurs à Korhogo, a conservé une influence considérable dans le syndicat des transporteurs et dans la communauté sikassoise. Un autre frère, basé à Abidjan, gère un parc de véhicules, divers magasins et des habitations locatives.

Trois pôles formellement autonomes ont été créés, reliés cependant entre eux par de multiples synergies. En premier lieu, chaque pôle représente pour les autres une source d'information sur l'état des marchés. Pour Karim, gérant d'un groupement économique intéressé par le marché ivoirien, la décision d'exporter puis d'arbitrer entre les marchés finaux reposent sur une mobilisation régulière de ces informations. En deuxième lieu, ils jouent le rôle de correspondants habilités à prendre les contacts et à négocier une affaire. Le pôle abidjanais sert ainsi de relais pour la recherche de préfinancements et de clients intéressés par l'anacarde et les pois sucrés produits à Sikasso et dans le nord ivoirien ; il est aussi mobilisé pour l'achat et le transport de matériaux de construction destinés au Mali. Inversement, le pôle sikassois centralise et stocke, en ville ou à Kadiolo, les commandes de céréales qui transitent par les parents de Korhogo. En troisième lieu, et bien que chaque commerçant conserve une totale indépendance financière, le croisement des opérations d'import-export et de fret permet d'annuler des créances réciproques, et de réduire le besoin en liquidités. De nouvelles combinaisons sociales et financières se sont donc formées à la disparition de Seydou. Elles assurent simultanément la continuité des opérations d'échange interrégional, source d'accumulation importante du réseau marchand dès sa fondation, et l'opportunité d'agir de façon différenciée dans le cadre de chaque contexte national.

### **La petite entreprise contrebandière, pôle dominé des échanges transfrontaliers**

On conçoit aisément ce qui distingue les réseaux, dont tout l'édifice tend à pérenniser le commerce d'opportunités et à maximiser la rente, de l'aventure individuelle qui se déploie dans l'espace marchand sans les garanties que procure un dense capital de relations. Les stratégies personnelles s'engagent alors dans l'alternative du risque sous-estimé au prix d'un partage systématiquement défavorable des bénéfices, voire de



l'épargne investie, ou de l'intégration en bas de l'échelle des activités contrôlées par les réseaux transfrontaliers. Au mythe de la fortune rapidement faite, auquel les témoignages recueillis font référence, s'oppose la régulation sociale, qui se manifeste par l'exclusion ou la paupérisation à terme des participants faiblement pourvus en informations et en relations.

La contrebande des pièces détachées pour cycles et cyclomoteurs entre Sikasso et Korhogo vérifie ce principe de régulation sociale, pour une filière où la rente virtuelle attire nombre d'« aventuriers ». Calculé sur un panier de pièces de rechange (46), l'indice du coût d'approvisionnement varie en effet de la manière suivante :

Achat en demi-gros			Au détail à Korhogo	
Bamako	Sikasso	Korhogo	Boutiques	
		(a) (b)	(a) (b)	
100	116	138 168	167 184	

(a) circuit parallèle (b) importation légale (46)

Deux commerçants-transporteurs à Korhogo dominent l'approvisionnement régional. Les achats sont effectués auprès des fournisseurs bama-kois, les liens entretenus avec les autorités répressives assurant le passage du chargement jusqu'à Korhogo. Il est alors stocké dans des maisons des quartiers périphériques. La revente ne s'effectue à crédit qu'auprès des détaillants installés depuis longtemps au grand marché, ou des obligés de ces commerçants. Le transfert des pièces de l'entrepôt jusqu'aux points de vente se fait en taxi, le risque pris au cours du transfert étant supporté par les détaillants. Ceux-ci confient à leurs dépendants une partie des pièces, pour revente sur les marchés de sous-préfecture et de village. En fin de journée, les colporteurs rapportent les invendus ainsi que la recette à leur patron ; leur rémunération vient de la différence entre le prix de cession fixé par le détaillant, et le prix de vente réellement pratiqué sur les marchés villageois, déduction faite des frais de transport et de route.

Quelques commerçants du grand marché dotés d'un fonds de roulement confortable ont aussi organisé leur propre circuit d'approvisionnement, récupérant ainsi une partie de la rente accumulée par les deux principaux grossistes. Les pièces sont alors achetées à Sikasso, puis acheminées en direction de Kadiolo. Elles y sont stockées en attendant l'évacuation vers Korhogo qui est réalisée en cyclomoteur par des passeurs appelés « manœuvres » ou « trafiquants ». Chaque expédition est facturée à 20 000 FCFA. La professionnalisation de l'activité de passeur

(46) Panier de pièces pour cyclomoteur de marque Motobécane ou Cacomiaf, comprenant vilebrequin, embrayage, cylindre, carburateur, freins. L'indice des prix détail pratiqués au marché de Korhogo et chez les mécaniciens concerne des pièces achetées à Sikasso.

est une condition absolue du fonctionnement de ce circuit. D'une part, les « trafiquants » doivent être connus des gardiens d'entrepôt pour que le colis leur soit délivré. D'autre part, l'appartenance à un groupe de passeurs dirigé par un patron permet d'obtenir les informations nécessaires au passage de la frontière et d'être assisté en cas de saisie.

On peut isoler les termes comptables qui rendent l'approvisionnement au Mali envisageable pour ces détaillants : la rente virtuelle sur un colis de pièces de rechange achetées à Sikasso est proche de 33 %, tandis que le même achat auprès des grossistes de Korhogo laisserait une marge d'environ 21 % (47). En revanche, les fournisseurs sikassoïses ne font pas crédit aux détaillants korhogoïses, les liens qui les unissent n'ayant ni la densité, ni la continuité nécessaire à la circulation des créances.

En conséquence, la rente additionnelle ne s'obtient qu'à partir d'une immobilisation des fonds propres du commerçant. Ceci explique que les circuits mis en place par les détaillants du grand marché ne parviennent pas à s'autonomiser. En période de forte demande, l'achat au Mali se révèle certes rentable puisque le fonds de roulement est rapidement récupéré ; mais de mai à novembre, lorsque la clientèle rurale se raréfie sur le marché de Korhogo et que nombre d'urbains quittent la ville, le délai de réalisation du capital s'allonge. Les détaillants ont alors avantage à s'approvisionner à crédit, s'ils y ont accès, auprès des grands commerçants de la place. Seuls quelques marchands utilisant un nombre élevé de dépendants qui colportent les pièces sur les marchés de brousse, continuent quelque temps encore à se fournir à Sikasso.

En d'autres termes, la fréquence et le délai de réalisation de la rente frontalière sont en proportion du capital de dépendants, c'est-à-dire du réseau de distributeurs que le commerçant est à même de mobiliser. Notons par ailleurs que le circuit sikassoïse est emprunté par les commerçants qui ne peuvent conclure un arrangement préalable avec les autorités répressives ; la marge additionnelle que laisse espérer ce circuit d'approvisionnement est donc en raison du surcroît de risque qu'engendre l'insuffisance de capital relationnel. Dans l'hypothèse d'une saisie, les procédures de négociation, au cours desquelles une partie de la rente se transforme en tribut, se révèlent ruineuses pour ces commerçants.

L'arrangement, en cas de saisie, entre les commerçants et les différents « corps habillés » chargés du contrôle des frontières suit une procédure codée. Une première négociation s'engage entre les pouvoirs répressifs

---

(47) Chaque colis confié à un passeur représente un investissement d'environ 250 000 FCFA de pièces détachées. En supposant que ces pièces soient toutes revendues au prix de détail pratiqué au marché, le chiffre d'affaires s'élève à près de 360 000 FCFA, soit un taux de marge de 33 %, frais de transport déduits (20 000 FCFA). Un achat de 270 000 FCFA auprès des grossistes de la place procurerait un taux de marge de 21 %, supérieure à celle que les détaillants peuvent réaliser sur les pièces distribuées par le circuit officiel (10 %).

et le patron des passeurs responsable du « convoi » (48), venu sur le lieu de la saisie. Sont alors définies les propositions que les autorités veulent transmettre aux marchands, le rôle du patron consistant à évoquer les précédents afin de limiter des prétentions abusives, puis à les communiquer aux commerçants de Korhogo. Une seconde négociation s'engage entre agents et marchands, cette fois plus individualisée ; un tribut est fixé par colis, ainsi que les modalités de paiement. Si un marchand ne détient pas la somme nécessaire au règlement immédiat du tribut, les autorités peuvent néanmoins délivrer la marchandise par quart, cela jusqu'à épuisement de la dette. Le prélèvement absorbe toujours la rente ainsi qu'une partie du capital avancé par le commerçant. Aux dires des commerçants, il serait nettement plus lourd en période de renforcement du contrôle frontalier.

Un troisième circuit d'approvisionnement en pièces détachées réunit les commerçants appartenant à la sphère basse du système de distribution régionale : petits détaillants non insérés dans la circulation du crédit, jeunes ne trouvant pas d'emploi, anciens journaliers de la fonction publique ou du secteur privé, petits commerçants sikassoïses fréquentant occasionnellement le marché de Korhogo. La petite aventure contrebandière est amorcée avec un fonds modeste et mobilise à chaque voyage un volant de relations ténues, composé d'agents occupant une position hiérarchique homologue à celle de l'« aventurier ». Faute de pouvoir investir dans les champs sociaux qui donnent, de part et d'autre de la frontière, accès à l'information, au crédit et à la sécurité des opérations commerciales, ces petites entreprises aventurières ne réalisent qu'une partie de la marge, au prix d'une augmentation sensible des risques assumés individuellement. Réciproquement, la rente obtenue ne permet pas de financer à la fois l'augmentation du fonds de roulement investi dans l'approvisionnement et les « détours » de capital marchand qui accompagnent, chez les grands commerçants, la croissance de leurs affaires. Aussi, le risque encouru par les aventuriers reste toujours d'égale importance, même lorsqu'ils réussissent à élargir l'assise économique de leur activité. La faillite après saisies est l'ultime régulateur de la sphère basse du commerce régional, ou se réalise sous la forme euphémisée de la « mauvaise chance » le destin social de la petite entreprise contrebandière, qu'elle soit de plus ou moins grande ampleur.

On ne peut évaluer les parts de marché revenant à chacun des trois circuits parallèles ci-dessus évoqués. Il apparaît cependant qu'ils se distinguent par leur capacité à s'approprier de façon durable et régulière la rente

---

(48) Le « convoi » réunit plusieurs passeurs – une quinzaine parfois – chargés d'enlever les colis appartenant à plusieurs commerçants. Le départ des convoyeurs est espacé de quelques minutes, chacun disposant d'une place précise qui tient compte de l'expérience du passeur. Les plus expérimentés, occupant la tête du convoi, sont chargés de coder le parcours de leurs successeurs, en fonction des informations qu'ils obtiennent sur les pistes et dans différents villages.

virtuelle et à maximiser la rente réelle, c'est-à-dire à institutionnaliser les relations sociales unissant les partenaires, directs et indirects, des échanges. Entre les réseaux fortement structurés qu'animent les grands commerçants, les circuits empruntés par quelques détaillants aisés, assistés par des patrons de passeurs, enfin l'expédition menée par les trafiquants, la différence est certes d'intensité du capital marchand, mais plus encore du capital relationnel, celui-ci définissant les conditions sociales par lesquelles celui-là est économiquement rentable.

Mais il importe de renverser les termes de cette équation sociale de la rentabilité afin d'apercevoir que les agents obéissent, du point de vue des stratégies commerciales et des devenirs professionnels possibles, à un principe de partage de la rente frontalière. A mesure que le capital de relations mobilisé dans l'échange s'appauvrit, les agents sont amenés à renoncer à une part croissante de la rente virtuelle et à accepter qu'une part croissante de la rente réelle se transforme en tribut, de sorte que la sphère basse du commerce clandestin tend à ne fonctionner qu'au profit des autorités répressives.

### **La vente régionale de produits textiles : du système d'objets vestimentaires au système de distribution**

« Peut-on sauver Uniwax ? » (49). En 1990, la première unité africaine de pagnes wax, insérée dans la filière textile ivoirienne depuis vingt ans, enregistrait pour la quatrième année consécutive une forte contraction de son chiffre d'affaires. La responsabilité en était attribuée à une « forte recrudescence de la fraude des pagnes en provenance du Nigeria et du Togo ». C'est aussi à la fraude qu'était attribuée, en 1989, au terme des Assises-bilan de la première année de Rectification, la décomposition du maigre tissu industriel burkinabè et singulièrement de l'usine Faso Fani dont les tissés, imprimés et filés de coton sont menacés par les produits d'origine togolaise, sénégalaise et ivoirienne. En juin 1991, la fabrique malienne de pagnes Iteima suspendait son activité, ne pouvant rivaliser avec « la fraude, phénomène qui s'est généralisé à partir de 1988, portant un coup dur à l'usine qui est malheureusement monoproductrice » (50).

Qu'elle porte sur les textiles confectionnés en Afrique, ou encore sur les productions d'origine asiatique et européenne – celles-ci assurent déjà entre 65 % et 75 % des importations enregistrées au Mali, Burkina Faso et

(49) Quotidien *Fraternité-Matin*, « Dossier textile », 11 avril 1991.

(50) Quotidien *L'Essor*, « La fraude tue le géant du textile », 20 juin 1991.

Côte-d'Ivoire –, la contrebande paraît avoir raison des stratégies d'import-substitution engagées à la fin des années 60 dans la plupart des pays de la sous-région. Malgré la diversité des mesures de soutien, de protection ou de réhabilitation des industries textiles nationales édictées au cours de la décennie passée – politiques de prix différenciés selon la solvabilité des marchés extérieurs (Mali), interdiction d'entrée des fripes et drilles (Côte-d'Ivoire), régime de licence ou d'autorisation préalable d'importation (Burkina Faso), restructuration financière de la filière (Côte-d'Ivoire), port obligatoire de la production locale (Burkina Faso), etc. –, il semble que les comportements de la clientèle déjouent avec quelque succès les incitations à consommer national, et perpétuent les systèmes de différenciation sociale fondés sur le vêtement par un recours croissant aux substituts fabriqués hors du sous-continent, ainsi qu'aux cotonnades imprimées venues clandestinement des pays voisins.

Dans le département de Korhogo, les circuits officiel et clandestin de distribution de vêtements, pagnes et coupons sont fortement imbriqués : dès le stade du demi-gros, les commerçants complètent leurs achats à Abidjan par des textiles venant de Bobo-Dioulasso, Lomé et dans une moindre mesure Bamako. La diffusion régionale des textiles procure un nombre d'emplois élevé, tant en ville que sur les marchés de sous-préfecture et de brousse. En 1990, l'inventaire des points d'activité à Korhogo dénombrait 1 070 unités de distribution et de transformation artisanale de tissus, dont 32 demi-grossistes, 101 redistributeurs et 937 détaillants non redistributeurs.

Depuis une dizaine d'années, la division spatiale du travail entre détaillants urbains et ambulants desservant les grands marchés du département s'estompe. Touchés par la récession de la demande urbaine, bien des distributeurs ayant une place fixe au marché de Korhogo circulent désormais dans les sous-préfectures plusieurs jours par semaine. Hormis les jours du grand marché en ville, les patrons se déplacent sur les quelques sites régionaux réputés fructueux, confiant parfois l'étal korhogolais à l'un de leurs dépendants. La revente des tissus sur les marchés du département est donc doublement liée au système de distribution urbaine. Non seulement Korhogo reste le lieu d'approvisionnement principal des ambulants – que ces derniers soient indépendants ou agissent au compte d'un patron –, mais en outre le groupe des marchands ambulants et celui des commerçants sédentaires urbains tendent à fusionner.

Ce glissement de la structure de distribution des textiles se retrouve aussi à l'échelon des marchés de regroupement ou villageois du département. Plus la ruralisation des marchés s'accroît, plus la vente tend à se déprofessionnaliser. Si la présence des commerçants korhogolais se renforce sur les principaux marchés de regroupement, elle devient rare dans les marchés des petites sous-préfectures, et plus encore sur les marchés villageois où ils sont remplacés par des commerçants-cultivateurs : tisse-

rands dioulas et pratiquant l'agriculture, Sénoufos devenus tisserands et commerçants. Ces vendeurs occasionnels se fournissent en petites quantités sur les marchés de leur sous-préfecture auprès des revendeurs korhogolais, de sorte que ces marchés jouent désormais un rôle d'écluse dans le système de distribution des tissus : ils constituent un lieu de négociation entre les revendeurs venus de la ville et les commerçants occasionnels assurant la distribution interstitielle.

L'un des demi-grossistes d'origine peule de Korhogo effectue du reste une tournée hebdomadaire de ces marchés en camion, afin d'approvisionner les marchands ambulants. Entre fournisseurs urbains et vendeurs des villages, l'avance en marchandises est peu pratiquée puisque aucun lien social ne la garantirait ; en conséquence, les marchands occasionnels font rarement crédit à leur clientèle villageoise. Seuls les tisserands le peuvent, cédant parfois même leurs marchandises contre des céréales ; encore ces pratiques supposent-elles qu'acheteurs et vendeurs aient établi une relation de confiance et que les cotonnades ne soient pas tissées en fils industriels. Absent des villages, le crédit réapparaît dans les grands marchés de sous-préfecture, sollicité alors par les fonctionnaires, commerçants ou notables du bourg auprès des revendeurs de coupons et vêtements.

La segmentation entre marchés de regroupement et villageois reflète le degré de professionnalisation de la vente des textiles, et partant, le niveau d'intégration des agents distributeurs dans des réseaux commerciaux structurés. Les réseaux foulbé spécialisés dans les pagnes, yarsé fournisseurs de solides étoffes tissées au Yatenga, nigériens *djamarama* contrôlant une partie de la distribution de bonneterie, femmes malinké vendant pagnes ou vêtements confectionnés, cèdent la place, hors des grands bourgs, à la petite entreprise commerciale autochtone dioula ou sénoufo : celle-ci occupe de 66 % à 100 % des points de vente sur les marchés ruraux. Encore faut-il pondérer, puisque dans cette progression de l'activité « autochtone », le colportage dioula s'affirme plus nettement que l'activité marchande sénoufo.

Seuls les revendeurs et détaillants sédentaires et semi-sédentaires korhogolais peuvent optimiser l'occupation de l'espace commercial en assurant une présence régulière sur les marchés de regroupement – soit qu'ils s'y déplacent personnellement, soit qu'ils délèguent un ou plusieurs de leurs dépendants. Quant aux petits colporteurs de brousse, ils limitent leurs déplacements à quelques marchés ruraux de leur propre sous-préfecture, économisant ainsi les frais de transport et évitant les risques de prélèvement tributaire sur les grands marchés. Il est donc possible de distinguer, dans la pratique des agents distributeurs, un cycle commercial principal qui assure à partir de Korhogo la desserte des pôles marchands régionaux, et un ensemble de cycles secondaires, générés chacun par un

ou plusieurs de ces pôles, assurant la ventilation des produits sur les marchés de moindre envergure.

La diffusion régionale des textiles est donc soumise à diverses mutations en raison de la crise économique : commerçants urbains devenant semi-sédentaires pour trouver sur les marchés d'intérêt local des revenus que Korhogo ne procure plus, petites entreprises de détail et de micro-détail se multipliant en ville, paysans colporteurs assurant la distribution dans les zones à faible rentabilité, affirmation de pôles d'approvisionnement sous-régionaux qui fédèrent quelques axes de diffusion. Dans une filière qui représentait hier près de 10 % de la consommation en numéraire des ruraux (51), l'adaptation des commerçants à la contraction de la demande et à l'intensification de la concurrence semble bien dépendre de leur capacité à adapter leur offre au « système des besoins » vestimentaires d'une part, d'autre part à être insérés dans les circuits d'approvisionnement qui répondent, au mieux de leur intérêt, à ce système d'objets.

On ne pourrait décrire l'ensemble des tissus répondant, en ville et dans les villages, aux fonctions professionnelles, religieuses, cérémonielles qu'ils se chargent d'exprimer. L'arc vestimentaire part d'abord des bandes de coton fabriquées par les tisserands du département, une partie d'entre eux étant désormais organisée en groupement coopératif. Ces étoffes, qui jouent un rôle considérable lors des cérémonies mortuaires sénoufos et servent de plus à confectionner des vêtements de travail agricole, alimentent un courant d'échange local depuis près de deux siècles. La production locale de cotonnades est cependant concurrencée par l'importation de bandes tissées au Burkina Faso. Celles-ci sont collectées dans les villages du Yatenga par les parents de commerçants installés à Korhogo. Elles sont ensuite centralisées à Ouahigouya où les Yarsé de Korhogo vont régulièrement les chercher, puis les ramènent par rail jusqu'à Ferkessédougou. La distribution locale de ces cotonnades importées s'opère sur des bases parentales : chaque patron de commerce yarga emploie des dépendants familiaux qui distribuent les bandes de coton sur les marchés de regroupement et sur les principaux marchés de brousse. Une partie des bandes de coton est aussi cédée aux tisserands-colporteurs dioulas de la région, qui diversifient les produits proposés aux villageois. La distribution régionale de ces étoffes importées est donc pyramidale. A sa tête se trouve un négociant yarga aujourd'hui retiré des affaires. Son influence, son prestige et sa réussite professionnelle en font à Korhogo le porte-parole de la

---

(51) Les données de la Direction de la statistique, Enquête permanente auprès des ménages, Résultats définitifs, 1985, Abidjan, Ministère du Plan, 1986, pp. 111-112, indiquent pour la savane rurale une dépense en pagnes, tissus et vêtements de 44 276 FCFA par ménage (5 347 FCFA par habitant), soit 9,1 % de la consommation monétaire villageoise. Par projection aux données démographiques de 1988 – sans tenir compte de la chute des revenus urbains et ruraux des dernières années –, le marché départemental représenterait environ 2 800 millions de FCFA dont 53 % hors ville.

communauté marchande du Yatenga auprès des autorités administratives, notamment douanières.

Les cretonnes produites en Côte-d'Ivoire ou achetées à Bobo-Dioulasso peuvent aussi remplir les mêmes fonctions cérémonielles au cours des funérailles villageoises. D'un prix moins élevé que les bandes tissées, ces *nankina* figurent désormais sur près d'un tiers des points de vente de textile artisanal et sont aussi commercialisés par les vendeurs de coupons. L'industrie est donc présente dans l'offre de textiles rituels, fournissant des coupons aux consommateurs ou des fils aux tisserands. Elle répond de plus à la demande de pagnes « uniforme » employés pour des cérémonies familiales ou villageoises répétées chaque année (*sankaouri*) : commémorations, fêtes de fin de récolte ou de vente du coton, fêtes islamiques et chrétiennes. Ce marché extrêmement important attise la compétition entre revendeurs korhogois. Les relations que ceux-ci parviennent à nouer avec des correspondants villageois – responsables coutumiers, personnalités korhogoises originaires de localités voisines – assurent d'un écoulement important de « fancy » unicolores ivoiriens, parfois guinéens, auprès des participants convoqués aux cérémonies. En contrepartie, les correspondants reçoivent gratuitement un ou plusieurs complets. Les opérations commerciales les plus fructueuses viennent cependant des commandes passées par les fonctionnaires, hommes d'affaires et personnages influents de Korhogo souhaitant organiser et financer une cérémonie prestigieuse. Le marché des textiles industriels à fonction cérémonielle englobe aussi la percale, que les marchands se procurent à Abidjan ou au Mali et revendent par coupons de huit mètres pour les sacrifices islamiques ; ainsi que les laines, tergals japonais, gabardines et tissus mélangés bleus et noirs, portés par les femmes musulmanes en deuil. Ils sont achetés sur les marchés burkinabè ou au Togo d'où ils sont rapportés après un transit fictif.

La demande de vêtements confectionnés est particulièrement élevée sur les marchés villageois. La diffusion de prêt-à-porter, fripes et boubous représente ainsi, sur les grands marchés des sous-préfectures, de 56 % à 61 % des points de vente de textile ; sur les marchés ruraux, la proportion s'élève jusqu'à 83 %. Inversement, la vente de pagnes et coupons est nettement moins dense dans les petits villages.

Le système urbain d'objets vestimentaires est à l'évidence plus complexe, puisqu'il se charge de refléchir une gamme de statuts professionnels et de positions de pouvoir infiniment plus vaste, et qui perdure malgré le nivellement des revenus. Basins riches, soies et lins sont certes rares sur les étalages du marché korhogois, témoignant du tassement progressif de la demande sur les textiles onéreux. Ils n'ont pourtant pas disparu : des circuits courts, notamment féminins (52) ont pris le relais. Deux

---

(52) Les circuits féminins achètent au Mali du basin riche revendu aux familles aisées de Korhogo. Exigeant un capital élevé, ce circuit est surtout le fait de quelques femmes de fonction-



raisons expliquent que la gamme des textiles proposés en ville ne s'adapte pas immédiatement à la contraction des moyens de subsistance. D'une part, les consommateurs s'endettent car le vêtement manifeste, autant sinon plus que les équipements ménagers ou l'habitat, l'appartenance sociale. La demande de crédits auprès des marchands s'est donc accrue, stimulant à la fois des circuits spécifiques de financement (53) et de distribution. D'autre part, en diversifiant leurs approvisionnements, les commerçants ont proposé des textiles de substitution, remplaçant à moindre prix les produits habituellement achetés (54). Par là même, les différenciations sociales entre familles continuent de s'exprimer, aussi bien dans la consommation vestimentaire des chefs de ménage que dans celle des épouses et enfants.

La hiérarchie urbaine du tissu masculin mène schématiquement des coupons destinés à la taille (gabardines de laine, lin ou coton, naturels ou mélangés et de qualités variées, tergal français, japonais, américains, « Socitas », popelines pures ou « tremblantes », etc.) aux vêtements confectionnés en série excluant les textiles coûteux, pour enfin parvenir aux fripes. Elle semble renaître sous des formes, couleurs et textures bien évidemment différentes, parmi les tissus destinés à la clientèle féminine. Ce n'est qu'en ville qu'on trouve la gradation complète des pagnes, dont les prix de détail vont du simple au triple : fancy « sans nom » et en vogue, « Dakar », cover, wax ivoiriens unicolores, wax anglais et Uniwax « deux couleurs », enfin pagnes hollandais imprimés à la cire. Toutefois, les commerçants insèrent, dans cette gamme définie par le système national de distribution officielle, des pagnes venant de Guinée, du Nigeria et du Togo procurant une marge supérieure tout en répondant à la demande courante. Des synthétiques imprimés de fabrication asiatique, achetés au Burkina Faso auprès de grossistes-importateurs libano-syriens, imitant grossièrement la texture et les coloris des fancy, s'intègrent aussi dans la hiérarchie du tissu féminin, de même que les copies de quelques pagnes ivoiriens réputés, transitant par les correspondants sikassoïses des demi-grossistes de Korhogo. L'éventail créé par la production nationale et les importations légales reste donc ouvert ; mais l'effet de ciseau résultant de l'involution des pouvoirs d'achat urbains et des coûts de production élevés de l'industrie textile ivoirienne, a finalement stimulé la demande de produits identiques ou de substituts moins coûteux venant en contrebande.

---

naires. Le risque de non-remboursement est élevé, les litiges se réglant souvent auprès des chefs de service des débiteurs, à la sous-préfecture ou à la Mairie.

(53) Les demi-grossistes et revendeurs de pagnes n'acceptent de vendre à crédit qu'aux clients réguliers et solvables. Des notables de la ville consentent des prêts usuraires aux familles sur lesquelles ils peuvent aisément faire pression ; les fonctionnaires peuvent aussi faire appel aux « margouillats », ou demander des prélèvements sur salaire lorsque la vente se fait au lieu de travail.

(54) Ainsi, les ventes de basin, percale et tergal des deux grandes sociétés distributrices korhogoïses (CFCI, CNCI) se sont effondrées devant la concurrence des textiles de même nature achetés au Burkina et au Mali.

Le système de distribution textile est désormais tenu de se conformer à une double exigence contradictoire en apparence, exprimée par la demande urbaine : reconduire les distinctions sociales et atténuer le coût des consommations vestimentaires directes – habits masculins – ou déléguées – vêtements des épouses et des jeunes. La réponse marchande est cohérente, qui d'une part remplace une gamme reconnue par une gamme de produits de nature différente respectant les grands principes d'identification sociale. C'est par exemple le cas des basins : le qualificatif « riche » englobe désormais les produits de seconde qualité achetés au Mali, tandis que la « deuxième qualité » désigne à Korhogo de « faux basins » importés du Burkina Faso et du Mali. D'autre part, les revendeurs multiplient les circuits qui contournent les protections du marché national afin de se procurer à moindre frais les produits identiques. Tel est le cas des laines mélangées, popelines, et surtout des tergal japonais – utilisés entre autres à la confection des tenues d'élèves –, dont le prix de gros sur les circuits non enregistrés est de 52 % inférieur à celui des circuits légaux.

Observés à l'échelon régional, les flux non enregistrés portant sur les textiles et les réseaux qui les diffusent dans le moindre village semblent stimulés par la chute des pouvoirs d'achat urbains et ruraux ; toute la structure de distribution régionale est en effet sommée de se fournir indistinctement sur les marchés parallèles et enregistrés afin de répondre aux mutations de la demande régionale. En premier lieu, la recherche de revenus complémentaires a fait naître un groupe de commerçants occasionnels parcourant les campagnes, ainsi qu'une multitude de petites entreprises de distribution urbaine et péri-urbaine. Ces nouveaux entrants s'insèrent en aval des circuits marchands et répondent à une demande vestimentaire à faible coût unitaire et à rentabilité modeste – fripes, prêt-à-porter confectionnés en tissus économiques, textiles cérémoniels –, c'est-à-dire à une demande de produits que les complexes textiles ivoiriens et les tisserands locaux ne satisfont qu'en partie. En deuxième lieu, détaillants et revendeurs de Korhogo ont renforcé leur présence sur les marchés de sous-préfecture dans l'espoir de compenser les pertes de recettes en ville.

Ce corps de commerçants semi-sédentaires, assurant désormais sur ces marchés la liaison avec les colporteurs de brousse, ne peut survivre qu'en ajustant au plus près son stock de marchandises aux transformations de la demande régionale : évolutions saisonnières et spatiales sur les grands axes de diffusion, adaptation des étoffes aux sollicitations de la clientèle des villages et des bourgs. En ville, ces mêmes marchands ont aménagé l'offre d'objets vestimentaires en proposant soit des produits de substitution, soit des textiles identiques à moindre prix, le lexique des distinctions sociales restant toutefois le même. Notons qu'ils ont ainsi été de puissants amortisseurs de crise, leur stratégie ayant jusqu'à présent permis de rédui-

re les charges d'habillement des consommateurs tout en reproduisant les différences de statuts.

La maîtrise de l'espace de distribution – desserte des marchés urbains, de sous-préfecture et villageois – suppose ainsi une connaissance pratique de la demande régionale des textiles et de ses transformations et une maîtrise des moyens de la satisfaire. En conséquence, la reproduction des unités commerciales du département paraît d'autant moins menacée que celles-ci sont parvenues à s'inscrire simultanément dans les filières nationales et internationales d'approvisionnement, aux fins d'arbitrages et de complémentarités de la gamme des tissus mis en vente.

### **L'approvisionnement en textiles : les connexions internationales d'une distribution régionale**

Il suffit de consulter les chiffres d'affaires réalisés au cours des dernières années par les deux principales sociétés de distribution korhogo-laises de textiles pour mesurer la crise que traverse le pôle « moderne » de l'approvisionnement régional. De 1982 à 1988, les ventes de ces établissements ont stagné en francs courants, puis chutent de près de 50 % au cours des deux années suivantes.

Articulées aux productions de l'industrie nationale, ces compagnies subissent pleinement les effets de la triple crise du textile ivoirien : des coûts de production élevés, une offre haut de gamme, en particulier celle d'Uniwax distribuée par la CFCI, prise à revers par la demande locale et malgré une politique de resserrement des marges imposées aux détaillants, enfin un volant de produits courants (pagnes, coupons et linge de maison) comparable aux productions ou aux importations des pays de la sous-région. Le pagne n'est pas le seul segment du marché régional qui échappe au contrôle des compagnies de commerce. Les ventes de fils écrus ou teints, distribués par la Commerciale du nord de la Côte-d'Ivoire aux tisserands de la région, se sont effondrées dès les premières mutations de la demande villageoise. De même que les ventes de basins, percales et tergals qui représentent en 1990 moins de 1 % du chiffre d'affaires de la CFCI ; non seulement les circuits d'importation clandestine alimentent le marché urbain pour ces textiles, mais de plus les consommateurs ont la possibilité de se fournir sur le marché de Ouangolodougou, situé à proximité de la frontière burkinabè.

Perdant le contrôle des produits diffusés dans la région de Korhogo, les grands établissements distributeurs n'ont pu conserver le même type de relations avec leurs revendeurs. Une dizaine de commerçants africains

spécialisés dans la vente des pagens et coupons sont devenus eux-mêmes des demi-grossistes, l'essentiel de leurs achats étant effectué à Abidjan et dans les pays voisins. Les liens qui les unissent aux revendeurs de la ville ont permis de systématiser la pratique des avances sur stock. On est ainsi passé d'une situation de duopole où les sociétés commerciales avançaient la quasi-totalité des textiles aux distributeurs agréés, à une situation où ce pool de distributeurs choisit ses sources d'approvisionnement. De sorte que, si les achats à crédit des 38 revendeurs agréés assurent encore 55,5 % du chiffre d'affaires de la CFCI en 1990, inversement, cette société ne représente plus, sauf exception, qu'un fournisseur secondaire pour ces revendeurs.

Une première approche des grands traits sociologiques du groupe des revendeurs a pu être esquissée à l'aide des carnets de clientèle tenus par les sociétés européennes de distribution. Les marchands de nationalité malienne sont fortement représentés, tant en nombre qu'en volume d'achats. Parmi eux, un groupe de sept commerçants originaires du cercle de Nioro du Sahel (Mali) se distingue : c'est avec ceux-ci que les sociétés réalisent le plus gros de leurs chiffres d'affaires. Cependant, six revendeurs s'approvisionnant exclusivement auprès des demi-grossistes africains de la place échappent aux fichiers des sociétés. Ils doivent être pourtant intégrés dans ce groupe puisqu'il s'agit de marchands d'origine malienne – notamment foubé –, et que leur organisation commerciale est de même nature. Un second groupe réunit des marchands malinkés et dioulas de Korhogo, Ferkessédougou et Odienné ; leurs achats sont à la fois plus fréquents et d'un montant plus modeste. Nombreux au stade du détail et du micro-détail, les commerçants sénoufos sont rares à celui de la redistribution. Il s'agit alors de demi-grossistes en marchandises générales, fournissant quelques boutiquiers situés hors de la ville. Ils sont les seuls à concentrer leurs achats auprès de la CFCI et de la CNCI, leur déconnexion des circuits marchands extérieurs limitant leur capacité à diversifier les sources d'approvisionnement.

Aucun revendeur burkinabè n'est agréé : spécialisés dans la commercialisation de coupons, bandes tissées et fripes sur lesquelles ils maîtrisent les circuits extérieurs, ces marchands semblent avoir abandonné le marché du pagne comme celui des textiles de fabrication ivoirienne.

En tenant compte de ce dernier groupe, on voit se dessiner trois circuits d'approvisionnement à Korhogo, composés de réseaux en amont et en aval d'ampleur variable, donnant chacun les gages d'une forte homogénéité territoriale, voire familiale. Ils assurent désormais une large part des complémentarités et des substitutions à l'intérieur de la gamme des textiles commercialisés en ville et dans la région.

En premier lieu, l'approvisionnement en fripes est dominé par des marchands burkinabè se procurant les ballots à Bobo-Dioulasso ou Ouagadougou, auprès de quelques grandes sociétés ou des nombreux

importateurs libano-syriens et mossis du pays. Bien que les taxes à l'entrée sur le territoire burkinabè soient peu élevées pour les fripes, drilles et chiffons, une partie des importations du Burkina n'est pas enregistrée. Des chargements de fripes viennent en effet de Lomé, en transit fictif vers le Mali, avant d'être déversés sur le marché de Bobo. La différence de protection des marchés nationaux prédispose donc le Burkina Faso, et singulièrement Bobo-Dioulasso à tenir un rôle de redistribution vis-à-vis de la sous-région, que la présence de marchands burkinabè dans le nord ivoirien ne fait qu'actualiser. Le transfert des ballots jusqu'à Korhogo s'effectue dans le cadre des liens que quelques personnalités de la communauté burkinabè ont noués afin de régler les litiges avec les pouvoirs répressifs : les responsables de l'association des ressortissants, le négociant yarga précédemment évoqué ainsi qu'un transporteur ivoirien influent originaire de Banfora. Ces rapports sont régis par les mêmes règles que celles qui s'appliquent dans le commerce des pièces détachées : si quelques commerçants peuvent se prévaloir de liens solides avec des membres de l'administration locale qui les assurent d'un approvisionnement régulier, parfois même protégé, les détaillants burkinabè du marché de Korhogo mobilisent un capital de relations moins denses et peu efficaces ; de sorte que chaque expédition à Bobo-Dioulasso ou Ouagadougou comporte un risque de ponction tributaire élevé.

Les commerçantes malinkés et dioulas forment le second pôle, assurant par des circuits courts, mobiles et peu spécialisés l'approvisionnement international et la distribution locale de pagnes. Ces femmes achètent les fancy ivoiriens auprès des compagnies korhogoïses, qui leur consentent des avances en marchandises d'une valeur moyenne de 200 000 FCFA. Le regroupement en pool de deux à quatre revendeuses permet pourtant à chacune de contourner les lignes de crédit individuelles, les dépassements étant imputés à tour de rôle ou après discussion sur le compte des associées. A l'occasion de déplacements à Abidjan, Bamako ou Bobo-Dioulasso, plus exceptionnellement Lomé et Dakar, elles complètent la gamme des pagnes vendus à Korhogo et achètent selon les opportunités une large variété de produits : basins, boubous brodés, linge de maison, tenues confectionnées, bijoux de fantaisie, parfums, vaisselle. Toutes sont héritières d'une tradition marchande que des parentes leur ont transmise. L'âge leur confère désormais une grande autonomie vis-à-vis de ces parentes comme de leur époux, que ceux-ci soient transporteurs, commerçants ou fonctionnaires, et les autorise à transmettre elles-mêmes les savoir-faire à leurs cadettes et filles qu'elles emploient comme détaillantes en ville et sur les grands marchés régionaux. Elles ne manquent pas de réaliser, à Ferkessédougou, des ventes de pagnes ivoiriens aux commerçantes bobolaises venues par rail pour céder tomates, ail et oignons, citrons, etc.

Le troisième pôle, formé de réseaux financièrement vigoureux et rami-  
fiés dans l'espace, mérite quelques analyses complémentaires : leur fon-  
ctionnement interne dans les vingt dernières années témoigne en effet de la  
capacité des structures marchandes africaines à se transformer, dès que  
les conjonctures économiques sous-régionales se modifient. Dans ce pôle,  
l'intégration est forte entre les quelques demi-grossistes africains en  
pagnes et coupons s'étant imposés depuis une dizaine d'années, et leur  
réseau aval, composé d'une quinzaine de revendeurs du grand marché de  
Korhogo et de détaillants et colporteurs assurant la diffusion dans les vil-  
lages. Trois types de liens unissent ces marchands, quelle que soit la posi-  
tion qu'ils occupent à l'intérieur des réseaux : territorial d'abord, puisque  
tous sont originaires du Mali, notamment des villages des cercles de Nioro  
et Kayes ; familial ensuite, les rapports marchands entre les familles ins-  
tallées dans le nord ivoirien étant sanctionnés par des alliances matrimo-  
niales qui se décident au Mali ; confessionnel enfin, ces commerçants for-  
mant un noyau important au sein de la tidjaniya de la ville et  
reconnaissant tous l'autorité morale de Tierno Haddi Tall, marabout très  
influent de Bamako. La clientèle korhogolaise classe ces marchands dans  
la catégorie générique des Foulbé ; en réalité, une grande diversité de sta-  
tuts et de positions de castes les distingue, qu'on aurait tort d'ignorer puis-  
qu'elle fonctionne comme autant d'enjeux de hiérarchisation.

Ce pôle, progressivement construit dans le département au cours des  
vingt dernières années, est né de la réactivation de liens sociaux  
jusqu'alors distendus, faute d'intérêts commerciaux pour les dynamiser,  
entre des nouveaux venus issus de grandes familles marchandes  
maliennes, et des commerçants originaires de Nioro du Sahel ancienne-  
ment installés dans la région. Une jeune génération de marchands maliens  
est en effet venue en Côte-d'Ivoire au début des années 70, à une époque  
où le commerce de tissus amorçait son expansion. La migration de ces  
cadets fut décidée par des patrons de commerce basés à Bamako, sou-  
cieux d'étendre leur influence sur un marché prometteur. Les dépendants  
qui s'installèrent à Korhogo furent certes moins nombreux et moins favo-  
risés que leurs homologues envoyés à Bouaké ou dans la zone forestière.  
Ils ne trouvèrent alors aucune famille pour les accueillir, mais s'appuyè-  
rent sur quelques religieux et marchands originaires de Nioro et venus à  
Korhogo avant l'indépendance à la demande des chefs sénoufos.

Disposant d'un capital de départ obtenu auprès de leurs parents com-  
merçants installés au Mali, ces jeunes marchands n'eurent pas de mal à  
s'insérer dans la distribution régionale des textiles, comme intermédiaires  
des compagnies européennes de la place. Les liens familiaux avec les  
patrons de commerce jawambé, foulbé et torobé de Bamako ayant favo-  
risé l'implantation de succursales à Sikasso et développé leur présence à  
Bobo-Dioulasso et Lomé, fonctionnèrent alors dans le cadre de l'activité  
marchande : bien que les achats de textiles ivoiriens représentaient

l'essentiel de leur activité, ces commerçants fréquentèrent les pays voisins afin d'acheter des étoffes moins coûteuses. La phase d'expansion du marché du pagne et des coupons fut soutenue d'un côté par l'implantation d'un nombre croissant de redistributeurs, de l'autre par les importations de textiles réalisées dans le cadre de réseaux familiaux.

C'est à partir de 1982 que s'amorce un tassement dans la consommation des textiles ivoiriens, perceptible au nord par la contraction des ventes des sociétés européennes. La légère reprise de 1985 ne modifie ni le renversement de tendance, ni les mutations du système de diffusion régional qu'elle engendre. Une nouvelle organisation commerciale s'affirme à l'initiative de marchands qui diversifient leurs sources d'approvisionnement. Parmi ces demi-grossistes se retrouvent trois marchands jawambe, un commerçant peul, ainsi que trois dépendants de ces derniers (torobé et maabubé) qui décident de s'installer à leur compte. Le groupe des demi-grossistes s'enrichit aussi de deux fils de familles commerçantes torobé et maabubé établies à Korhogo depuis quelques décennies. La compétition est vive entre les revendeurs de textiles et l'on conçoit que l'agencement de nouvelles hiérarchies entre fournisseurs, revendeurs et détaillants engage les positions antérieurement capitalisées dans les champs statutaires, familiaux et religieux. Cette concurrence est du reste attisée, au sein de la communauté des marchands maliens installés à Korhogo, par les patrons bamakois et leurs représentants dans les villes marchandes de la sous-région : la diversification des acheteurs fait partie d'une stratégie bien comprise de contrôle des débouchés sur un marché ivoirien fortement demandeur de textiles étrangers. L'ampleur des luttes internes montre clairement que les pratiques « solidaires » entre les agents distributeurs se dissolvent dès que disparaît l'intérêt économique à la solidarité : dès le milieu des années 80, le contrôle des circuits aval passe par la mobilisation des dépendances statutaires, ainsi que par les changements d'alliances et la multiplication des trahisons et dénonciations entre proches. Quoi qu'il en soit, de la position hiérarchique conquise par un commerçant de la place dépend en aval la profondeur de son réseau de revendeurs et de détaillants, et en amont la diversité de ces circuits d'approvisionnement, ainsi que la qualité de ses logeurs-correspondants à l'étranger. Seuls les demi-grossistes sont accueillis directement par les patrons de commerce des grandes places marchandes voisines : à Bobo-Dioulasso, les successeurs du principal marchand de coupons originaire de Gadiaba Jawambé décédé en 1989 ; à Lomé, trois logeurs sont fréquentés par les demi-grossistes korhogolais, qui organisent les contacts avec les marchands libanais, togolais, nigériens et asiatiques ; au Mali, les patrons des sociétés appartenant à quelques grandes familles jawambé, ou les gérants des succursales. Les revendeurs et détaillants peuvent certes être reçus dans les mêmes cours que les demi-grossistes. Mais sauf exception, ils sont logés par les dépendants des patrons de commerce, non par

les patrons eux-mêmes. Le volume des achats qu'ils réalisent exclut d'ailleurs que ces derniers se mobilisent pour favoriser les contacts, négocier les prix et l'évacuation.

Le montant des achats à effectuer, dont on admettra qu'il est corrélé à l'ampleur du circuit de distribution régional, détermine les places marchandes sous-régionales où il est rentable de se fournir. Pour l'achat des mêmes produits, les demi-grossistes préféreront s'approvisionner à Lomé, tandis que revendeurs et détaillants choisiront le Burkina Faso : la marge supplémentaire qu'assure la capitale togolaise n'est réalisable que pour un achat global de plusieurs millions de FCFA, compte tenu des frais occasionnés par le transfert des fonds, le déplacement, le retour des textiles, et surtout l'immobilisation du capital : il faut compter de quatre à six semaines avant qu'une commande à Lomé ne parvienne à Korhogo, contre quatre à six jours pour des achats effectués à Bobo-Dioulasso. Même dans l'hypothèse où un revendeur détiendrait un capital important, l'approvisionnement à Lomé ne se justifie pas, le délai d'écoulement des étoffes étant lié au nombre des détaillants qui travaillent régulièrement avec lui.

On chercherait vainement à établir une comptabilité des marges et chiffres d'affaires à l'échelon de la filière régionale des textiles. Il est possible en revanche d'effectuer une série d'observations directes sur un cycle marchand complet, depuis l'achat jusqu'à la vente. La comptabilité d'un cycle ne peut cependant faire l'impasse sur l'ensemble des charges extra-économiques qui le rendent à la fois envisageable – frais de protection idéologique, frais d'accommodement avec les autorités, investissements relationnels par exemple – et économiquement rentable – frais directs et indirects d'entretien du réseau de dépendants et de clients qui assurent la rotation rapide du capital engagé. Plusieurs tentatives d'élaboration des comptes relatifs à des approvisionnements réalisés par différents commerçants korhogolais au Mali et au Burkina ont été effectuées en 1990/1991. Toutes se heurtent à la difficulté majeure d'imputation des « détours » de capital commercial dans la valeur des marchandises ; mais inversement, elles permettent d'identifier en situation les mécanismes sociaux de formation et de répartition de la rente, ainsi que les mécanismes économiques qui sont au principe de l'insertion sociale dans les circuits d'échange. On tentera d'en rendre compte par la présentation d'un cycle commercial réalisé en 1991 par Guissé Lamine (55), revendeur du grand marché de Korhogo.

---

(55) Les noms ont été ici modifiés.



### **De l'approvisionnement international à la distribution locale : esquisse d'un cycle marchand**

Lamine est né en 1959 dans l'un des villages jawambe du cercle de Nioro du Sahel. Issu d'une famille de tisserands, il est fils d'un détaillant installé à Bamako et fréquente l'école coranique à Nioro puis à Bamako jusqu'en 1977, avant d'être envoyé à Korhogo par son père. Oumar, son logeur, est un revendeur de textiles venu en Côte-d'Ivoire au début des années 70, lorsque « le tissu était meilleur que le diamant ». Le grand-père d'Oumar, ainsi que celui de Lamine, sont des amis d'enfance, tous deux anciens combattants. Il n'empêche : Lamine est le cadet de son logeur, jouit d'un statut inférieur et sa famille, contrairement à celle d'Oumar, ne compte aucune réussite marchande notoire, de sorte que sa position de dominé en fait le dépendant de son hôte. Il devient donc colporteur de tissus pour le compte d'Oumar, les revenus que cette activité lui procure étant insuffisants pour qu'il réalise ses propres affaires. Pendant sept ans, il travaille pour son logeur qu'il accompagne parfois sur les marchés des pays voisins. En 1983, il demande un prêt de 200 000 FCFA à son père, obtenu un an plus tard en faisant valoir les avantages dont ses demi-frères ont bénéficié. Il s'installe à son compte au marché de Korhogo, se fait recommander par Oumar à la CFCl, achète des tissus à son ancien logeur ainsi qu'à un demi-grossiste jawando de la place, effectue quelques voyages à Bobo-Dioulasso et à Sikasso pour diversifier ses produits. Avec le consentement de son logeur, il accueille un frère cadet ainsi qu'un jeune Maatjudo qu'il prend en charge et initie au colportage dans le département. En 1987, son affaire s'étant développée, Lamine peut assumer les frais de son mariage, célébré à Bamako. Son épouse est apparentée à un commerçant malien influent et ce mariage renforce opportunément les relations qui l'unissent avec quelques demi-grossistes de Korhogo, parents de ce patron de commerce. Un an plus tard, son logeur fait faillite, suite à une lourde amende douanière et doit réduire le nombre des dépendants qui travaillaient pour lui et dont il assumait l'hébergement et les frais divers. Parmi ceux qui restent dans la concession, deux sont alors pris en charge par Lamine.

Lamine s'appuie désormais sur une nébuleuse d'ambulants et de détaillants pour écouler ses marchandises. Quatre dépendants permanents forment le noyau principal : un frère cadet, un esclave, deux parents d'Oumar. Lamine leur avance les marchandises sur un cycle de six jours, le crédit étant noté sur un carnet et apuré à Korhogo, chaque jour de grand marché. En saison, Lamine avance aussi des tissus à deux détaillants logeant dans la concession de son hôte, ainsi qu'à deux parents d'Oumar, l'un à Dianra, l'autre à M'Bengué. Autour de ce noyau s'agrègent des ambulants travaillant en ville à partir d'une avance quotidienne ; leur

nombre varie suivant le niveau d'activité du marché. Lorsqu'il décide de participer lui-même au « coup d'envoi » – vente sur les marchés régionaux en période de recette cotonnière –, Lamine avance des tissus aux colporteurs de brousse qu'il connaît depuis longtemps ; en 1991, cinq ambulants ont régulièrement travaillé avec lui pendant la saison. Cette première sphère de distribution, plus ou moins ample en fonction de la stratégie retenue, travaille donc sur un crédit consenti sur la base de liens de dépendance ou de confiance. De plus, des ventes au comptant de textiles importés sont réalisées auprès de détaillants du marché ; en 1991, six distributeurs sédentaires ou semi-sédentaires ont pris en dépôt des coupons achetés au Burkina et au Mali. Deux de ces détaillants lui sont liés par la parenté, les autres relevant de l'autorité du marchand jawando, tuteur de son épouse.

L'étude du cycle marchand concerne un approvisionnement réalisé au Burkina Faso en mai 1991, après un déplacement effectué en car jusqu'à Ferkessedougou, en train depuis cette ville jusqu'à Niangoloko, enfin en taxi-brousse jusqu'à Bobo. Lamine prend contact au grand marché avec son logeur Siaka, détaillant de tissus. Le logeur guide deux jours durant son hôte vers les boutiques susceptibles de l'intéresser ; un jeune Torodo dépendant de Siaka, se charge en outre de parcourir le marché à la recherche d'échantillons répondant à la demande de Lamine, de sorte que les comparaisons sur les qualités portent sur un large éventail de textiles. La stratégie d'achat de Lamine tient compte de la demande permanente korhogolaise sur quelques tissus – vêtements d'élèves, laines et tergalis sombres pour fonctionnaires, etc. – qui peuvent sans risque être achetés en balles ; et des « essayages » sur des tissus soumis à des effets de mode – ils sont achetés par coupons de 10 à 20 mètres ou plus si un achat antérieur s'est révélé fructueux. La connaissance du système d'objets vestimentaires régional est ici la seule garantie d'une rotation rapide du capital investi.

Lamine choisit, mais ne négocie pas directement. Son logeur s'en charge après concertation sur le prix à atteindre. Lorsqu'un accord est conclu, les vendeurs réservent les marchandises jusqu'au jour de l'enlèvement, contre une garantie de 5 000 à 10 000 FCFA. Seuls les grossistes libano-syriens exigent un paiement et un enlèvement immédiats ; leur volume d'affaires limitant leurs capacités de stockage. En deux jours, 654 mètres de tissus divers d'une valeur de 390 000 FCFA sont achetés par Lamine auprès de neuf marchands différents. En fin de marché, ces textiles sont centralisés dans la boutique d'un commerçant où d'importants achats ont été faits. En même temps qu'ils sont emballés sous plastique, les coupons sont comptés par Lamine en présence du logeur et du marchand qui serviront de témoins dans l'hypothèse d'un litige au cours du transport. Deux factures sont émises par le commerçant au nom du transporteur chargé de livrer le colis jusqu'à la frontière burkinabè. La première permet le trans-

port à Banfora, la seconde au village frontalier servant d'entrepôt. La valeur et les indications complémentaires mentionnées sur ces factures, laissent penser à une transaction entre marchands de la région. Enfin, trois morceaux de coupon identiques sont choisis par le logeur. L'un est attaché au colis, l'autre confié au transporteur qui le donnera au gardien d'entrepôt. Le dernier, conservé par Lamine, sera remis dès son arrivée à Korhogo au patron des passeurs.

Le colis part à Banfora le samedi soir ; il est acheminé le lendemain vers l'entrepôt d'un village frontalier où les textiles sont répartis dans deux colis convenant au transport par cyclomoteurs. Revenu à Korhogo, Lamine organise leur transfert, en négociant l'enlèvement avec l'un des patrons de passeurs de la ville qui assumera cette fois le retour de huit ballots de textiles achetés à Bobo par des commerçants du grand marché. Chaque commerçant doit enfin se procurer des factures ivoiriennes d'achat de textiles auprès de demi-grossistes de la ville ou de Bouaké ; elles justifient la possession du stock en cas de contrôle répressif.

Les charges relatives à l'approvisionnement et au transfert des colis jusqu'à Korhogo sont aisément mesurables. Elles représentent 13,5 % environ de la rente virtuelle, ou si l'on préfère 17 % du coût d'achat des textiles. Deux catégories de charges liées aux risques de l'importation clandestine sont à rajouter. Il s'agit en premier lieu des frais de protection religieuse, qu'on est doublement fondé à insérer dans le calcul comptable des charges commerciales : d'une part, c'est l'opération marchande qui les suscite, et d'autre part, leur coût – et partant la nature de la protection obtenue – est corrélé au volume des affaires traitées. Il s'agit en deuxième lieu du tribut que les revendeurs doivent verser en cas de saisie.

Si tous les commerçants ont recours au marché des protections idéologiques, leur capacité financière hiérarchise strictement le type de défense auquel ils ont accès. Si la petite aventure contrebandière ne peut obtenir qu'une protection minimale délivrée par le pôle subalterne de l'autorité maraboutique – sacrifices et amulettes nécessaires au bon déroulement du passage de la frontière –, l'enjeu économique est autre pour Lamine. Il justifie à ses yeux une intervention qui couvre non seulement le danger de l'importation illégale des textiles, mais qui de plus l'informe sur le fonctionnement probable de son affaire pour les mois à venir. C'est non loin de Gassan (Burkina Faso) où officie un marabout réputé qu'il se déplace afin d'obtenir les protections et informations qui le couvrent pour deux mois. Elles sont payables à terme pour un montant convenu à l'avance – dans le cas de Lamine, la somme fixée est de 50 000 FCFA – dans la seule hypothèse où le demandeur a obtenu satisfaction. La dépense couvre approximativement deux cycles d'approvisionnement. Notons que certains travaux d'un coût beaucoup plus élevé sont réputés favoriser, voire assurer une réussite marchande. Ces protections ne sont accessibles qu'aux commerçants déjà parvenus, et délivrées par le sommet de la hiérarchie

confrérique (56). Un petit nombre de commerçants korhologais en tissus sont ainsi connus – une bonne stratégie marchande étant précisément de le faire savoir – pour avoir reçu une protection à Bamako de Tierno Haddi Tall.

Les prélèvements tributaires ne peuvent être ici mesurés avec certitude : à la différence des circuits togolais et burkinabè empruntés par les transporteurs qui passent des accords préalable avec les autorités, le circuit des revendeurs est soumis à des ponctionnements accidentels, quoique fréquents. Ainsi, le voyage suivant de Lamine à Bobo-Dioulasso se solde par la saisie d'un des deux colis au passage de la Léraba – en saison des pluies, le nombre des points de passage diminue et le contrôle frontalier est rendu plus aisé –, et pour ses collègues par la saisie de sept colis sur neuf, le tribut total étant de 1,6 million de FCFA. Sur sept voyages au Burkina Faso accomplis de juillet 1990 à juillet 1991 par Lamine, deux se sont soldés par une saisie, le revendeur faisant état d'un prélèvement total de 600 000 FCFA (57).

Les frais supportés par Lamine réduiraient d'environ 50 % la marge virtuelle brute. Les charges de transport, d'entrepôt et d'emballage représentent 13,5 % de cette marge, l'entretien des dépendants 11,6 %, les frais de protection idéologique 6,1 %. Sur l'année, l'amortissement des prélèvements tributaires serait finalement la plus lourde charge du revendeur ; elle est ici globalement estimée à 17,4 % de la marge virtuelle brute. Si approximative que soit l'évaluation des deux dernières séries de charges, l'approche comptable du cycle tend à confirmer ce qu'une observation empirique laissait entrevoir.

En premier lieu, les frais idéologiques distraient certes une partie du capital marchand de la sphère d'activité économique, mais ils n'apparaissent ni extrêmement élevés en regard des affaires traitées ni susceptibles de grever de façon significative la marge réalisable. Notons qu'ils ne s'entendent pas ici comme un investissement où une quelconque autorité serait capitalisée, mais plutôt comme la contribution de Lamine au coût d'entretien d'un champ idéologique reconnu par nombre de marchands et qui concourt à leur hiérarchisation.

---

(56) On exclut les travaux d'agression réalisés par des féticheurs dont les pouvoirs sont admis, mais qui échappent à la hiérarchie confrérique. La différence est grande, du point de vue qui importe ici – c'est-à-dire des fonctions commerciales indirectement remplies par les investissements idéologiques –, entre une protection inscrite dans le cadre d'une hiérarchie reconnue, fonctionnant comme un capital d'autorité précisément parce qu'il est fait pour être connu, et le travail effectué par un féticheur qui, ne pouvant faire l'objet d'aucune publicité, est de l'ordre de la rumeur qui sanctionne, ex post, une réussite professionnelle imprévue.

(57) Si le nombre des cycles d'achat est certain, puisque noté dans le carnet des comptes de Lamine, la valeur des marchandises importées par voyage n'est pas connue ; le montant des ponctions, soit 200 000 FCFA par colis, étant celui que le commerçant a indiqué. Il correspond du reste à la valeur des tributs payés par d'autres marchands.

En deuxième lieu, malgré la professionnalisation de l'activité de passeur et la centralisation du transfert des tissus aux mains de leurs patrons, les ponctions des membres des appareils répressifs sont élevées : elles représentent le tiers de la marge réelle maximale réalisable sur l'année par Lamine, et plus dans la mesure où le revendeur cède une partie de cette marge aux colporteurs et détaillants qui s'approvisionnent chez lui.

En troisième lieu, les conditions de réalisation de la marge imposent qu'elle soit ventilée entre le réseau des ambulants permanents ou occasionnels du revendeur, cette répartition faisant vivre un volant important de petits commerçants. En début de cycle, les revendeurs essayent certes de limiter cette répartition aux seuls dépendants permanents, afin de conserver la marge de détail, et de ne vendre les textiles importés qu'aux détaillants qui leur sont attachés. Toutefois, une stratégie orientée vers la captation complète de la rente nette maximale pousserait à l'allongement du cycle marchand au-delà de la rentabilité. Aussi, à l'approche d'un nouveau voyage, Lamine, ainsi que l'ensemble des commerçants, élargit la sphère des détaillants afin de réaliser rapidement le capital immobilisé.

Enfin, le montant de la marge réelle maximale rapportée à la totalité des charges engagées ne paraît pas beaucoup plus élevé que dans le cas d'un approvisionnement légal. La remarque semble doublement importante : elle suggère que l'importation clandestine a plus pour finalité d'assurer, en période de crise, la consommation vestimentaire à un moindre coût pour les consommateurs que de procurer des revenus spéculatifs aux marchands, et que cette fonction, dont les circuits de commerce se trouvent chargés, est d'autant mieux assumée qu'elle repose sur une méconnaissance, particulièrement marquée dans la petite et moyenne entreprise contrebandière, du principe de conversion de la rente frontalière en tribut.

## Conclusion

Les réseaux marchands qui dominent la sphère du commerce interrégional ont montré une remarquable aptitude à gérer et à susciter des espaces rentiers résultant de la transformation des conditions économiques, politiques et réglementaires de l'échange à distance. L'usage stratégique par les patrons de commerce des « opérateurs de liaison » – unissant aux plans familial, territorial, confessionnel, politique, associatif –, des agents dispersés de part et d'autre des frontières, constitue l'élément déterminant de l'adaptation des réseaux aux conjonctures et de l'optimisation des marges et rentes dans l'espace d'échange. Il permet d'enfermer la circulation des crédits, des marchandises et des informations à l'intérieur de rap-

ports de dépendance garantissant la sécurité des opérations, d'ajuster la répartition spatiale des agents aux modifications des aires d'approvisionnement et de distribution, d'insérer ou d'exclure les participants aux échanges en fonction d'objectifs strictement économiques. Par ailleurs, jouant simultanément des opportunités commerciales régionales, nationales et internationales, les réseaux tendent à multiplier en leur sein les synergies marchandes et financières entre des pôles formellement autonomes qui, désormais, gèrent au plus près les liens aux autorités locales et plus généralement aux conditions « extra-économiques » des transactions.

Les « détours » de capital marchand apparaissent de ce point de vue comme autant d'investissements destinés d'une part à construire et à reproduire des dépendances à l'intérieur des réseaux et à leur conférer l'apparence de relations de nature, et d'autre part à métamorphoser les liens entre marchands et institutions en une somme de relations privées où calculs et intérêts économiques peuvent sans risques s'exprimer. La comparaison des investissements religieux effectués par les patrons de commerce et par les petites entreprises marchandes montre toutefois que ces détours s'ajustent au montant des affaires brassées et qu'une rationalisation des dépenses culturelles s'opère, au travers de débats dogmatiques, dans les secteurs où la gestion parcimonieuse des ressources conditionne la réalisation d'une marge.

Les déterminants et les principes de fonctionnement des échanges transfrontaliers entre les régions voisines du Mali, du Burkina Faso et de la Côte-d'Ivoire tendent, paradoxalement, à intensifier les flux parallèles sur les biens vivriers et les produits manufacturés, et à limiter la capacité des commerçants à s'approprier la rente que les différentiels de prix entre les États laisseraient espérer. Dans le département de Korhogo, où la crise d'une agriculture bipolaire coton/riz se conjugue avec une forte récession du secteur « moderne » urbain, la demande s'oriente vers les produits à faible coût unitaire, prenant à revers le dispositif de diffusion des produits des industries nationales. Les circuits locaux de distribution en ont pris acte, qui se sont fortement intégrés aux réseaux d'approvisionnement parallèle, comme l'atteste l'exemple de la distribution des textiles et des pièces détachées. De plus, le processus de spécialisation vivrière régionale, qui a accompagné l'extension des surfaces cotonnières, a intensifié les échanges sur les biens alimentaires avec les pays limitrophes.

La progression du volume d'affaires traitées par le commerce parallèle répond ainsi aux mutations de la demande locale sans que les réseaux marchands, et moins encore les petites et moyennes entreprises contrebandières, puissent en tirer un volume de ressources proportionnel. D'une part, la contraction des revenus monétaires interdit que l'intégralité de la rente puisse être capitalisée, sauf à allonger à l'excès la rotation du fonds de roulement. D'autre part, la concurrence imposée par la sphère basse du commerce transfrontalier, qui accueille nombre d'exclus des secteurs

productifs villageois et urbains et effectue une partie des opérations dans des conditions de rentabilité modestes, fait pression sur les prix de vente et le montant des marges accumulées par les réseaux. Enfin, les prélèvements tributaires, qui participent désormais à la reconduction des alliances entre l'État et les administrations chargées du contrôle commercial, semblent distraire une part croissante de la rente frontalière, en particulier sur les transactions réalisées par les marchands disposant d'un faible capital relationnel. De sorte que la régulation du peuplement commercial, qui fonctionne à l'avantage des réseaux les mieux structurés, s'effectue en partie par les procédures de conversion de la rente en tribut.

## CYCLE MARCHAND DE LAMINE : DONNÉES COMPTABLES

(mai 1991)

### 1. Achats effectués à Bobo-Dioulasso (mai 1991)

Nature	(1) M	(2) CA. BF	CA. TOT	(3) CA. RCI	CA (RCI/BF)	(4) PV. CLT.	(5) PV. DET.	(6) RNT VIRI.
Laine 1	15	867	13 005	1 350	1 557	2 000	1 200	16 995
Laine 2	65	750	48 750	1 100	1 466	1 600	1 000	55 250
Tergal 1	20	600	12 000	950	1 583	1 400	1 000	16 000
Tergal 2	120	575	69 000	880	1 530	1 200	900	75 000
Tergal 3	104	500	52 000	800	1 600	1 100	825	62 400
Gabard 1	20	625	12 500	1 100	1 760	1 400	1 000	15 500
Gabard 2	56	600	33 600	1 000	1 666	1 250	900	36 400
Gabard 3	10	550	5 500	900	1 636	1 200	850	6 500
Basin C1	55	916	50 380	1 304	1 423	2 250	1 600	73 370
Basin B1	30	906	27 180	1 231	1 358	2 150	1 500	37 320
Popel 1	50	438	21 900	900	2 054	1 100	700	33 100
Popel 2	109	400	43 600	600	1 500	950	600	59 950
<b>TOTAL</b>	<b>654</b>	<b>—</b>	<b>389 415</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>487 785</b>

(1) Mètre linéaire rapporté à la largeur courante.

(2) Coût d'achat unitaire à Bobo-Dioulasso.

(3) Coût d'achat d'une marchandise équivalente en Côte-d'Ivoire (diffusion légale).

(4) Prix de vente du mètre linéaire à la clientèle par les détaillants, marché de Korhogo.

(5) Prix de revente aux détaillants par les revendeurs, marché de Korhogo.

(6) Rente virtuelle brute maximale : (prix de vente au détail - coût d'achat à Bobo-Dioulasso) × quantités.

*Nota* : l'approvisionnement porte sur 654 mètres de tissus d'une valeur de 389 415 ; les 47 coupons et balles achetées ont été regroupés par qualité et prix d'achat.

Le différentiel de coût d'achat entre les circuits ivoiriens légaux et le circuit bobolais varie de 1,34 pour le « basin » blanc de troisième qualité, à 2,05 pour les popelines mélangées. Si l'on se réfère aux quantités achetées par Lamine, on constate que la stratégie d'achat se définit plus par la nature des besoins régionaux que par l'importance de ces différentiels.

L'approvisionnement à Bobo-Dioulasso a pour effet d'écraser les coûts d'accès aux textiles des détaillants, comme on peut le constater en comparant les colonnes « Coût d'achat Côte-d'Ivoire » (se rapportant à des achats de volumes comparables) et « Prix de vente aux détaillants ».



## 2. Estimation de la marge réelle sur le cycle marchand

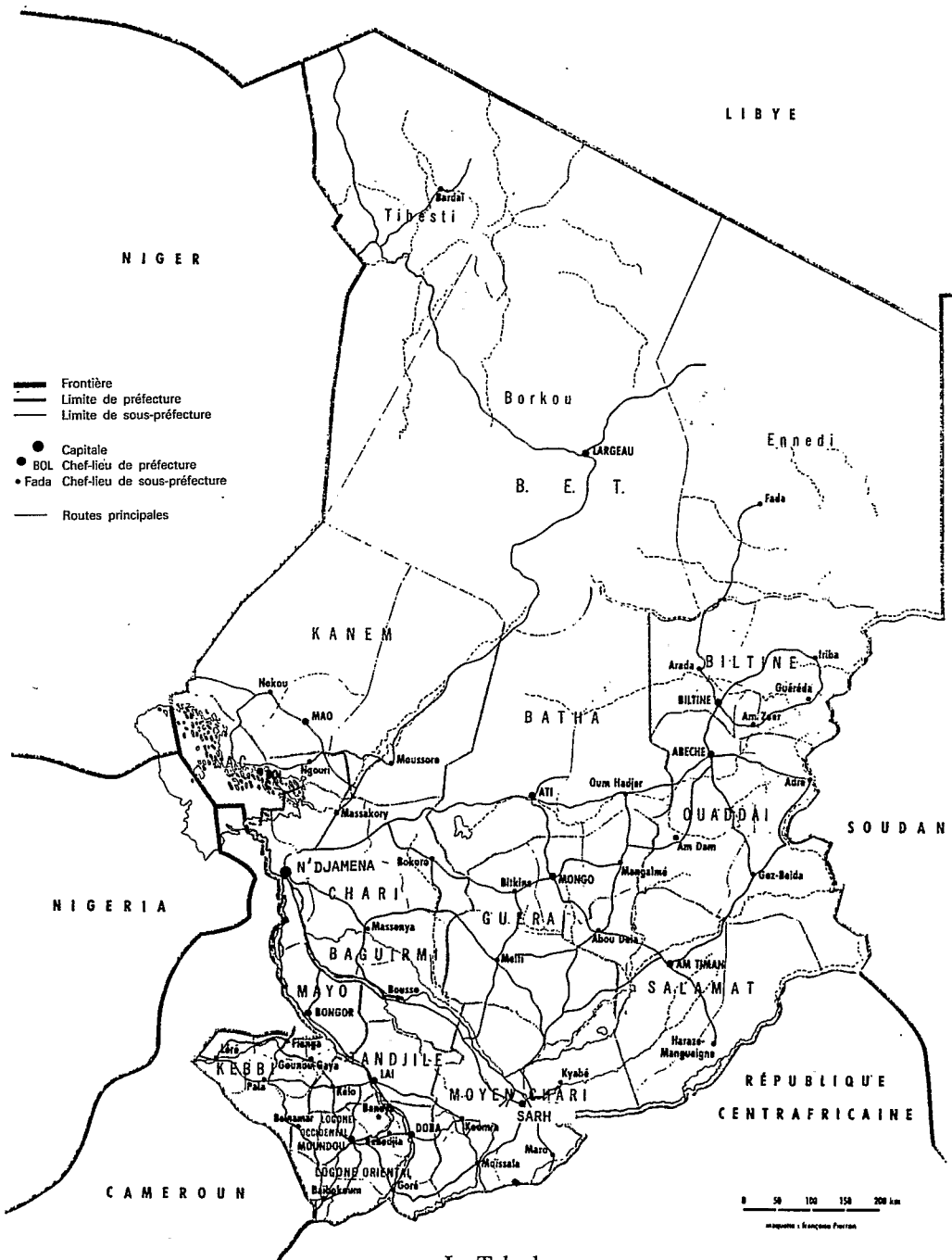
Nature des charges	Montant	% CA TOT	% MVBM
<i>MARGE VIRTUELLE BRUTE MAXIMALE :</i>	487 785	125,2	100,0
<i>FRAIS DE TRANSPORT :</i>		14,3	11,4
— P.T. : frais aller	4 200	1,1	
frais retour	3 950	1,0	
Tissus Bobo-village entrepôt	7 500	1,9	
Village entrepôt-Korhogo	40 000	10,3	
<i>FRAIS DIVERS :</i>		2,6	2,1
— Emballage	2 250	0,6	
— Entrepôt Bobo	1 000	0,2	
— Entrepôt village frontalier	2 000	0,5	
— Achat facture	5 000	1,2	
<i>FRAIS D'ENTRETIEN DES DÉPENDANTS (1)</i>		14,5	11,7
— Participation au logement	7 000	1,7	
— Frais de nourriture	50 000	12,8	
<i>FRAIS DE PROTECTION (2)</i>		7,7	6,2
— Frais aller-retour à Gassan	5 200	1,3	
— Frais de protection-information	(25 000)	6,4	
<i>PRÉLÈVEMENTS TRIBUTAIRES (3)</i>			
— Prélèvements douaniers	(85 000)	21,8	17,4
<b>MARGE RÉELLE NETTE MAXIMALE (4)</b>	<b>(249 685)</b>	<b>64,1</b>	<b>51,2</b>

(1) Les frais d'entretien des dépendants concernent une participation à l'hébergement versée par le commerçant à son logeur depuis que ce dernier est tombé en faillite, soit 5 000 FCFA mensuels (7 000 FCFA environ pour un cycle, sur la base de sept cycles par an) ; et une participation aux frais de popote de 1 000 FCFA par jour.

(2) Les frais de protection idéologique, grossièrement évalués ici, correspondent au transport Bobo-Dioulasso-Gassan et à une répartition d'une charge de 50 000 FCFA sur deux cycles.

(3) Les prélèvements tributaires de l'année 1990/1991, déclarés par Lamine, sont ventilés sur sept approvisionnements dont les valeurs sont supposées identiques à celui de mai 1991.

(4) La marge réelle nette maximale correspond à la marge virtuelle brute, déduction faite des frais estimés dans le tableau. Elle ne correspond pas à la marge réelle nette, puisque la stratégie de revente de Lamine consiste à choisir entre une vente au magasin (réalisation de la marge de détail) et une revente aux détaillants (réalisation de la marge de revente).



- Frontière
- - - Limite de préfecture
- Limite de sous-préfecture
- Capitale
- BOL Chef-lieu de préfecture
- Fada Chef-lieu de sous-préfecture
- Routes principales

0 50 100 150 200 km  
 échelle : 1 : 500 000

Le Tchad