

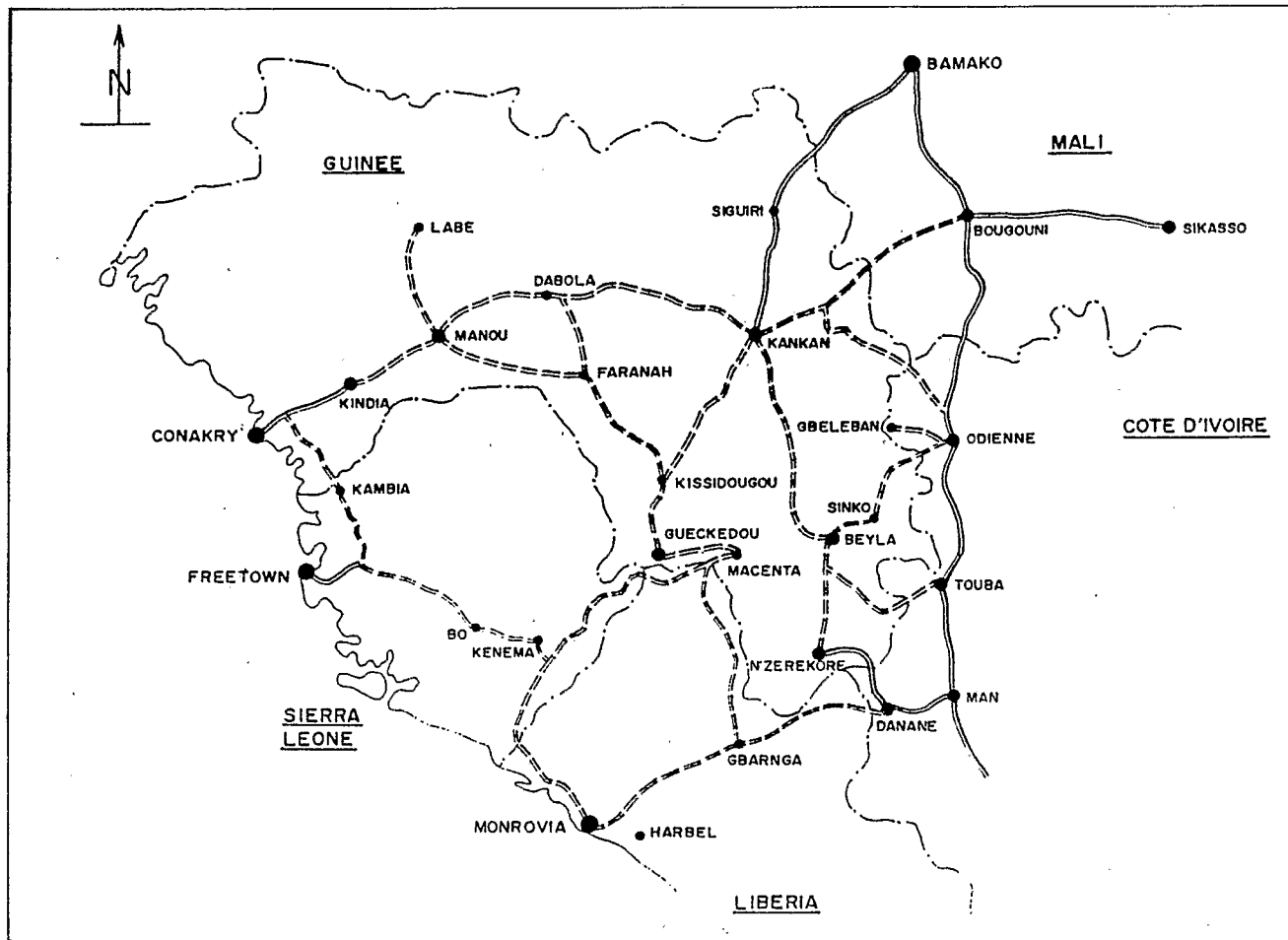
Les hommes d'affaires en Côte-d'Ivoire

L'insertion des Malinkés du Kabadougou dans l'économie contemporaine

Dominique HARRE

Tout au long du XX^e siècle, les pays d'Afrique de l'Ouest ont été le lieu d'une forte extension des activités marchandes. Impulsées par le commerce de traite, celles-ci se font bientôt dans un environnement nouveau, caractérisé notamment par une croissance des marchés intérieurs et des productions agricoles et industrielles. La Côte-d'Ivoire, en particulier, a fondé sa croissance économique sur des secteurs générant une forte activité commerciale. Aussi, quelques années après l'indépendance, la part du secteur tertiaire dans le produit intérieur brut atteint déjà 40 % environ et se maintiendra à ce niveau ensuite.

Fortement valorisée par le développement des cultures d'exportation dès les années 30, la basse Côte, terme définissant approximativement la partie méridionale forestière du pays, devient l'Eldorado des hommes d'affaires de toute origine géographique. Mais avant cela, elle était déjà depuis fort longtemps le point de départ des caravanes de noix de cola, première marchandise du commerce à longue distance exportée vers les pays sahéliens et sahariens. Ce commerce était contrôlé par les marchands ouest-africains qui, originaires pour la plupart du Haut-Niger, avaient d'ailleurs très vite ajouté les produits européens à la cola, au bétail, au poisson séché, aux tissus, à l'or, au sel, etc. A la faveur de ces diverses opportunités, ces commerçants au long cours, agissant depuis les côtes de Guinée jusqu'au Ghana, se sont progressivement dispersés en communautés dans l'ensemble de l'Ouest africain. Leur essaimage se prolonge dans la zone côtière ivoirienne dès le début du siècle, où ils consolident leur implantation géographique et économique.



Le Kabadougou

Ces hommes d'affaires sont connus sous le nom de dioulas (1) en Côte-d'Ivoire. Ils forment le groupe marchand autochtone le plus puissant, et se partagent le secteur tertiaire avec les Syro-Libanais et les sociétés européennes. Leur insertion dans l'économie, depuis les bouleversements de la période coloniale, représente un champ d'étude important pour la compréhension des milieux d'affaires ivoiriens. Notre recherche n'en est ici qu'à ses balbutiements : l'objectif se limite à la reconstitution des parcours professionnels au sein d'une communauté restreinte, celle des hommes d'affaires originaires du Kabadougou, région située au nord-ouest de la Côte-d'Ivoire (2). Ils ont en effet pris une part non négligeable à l'essor du secteur tertiaire dans ce pays, après avoir contrôlé durant la période précoloniale une des routes commerciales qui reliait les lisières des forêts ivoirienne et guinéenne à la capitale du Mali : Bamako.

Ce sont les modalités de leur accumulation qui constituent le fil conducteur de ce travail, à travers une reconstitution des trajectoires dans le temps et l'espace. Ces modalités sont envisagées sous deux aspects : l'identification des différentes activités pratiquées par les commerçants et les hommes d'affaires depuis les années 20 et 30 et l'organisation sociale des entreprises. Dans le cas du Kabadougou, cette perspective historique a orienté les enquêtes, d'une part, vers le commerce régional et, d'autre part, vers les activités nées de la croissance économique contemporaine.

Proche de la frontière guinéenne, le Kabadougou, et particulièrement la ville d'Odienné, est très impliqué dans le commerce régional. Encore aujourd'hui, la rente frontalière génère des ressources non négligeables. Cette imbrication des réseaux marchands ivoiriens et guinéens a des racines historiques. Elle obéit aussi à des raisons d'ordre culturel. Les gens du Kabadougou, de basse Gambie et de la Guinée forestière, forment en effet un même sous-groupe, celui des Malinkés (ou Maninka), rattaché par les linguistes et sociologues à l'aire culturelle mandingue. Celle-ci s'étend sur un très large espace au Mali, en Guinée, en Gambie et dans le nord de la Côte-d'Ivoire. Ces marchands à la recherche de l'or, de la cola puis des produits européens, ont bâti tout un ensemble de réseaux à l'intérieur du pays malinké. Les groupes marchands du vieux commerce ont en effet, à toutes les époques, largement puisé dans l'ensemble malinké/mandingue. La croissance ivoirienne, après le commerce de traite, a procuré des espaces d'intervention nouveaux par la redistribution des

(1) Dioula s'écrit aussi dyula.

(2) Ce texte est le résultat d'un travail de terrain effectué au cours des mois de février et mars 1992, à Odienné, principal centre urbain du Kabadougou, et à Abidjan, auprès d'hommes d'affaires originaires de cette région installés dans la capitale. Une première approche de ce groupe marchand avait été menée lors d'un travail initial sur le marché du riz en 1985.¹

revenus de l'économie de plantation et de l'expansion des villes. Les Malinkés du Kabadougou ont participé à ce grand mouvement migratoire, comme nous allons le voir, et ont développé de puissantes entreprises commerciales et de transport.

L'essentiel des matériaux présentés ici est constitué d'histoires de vie recueillies auprès des hommes d'affaires. Quand cela a été possible, plusieurs entretiens ont été réalisés dans la même famille, sur plusieurs générations, afin notamment de repérer d'éventuelles dynasties marchandes. Trois grandes générations d'acteurs ont été privilégiées : les commerçants du négoce à longue distance (cola/sel) des années 20 ; ceux qui, à la faveur de la croissance économique ivoirienne, ont diversifié leurs activités en abandonnant parfois le commerce au profit du transport ou de la construction immobilière, et enfin les commerçants qui, à Odienné, exploitent les nouvelles opportunités du commerce régional. Ces histoires de vie sont celles d'hommes d'affaires installés en basse Côte ou à Odienné, ou de petits commerçants impliqués dans les échanges entre la Côte-d'Ivoire et la Guinée. Elles ont été complétées, pour la période coloniale, par le dépouillement des archives du cercle d'Odienné et la lecture des travaux d'historiens. L'importante recherche de Yves Person qui porte sur cette zone, a permis de « cadrer » les informations recueillies au cours des enquêtes sur les commerces anciens. Les sources sont cependant relativement rares pour la période contemporaine, en particulier depuis les années 60, ce qui donne tout leur intérêt aux récits des acteurs ou de leurs descendants.

Commerce caravanier et accumulation marchande

Au début du XX^e siècle, le Kabadougou est traversé par une voie commerciale reliant les régions soudanaises maliennes à la forêt ivoirienne. L'exportation des noix de cola vers le nord justifie déjà depuis quatre siècles l'intense activité commerciale sous-régionale. Mais en contrepartie, les marchands procurent aux populations de la savane et de la forêt un produit vital et inexistant dans leur environnement naturel, le sel gemme provenant des mines du Sahara. Le cercle d'Odienné est un lieu de passage pour les caravanes, et la ville d'Odienné un gîte d'étape où sont reconditionnées les noix de cola. « Les véritables transactions se passent à Man, d'une part, et à Kankan et Bamako, de l'autre. Le mouvement qui commence dans le courant de décembre du nord vers le sud, vers la fin de jan-

vier, du sud vers le nord, est à peu près terminé dans la première quinzaine de mai » (3).

A cette époque, l'économie de la région vient de subir un profond bouleversement. La libération des captifs, en 1907, mesure ordonnée par les autorités coloniales, provoque un exode brutal et la ruine des trois grands villages du Kabadougou : Odienné, Samatiguila et Tiémé. Auparavant, « en 1898, le Kabadougou comptait 104 villages dont huit étaient peuplés par les indigènes de condition libre, les autres étaient de simples villages de captifs appartenant soit au roi (captifs de la couronne), soit au chef de case. Bref, ils représentaient une population d'environ 19 000 habitants » (4).

Les souvenirs d'un vieil homme, I. Touré, né en 1901, qui a, comme beaucoup de ses contemporains, porté des paniers de cola sur la tête, évoquent cette période encore faste du commerce à longue distance qui est à l'origine de la richesse de nombreuses familles marchandes d'Odienné : « Nos grands-parents extrayaient le caoutchouc sauvage et fabriquaient de la cire (*kagna*). Ils chargeaient les esclaves et allaient jusqu'à Kankan. Une fois la cire et le caoutchouc vendus, ils achetaient des pagnes qu'ils revendaient à Odienné... Après la période des esclaves, il y a eu la période des ânes. Certaines personnes en possédaient 10 ou même 100. Ils allaient acheter de la cola à Man pour la revendre à Bamako et à Kayes. Il n'y avait pas beaucoup de voitures et on transportait la cola sur la tête. Il fallait un mois pour faire le voyage aller et retour. »

Les « maîtres du commerce » (5) à Odienné

Dans les années 20 et 30, période sur laquelle commencent nos investigations, les grands commerçants fixés à Samatiguila, Tiémé et Odienné, financent des caravanes qui font une grande partie du trajet entre les régions productrices de cola et les régions destinataires. La cola est achetée dans la région de Man et dans les zones frontalières des actuels Libéria et Guinée. Les caravanes odienneka l'acheminent à Bougouni, autre point de rupture de charge dans la zone soudanienne, et jusqu'à Bamako. La

(3) Archives de Côte-d'Ivoire, Cercle d'Odienné, Rapport sur la situation économique et commerciale, 2^e trimestre 1924. La ville d'Odienné n'est pas le seul gîte d'étape dans la région. Il y a Maninian, Samatiguila ou encore Tiémé.

(4) Archives de Côte-d'Ivoire, *Monographie du cercle d'Odienné*, tournée du 20 avril au 28 mai 1914, J. Le Campion.

(5) L'expression est d'Yves PERSON, *Samori, une révolution dyula*, IFAN, 3 tomes, 1968, p. 117, tome 1.

cola est alors vendue contre des chevaux et des ânes mais surtout du sel gemme, ce qui vaut à ces régions le nom de « pays du sel » ou Kokodougou (6).

Selon B. Touré, issu d'une famille de négociants, le financement de ces caravanes était l'apanage des « riches », « ceux qui possédaient des ânes et des esclaves ». Le monde dioula est ouvert à tous les nouveaux venus, agriculteurs, artisans et captifs, comme en témoigne le grand nombre de colporteurs qui arpentent les routes. Mais peu d'entre eux finalement peuvent espérer devenir un « maître du commerce », un de ceux qui contrôlent un grand marché de courtage ou une fraction de route commerciale. En fait, à Odienné, « peu de gens se sont enrichis avec la cola. Seul D. faisait de grosses quantités et envoyait 25 à 30 tonnes à la fois à Bamako. Les autres étaient des détaillants qui prenaient cinq à six paniers et voyageaient à pied ». Se mêlaient en effet aux caravanes des petits colporteurs qui se déplaçaient ainsi en toute sécurité et des commerçants occasionnels. Les agriculteurs aussi y plaçaient une bête quand ils avaient besoin d'argent.

Selon les Odiennéka, deux ou trois grands marchands dominaient les flux de cola/sel dans le premier quart du XX^e siècle à Odienné. L'appartenance à des lignées marchandes anciennes ou l'appui des autorités coloniales locales semblent avoir jeté les bases de leur pouvoir commercial.

L'un d'entre eux était issu d'un des lignages marchands dominants, les Touré, installés dans la région au cours du XIII^e siècle. Un de ses contemporains se souvient qu'il possédait, outre des esclaves, dix ânes (7) et un grand troupeau de bœufs, utilisé aussi bien pour les sacrifices, les offrandes aux pauvres que pour le commerce. Il entraîna à sa suite de nombreux colporteurs. Les échanges à longue distance font en effet intervenir un peuplement marchand diversifié par le volume des activités et les fonctions exercées. La division du travail s'avère assez poussée entre les grands négociants finançant les caravanes, les intermédiaires des zones de courtage de la cola, les colporteurs, les porteurs et accompagnateurs des caravanes.

(6) La route passant par Odienné est loin d'être la plus importante. Celle passant plus à l'est, par Kong, le plus grand marché de l'époque, et Bobo-Dioulasso draine les quantités les plus élevées et notamment les colas de l'Ashanti (Ghana). Sur le commerce de cola, on peut se référer entre autres à :

– Christian WONDJI, Commerce du cola et marchés précoloniaux dans la région de Daloa, *Annales de l'Université d'Abidjan*, 1972, Série I, T.1.

– Nagnin OUATTARA, Commerçants Dyula en Côte-d'Ivoire : permanences et ruptures dans un milieu socio-professionnel (XIX^e-XX^e siècles), École normale supérieure, 1987, Doc. dact. paru dans la revue *Le Normalien*, non daté.

(7) Selon Y. PERSON, *op. cit.*, p. 114, un colporteur moyen, à la fin de sa carrière, pouvait espérer être propriétaire d'un âne. René CAILLIÉ (tome 2, p. 32), lors de son passage dans le Kabadougou, à Tiémé en 1826/28, note qu'avec huit à dix esclaves, un Mandingue est considéré riche. René CAILLIÉ, *Voyage à Tombouctou*, 2 tomes, p. 32, La Découverte.

Les Touré (8), clan d'origine sarakholé, sont dispersés en « d'innombrables petites lignées à travers la vaste zone qui s'étend du bas Sénégal au moyen Niger et du Sahel à la forêt. Ils sont nombreux dans les villes historiques de Dya et de Djenné... Ils sont installés sporadiquement en pays bambara, vers Bougouni, et en gros noyaux dans les vieux centres dioulas de Bobo-Dioulasso, Bondoukou, Kong et Boro... Si leur concentration autour d'Odienné est récente, ils ont participé à la formation du vieux centre musulman de Kankan, d'où ils se sont répandus sur deux axes : vers la mer chez les Dyalonké et les Susu, vers les pays de la cola, dans le Kuranko et surtout le Konya » (9). Un autre clan important d'Odienné, les Cissé, Sarakholés installés à l'est d'Odienné depuis le XVI^e siècle, comprend également de nombreux commerçants et transporteurs (10).

En fait, c'est à l'exercice du pouvoir politique détenu par un de ces lignages Touré qu'Odienné doit son rôle commercial au début du siècle. Entre 1840 et 1850, Vakaba Touré conquiert le royaume de Nafana, fondé au XVIII^e siècle par les Diarrassouba, Bambaras originaires de Ségou. Le nouveau royaume prend le nom de Kabarassana ou Kabadougou, et les descendants de Vakaba Touré y conservent le pouvoir jusqu'à la colonisation. Cette conquête militaire est celle d'un lignage autant que d'un individu, lui-même colporteur de moyenne importance dans sa jeunesse (11). La mainmise politique de Vakaba Touré sur le Kabadougou permet au lignage de détourner à son profit le commerce des noix de cola et d'ériger Odienné en un vaste caravansérail. Ils disposent d'une main-d'œuvre servile abondante, utilisée pour les travaux des champs et le portage des marchandises. Durant les deux dernières décennies du XIX^e siècle, le Kabadougou bénéficiera également de son soutien à Samori Touré, qui bâtit un empire éphémère dans cette région.

Un autre de ces grands commerçants était d'une origine bien différente, puisqu'il était griot, activité de caste dans la société malinké, mais qui ne lui interdit pas l'accès à la richesse ni au commerce. Ses propres ressources et le soutien des administrateurs coloniaux locaux lui permirent de s'imposer économiquement. Ces derniers lui fournirent en effet de la main-d'œuvre pour le portage de la cola, aide qui n'était pas rare car les dioulas étaient à ce moment considérés d'une certaine manière comme des vecteurs de la diffusion de « l'économie coloniale ». Ainsi, un res-

(8) Touré se rencontre encore écrit Turé. Le mot malinké n'a lui-même pas d'orthographe, tout comme *dyula* et selon les usages, le « u » sert à marquer le son « ou ». Touré est l'orthographe officielle du nom patronymique en Côte-d'Ivoire.

(9) Yves PERSON, *op. cit.*, p. 217, tome 1. C'est-à-dire respectivement vers les côtes de la Guinée actuelle et vers le marché colatier de Beyla, non loin à l'est d'Odienné.

(10) Voir pour l'origine des grandes familles composant Odienné, Marie José DERIVE, avec la collaboration de G. DUMESTRE, *Chronique des grandes familles d'Odienné*, ILLA Abidjan, *Série Tradition Orale*, 1976.

(11) Yves PERSON, *op. cit.*, p. 169, tome 1.

pensable du poste de Fort Hiltos dans le cercle de Séguéla (ville située au sud-est d'Odienné) parle, en 1908, des dioulas en ces termes : « Partout où ils passent, leurs conseils sont écoutés, généralement suivis et leur influence est grande (...) déjà habitués à nos manières, ils sont inconsciemment des collaborateurs précieux dans notre œuvre de pénétration et d'administration » (12). Cet intérêt se traduira notamment par l'installation d'un village caravansérail tous les six kilomètres à l'intérieur du Kabadougou jusqu'à Man (13).

Ce soutien de l'administration coloniale, ou du moins d'une partie d'entre elle (14), vient toutefois après de profonds bouleversements subis par le commerce caravanier. L'ouverture de la forêt aux marchands, suite à la pénétration militaire française, a des incidences multiples. Les premières mesures prises par les autorités coloniales (fermetures et ouvertures de marchés, taxation) perturbent fortement les échanges. Les grands marchés de courtage sont ruinés et avec eux leurs principaux animateurs, les négociants qui servaient d'intermédiaires entre les caravanes du nord et les producteurs de cola. Certains commerçants profiteront toutefois de cette nouvelle conjoncture. Le commerce de la cola est en effet dynamisé car les marchands accèdent directement aux régions productrices (15).

Les commerçants d'Odienné interrogés pour cette enquête, actifs dans les années 20-30, sont donc de ceux qui ont surmonté cet effondrement du vieux monde et qui sont parvenus à s'insérer dans l'économie coloniale, comme le montre le témoignage qui va suivre. L'activité déployée par ce grand commerçant, évoqué plus haut, nous a été narrée par son fils aîné qui a accompagné son père pendant quelques années. Elle est très représentative à la fois des opportunités existant dans cette zone et du principe de diversification que l'on retrouvera dans la période contemporaine.

Mon père n'a fait que du commerce et de l'agriculture. Il a commencé avec la cola et quand il s'est enrichi un peu, il a marié ma mère puis a construit une grande maison. Il est allé voir le colon qui lui a donné des porteurs pour transporter la cola et les autres marchandises. Il achetait ici (à

(12) Archives de Côte-d'Ivoire, Cercle de Séguéla, Série Monographie, *Monographie des Diolas*, 14 août 1908.

(13) Archives de Côte-d'Ivoire, *Monographie du cercle d'Odienné*, Rapports économiques et commerciaux de 1925.

(14) Il n'émane pas de l'ensemble de l'administration coloniale. Selon Barbara Lewis, si des dioulas bénéficient de ces recrues pour le portage, quelques administrateurs, au contraire, estiment que les colporteurs devraient être interdits et que les agriculteurs devraient se rendre en ville pour vendre leurs produits. Barbara LEWIS, *The Dioula in Ivory Coast*, Papers on the Manding, Edition Carleton T. Hodge, Indiana University, Bloomington, Mouton & Co, The Hague, 1971.

(15) Voir Pierre KIPRÉ, *Le développement économique et social des petites centres de colonisation en Côte-d'Ivoire (1880-1940)*, Thèse de doctorat de 3^e cycle, Paris VII, 1980 et Nagnin OUARTARA, *op. cit.*

Odienné) des peaux, de la cire que les porteurs emmenaient jusqu'à Kankan. Il a acheté une voiture en 1926 à Kankan et il a dû attendre six mois pour la déplacer car il n'y avait pas encore de route... Après cela, il a installé une boutique et il y entreposait les marchandises venues de Kankan : le basin, les pagnes, les mouchoirs de soie, les mouchoirs de tête, les chaussures, marmites, machettes, bicyclettes. Il a été le premier à Odienné à faire venir des vélos, des machines à coudre ou des charrues. En 1928, il est allé à Abidjan acheter une autre voiture qui servait pour le transport aux champs... Il allait chercher de la cola à Man qu'il revendait à Bamako. Ce commerce était très intéressant. Après cela, il a acheté des bœufs qu'il a fait accompagner par un de mes frères à Daloa, où il achetait de la cola. Il pouvait partir avec une centaine de bêtes. En 1935 ou 1936, un bœuf valait entre 70 et 75 francs dans la région et on le revendait de 200 à 250 francs à Daloa. En 1936, il a acheté une Chevrolet, en 1938 une Ford et en 1940 une Citroën à la CFCI. Les camions servaient au commerce des marchandises et de cola vers Bamako. Là, il achetait des moutons et pendant la Tabaski, il les distribuait aux plus pauvres. Il faisait beaucoup de sacrifices... Lorsqu'il y avait pénurie de produits dans la région, le miel, le riz, le *fonio*, l'igname, il achetait pour stocker. Et quand les colons ont vu cela, ils ont fait de même. Mon père achetait du riz dans le département à 50 centimes le kilo dans les anciens francs. Le riz était chargé sur le camion qui partait en Guinée où il était revendu 100 kg à 50 francs. On en vendait aussi à Bamako, à Gagnoa et à Daloa. le riz était stocké dans un grand magasin... Pendant la guerre (16), il allait prendre le sel à Bamako qu'il revendait à Odienné, à Boundiali, Korhogo et Touba... A ce moment-là, les choses étaient faciles. Il est aussi allé à Mopti chercher du poisson fumé. Il n'y a pas de commerce que mon père n'ait pas fait. Il a entrepris d'autres choses aussi comme la couture et il a essayé de faire une plantation de café à Odienné qui n'a pas marché ; on a toujours cet emplacement là... Il prenait d'autres gens que ses fils pour l'aider. Il a scolarisé ses enfants et beaucoup n'ont pas fait de commerce. Ils sont allés à l'université.

Qu'ils soient ou non issus des vieux lignages marchands, simples col-porteurs ou grands marchands, les commerçants exploitent en effet toutes les possibilités commerciales, les échanges nord-sud, mais aussi ceux orientés vers la côte, dont le principal centre régional est Kankan, ville dont dépend tout un ensemble de marchés de courtage, fondés au cours du XIX^e siècle, et dont le rayonnement rejailit sur Odienné.

(16) Il s'agit de la Seconde Guerre mondiale.

Odienné et Kankan, deux villes au cœur du commerce régional

Kankan est réputée à la fois pour son influence commerciale et religieuse. Son rôle dans la diffusion de l'islam n'est pas étranger au commerce puisque les marchands, et en particulier les Touré, ont été parmi les plus actifs à répandre la nouvelle foi. Ses habitants sont d'ailleurs pour les autres Mandingues des *maninka-mori*, c'est-à-dire des Malinkés musulmans. Selon Yves Person, la ville fondée au XVII^e siècle par des migrants sarakholés, est devenue au début du XVIII^e siècle une « république marchande » régionale. Bâtie sur un fleuve navigable, le Milo, Kankan est naturellement située à la croisée d'axes commerciaux nord-sud et est-ouest, et voit s'échanger les produits européens du commerce des Rivières, armes et textiles, réintégrés dans les circuits du commerce soudanais.

Le développement du commerce des Rivières au cours du XVIII^e siècle provoque à son tour un essaimage des commerçants dans la région de Kankan, mouvement qui renforce le tissu de marchés dépendants de la métropole régionale. Samatiguila, situé à une trentaine de kilomètres d'Odienné, et Maninya (Mininian, devenu poste de douane en 1900), points de ruptures de charge du commerce colatier, n'ont été supplantés par Odienné qu'après la prise de pouvoir de Vakaba Touré (17). Gbélébou, marché important de nos jours, était alors situé sur une piste un peu plus secondaire. Tous ces marchés relais, lieux de consommation des colas et des produits manufacturés importés, sont fréquentés par nombre de petits commerçants indépendants, qui travaillent exclusivement dans cette zone. Ainsi, au cours de son périple qui passa par Kankan et Samatiguila, René Caillié a rencontré et partagé la vie des caravanes et de certains de ces marchands itinérants qui font la navette entre ces pôles du commerce régional. Parmi les plus actifs, les Koorokos qui s'érigent en groupe marchand au cours des années 1880 dans le Wasulu au nord-ouest du Kabadougou (18).

Le Kabadougou, la ville d'Odienné et son arrière-pays sont reliés directement à Kankan, et s'insèrent dans ce système d'échange. Il tire parti de toute cette activité économique en pourvoyant le commerce caravanier et les échanges régionaux en produits agricoles. Les rapports économiques et commerciaux trimestriels, rédigés par l'administration coloniale du cercle d'Odienné entre 1921 et 1925 soulignent en effet le passage incessant des caravanes en provenance du Soudan, tout comme les exportations des produits du cru vers Kankan. Selon eux, le commer-

(17) Si Samatiguila a maintenant perdu tout rôle commercial, Maninian et Beyla, de par leur situation frontalière, sont actuellement de grands centres commerciaux régionaux.

(18) Jean-Loup AMSELLE, *Les négociants de la savane*, Éditions Anthropos, 1977.

ce local est limité aux échanges de subsistance (produits agricoles et d'artisanat) et « la région retire le plus clair de ses ressources de la vente des produits vivriers aux caravanes de passage et du commerce purement transitaire des colas » (19).

Les comptages effectués pour l'année 1925, toujours par les autorités coloniales du cercle d'Odienné, font état du passage dans le sens nord-sud, de plus de 40 000 hommes, 12 000 ânes (20), 400 bœufs et 1 000 caprins. 750 tonnes de marchandises diverses sont acheminées vers le sud ou la région de Kankan ou Boola (alors marché de cola), comprenant du sel en barre (14 500 unités), du sel marin en sac (2 200 unités), des pagnes, du beurre de karité, du tabac et du *soumbara*. En retour, 27 000 hommes et 9 800 ânes sont dénombrés (très certainement des porteurs) ramenant 1 300 tonnes de noix de cola (soit 37 000 paniers de 35 kilos) (21).

Le mouvement caravanier, actif entre les mois de décembre et janvier, capte d'autre part une main-d'œuvre abondante, en particulier pour le portage des paniers de cola. Toujours au cours de l'année 1925, 30 000 porteurs en provenance du Soudan ou originaires de la région d'Odienné furent employés au transport des marchandises. Outre de nombreux esclaves rattachés à ces caravanes, des hommes profitent de l'hivernage pour s'y faire embaucher comme porteurs ou bien se joindre à elles avec un peu de marchandise ou une bête qu'ils cherchent à vendre.

Le rôle d'Odienné et de son arrière-pays est toutefois loin de se limiter à l'approvisionnement des caravanes. Il pourvoit le commerce régional en produits du cru essentiellement agricoles, ce que déplore l'administration coloniale qui préférerait que la région participe davantage au commerce de traite dans un cadre national. Les Européens s'intéressent en effet au caoutchouc, à la cire, au coton, au tabac, au riz et aux peaux (22) dont ils encouragent la production. Ils cherchent surtout à stimuler leur commercialisation et à regrouper les produits vers Bouaké, où sont situées les succursales des grandes maisons de commerce les plus proches (23).

(19) Archives de Côte-d'Ivoire, *Monographie du Cercle d'Odienné*, Rapport économique et commercial, 1924.

(20) On ne précise pas s'il s'agit de bêtes destinées au portage ou à être vendues dans la région de Man.

(21) Archives de Côte-d'Ivoire, *Monographie du Cercle d'Odienné*, Rapport économique et commercial, 1925.

(22) Le caoutchouc est un des premiers produits de traite. « Jusqu'en 1922... il représente 98 % des tonnages exportés par les postes ». Son rôle décline très rapidement ensuite (KIPRÉ, *op. cit.*, p. 349). Le riz a très tôt fait l'objet d'une politique spécifique, cherchant à augmenter la production par notamment l'obligation de semis, et à faire de ce produit une culture commerciale pour l'approvisionnement d'Abidjan. Le coton est comme le riz une culture traditionnelle dans cette région, qui donne lieu à un artisanat (bande de coton) et un commerce important qui sera très perturbé par la colonisation.

(23) L'administration coloniale avait, dans les années 20, créé des villes carrefours, les « centres de colonisation », vers lesquelles étaient drainés les produits de traite. Dans certaines régions, et cela semble être le cas à Odienné, fonctionnait sous l'autorité de l'administrateur local un système d'adjudication de charges de produits bruts apportés par les producteurs (KIPRÉ, *op. cit.*, p. 200).

Mais le tabac, le coton et les arachides prennent beaucoup plus facilement le chemin de la forêt, tandis que la cire, le miel, les peaux, voire le caoutchouc sont acheminés vers Kankan, Man et le Libéria. Les commerçants préfèrent en effet se tourner vers Kankan où le prix de vente de ces marchandises est bien supérieur à celui pratiqué à Bouaké. De même, les articles venant de Kankan (mouchoirs et calicots) sont meilleur marché que ceux venant de Bouaké. Les archives coloniales révèlent que l'unité de vente du caoutchouc est achetée 8 francs à Kankan et 6,75 francs à Bouaké, la cire 6,5 francs (unité non spécifiée) à Kankan et 4 francs à Bouaké. Les lignées commerçantes qui depuis fort longtemps ont créé leurs réseaux sur l'axe guinéen, n'ont de toutes façons pas d'intérêt immédiat à établir des liaisons avec Bouaké.

Les commerçants d'Odienné, selon eux, utilisaient encore les voies fluviales dans les années 20 et 30, depuis Kankan jusqu'à Guéléban, marché frontalier où les marchandises européennes ajoutées à celles acheminées depuis Odienné (dont la cola), étaient chargées sur un chaland jusqu'à Bougouni ou Bamako : « Ce fut longtemps la voie par laquelle les maisons de commerce d'Odienné se ravitaillaient et exportaient leurs produits. Guéléba, Kankan, Bamako se trouvaient en effet réunis par le Niger et ses affluents : Gouala, Sanankoro et Milo, cours d'eaux qui en certaines saisons permettaient l'accès de chalands de cinq tonnes. Pareil itinéraire était long mais il était peu coûteux... » (24).

Ce sont ces flux est-ouest, nés avec le commerce des Rivières, qui, sous une forme différente, se sont perpétués et animent encore l'essentiel de la vie économique régionale. Le Kabadougou n'est plus de nos jours une étape pour le commerce de la cola. Seul le grand négoce ancien s'y est maintenu et développé pendant la période contemporaine. Les circuits se sont concentrés dans l'est de la Côte-d'Ivoire et la cola a ainsi été exportée par Bouaké vers Bobo-Dioulasso, puis par Anyama (ville proche de la capitale) en direction de Dakar. Aujourd'hui, Bouaké et Anyama demeurent les grands centres colatiers du pays.

Le déclin de la route passant par Odienné peut approximativement être situé au cours des années 40-50. Les entretiens avec les commerçants n'ont toutefois pas apporté plus de précisions. Les travaux de Jean Tricart, en 1958, et de Marc Vernière, en 1966, mentionnent cette voie mais sans y attacher une réelle importance car ils ne chiffrent pas les flux. Anne-Marie Cotten, en 1968, cite le commerce de la cola vers le Mali parmi les échanges internationaux, ainsi que des opérations de tri et de reconditionnement effectuées à Odienné, mais cela semble négligeable (25). Sans la

(24) Archives de Côte-d'Ivoire, *Monographie du Cercle d'Odienné*, Rapport de tournée, avril 1916.

(25) VERNIÈRE (M.) Anyama, étude de la population et du commerce kolatier, *Cahiers Sciences Humaines*, ORSTOM, vol. VI (n° 1), 1968, pp. 83-111. ANNE-MARIE COTTEN, *Les petites villes de*

cola, la ville est privée de la majeure partie de ses ressources mais son économie reste orientée vers les pays voisins.

Les réorganisations du commerce régional

Le commerce régional sur cette partie de la frontière s'est aujourd'hui concentré sur les produits manufacturés réexportés du marché mondial, les biens de consommation courante des industries nationales et les produits agricoles. Il se fait essentiellement avec la Guinée depuis qu'une relative tolérance des autorités les rend plus attractifs pour la population frontalière. Les échanges avec le Mali perdurent, mais le rôle d'Odienné sur cette frontière est moins important que celui de Tingréla, ville située au nord-est du Kabadougou. Odienné et Mininian, par contre, sont des points de passage obligés du commerce entre la Côte-d'Ivoire et la Guinée.

Un environnement politique non déterminant

Le commerce entre la Guinée et la Côte-d'Ivoire a pris une tournure clandestine après la rupture politique entre les deux pays en 1958. Mais ni les différends politiques, ni les restrictions douanières pesant sur les importations et exportations de biens, n'ont rompu les liens commerciaux et culturels historiques entretenus par les populations frontalières. La frontière est une convention et la « vie de relation » s'établit en fonction des liens socioculturels. Ainsi, même si les communications avec les villes guinéennes sont toujours difficiles, l'homogénéité culturelle du pays malinké, qui dépasse largement le cadre strictement frontalier, a été finalement préservée. Comme le remarque B. Touré,

le commerce n'a jamais cessé entre les deux pays. Ce sont les commerçants de Guinée qui sont venus et ont appris le commerce aux gens d'Odienné. Ils arrivaient avec un vélo à 30 000 francs, alors que cela coûte le double ici, le revendait à Odienné, repartaient avec de la marchandise et

doublaient leur mise. Ces gens sont de grands commerçants. La route n'a jamais été coupée même après 1958. Pour les fêtes de l'indépendance, en 1959 ou 1960, on allait à Sengo chercher des marchandises. Les gens ont toujours eu l'habitude d'aller en Guinée parce que c'est moins cher. Ce sont les mêmes gens que nous. Entre Beyla et Odienné, il y avait des invitations au moment des fêtes de l'indépendance (des deux pays). Les deux préfets se connaissaient.

Les politiques mises en place après les indépendances ont, suivant en cela les choix coloniaux, ignoré la dimension régionale de l'économie. Les politiques d'industrialisation et de substitution aux importations décidées dans les années 60 et 70 ont eu un cadre purement national, privilégiant la croissance et la protection des marchés intérieurs, sans réelle visée à l'exportation y compris vers les pays voisins. Ces options ont parfois favorisé le commerce entre les pays de la sous-région mais souvent sous une forme non officielle. Le commerce régional contemporain joue relativement peu sur les complémentarités naturelles. Ces flux sont aujourd'hui limités à la cola, au bétail et au poisson séché et ne concernent d'ailleurs pas la région d'Odienné. Il se nourrit plutôt des différences de niveaux de développement et des divergences entre les politiques commerciales et fiscales de court terme. Ainsi, la Côte-d'Ivoire qui a bénéficié d'un rythme de croissance économique soutenu, a approvisionné les pays limitrophes en produits industrialisés de consommation courante et en produits agricoles. C'est aussi en Côte-d'Ivoire, et en basse Côte notamment, que se sont implantées de nombreuses sociétés commerciales, africaines et européennes, dont l'activité couvre l'ensemble de la sous-région. En contrepartie, sa politique commerciale restrictive à l'importation lui donne maille à partir avec la fraude douanière et l'importation clandestine de marchandises notamment depuis les pays ayant un accès à la mer (Ghana, Bénin, Togo, Nigeria, Libéria et Guinée). La chute des pouvoirs d'achat n'a fait que renforcer ces importations clandestines de biens de consommation, ce que reflète l'activité de la zone frontalière d'Odienné.

Les relations commerciales de courte et longue distance se mêlent donc aux relations sociales et familiales. Elles sont à la fois le fait des agriculteurs qui vont vendre leur production de l'autre côté de la frontière, des petits commerçants qui fréquentent les marchés frontaliers et des grands marchands insérés dans des réseaux anciens et puissants. En fait, il se produit une forte interaction entre les liens familiaux, qui favorisent l'hospitalité, et les liens commerciaux.

Le développement de la ville d'Odienné a largement servi les flux commerciaux avec la Guinée. Les premières grandes boutiques, montées par les grands commerçants de cola évoqués plus haut, ont été approvisionnées avec les marchandises achetées à Kankan, et selon un informa-

teur, les premières tôles utilisées pour les toitures proviennent de Guinée, tout comme les pièces détachées de véhicules et de tracteurs (26).

Peu de grands commerçants déclarent toutefois avoir orienté leur activité vers Kankan ou Conakry à partir des années 60. Des enquêtes plus approfondies révéleraient sans aucun doute une insertion plus importante qu'ils ne le laissent entendre ; mais d'autres secteurs d'accumulation aussi prometteurs et plus sécurisants leur étaient alors offerts à ce moment-là, notamment en basse Côte. Les pratiques de diversification des activités au sein des entreprises dioulas laissent penser qu'une grande partie d'entre eux ont, à un moment ou un autre, de leur trajectoire à la fois investi dans le transport, à Man ou Daloa par exemple, et échangé des marchandises avec le Mali, la Guinée et ou le Libéria. Deux commerçants ont ainsi raconté, non sans une certaine réticence, leurs démêlés avec les douanes ivoiriennes après avoir rapporté des produits manufacturés du Libéria. Le marché parallèle avec ce pays en effet a été, jusqu'à une date récente, très actif et a permis des gains intéressants. On y achetait de l'or, des diamants et des produits importés du marché international. Il s'effectuait à partir de Danané ou Toulepleu, centres urbains situés à quelques centaines de kilomètres au sud d'Odienné.

Si le petit commerce semble avoir été gêné par les restrictions imposées en Guinée sur la circulation des hommes et des marchandises, le trafic frontalier n'a pourtant jamais réellement cessé d'exister. La disparition du président guinéen Sékou Touré a marqué une rupture dans les échanges. Auparavant, les commerçants et véhicules ne pénétraient pas en territoire guinéen. Selon un des transporteurs qui faisaient la navette entre les marchés frontaliers, les camions s'arrêtaient à la frontière. Là, avaient lieu les transactions avec les Guinéens venant de Sinko ou de Kankan. Ceux-ci apportaient surtout du tabac et achetaient des articles en matière plastique. Ces échanges se faisaient sous forme de troc ou se réglaient en francs CFA, monnaie recherchée par les Guinéens.

Un commerce frontalier en expansion ?

Ces échanges sont maintenant tolérés par la Côte-d'Ivoire : les marchandises guinéennes prohibées ou non dédouanées sont exposées sur le marché d'Odienné alors que cela n'était pas le cas il y a quelques années ; le marché de Mininian a été ouvert aux ressortissants guinéens en 1990 par le sous-préfet et une liaison routière a lieu chaque semaine

(26) Un marché pour les pièces détachées de matériel agricole s'est constitué dans les années 60 dans cette région suite à la politique de tracterisation. Une centaine de tracteurs étaient en circulation au début des années 70.

depuis Odienné jusqu'à Sinko (27). Tous les jeudis, une quarantaine de commerçants s'entassent dans un camion de marchandises qui, en une journée de voyage et de nombreux arrêts dus au mauvais état de la piste, les conduit d'Odienné à Sinko, distante de 120 kilomètres. Le marché a lieu le vendredi les commerçants revenant le samedi. Quand ils ont peu de marchandises, ils empruntent volontiers les transports collectifs qui desservent les principaux marchés frontaliers.

Sinko, qui semble la destination privilégiée des Odiennéka, n'est pas le seul lieu d'échange du commerce régional. Mininian et Beyla, marchés très anciens, ont des fonctions de transit et sont des lieux de redistribution des produits venant de Kankan ou de Conakry. A ce titre, ils ont un rayonnement régional certain et sont fréquentés par un très grand nombre de petits commerçants. Seul Mininian a des fonctions de transit plus étendues puisque des commerçants d'autres régions, y compris d'Abidjan, s'y rendent régulièrement. Quand ils en ont les moyens, les Odiennéka préfèrent éviter les marchés relais et partent directement à Kankan ou Conakry. Kankan conserve donc un rôle essentiel de redistribution entre la capitale guinéenne, les marchés frontaliers libériens, ivoiriens et maliens. En Côte-d'Ivoire, le circuit ne s'arrête pas à Odienné. Une partie des marchandises approvisionne la ville et les villages environnants mais la plupart sont acheminées à Bouaké, Abidjan, Man, Daloa ou Gagnoa (tissus, matériel hifi, fripes).

Le commerce entre les deux pays, qui mêle flux locaux, flux d'approvisionnement de la région d'Odienné et flux de longue distance, porte sur une variété considérable de produits. Une spécialisation très relative des acteurs permet un classement en quelques groupes : les tissus et pagnes, les autres produits manufacturés en provenance du marché international, les produits du cru venant surtout de Guinée.

La Guinée fournit quelques productions d'origine agricole spécifiques : l'huile de palme, les Calebasses et le *soumbara*. Ce sont les femmes originaires des régions rurales proches de la frontière qui les fabriquent et les commercialisent (28). Les deux premiers sont vendus en grande quantité : selon une commerçante, de dix à quinze fûts de 100 litres d'huile seraient écoulés chaque semaine sur le marché d'Odienné (70 à 75 000 FCFA le fût), ainsi que plusieurs centaines de Calebasses. Ces dernières trouvent preneur bien au-delà de la ville, si l'on en juge par les chargements arrimés sur les cars qui quittent chaque jour

(27) Malgré cela, les boutiquiers de la ville persistent à confirmer une séparation entre le commerce « officiel » en boutique et le trafic. Ils déclarent en effet ne vendre que des articles achetés à Abidjan, en prétextant des habitudes commerciales et la meilleure qualité de ces articles. Mais cette séparation entre commerce « formel » et clandestin semble bien théorique.

(28) Le *soumbara*, condiment usuel des sauces préparées dans le nord ivoirien est extrait d'un produit de cueillette, le *nééré*. Les agricultrices possèdent des champs de potirons, qui une fois évidés et coupés en deux, sont vendus comme ustensiles de cuisine.

Odienné. D'autres produits alimentaires sont couramment vendus de part et d'autre de la frontière, alimentant un commerce local : gombo, haricots, piments (29). La région d'Odienné est aussi un lieu d'entrée pour le bétail en provenance de Guinée, mais ces importations sont négligeables par rapport à celles opérées depuis le Mali et le Burkina Faso. En 1990 et 1991, respectivement 2 523 et 2 652 bovins ont été enregistrés aux postes de Booko et Koonan, alors qu'en 1990, 52 750 têtes de bétail étaient comptabilisées en provenance du Mali et 39 268 du Burkina Faso (30). Sans aucun doute, ces données ne reflètent pas l'ensemble des flux de bétail entre la Guinée et la Côte-d'Ivoire car les passages clandestins de troupeaux sont monnaie courante. Mais les sorties de bétail sont très contrôlées et souvent interdites par les autorités guinéennes.

Actuellement, la Côte-d'Ivoire semble globalement exporter moins qu'elle ne reçoit, et essentiellement des produits alimentaires. Les œufs et le poisson congelé et, dans une moindre mesure, le lait concentré, la farine de blé et les sacs plastiques alimentaires sont également très demandés en Guinée. Ils servent de contrepartie à toute une variété hétéroclite de produits manufacturés en provenance des marchés mondiaux (tissus, hifi, vaisselle, piles, cigarettes, etc.) Ces importations semblent avoir pris une ampleur nouvelle au cours de la dernière décennie.

Les nouvelles opportunités : les produits manufacturés

L'ouverture politique de la Guinée, suite à la disparition du président Sékou Touré en 1984, et la libéralisation du commerce intérieur qui a suivi cet événement, semble en effet avoir consacré une nouvelle expansion du commerce sur l'axe Odienné-Kankan-Conakry. Mais d'autres bouleversements peuvent expliquer cet essor récent : la crise économique ivoirienne favorise les importations et plus récemment la guerre au Libéria a partiellement paralysé l'activité commerciale de ce pays.

– Une conjoncture favorable

Les commerçants expliquent que les mouvements de personnes sont maintenant beaucoup plus aisés en Guinée et que le commerce ne connaît plus les entraves d'autrefois. Effectivement, sous la présidence de Sékou Touré, une politique délibérée qui visait à empêcher l'émergence d'une bourgeoisie marchande, tendait à limiter l'exercice privé du commerce,

(29) Contrairement aux périodes passées, le riz local ne semble pas être vendu en Guinée. Odienné qui n'est pas autosuffisant, se ravitaille dans les zones de production méridionales (Gagnoa, Daloa).

(30) Communication de Pascal ATSE, SODEPRA, Korhogo.

depuis l'importation jusqu'à la petite distribution. Depuis 1984, le nouveau gouvernement a pris un ensemble de mesures de libéralisation des marchés : déréglementation des échanges, dont la dissolution d'Importex, société nationale d'import-export, libéralisation des prix, création d'une Chambre de commerce, réorganisation des secteurs bancaire et monétaire. Cette politique a provoqué rapidement un afflux de commerçants étrangers et guinéens autrefois réfugiés à l'étranger. Les plus importants sont à la tête d'entreprises qui se déploient en Guinée et dans les pays voisins (31).

Ces facilités ont été accordées peu avant que les troubles politiques ne surviennent au Libéria et que la guerre civile ne déchire ce pays. Les affrontements armés ont, dans un premier temps, complètement désorganisé le système commercial de Monrovia et instauré une très grande insécurité sur les routes. Des régions entières échappent encore à tout contrôle politique. De nombreux commerçants, libanais et malinkés, ont quitté la ville et, selon les marchands d'Odienné, les seconds ont trouvé refuge à Conakry. La vie économique n'a repris – en partie – à Monrovia que depuis le 10 janvier 1992, date où Richard Taylor a accepté la réouverture des routes. La confusion politique et la fuite des importateurs se sont répercutées sur l'approvisionnement des grands marchés de redistribution sous-régionaux. Encore aujourd'hui, la seule route à peu près sûre passe par Gbarnga, « capitale administrative » du nord du Libéria. L'accès au Sierra Leone est par conséquent impossible, celui à la Côte-d'Ivoire est devenu difficile (32). Ainsi les commerçants d'Odienné, qui se rendaient auparavant à N'Zérékoré ou Guéckédou, déclarent s'approvisionner maintenant à Conakry. En outre, si le commerce d'importation a repris à Monrovia, les prix ont sensiblement augmenté et l'existence de deux zones monétaires à l'intérieur de la ville complique singulièrement les transactions (33). La considération nouvelle que portent les autorités guinéennes au commerce et le repli du Libéria sur la scène commerciale régionale concourent donc à faire de Conakry un des lieux privilégiés d'approvisionnement pour les produits manufacturés que les consommateurs ivoiriens recherchent en raison de leurs prix attractifs.

En Côte-d'Ivoire, en effet, les conséquences de la crise économique sur les revenus des ménages et le niveau des prix intérieurs constituent deux leviers aux importations non officielles de produits manufacturés provenant du marché international. Depuis la fin des années 70, la chute des prix des principaux produits d'exportation (le café et le cacao), l'endettement du pays et les politiques de stabilisation qui ont suivi, se

(31) Agnès LAMBERT, Les hommes d'affaires guinéens, in *Cahiers d'études africaines*, 124, XXXI-4, 1991, pp. 487-508.

(32) Géraldine FAES, Taylor, Johnson, Sawyer et les autres..., *Jeune Afrique*, n° 1645, du 16 au 22 juillet 1992, pp. 28-29.

(33) *Idem*.

sont traduits par un ralentissement brutal de la croissance ivoirienne. Le pouvoir d'achat de toutes les catégories socioprofessionnelles a très sensiblement chuté : 30 % en moyenne entre 1978 et 1984. La main-d'œuvre disponible s'accroît du fait du sous-emploi et de la déscolarisation. Dans ce contexte plutôt morose, les occasions de gains sont activement recherchées. Le petit commerce apparaît souvent comme un exutoire facile. Dans les zones urbaines et notamment à Abidjan, il n'est pas rare de voir les femmes sans emploi ou dont les conjoints ont été licenciés se lancer dans le commerce de détail. Les plus audacieuses ou les plus fortunées tentent de tirer parti des rentes frontalières et de nombreuses Ivoiriennes animent maintenant en compagnie des Togolaises et des Nigérianes les réseaux d'importation et de distribution de vêtements de confection provenant du Togo, du Ghana et du Nigeria. Un bateau fait la navette depuis Abidjan jusqu'à Lagos. Dans une région frontalière comme celle d'Odienné, le commerce avec les pays voisins, libre d'accès et se satisfaisant d'un petit capital de départ, constitue donc un débouché pour la main-d'œuvre inemployée et les jeunes qui hésitent à migrer vers la capitale devenue moins hospitalière.

Les produits importés de Guinée se substituent aux importations officielles, effectuées notamment depuis Abidjan. C'est le cas de certains tissus, des pièces détachées, du matériel hi-fi et électroménager, de la vaisselle. Tous ces types de biens sont fortement taxés à l'entrée sur le territoire ivoirien. Les importations échappant à la réglementation douanière concurrencent également l'industrie ivoirienne, pour des produits comme les pagnes, les allumettes, les piles, les cigarettes... Il s'agit d'une concurrence par les prix et les écarts peuvent aller du simple au triple. Ainsi, un carton de cigarettes acheté 75 000 FCFA à Conakry est revendu à Odienné 125 000 FCFA alors qu'il en vaut 189 000 lorsqu'il vient d'Abidjan. Les piles à transistor ivoiriennes valent 42 000 FCFA le carton de 288 unités et 10 000 FCFA quand elles sont importées de Guinée. On pourrait ainsi multiplier les exemples, comme les pneus de voiture qui sont trois fois moins chers lorsqu'ils sont acquis sur le marché parallèle.

Les différences de taxation, la fraude douanière, le niveau de parité du franc CFA par rapport au franc guinéen (5 000 FCFA pour 15 000 francs guinéens en mars 1992) expliquent en grande partie l'avantage qu'ont les produits venus de Guinée sur le marché ivoirien. L'augmentation de la taxe sur la valeur ajoutée en Côte-d'Ivoire au cours de l'année 1988, en provoquant une augmentation des prix de détail d'environ 5 à 10 %, a encore creusé les écarts de prix. La frontière ivoiro-guinéenne ne fait qu'illustrer d'ailleurs une situation prévalant sur toutes les frontières, la Guinée n'étant pas le seul pays ouvert sur le marché international qui approvisionne ainsi le marché ivoirien.

– Deux grands types de réseaux

Les produits manufacturés importés sont extrêmement divers : pagnes anglais et hollandais, cotonnades, textiles synthétiques d'Inde et du Sud-Est asiatique, vêtements de confection et chaussures fabriquées en Corée, Thaïlande ou au Brésil, fripes américaines, linge de maison, matériel hifi, pièces détachées de véhicules, pneus, montres, cigarettes, piles, vaisselle, sucre... Si le commerce des tissus n'est pas l'apanage des femmes, elles y ont un rôle prépondérant à Odienné. Elles commercialisent des pagnes de bonne qualité et du linge de maison. Les hommes, quant à eux, s'intéressent surtout aux cotonnades qu'ils revendent sur le marché.

Une vingtaine de femmes commercialisent pagnes, linge de maison et cotonnades mais pour quelques-unes seulement, cette activité est solidement implantée et viable à moyen terme. Les nouvelles venues – de toutes origines, déjà commerçantes sur d'autres circuits, jeunes déscolarisées ou salariées ayant perdu leur emploi – éprouvent en général peu de difficultés à s'insérer dans le circuit marchand. Elles sont bien souvent parrainées par des femmes ayant de l'expérience qui les présentent à un « loqueur » sur les lieux d'achat (le *dya-tigui* du commerce traditionnel), et aux fournisseurs. Cependant, si une certaine entraide existe, chaque femme travaille de manière individuelle et se trouve en concurrence avec les autres. Elles doivent en particulier obtenir des crédits (34) et écouler leurs marchandises. Le premier obstacle n'est pas le plus insurmontable, même si l'argent des prêteurs ou de la famille se fait de plus en plus rare. Par contre, « monter » un réseau de revendeuses exige du temps, comporte des risques car la confiance entre les partenaires n'est jamais immédiate même si les grossistes confient parfois des produits à des femmes qu'elles connaissent peu. Les ventes se font en effet à crédit, et ce sont les grossistes qui supportent le risque de financement.

T. Sylla tente actuellement de vaincre ce type de difficulté. Licenciée d'une entreprise il y a trois ans, cette jeune femme est revenue dans sa ville natale faute d'emploi. Après avoir obtenu des crédits auprès d'autres commerçants et bénéficié de l'aide d'une amie, elle fait très régulièrement le voyage jusqu'à Senko et quelquefois Kankan où elle a trouvé une hôtesse. Sa stratégie vise à consolider et à agrandir son réseau de revendeuses – elle déplore d'être incapable de rentrer dans ses fonds et de rembourser ses créditaires – et instaurer des relations avec des commerçantes guinéennes dont elle est l'hôte à Odienné et avec lesquelles elle a fondé une association. Les commerçantes qui ont stabilisé leur activité depuis déjà plusieurs années profitent mieux de cette nouvelle conjoncture, favo-

(34) Avec une somme de départ de moins de 300 000 à 400 000 FCFA, le commerce a peu de chance de prospérer. Certaines femmes achèteraient plus de 100 pièces de pagnes à la fois (100 fois huit mètres environ), selon F. Touré, entretien à Odienné, mars 1992.

nable au commerce. Si certaines d'entre elles se rendaient déjà en Guinée avant l'ouverture économique du pays, c'est avec le Mali qu'elles réalisaient une grande partie de leurs affaires en y achetant des pagnes indigo et des cotons basins maliens teints de manière artisanale. Ces tissus, qui ne trouvent pas de concurrence en Côte-d'Ivoire, sont vendus dans l'ensemble du pays. Sans abandonner les tissus maliens, elles semblent privilégier l'axe guinéen, tout en regrettant l'arrivée massive de petites commerçantes.

Les femmes semblent délaisser tous les autres produits manufacturés, y compris les fripes et les vêtements de confection. Les commerçants impliqués dans ce circuit, Odiennéka ou Malinkés guinéens, sont pour beaucoup des habitués du commerce régional. Ces circuits sont aussi bien impulsés par des commerçants guinéens résidant à Kankan ou Conakry que par ceux d'Odienné. Ainsi, L. Şavané se déplace jusqu'à Kankan et Conakry après s'être approvisionné pendant quelques années à N'Zérékoré, grand marché frontalier entre le Libéria, la Sierra-Leone, la Guinée et la Gambie. Il allait également au Mali d'où il ramenait entre autres des pièces détachées de mobylette et des moutons. Pour l'instant, il concentre ses activités sur Conakry, mais il peut retourner s'approvisionner au Mali si on lui commande des marchandises précises. Il ne limite pas là son activité et ravitaille surtout des commerçants de Bouaké, mais aussi d'Abidjan en postes radios, friperies, chaussures et vêtements de confection. Il valorise ses voyages en vendant en Guinée des œufs, du lait concentré en boîte, de la farine de blé, des poches plastiques, de la potasse pour les armes à feu.

La dynamique des circuits varie suivant l'ancienneté du commerçant et son volume d'activité. Quelques-uns maîtrisent l'ensemble du circuit : ils vont jusqu'à Conakry, et en aval, disposent d'un réseau de distribution dans les boutiques des grands centres urbains du pays. Pour d'autres, la redistribution se limite à la ville d'Odienné et ses environs. Tel est le cas des boutiquiers guinéens installés à Odienné qui écoulent leurs marchandises par l'intermédiaire des tabliers du marché. Mais beaucoup optent pour un mode de distribution moins formel. Le « porte à porte » est une pratique commerciale fréquente et la jeune parentèle des commerçants sillonne la ville avec des objets de faible valeur (montres, vêtements, bibelots). Les marchandises de valeur (matériel hifi en particulier) ne sont pas si visibles. Elles sont vendues dans les cours, plus ou moins à l'abri des regards. Ce type de commerce est en effet très souple et les articles d'un prix élevé sont commandés après une discussion préalable sur leur montant. Des commerçants de Guinée exercent aussi leurs activités au domicile de leur hôte. Ces pratiques de colportage, vente dans les maisons et sur commande sont loin d'être nouvelles ; elles avaient déjà cours dans les anciennes zones de courtage. Enfin, il faut souligner qu'en dehors des liens de clientélisme entre fournisseurs et vendeurs, l'individualisme reste

de mise dans la conduite des affaires, et si tout le monde se connaît et voyage volontiers avec les concurrents, chacun travaille pour soi ou dans le cadre familial, selon les habitudes anciennes des commerçants itinérants.

Quel que soit leur type d'organisation, on est bien en présence de réseaux constitués ou en voie de consolidation qui mettent en relation des commerçants de Conakry, Kankan, avec ceux des marchés frontaliers et des grandes villes de Côte-d'Ivoire (Bouaké, Daloa ou Abidjan). Ces réseaux dépassent donc le cadre du trafic frontalier et pourraient, comme par le passé, permettre à une nouvelle génération de commerçants d'amorcer un processus d'accumulation. Il s'agit moins ici des commerçantes de tissus déjà installées que de marchandes de petite ou moyenne envergure qui importent des biens manufacturés.

Aux yeux des jeunes dioulas, le commerce interrégional est plus qu'un pis-aller, notamment pour ceux qui n'ont pas de formation scolaire ou professionnelle particulière et qui envisageaient de faire carrière dans le commerce. Il offre des avantages supérieurs à ceux de la boutique, qui exige une présence constante et restreint les occasions de diversification des activités. Les gains sont assez faibles et progressifs si bien qu'un capital commercial ne peut se constituer qu'à moyen terme. Le commerce régional est, au contraire, un commerce d'opportunités, quelques voyages bien menés à Kankan ou à Conakry pouvant procurer des gains élevés et permettre d'amorcer un processus d'accumulation. Bien que la réussite soit somme toute aléatoire, cette accumulation potentiellement rapide et l'exemple de quelques chanceux, confèrent à ces activités un fort pouvoir d'attraction auprès des dioulas.

L'observateur peut être tenté d'y voir les manifestations d'un secteur privé actif. Il est certain que, depuis des décennies, nombre de commerçants y exercent leurs talents et sont capables de suivre rapidement les évolutions de l'environnement économique et politique. Ce type de commerce est toutefois dépendant de facteurs à court terme, tel que le niveau du taux de change entre le franc CFA et la monnaie guinéenne, la réglementation commerciale et douanière, les conditions de circulation des hommes et des marchandises. Il semble plutôt dans le passé avoir eu un rôle de tremplin pour d'autres activités commerciales et de transport. Mais aujourd'hui, les possibilités d'investissement paraissent limitées en Côte-d'Ivoire en attendant une reprise de l'activité économique.

L'assise économique des commerçants d'Odienné, et en particulier ceux issus d'anciens lignages marchands, s'est consolidée à partir de la maîtrise d'une fraction de route commerciale à longue distance et des échanges à l'échelle sous-régionale, le commerce de traite étant peu intervenu à Odienné. Ces facteurs d'accumulation concernent surtout les commerçants jusqu'au début du siècle et dans les années 40-50. L'espace régional transfrontalier permet ensuite des gains encore non négligeables

pour ceux qui conservent des liens privilégiés avec la Guinée après son isolement politique. Toutefois, les échanges sont devenus surtout le fait de petits commerçants, même aujourd'hui où la voie Conakry-Odienné connaît un regain d'activité. Ce qui caractérise les dioulas ayant débuté dans les années 40-50, et particulièrement les Malinkés d'Odienné, c'est leur insertion dans la croissance économique ivoirienne qui s'est traduite par une diversification des investissements et par une extension de leur espace d'activité au sud ivoirien.

Les migrations commerciales

Sans donc dédaigner les activités qui sont à leur portée immédiate telles que le commerce frontalier ou les activités commerciales liées au développement de la ville – certains commerçants s'y cantonnent avec succès – les plus nombreux ont saisi les opportunités de gains importants et rapides liées à la croissance ivoirienne en basse Côte. Ce type de stratégie, axé sur la mobilité géographique, s'est traduit par de fréquents déplacements des marchands. La période contemporaine voit en Côte-d'Ivoire l'aboutissement de la longue et irrégulière migration des Mandingues vers cette partie de la côte. Même s'ils investissent dans leur région d'origine, répartissent parfois les patrimoines commerciaux entre Odienné et la basse Côte, ne rompent jamais les liens familiaux, une grande partie des Odiennéka vont aller en basse Côte pratiquer les commerces anciens mais surtout s'initier à de nouvelles activités. Commerçants déjà en place dans le Kabadougou, jeunes issus des lignées marchandes ou jeunes agriculteurs s'initiant au commerce, tous empruntent ainsi les routes menant dans le sud du pays.

Un retour en arrière s'impose ici car ces départs commencent au cours du premier quart du siècle alors que le commerce caravanier est encore actif dans le Kabadougou comme nous l'avons vu plus haut.

Une participation à un grand mouvement commercial

Le sud ivoirien a été le lieu d'un fort taux d'accroissement de la population malinké mais aussi d'autres Mandingues et des populations venues des pays voisins du nord. Il s'agit évidemment ici des départs volontaires et non de ceux liés au travail forcé.

La percée commerciale dans le sud ivoirien correspond d'abord à un étirement des circuits de la cola le plus loin possible au cœur des zones de

production. La basse Côte n'était d'ailleurs pas complètement inconnue des colporteurs dioulas et on estime que certains d'entre eux avaient atteint cette partie du littoral depuis déjà longtemps (35). D'une manière générale, ces migrations sont favorisées par la *pax colonia* et les commerçants suivent les troupes françaises qui leur permettent de dépasser la zone de courtage à partir de 1910. L'économie de traite et la « mise en valeur » de la colonie bouleversent l'organisation antérieure du commerce à longue distance et provoque la disparition de certains secteurs comme l'artisanat textile et le courtage, mais elles entraînent aussi l'apparition de nouveaux débouchés qui deviendront progressivement prépondérants pour les hommes d'affaires malinkés.

Simultanément, un courant migratoire massif fait s'approcher de la mer une population venue des zones de savane et du Sahel, ivoiriennes, soudaniennes et voltaïques, véritable réservoir de main-d'œuvre pour l'économie de la Côte-d'Ivoire, attirée par les ressources offertes par l'économie de plantation, à partir des années 30, puis par la croissance économique. Les migrants ont fréquemment opté pour l'agriculture, y compris les Malinkés, cependant majoritaires dans le secteur commercial. Ceux venus du pays mossi (Burkina Faso) constituent l'essentiel de la main-d'œuvre employée dans les plantations. Les Mandingues, quant à eux, ont développé des plantations de café et de cacao mais aussi des productions vivrières de savane dans les régions forestières, notamment le riz et le maïs. Ce sont aussi des artisans : tailleurs, forgerons, réparateurs de vélos, artisanat alimentaire pour les femmes. A la seconde ou troisième génération, ils s'insèrent dans l'administration et le secteur privé « moderne ». En 1914, 2 000 dioulas étaient recensés à Man, 2 500 à Daloa qui en comptera le double en 1948 (36). En 1938, ils étaient une cinquantaine de mille dans l'ensemble de la basse Côte (37).

L'expansion des Malinkés du Kabadougou

Les Malinkés du Kabadougou, mais aussi ceux de Kankan, transitant par Odienné ou Samatiguila, ont largement participé à ce grand courant migratoire en arpentant les routes commerciales comme colporteurs ou acheteurs de produits. Certains ont ainsi bâti de solides entreprises commerciales.

(35) Probablement au cours du XIX^e siècle, mais sans connaissance très précise de la date, ni des relations qu'entretenaient les dioulas avec les marchands africains sur cette partie de la côte. Simon EKANZA, Département d'Histoire de l'Université d'Abidjan, communication personnelle, 3 mars 1992.

(36) KIPRÉ, *op. cit.*, p. 225.

(37) Jean-Claude ARNAUD, *Le pays malinké de Côte-d'Ivoire. Aire ethnique et expansion géographique*, thèse d'État, Université de Rouen - Haute-Normandie, 3 tomes, 1987, p. 238.

Les colporteurs malinkés s'installent dans les régions forestières au sud du Kabadougou, à Danané en 1906, après la création du poste colonial et à Man entre 1908 et 1910. Ils suivent les colonnes militaires jusqu'à Toulepleu, après 1915, et atteignent la côte à Sassandra après 1919 (38). Ce sont également des gens du Kabadougou qui vont commercer à Daloa, Issia et Soubré à la même époque. Le premier Diaby est à Daloa dès 1908 où il constituera une des plus grandes familles marchandes du pays. Les populations du nord-ouest s'installent le long des routes de la cola qui longent la Guinée et le Libéria. Cette implantation s'est longtemps perpétuée puisqu'à la fin des années 60, presque le tiers de la population absente recensée à Odienné vit en fait dans les villes du centre-ouest (39).

Les commerçants de la région d'Odienné vont également en grand nombre à Bouaké, pôle d'attraction pour les commerçants de toute origine géographique et centre de redistribution des échanges nord-sud, depuis l'achèvement de la voie ferrée Abidjan – Bouaké (1913) – Ferkes-sédougou (1930) – Bobo-Dioulasso (1934). Le rôle de Grand-Bassam dans le commerce de cola détournera également un certain nombre de commerçants d'Odienné des voies du nord-ouest.

Le nord-ouest ivoirien et en particulier le département d'Odienné est ainsi un lieu d'émigration important. Entre 1955 et 1975, période de forte croissance économique en basse Côte, 110 000 à 120 000 personnes ont quitté cette région. En 1975, 338 000 « Mandé-nord » étaient recensés dans les départements du sud et centre, et parmi eux, on comptait 107 000 migrants. Le croît de la population du nord-ouest est de 35 % pendant cette période, celui du département d'Odienné de 30 %, alors qu'il est de 120 % pour l'ensemble du pays. Dans chaque famille un ou plusieurs départs ont lieu. La région s'est dépeuplée, à l'exception des zones frontalières, dont le dynamisme économique s'accompagne d'une progression de la population, de 50% à Mininian, Booko et Koonan. Ces départs réduisent sensiblement le taux de population active, en particulier dans l'agriculture. Le quart des villages du nord-ouest ont vu leur population diminuer entre 1955 et 1975. Mais le déclin démographique est inégal. Les départs les plus nombreux ont lieu dans les gros villages : dans le département d'Odienné, la population a diminué dans 65 % des villages de 1 000 à 2 000 habitants contre un tiers pour l'ensemble de la zone rurale (40).

(38) Pierre KIPRÉ, *op. cit.*, p. 175.

(39) Anne-Marie COTTEN, *op. cit.*, p. 149.

(40) Les données chiffrées de ce paragraphe sont tirées d'une enquête réalisée par Jean-Claude ARNAUD en 1980, *op. cit.*, p. 243. L'effectif des 15-60 ans représente en 1975 48,8 % de la population totale du nord-ouest, et moins de 47 % dans le département d'Odienné. Dans les trente villages du département d'Odienné, 87,4 % des chefs de famille ont travaillé en dehors du village. Sur l'ensemble du nord-ouest ivoirien, presque 70 % des chefs de famille sont allés travailler en basse Côte.

Ce qui ressort de l'exode rural n'est pas toutefois spécifique. Le caractère urbain d'Odienné et des autres centres comme Samatiguila n'est pas évident à cette époque et surtout, les causes de départ ne sont pas seulement liées à l'ingratitude des terres de savane, qui par ailleurs est réelle. Ainsi, la destination des migrants n'est pas nécessairement les villes du sud, mais plutôt les riches régions rurales de basse Côte, où des gains monétaires sont possibles. La plupart d'entre eux iront s'embaucher comme ouvriers agricoles dans les plantations de café avant de jouir de leur propre parcelle. Peu d'entre eux abandonnent la campagne. Les hommes jeunes quittent, en outre, souvent un milieu familial contraignant dans lequel les fils cadets obtiennent difficilement leur indépendance économique. La scolarisation n'a pas joué un grand rôle dans ces mouvements de population (41).

Comme par le passé, une partie des migrants se distingue de l'ensemble de la société en devenant marchands, et en formant une sorte de diaspora dans les régions d'adoption. C'est d'ailleurs à cette fraction commerçante que le mot dioula fait référence, car dans la langue malinké, le dioula est celui qui commerce, et l'activité commerciale se traduit elle-même par le mot *dyula-ya*. Historiquement, les dioulas se distinguent des autres Mandingues par leur pratique professionnelle, qui n'est pas castée, leur religion, l'islam, alors que les autres sont animistes, et leur mode de vie itinérant (42).

Le terme dioula a été repris pour désigner tout commerçant venu du nord, même s'il n'est pas malinké. C'est en particulier le nom donné par les gens des régions forestières pour désigner les migrants dont ils ne connaissent pas bien l'origine et la culture et qu'ils voient prendre en charge les activités commerciales (43). Le terme a également pris une connotation ethnique et, pour les locuteurs étrangers à la culture mandingue, les dioulas forment un grand groupe indistinct. Ces extensions sont nées de deux simplifications : les migrants viennent du nord essentiellement, les plus nombreux étant les Malinkés ; tous les gens du nord font du commerce. Le colporteur malinké est effectivement une réalité déjà ancienne dans les régions forestières. Il faut souligner que la langue malinké ou plutôt sa forme simplifiée, le tagbusi, usité par les commerçants sénoufos, mossis ou sénégalais, est devenue la langue véhiculaire à l'intérieur du secteur commercial.

(41) *Idem.*

(42) Voir PERSON (Y.), Tradition musulmane et tradition africaine dans la société malinké, *Cahier du CRA, Histoire*, n° 3, non daté. DALBY (D.), *Distribution and nomenclature of the Manding people and their language*, Papers on the Manding, Indiana University, Mouton & Co, The Hague, 1971.

(43) Cette confusion vient également du fait que les enfants ou dépendants des commerçants (ceux de l'avancée commerciale) ne pratiqueront pas forcément le commerce. Scolarisés, ils peuvent entrer dans l'administration ou le secteur privé dit moderne. Ceux qui ne reprennent pas les affaires de leurs parents sont agriculteurs, artisans, ouvriers, etc.

Les Mandingues entre eux utilisent l'expression *nko*, non pour se désigner car pour cela il existe des noms par grands groupes, mais comme une sorte de signe de reconnaissance. *Nko*, qui signifie « je dis » fait référence au langage courant et tous ceux qui emploient ce terme se comprennent au-delà des variantes linguistiques. Cela implique une certaine relation de confiance entre les individus qui dépasse largement le cadre marchand, mais que les commerçants malinkés ivoiriens, maliens ou guinéens reprennent à leur compte. Ils soulignent que l'appartenance culturelle, concrétisée par le langage commun, est un signe de reconnaissance plus fort que l'islam car plus ancien.

Migration et accumulation marchande

Les migrations temporaires ou définitives en zone forestière ont été les moteurs essentiels de l'accumulation marchande. Les parcours s'étaient souvent sur deux à trois générations, en alliant colportage et installation définitive. Ils sont parfois sinueux car constitués de plusieurs étapes. Ils sont cependant diversifiés : ils peuvent résulter d'une stratégie familiale ou prendre la forme d'une aventure individuelle et certains commerçants ont financé leur future activité en allant bien au-delà des frontières ivoiriennes.

Adolescent sans réel soutien familial, I. Cissé a quitté Odienné en 1947 pour Bouaké où il a rejoint un parent éloigné. Celui-ci l'a mis en contact avec les forgerons de la ville de manière à obtenir des *dabas* (houes) à crédit qu'il écoulait ensuite dans les villages baoulé environnants. Ces *dabas* étaient achetées 25 francs pièce puis revendues 50 francs. Son parent cautionnait les prêts. Deux ans après, il opte pour les fils à piège achetés à des marchands qui s'approvisionnaient au Ghana et qu'il redistribuait dans les mêmes villages. Au début des années 50, toujours pour la clientèle villageoise, il achète des pièces de pagnes à la CFCI, 12 mètres achetés 1 200 francs qu'il vend par coupons de 200 francs. Un peu plus tard, ayant constitué un petit capital, il entre dans le circuit de la cola avec l'aide de son frère cadet. La cola, acquise dans la région d'Abidjan, est chargée sur le train à destination de Bamako ou Dakar. En 1960, attiré par le commerce de diamants, il prend le bateau pour le Congo belge où il sera collecteur de pierres précieuses jusqu'en 1967. Au cours de cette période, par l'intermédiaire d'un parent, il commence à investir dans la construction immobilière. Après le renvoi des étrangers du Zaïre, il devient boutiquier au Gabon et finit par rentrer en Côte-d'Ivoire où il tente sans beaucoup de succès, selon lui, de devenir transporteur.

Au contraire, I. Touré, fils d'agriculteur, s'est installé à Man en 1922. Il y fait venir plusieurs de ses jeunes frères et y conduira l'ensemble de son activité commerciale. Après avoir pratiqué le commerce de la cola

comme colporteur pendant quelques années, il achète un camion à un autre commerçant qu'il cède à son plus jeune frère. Il fournit également les marchandises nécessaires à l'établissement d'un « tablier » à un autre de ses frères. Plus âgé, il cesse la vente de cola à Bamako et devient tailleur comme par le passé : ses jeunes enfants vendent les vêtements dans les villages yacouba. Avant de revenir à Odienné, pour seconder son père qui accède à un rang de notable, il ouvre une boutique. Il reprendra ce type d'activité à Odienné sous plusieurs formes (tissus, chaussures, quincaillerie et pièces détachées), investira un peu dans l'immobilier, avant de confier le magasin à un de ses fils, employé dans une entreprise de Bouaké. Ses frères sont restés à Man (44).

M. Cissé, quant à lui, installé à Abidjan, âgé d'une soixantaine d'années, comme il le dit lui-même, a fait du commerce et du transport aux quatre coins du pays et au-delà.

J'ai commencé à travailler avec mon père quand j'étais enfant. Nous étions à Odienné et nous allions acheter de la cola à Man que nous allions revendre au Mali. Au retour, nous ramenions des bœufs et des ânes que nous vendions aux Yacouba. Nous faisons Man - Botrou - Odienné - Samatiguila - Bougouni, quelquefois Sikasso ou Mopti. Quand nous avons eu un camion, nous achetions du poisson séché à Mopti. Quand j'avais dix ans, les marchandises venaient de Kankan en bateau jusqu'à Gueléban. On les déchargeait et on les transportait sur la tête jusqu'à Odienné... C'est ce que nous avons fait jusqu'à ce que nous allions à Bouaké vendre des pagnes de Gonfreville (45). Nous achetions une pièce à 1 500 FCFA que nous revendions par morceaux dans les villages baoulés. Nous achetions aussi du sel en barre. Après cela, nous sommes allés à Bassam reprendre le commerce de la cola, vers 1957/1958. Cette fois, nous chargions des camions et de Bamako, on achetait des mouchoirs de tête qui étaient nouveaux et que l'on ne trouvait pas encore en Côte-d'Ivoire. Avec les économies réalisées à partir du commerce de cola, nous avons acheté un autre camion avec lequel on faisait du commerce de marchandises entre Bassam, Bouaké et le Mali, du bassin, des articles de matière plastique, du sel en barre et en grains. J'ai fait aussi un peu de commerce avec le Ghana : j'allais à Kumasi et à Accra chercher des tissus. C'était du temps de N'Krumah, après le pays a été gâté.... Je ne peux pas dire quand j'ai vraiment quitté Odienné car j'y suis très souvent. C'est à Odienné que j'ai appris le commerce ; depuis l'âge de cinq ans je vendais des bonbons... Maintenant, je fais du transport et j'ai construit des maisons à Abidjan et à Odienné.

(44) Cette histoire de vie nous a été rapportée par un de ses fils à Odienné (avril 1992).

(45) La première et principale usine textile en Côte-d'Ivoire.

Ces quelques témoignages mettent en évidence les modalités d'accumulation des hommes d'affaires : insertion dans des secteurs d'activité nouveaux et rentables, diversification, appui des membres du lignage et emploi de la main-d'œuvre familiale.

La constitution des entreprises dioulas depuis les années 50

L'adaptation aux nouvelles règles politiques et économiques depuis la période coloniale va se traduire en particulier par une diversification des activités vers des secteurs non commerciaux. Dans cette évolution, la structure familiale est le « lieu » d'accumulation essentiel et le cadre social pour la constitution des entreprises commerciales, celles des hommes d'affaires restés à Odienné, comme ceux installés en basse Côte.

L'organisation sociale des entreprises

La migration, historiquement à l'origine de l'accumulation marchande, est souvent un acte individuel, dans le passé lointain et la période récente. Et les commerçants aiment parfois raconter qu'ils sont partis contre le gré de leur famille. La société malinké évolue toutefois entre l'individualisme et l'esprit de clan. Ainsi, la conduite des affaires requiert souvent l'appui du clan ou de la famille patrilinéaire élargie.

– Clan et réseaux marchands

Le commerce à longue distance – et en particulier les échanges transsahariens – repose sur des réseaux. Celui-ci naît d'une implantation successive des membres d'un même clan ou d'un même lignage qui va conduire à la formation d'une route commerciale. Le clan est, pour Yves Person, « le lieu d'une solidarité morale » qui a permis en particulier le fonctionnement de l'institution du *dya-tigui*, ce grand commerçant qui héberge et parraine les colporteurs et les caravanes des commerçants issus du même clan que lui. L'appartenance au clan malinké ne repose pas strictement sur des liens familiaux, elle « ne se transmet pas uniquement par hérédité, les captifs affranchis adoptant volontiers celui de leur maître, et les immigrants celui de leur hôte » (46). D'où l'absorption par les réseaux marchands d'éléments « étrangers ». Au clan correspond « un nom honorable », le *dyamu* et une devise. A Odienné, ce sont les Cissé, Touré, Diabaté, Savané, Koné, Diarrassouba, Bamba, Kamaté, Kouyaté,

(46) Yves PERSON, *op. cit.*, p. 54, tome 1.

Doumbia, Sylla, Camara, Diaby. Le lignage (*kabila*), quant à lui, est une scission du clan et se disperse de la même façon pour former les grandes routes commerciales. Les Touré, installés le long des côtes de Guinée, dans les marchés relais du commerce et les anciennes zones de courtage, aujourd'hui dans les grandes villes de la basse Côte, en sont un bon exemple. Tous les clans ou lignages ne sont toutefois pas traditionnellement concernés de la même manière par l'adhésion au commerce. Ce sont par exemple les Bamba, Kamaghaté, Jabaghaté qui ont développé les villes de Djenné et Bighu (Ghana), et les Wattara (Ouattara) qui ont conquis la cité commerciale de Kong et Bobo-Dioulasso au XVIII^e siècle (47).

Le réseau commercial sur cette base élargie au clan reste une structure très vivante, comme le montrent en particulier les échanges sous-régionaux. Le commerce entre Abidjan et les villes du nord de la Côte-d'Ivoire et celles des pays voisins nécessite en effet un certain nombre de « correspondants » en amont ou en aval des circuits commerciaux. Ce type de structure est d'ailleurs évolutive : le commerce régional se fonde sur d'anciens réseaux et en suscite la création de nouveaux.

-- Le rôle économique croissant de la famille patriarcale étendue

La cellule familiale devient par ailleurs beaucoup plus apparente ces dernières années au sein des réseaux marchands et des entreprises dioulas, en particulier pendant la période contemporaine. Il s'agit de « la famille patriarcale étendue, le *lu* des Malinkés qui regroupe généralement un patriarche, le *fa*, avec ses frères cadets et ses fils, leurs épouses et leurs enfants ainsi que leurs captifs, quelques clients et des étrangers en voie d'assimilation. Le *lu* se scinde généralement quand s'éteint la plus vieille génération et ce schéma pourrait s'appliquer à un système segmentaire classique. La famille étendue, limitée à trois ou quatre générations, correspond en effet à un lignage minimal et elle est emboîtée dans des lignages mineurs, majeurs et parfois maximaux. « Chacun d'eux possède en tout cas, dès l'origine, une parfaite autonomie économique et politique » (48). A un moment ou un autre de leur parcours, les hommes d'affaires interrogés se sont appuyés sur cette structure pour financer ou asseoir leurs activités, peut-être plus que sur le clan. L'importance économique de cette « institution » a également retenu l'attention de R. Launay dans le cas des dioulas de Korhogo (ville située au nord de la Côte-d'Ivoire), qui l'a définie comme un groupe de proches parents sous l'autorité d'un membre plus âgé (49).

(47) Marie PERINHAM, The Julas in Western Sudanese History. Long Distance Traders and Developers of Ressources, in *West African dynamics. Archeological and historical perspectives*, B.K SCHWARTZ and R.E DUMETT editors, Mouton, The Hague, 1980.

(48) Yves PERSON, *op. cit.*, p.55, tome 1.

(49) Robert LAUNAY, Transactional spheres and intra-societal exchange in Ivory-Coast, *Cahiers d'études africaines*, 72, XVIII-4, pp. 561-573.

Cette forte présence de la famille élargie dans la période contemporaine doit sans doute être attribuée à une évolution des activités et des processus d'accumulation plus qu'à une « modernisation » des rapports sociaux. La sédentarisation de certaines activités (la collecte des produits d'exportation, la distribution locale de biens importés, le transport) et le caractère protégé de certains commerces dont l'exercice dépend des liens plus ou moins étroits entretenus avec l'État, vont ainsi jouer. Le temps nécessaire à l'édification d'une activité se trouve raccourci. Il est loin le temps du long et patient établissement des lignages dans les sociétés étrangères rencontrées sur les anciennes routes commerciales.

Cette structure familiale, qui n'est pas spécifiquement « dioula » car elle constitue l'unité socio-économique de base des sociétés mandingues (50), se reflète dans le système d'héritage. Dans les sociétés mandingues, l'héritage se transmet au frère puîné. Ce dernier gère le patrimoine familial et s'occupe de ses frères cadets qui, en raison de la polygamie des hommes âgés; peuvent être de très jeunes enfants. Et bien que les Malinkés-dioulas aient généralement opté pour le système d'héritage musulman qui transmet les biens du défunt aux enfants, le *lu* apparaît toujours comme étant une structure fonctionnelle d'un point de vue économique.

Ce lien entre collatéraux sous-entend des droits et des obligations du frère aîné vis-à-vis de ses cadets. Ces droits et devoirs s'appliquent aussi bien au choix des épouses qu'à la fourniture de moyens d'existence. Le frère aîné finance donc fréquemment les activités de ses dépendants, notamment lorsque ceux-ci ne reçoivent pas de biens d'héritage. Presque tous les hommes d'affaires rencontrés au cours des enquêtes ont, à un moment ou un autre, travaillé avec un de leur frère. Les jeunes sont ainsi fréquemment employés comme chauffeurs pendant quelques années auprès de leurs aînés transporteurs. Ceux qui, très jeunes, ont débuté dans les années 50-60, ont alors accompagné leurs parents sur les pistes de la cola ou du colportage. Certains reçoivent soit des biens en capital : camion, fond de commerce, tracteur (cas d'un grand exploitant agricole) soit une somme d'argent pour financer un premier achat de marchandises.

Cet emploi des frères, fils, neveux et autres dépendants procure en retour aux aînés les moyens de développer leurs propres activités. C'est le cas dans la collecte des produits où les jeunes sont employés comme commis ou encore dans le transport quand il s'agit d'agrandir le parc de véhicules. Il permet aussi d'amorcer une diversification : pour mieux rentabiliser une activité en associant la distribution de détail à celle de gros, la collecte à la distribution, le commerce au transport, etc. L'utilisation de la main-d'œuvre familiale n'est pas seulement un moyen de développer son

(50) Nicolas HOPKINS, *Maninka social organisation*, Papers on the Manding, Ed. Carleton, Indiana University, Mouton & Co, The Hague, 1971.

entreprise. Les aînés ont également une sorte d'obligation d'aide aux dépendants qui relève de la redistribution sociale. « Le grand frère n'a pas forcément un rôle d'organisation des activités des autres frères. Mais en général, quand quelqu'un a de l'argent, toute la famille vient pour travailler ensemble » (51). La société autorise l'accès à la richesse à tous les individus, quelle que soit leur origine, mais cette richesse, lorsqu'elle est acquise doit être partagée.

Ce cadre familial n'est toutefois jamais figé et laisse la place à l'individualisation des entreprises. D'une manière générale, les commerçants qui ont travaillé pour leurs aînés, constituent leur propre affaire. Ceci est possible quand ils estiment avoir remboursé leur dette vis-à-vis de celui qui les a financés et lorsqu'ils ont obtenu l'assentiment de ce dernier pour prendre leur indépendance. Le père et les deux frères aînés de S. Touré faisaient du commerce de cola et de sel entre la côte et Bamako, à pied puis en camion dans les années 50. En 1958, son père lui confie une somme d'argent destinée à remplir une malle de tissus et de pagnes achetés à Abidjan et revendus à Odienné. Peu satisfait de devoir remettre la totalité des bénéfices à son père, qui, en contrepartie, lui donnait l'argent nécessaire aux réapprovisionnements, il lui demande de le laisser « tenter sa chance » et gérer son commerce lui-même. Quelques années plus tard, après avoir développé ses propres activités, il construit deux magasins et confie la gérance de l'un des deux à un jeune frère.

Une certaine évolution semble se dessiner vers une individualisation du cadre de travail. Celui-ci est limité à un individu ou un noyau familial composé du père et de certains de ses fils. Étudiant les entreprises de transport à Gagnoa au début des années 70, Barbara Lewis note un déclin du rôle économique du *dyamu* au profit de la conduite individuelle des affaires. Elle attribue cette évolution au type d'activité – le transport – et à la structure du marché (52).

Les hommes d'affaires odiennéka se sont presque tous appuyés sur certains de leurs fils. Les enfants sont héritiers à double titre : en tant que descendants et en tant que successeurs de l'affaire paternelle. Aujourd'hui, l'échec scolaire tout comme la poursuite de longues études peuvent conduire les enfants à reprendre les activités commerciales parentales. Le premier cas est toujours vérifié mais surtout représentatif de la génération précédente des commerçants (ceux qui ont plus de 50 ans). Dans la période contemporaine, l'attitude des Malinkés et en particulier des commerçants vis-à-vis de l'école, a sans aucun doute sensiblement évolué. Contrairement à la période passée, les enfants vont tous maintenant à

(51) S. TOURÉ, entretien à Odienné, mars 1992.

(52) « In many business of the modern sector, the individual does not require the support of a network of equals or subordinates, but rather good relations with a european patron », Barbara LEWIS, *op. cit.*, p. 300.

l'école si la famille en a les moyens. Tous les commerçants et hommes d'affaires interrogés à ce sujet privilégient la scolarisation la plus poussée de leurs enfants (leurs fils surtout) et leurs objectifs semblent très proches de ceux des autres catégories socioprofessionnelles bien que l'on ne maintienne pas les enfants à l'école en cas d'échecs répétés. Ceux-là seront très tôt insérés dans les activités commerciales de leur père. Les enfants ayant suivi un cursus scolaire long ont deux trajectoires possibles. D'une part, la scolarisation a d'abord été un moyen de faire autre chose que le commerce, mais aujourd'hui, les enfants des riches hommes d'affaires, diplômés d'écoles de commerce ou de gestion étrangères, prennent la succession de leur père. D'autre part, nombre de fils de commerçants ayant choisi un autre domaine d'activité investissent dans le commerce, le transport, l'agriculture de rente, prennent des participations dans des entreprises tout en poursuivant une carrière de fonctionnaire, de cadre, etc.

– Des structures non familiales : les sociétés par actions

Des associations autres que claniques ou familiales se sont développées durant la période contemporaine, prenant souvent la forme de structure de type « économie formelle ». Dans la seconde moitié du siècle, elles semblent aller de pair avec l'insertion croissante des dioulas dans d'autres domaines que le commerce. C'est tout à fait net pour le transport, où fleurissent un très grand nombre d'établissements individuels ou de sociétés. Ces entreprises peuvent évidemment reposer sur des liens claniques ou familiaux, mais cela n'est pas toujours le cas. M. Touré, homme d'affaires propriétaire d'un patrimoine important, et encore en activité, a le projet de fonder une société de type SARL afin de rétrocéder ses affaires à ses enfants. Au contraire, une entreprise agro-alimentaire d'Odienné a été créée par huit associés originaires de la ville qui n'appartiennent pas tous au même *dyamu* et dont deux seulement sont commerçants. Les sociétés sont en fait souvent fondées par des hommes d'affaires issus de la même ville, phénomène facilité par le maintien des liens économiques et sociaux des migrants avec la ville natale. Les liens d'affaires sont d'ailleurs quelquefois aussi forts que les liens familiaux et peuvent se concrétiser par des alliances matrimoniales.

Le principe de l'entreprise sociétaire n'est toutefois pas une création contemporaine née d'un environnement économique changeant. Les caravanes du commerce à longue distance qui exigeaient de gros moyens financiers, étaient aussi organisées par des notables, réunis en société commerciale et qui se partageaient les bénéfices au prorata des apports (53). Cette pratique perdure dans le commerce de vivres où les commerçants de moyenne envergure groupent souvent leurs expéditions des-

(53) Yves PERSON, *op. cit.*, p. 129, tome 1.

tinées aux grands centres urbains et se répartissent les gains. Il ne semble pas y avoir de règles *a priori* définies pour le fonctionnement des sociétés ou la répartition des bénéfices. Pour M. Cissé, commerçant transporteur installé à Abidjan,

chaque société (de transport) a son mode de fonctionnement, selon ce qui a été discuté entre les actionnaires au début... Quand mon père est mort, c'est mon grand frère qui a repris ses affaires et après, moi, J'ai créé une société de transport avec mon petit frère, dans laquelle il y a treize actionnaires mais qui ont des parts inégales. L'un d'entre eux n'a que 50 000 FCFA. Parmi les actionnaires, il y a des transporteurs, des commerçants et un planteur. Chaque année, nous faisons les comptes. S'il y a un bénéfice, chaque actionnaire reçoit 25 % de sa mise de fonds, sinon nous attendons l'année prochaine. Ce qui reste de ce partage est placé en compte pour l'achat de nouveaux véhicules. Je reçois 10 litres d'essence par jour en tant que gérant de la société en plus de ma part d'actionnaire... Dans certaines sociétés, les actionnaires reçoivent 100 000 FCFA par mois, et le reste est placé en banque. Je connais une société de transport où le bénéfice a été utilisé pour acheter un terrain de 10 lots réparti entre les dix actionnaires.

Ces associations de capital regroupent un nombre limité de personnes qui se connaissent. Les hommes d'affaires semblent, par contre, dédaigner les actions des grandes sociétés. Un seul, parmi ceux rencontrés au cours des enquêtes, déclare avoir quelques actions dans une grande maison commerciale.

Les secteurs d'accumulation : le rôle des transports et la diversification croissante des activités

A la fin de la période coloniale, la cola et le sel ne sont plus les grands secteurs d'accumulation qu'ils étaient autrefois. Les dioulas ont déjà fait face à la désagrégation de l'économie précoloniale en s'engageant dans toutes les activités nouvelles, issues du commerce de traite et de la croissance économique, qui offrent, de surcroît, des opportunités importantes de gains. Le taux de croissance économique en Côte-d'Ivoire oscille en effet entre 7 et 8 % pendant les années 50 et entre 11 et 12 % de 1960 à 1965. La branche des transports, commerce et services croît de 10 % par an pendant cette période et atteint déjà 40 % du PIB en 1965 (54).

(54) Samir AMIN, *Le développement du capitalisme en Côte-d'Ivoire*, Édition de Minuit, 1967, p. 266.

– Une insertion dans tous les secteurs marchands

Cette insertion massive dans l'ensemble du secteur tertiaire correspond à une accélération sans précédent du processus d'intégration de nouveaux venus au sein du monde dioula. Autrefois aussi on devenait dioula en intégrant un *dyamu* marchand. Mais cette fois, il ne s'agit pas uniquement d'insertion dans des réseaux. Pour beaucoup de migrants, notamment ceux qui ne sont pas issus de lignages marchands, l'accès au commerce passe par la création d'une boutique, d'un commerce de vivres ou du colportage, activités qui se pratiquent individuellement ou avec un membre de la famille.

Les activités marchandes restent en général l'apanage des Mandingues/Malinkés, notamment les commerces anciens comme ceux de la cola, du bétail et du poisson séché venant de Mopti, malgré quelques tentatives des milieux d'affaires libanais et européens. La collecte et l'expédition de cola, concentrées à Anyama et Bouaké restent pour beaucoup l'affaire des gens d'Odienné. Le bétail est plutôt contrôlé par les marchands des pays exportateurs, Mali et Burkina Faso, comme le poisson séché. Une dizaine de grossistes originaires de Mopti sont en effet installés à Bouaké, plaque tournante des flux en Côte-d'Ivoire. Les détaillants de poisson séché dans la région de Bouaké sont maliens, burkinabès, malinkés ivoiriens et guinéens. Des secteurs entiers vont être pris en charge par des commerçants au rayonnement local tels le commerce des produits vivriers, la distribution de produits alimentaires industriels en boutique ou la collecte primaire des produits d'exportation. Le commerce des denrées alimentaires donne lieu à des entreprises de toute taille, mais celles d'envergure moyenne sont prépondérantes. C'est aussi le cas de l'artisanat alimentaire où les Malinkés, en particulier ceux d'Odienné, se sont surtout illustrés en développant la transformation artisanale du paddy. Outre la commercialisation locale, une dizaine de milliers de tonnes de riz sont acheminés chaque année vers Abidjan.

Cette explosion des activités commerciales, dès la fin des années 50, est concomitante à l'urbanisation. La zone abidjanaise s'étend, les petites centres de 4 000 à 20 000 habitants se multiplient en basse Côte et dans le centre du pays. La population vivant dans les centres de plus de 4 000 habitants atteint déjà 23,2 % de la population totale en 1965. À la même époque, il y a 43 bourgs de plus de 4 000 habitants, totalisant 240 000 personnes (55). Ils ont, pour la plupart, des fonctions administratives et commerciales, héritées pour certaines de la période coloniale. Ils drainent les ressources des zones agricoles voisines et constituent des

(55) DUCHEMIN (J.-P.) et TROUCHAUD (J.-P.), Données démographiques sur la croissance des villes en Côte-d'Ivoire, *Cahiers ORSTOM*, Série Sciences Humaines, vol. VI, n°1, 1969, pp. 71-82.

lieux de redistribution essentiels des produits manufacturés dans les zones rurales. Un grand nombre de dioulas y sont installés comme collecteurs, boutiquiers grossistes ou détaillants, vendeurs sur les marchés.

Les commerçants ne se cantonnent pourtant pas dans des activités purement marchandes et un certain nombre d'entre eux se détournent totalement d'elles dans les années 60 et 70. Le transport et la construction immobilière sont en effet les secteurs rentables de ces années d'euphorie économique. C'est en particulier le cas de certains hommes d'affaires d'Odienné, qu'ils aient migré ou non, qui constitueront des patrimoines très importants.

Complémentaire au commerce, le transport des marchandises bénéficie de la construction d'un réseau routier très dense dans les premières années de l'indépendance. Le parc de véhicules s'étoffe rapidement : de 400 unités vers 1930, il passe à 2 691 unités en 1951, puis 11 517 en 1954 et 43 974 en 1964 (56). Ce sont d'abord les sociétés commerciales européennes et libanaises qui détiennent une grande partie du parc ; les commerçants africains investissent d'abord, semble-t-il, dans les petits tonnages dont ils détiennent 90 % du parc en 1954 (57). Il faut noter que les gens originaires du sud investissent dans le transport, tout comme les Malinkés. L'engouement pour ce type d'investissement provoque des entrées massives, désapprouvées par la Chambre de commerce d'Abidjan, qui, dans son bulletin de février 1958, fustige « l'inorganisation totale de cette branche d'activité », tout comme « l'accroissement anarchique du nombre de transporteurs occasionnels ».

Les grands commerçants interrogés, tels les négociants de cola d'Odienné, ont acquis des véhicules de transport dès les années 30. Les camions, qui ont ainsi remplacé les ânes ou les porteurs, leur confèrent un avantage certain sur les autres marchands. La plupart toutefois s'équipent au cours des années 50 et 60, ce qui coïncide avec leur insertion dans la collecte du cacao, du café et la distribution en gros dans les centres urbains. En dehors des rares cas d'héritage, ces hommes d'affaires sont venus au transport après avoir tenu une boutique, fait du commerce régional transfrontalier ou du commerce à longue distance pour les plus âgés. Ils investissent progressivement dans tous les types de transport, y compris ceux plus coûteux en capital, des hydrocarbures et du transport du bois. Ils sont également à l'origine du fort développement, en Côte-d'Ivoire, du transport de personnes, inter-urbain ou régional (les « taxis-brousse »). Activité très rentable, le transport en commun attire aussi bien les petits épargnants propriétaires d'un camion que les grands commer-

(56) Barbara LEWIS, *The transporters associations of Ivory Coast*, Ph.D. thesis, Evanston University, 1970, p. 146.

(57) *Idem.*

çants à la tête parfois d'une véritable flotte de véhicules. Il connaît un nouvel engouement dans les années 70-80 avec la généralisation des cars sur toutes les lignes de transport qui remplacent les « taxis-brousse » et provoquent la faillite de l'artisanat du transport. C'est là un phénomène économique et social qui mériterait de plus amples analyses. C'est dans ce domaine qu'on trouve nombre de sociétés par actions décrites plus haut, sociétés qui permettent des ententes entre les transporteurs assurant le même trajet ou des achats de véhicules en commun. Il s'agit en effet d'investissements très lourds puisque le coût d'un car est d'environ 50 millions de FCFA.

La construction immobilière a une autre rationalité économique pour les hommes d'affaires. Il a pour objectif la création d'une « rente », pouvant d'ailleurs générer à nouveau des investissements productifs. La construction immobilière entre dans les stratégies de tout commerçant et les plus riches disposent de plusieurs dizaines de maisons ou immeubles. L'immobilier locatif concerne aussi bien des villas de haut standing, des immeubles à Abidjan que les logements populaires « deux chambres-salon ». Ce type d'investissement peut être disséminé dans l'espace. Les Odiennéka ont ainsi investi à la fois à Odienné et à Abidjan. Plusieurs facteurs ont contribué à l'extension de tels parcs immobiliers : la demande de logement liée à l'urbanisation évoquée plus haut, l'implication de l'État qui instaure le système des baux administratifs pour une partie des fonctionnaires, l'accès aisé au crédit bancaire. La rentabilité financière de ces investissements est très élevée puisqu'il a été longtemps possible de rentrer dans ses fonds en moins de cinq ans. Ce n'est plus le cas, depuis quelques années, car l'État a supprimé les baux administratifs en 1983, et, en raison de la crise économique, les propriétaires éprouvent des difficultés croissantes à percevoir les loyers.

– Les bases de l'accumulation

Les hommes d'affaires du Kabadougou, réputés pour avoir réussi, sont ainsi pour la plupart transporteurs de marchandises et de voyageurs et ont largement investi dans l'immobilier locatif, à Abidjan et à Odienné. Leur parcours professionnel s'est déroulé pendant cette période particulière de forte croissance économique et d'indépendance politique. Il comporte quelques constantes malgré l'originalité de toute trajectoire professionnelle et sociale.

Les hommes d'affaires ont eu des activités très diversifiées au gré de leur rentabilité immédiate. C'est un principe – ou une stratégie – qui leur fait mener de front plusieurs activités, grâce notamment à l'apport de la main-d'œuvre familiale, et abandonner sans hésitation certains domaines pour d'autres. Toutes les histoires de vie recueillies montrent bien cette souplesse dans la conduite des affaires et le caractère opportuniste de nombreuses opérations.

Pour beaucoup d'entre eux, la pratique d'un commerce « protégé » par la réglementation a été déterminante. Dans certaines branches d'activité, l'État intervient avec un rôle d'organisation et de distribution des gains. La distribution en gros du riz, du sucre, la vente des hydrocarbures, l'achat et l'exportation du café et du cacao entrent dans cette catégorie. La Caisse générale de péréquation des prix, fondée en 1971, concentre la distribution du riz, du sucre et des hydrocarbures, selon un système d'agrément des grossistes. Pour le riz, en particulier, la Caisse détermine des prix de cession aux détaillants et des prix aux consommateurs. Elle prend également en charge les frais de transport (les distributeurs sont souvent grossistes et transporteurs à la fois). Un système presque analogue régit la collecte des produits d'exportation et certains opérateurs bénéficient d'un quota d'exportation de cacao ou de café. L'accès à ces activités qui dépend bien souvent au préalable des relations entretenues avec l'État ou certains de ses agents, diminue de façon considérable le risque économique et permet des gains assurés (58).

En troisième lieu, les incursions dans le secteur dit formel ne sont pas rares et peuvent constituer une base d'accumulation. Ainsi, un des grands transporteurs d'Odienné est aussi représentant de la marque DAF-Mercédès dans la région depuis le début des années 70. Auparavant propriétaire de trois boutiques, il était aussi gérant d'une succursale appartenant à une chaîne alimentaire. Un autre transporteur, installé maintenant à Abidjan, a été gérant de magasins Bata pendant plus d'une quinzaine d'années. Le transport et le commerce d'hydrocarbures, le service postal sont d'autres exemples. De même, les hommes d'affaires déjà installés ont ouvert depuis peu des officines d'assurances pour les véhicules ou autres biens. Ces imbrications ont en particulier été notées à Odienné où quelques hommes d'affaires d'origine marchande monopolisent toutes les activités dites « modernes » de la ville.

Ainsi, à l'image de leur parcours professionnel, les patrimoines des hommes d'affaires malinkés sont diversifiés. Ils ont été constitués à la fois selon une rationalité économique et selon une rationalité plus sociale. La première privilégie les investissements à rentabilité forte et rapide comme l'immobilier et le transport de voyageurs. La seconde, qui n'est jamais exclusive d'une espérance de gains, conduit les hommes d'affaires à investir dans un troupeau, un grand verger ou une rizière de plusieurs dizaines d'hectares. La possession d'un troupeau de bovins est traditionnellement un signe de richesse pour les Malinkés et a une représentation sociale forte. Celui-ci est en effet utilisé pour les dons, les fêtes à l'occasion desquelles

(58) Pour la filière riz, voir Dominique HARRE, *Le riz en Côte-d'Ivoire, Origine et performance des secteurs de transformation artisanal et industriel*, Solagral Collection, série réseau Stratégies Alimentaires, fév. 1992.

les propriétaires offrent une ou plusieurs têtes de bétail. Mais il peut être vendu et constitue alors une épargne facilement réalisable.

L'agriculture est également fortement valorisée dans les sociétés malinké et dioula, en dépit de la vie itinérante que menaient autrefois les marchands. Les commerçants et hommes d'affaires ont tous des parcelles de produits vivriers, cultivés par la main-d'œuvre familiale, ou salariée lorsqu'ils sont aisés. Il est en effet important de nourrir une famille souvent nombreuse sur ses propres capacités de production. Après l'indépendance, ils ont investi dans l'agriculture commerciale, les rizières principalement et les vergers d'agrumes. La riziculture est ancienne dans le Kabadougou mais elle présente aussi l'intérêt de pouvoir être entièrement mécanisée, ce qui lui confère, alors, avec un équipement moyen (un tracteur et une charrue), un certain prestige. Le mythe du producteur moderne diffusé par le pouvoir politique a ici autant joué que pour les plantations de cacao et de café. Comme en témoigne la sur-mécanisation de certaines exploitations qui disposent de tracteurs de près de 100 chevaux là ou 40 suffiraient (59).

Les manifestations de la richesse ont donc sensiblement évolué. A l'époque précoloniale, elles tenaient au nombre d'esclaves – pour la production agricole –, de têtes de bétail et à la détention d'or et de cauris. Aujourd'hui, le nombre de camions, d'immeubles et la participation à des sociétés expriment autant la réussite économique qu'un troupeau. Les dépenses de prestige, quant à elles, sont rarement fréquentes : les riches hommes d'affaires ont des automobiles luxueuses, sont assidus au pèlerinage à La Mecque – ils offrent d'ailleurs le voyage à la parentèle proche ou à des amis – et entretiennent une nombreuse famille. L'aide aux dépendants montre ainsi à la société que l'on a les moyens d'entretenir la parentèle proche.

– Des entreprises spécifiques

Les hommes d'affaires malinkés/dioulas ont ainsi créé des entreprises tout à fait spécifiques dans le contexte économique ivoirien, reposant sur les traditions marchandes anciennes, mais dont les modes d'organisation ont évolué au gré des opportunités d'accumulation qui leur étaient accessibles.

Les entreprises des hommes d'affaires du Kabadougou en particulier – qu'ils aient migré ou non en basse Côte – sont issues d'une tradition marchande plus ou moins ancienne très ancrée dans le commerce régional. Quelques dynasties d'affaires au cours de la période contemporaine se

(59) Ainsi, en 1971-1972, 73 tracteurs étaient en activité dans la région d'Odienné, appartenant pour une grande partie à des commerçants et transporteurs. Ceux-ci font essentiellement de la riziculture inondée (2 900 ha de riz inondé tractorisé en 1971-1972), BONNEFONDS (P.), *Les tractoristes d'Odienné*, Centre ORSTOM de Petit-Bassam, Abidjan, 1972.

sont concentrées dans les secteurs nouveaux comme le transport ou la grande distribution. On remarquera aussi que cette tradition marchande est très souvent indirecte, l'adhésion même superficielle au « monde dioula » permettant l'acquisition de pratiques commerciales et apportant les réseaux de clientèle nécessaires à la pratique des affaires.

La période contemporaine, depuis les années 50 environ, voit une évolution des processus d'accumulation, de par les secteurs d'activité qui en sont désormais les vecteurs et le mode d'organisation qui les sous-tendent. Ces deux aspects sont en partie liés puisque les hommes d'affaires parviennent à faire fructifier leurs entreprises sur d'autres assises que le clan, base du réseau commercial traditionnel dès lors qu'elles ne sont plus du domaine du commerce à longue distance. L'ascension économique s'individualise, évolution résultant du contact avec le commerce européen, de l'accès au crédit bancaire et aux commerces « protégés », notamment par le biais des liens à l'État. Dans les nouveaux secteurs, comme le transport, les entreprises se concentrent entre les mains d'un individu et de dépendants familiaux. En basse Côte, on est plus en présence, semble-t-il, d'entreprises familiales très puissantes solidement implantées dans un centre urbain en expansion, tels les Diaby à Daloa ou les Sylla à Gagnoa.

Mais il ne s'agit pas de rupture, les formes d'organisation n'étant pas exclusives les unes des autres, car certaines institutions restent vivantes. C'est le cas de l'entreprise sociétaire, structurant surtout les sociétés de cars, mais aussi utilisée pour régir d'autres types d'activité. C'est dans cette direction qu'il faut rechercher les groupes dits « informels » propres aux milieux d'affaires autochtones.

Conclusion

En fait, c'est à partir d'une base sociale plus ou moins élargie et l'adoption de stratégies d'adaptation constantes à l'environnement politico-économique que les hommes d'affaires malinkés ont acquis leur pouvoir commercial et économique. C'est aussi vrai pour les commerçants de moindre envergure qui exploitent la rente frontalière. Les patrimoines se sont constitués dans un triple cadre :

– Dans la région d'Odienné, un grand nombre de commerçants vivent ou ont vécu du commerce sur un espace compris entre Bamako, Kankan, la forêt ivoirienne puis la basse Côte. Odienné, sans avoir été un centre commercial majeur, a néanmoins eu un rôle important comme étape du commerce précolonial à longue distance. Très lié à Kankan, le Kaba-

dougou est une des passerelles commerciales entre les pays de la côte de Guinée, le Mali et la Côte-d'Ivoire. Le dynamisme de ces échanges entraîné par la cola, a été essentiel pour la constitution du patrimoine commercial des familles marchandes de la ville jusqu'au milieu des années 50. Aujourd'hui, la région d'Odienné est à nouveau le lieu d'un trafic intense avec la Guinée. Ce « boom » récent apporte de nouvelles perspectives d'accumulation financière à une jeune génération de commerçants.

– Dans la période contemporaine encore, le phénomène migratoire, qu'il soit temporaire ou définitif, est important dans la constitution des entreprises et des réseaux marchands. Les hommes d'affaires les plus importants ont tous des activités en basse Côte qu'ils gèrent en s'y déplaçant ou en s'y installant.

– Les hommes d'affaires ont diversifié leurs activités à partir de l'exercice du commerce, diversification née des opportunités nouvelles d'investissement apportées par la croissance économique ivoirienne, et permise par le mode d'organisation familial des entreprises.

Cette diversification n'empêche pas que la diaspora malinké/mandingue soit devenue très hétérogène dans la période contemporaine. Le monde dioula qui a absorbé beaucoup de nouveaux venus en Côte-d'Ivoire depuis le commerce de traite, comporte des entreprises traitant des volumes très divers dans toutes les branches du secteur tertiaire. Ceci reflète notamment l'existence de modalités nouvelles d'accumulation. Pour ceux qui y ont eu accès, les opportunités nouvelles concourent plutôt à une accélération du processus d'enrichissement. Elles sont en général dépendantes des liens à l'État. Toutefois, il semble que les familles marchandes qui sont parvenues à surmonter la rupture coloniale, et celles qui se sont constituées à l'occasion du commerce de traite, se sont trouvées avantagées ensuite. C'est beaucoup parmi elles que l'on rencontre les hommes d'affaires les plus importants actuellement.

Ouvrages et articles cités

- AMIN Samir, *Le développement du capitalisme en Côte-d'Ivoire*, Éd. de Minuit, 1967.
- AMSELLE Jean-Loup, *Les négociants de la savane*, Éditions Anthropos, Paris, 1977.
- ARNAUD Jean-Claude, *Le pays malinké de Côte-d'Ivoire. Aire ethnique et expansion géographique*, Thèse d'État, Université de Rouen-Haute Normandie, 1987, 3 tomes.

- BONNEFONDS Philippe, *Les tractoristes d'Odienné*, Centre ORSTOM de Petit Bassam, Abidjan, 1972.
- CALLIÉ René, *Voyage à Tombouctou*, La Découverte, 1985, 2 tomes.
- COTTEN Anne-Marie, *Les petites villes de Côte-d'Ivoire. Le développement urbain d'Odienné*, Essais monographiques, ORSTOM, Centre de Petit Bassam, Abidjan, 1969.
- DALBY David, *Distribution and nomenclature of the Manding people and their language*, Papers on the Manding, Ed. Carleton, Indiana University, Mouton & Co, The Hague, 1971.
- DERIVE Marie-José, en collaboration avec DUMESTRE G., Chronique des grandes familles d'Odienné, I.L.A., Abidjan, *Série Tradition Orale*, 1976.
- DUCHEMIN J.-P. et TROUCHAUD J.-P., Données démographiques sur la croissance des villes de Côte-d'Ivoire, *Cahiers ORSTOM*, Série Sciences Humaines, vol. VI, n°1, 1969, pp. 71-82.
- FAES Géraldine, Taylor, Johnson, Sawyer et les autres..., *Jeune Afrique*, n° 1645, du 16 au 22 juillet 1992, pp. 28-29.
- LAMBERT Agnès, Les hommes d'affaires guinéens, in *Cahiers d'études africaines*, 124, XXXI-4, 1991, pp. 487-508.
- LAUNAY Robert, Transactional spheres and intra-societal exchange in Ivory Coast, *Cahiers d'études africaines*, 72, XVIII-4, pp. 561-573.
- LABAZÉE Pascal, *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso*, Paris, Karthala, 1988.
- LEWIS Barbara, *The Dioula in Ivory Coast*, Papers on the Manding, Ed. Carleton, Indiana University, Mouton & Co, The Hague, 1971.
- LEWIS Barbara, *The transporters associations of Ivory Coast*, Ph. D. thesis, Evanston University, 1970.
- KIPRÉ Pierre, *Le développement économique et social dans les petits centres de colonisation en Côte-d'Ivoire (1880-1940)*, Thèse de Doctorat de 3^e cycle, Paris VII, 1978.
- OUATTARA Nagnin, *Commerçants dyula en Côte-d'Ivoire, permanences et ruptures d'un milieu socio-professionnel (XIX^e-XX^e siècles)*, École normale supérieure d'Abidjan, 1987.
- PERINBAM B. Marie, The Julas in Western Sudanese History. Long Distance Traders and Developers of Ressources, in *West African dynamics. Archeological and historical perspectives*, B.K Schwartz and R.E Dumett editors, Mouton, The Hague, 1980.
- PERSON Yves, *Samori, une révolution dyula*, IFAN, Dakar, 1968, 3 tomes.
- PERSON Yves, Tradition musulmane et tradition africaine dans la société malinké, *Cahiers du CRA*, Histoire n° 3, non daté.
- VERNIÈRE Marc, Anyama, étude de la population et du commerce kolatier, *Cahiers ORSTOM*, Série Sciences Humaines vol VI, n° 1, 1969, pp. 83-111.