

**MOBILITE SPATIALE, ETHNIES, STATUTS :  
PARCOURS ET CONSTRUCTION IDENTITAIRE DES  
AGENTS DE DEUX FILIERES MARCHANDES DANS  
UNE VILLE SECONDAIRE DU NORD IVOIRIEN**

**PASCAL LABAZEE**

La ville de Korhogo occupe une position centrale au sein de la savane ivoirienne. Capitale Kiembara (sous-groupe Sénoufo), la cité, et son arrière-pays immédiat, constituent depuis les menées expansionnistes des fama du Kéné Dougou l'un des pôles principaux de concentration et de croissance démographique au nord du 8<sup>e</sup> parallèle. Les recensements opérés lors des premières décennies de l'ère coloniale ne permettent pas de conclure à un quelconque processus linéaire dans l'émergence du fait urbain korhogolais. Au début du siècle en effet, la cité ne se distingue guère de la dizaine de gros villages comptant, dans le poste administratif, plus de 2000 habitants. Les évaluations menées jusqu'en 1935 font état d'une croissance démographique à la fois modeste - les prélèvements en main d'œuvre pour la Basse-Côte et les recrutements militaires de la première guerre mondiale n'y sont pas étrangers - et répartie de façon homogène entre ces différents bourgs.

Il faut attendre la fin de la deuxième guerre mondiale pour que le taux des résidents urbains dans la région progresse avec quelque netteté, au moment même

où les villes marchandes d'Odienné, Bouna et Bondoukou, situées sur les axes orientaux et occidentaux du grand commerce précolonial, marquent un temps d'arrêt. Korhogo compterait environ 20000 habitants à la veille de l'indépendance, soit près de 10% de la population de la subdivision. Quoi qu'il en soit, la césure entre les rythmes de développement des campagnes et ceux de la cité korhogolaise s'affirme, à mesure que celle-ci s'impose comme pôle administratif et marchand. Ainsi, de 1963 à 1975, la croissance urbaine à Korhogo tient pour moitié à la captation de flux migratoires intra-départementaux et, dans une moindre mesure, à l'installation de communautés d'origine malienne, guinéenne et voltaïque.

La croissance urbaine repose, aujourd'hui encore, sur la stagnation ou le dépeuplement des sous-préfectures du Sud et de l'Est du département. A partir de 1975, l'accroissement du nombre des korhogolais - de l'ordre de 7% l'an - devient le plus sûr vecteur de la croissance démographique du département. Il y contribue pour plus de 40%, la ville comptant désormais 109000 habitants, soit le tiers de la population départementale. Or, la dynamique urbaine des dix dernières années, fondée sur la crise de l'agriculture vivrière Sénoufo (1), sur l'absorption par la commune des terres et de l'habitat des villages voisins, enfin sur le reflux d'originaires qui travaillaient jusqu'alors dans la métropole abidjanaise, est profondément contradictoire : la concentration de population et l'emprise urbaine s'accroissent, tandis que l'adaptation des résidents à la crise contribue à la dissolution de la ville en tant que lieu de référence pertinent et exclusif de leurs pratiques.

En temps de crise, les propriétés différentielles de la ville et du village semblent en effet faire l'objet d'une exploitation systématique de la part des urbains et des ruraux. Le village devient ainsi l'un des lieux de placement de l'épargne de précaution, pour des urbains aisés (2) qui redoutent les effets de la récession à

---

(1) Celle-ci se traduit par le démantèlement des incitations et de l'encadrement étatiques de la riziculture, qui intervient après une phase d'intégration des producteurs Sénoufo dans l'économie marchande, fondée sur la généralisation de l'assolement-rotation du coton et du riz, au détriment des vivriers destinés à la consommation domestique (igname, mil, sorgho). Ainsi que par un glissement de la zone igname vers le sud du département qui tient en grande partie à l'exacerbation du conflit entre agriculteurs Sénoufo et éleveurs Peul.

(2) Ainsi, 22 des 146 commerçants de Korhogo opérant dans les deux filières étudiées en 1990 ont mis en valeur de terres (vergers, production cotonnière et rizicole) ou acheté du bétail au cours des deux dernières années, la proportion augmentant en raison du chiffre d'affaire (37% des commerçants ayant un C.A. mensuel supérieur à 1 million FCFA; 12,5% ayant un C.A. compris entre 100000 et 1 million FCFA; aucun n'ayant un C.A. inférieur à 100000 FCFA).

Korhogo. Réciproquement, la ville sert aux ruraux à valoriser directement, par des circuits courts, des denrées négligées par les filières marchandes. De même, c'est en ville que les cultivateurs Sénoufo ayant migré vers les terres vacantes de Dianra et Mankono dépensent leurs revenus, placent leur épargne cotonnière. Le calendrier agricole impose aussi ses rythmes et sa logique économique à la ville : en saison de culture, le grand marché se vide d'une partie de ses commerçants, alors absorbés par les travaux champêtres. De Juillet à Octobre, la moyenne mensuelle des taxes de place chute de 13% par rapport aux prélèvements effectués entre Janvier et Avril. A cette période, le marché peut, sans risque pour l'approvisionnement urbain, se passer de ces commerçants-cultivateurs : tous les six jours (kundielé), les ruraux viennent en ville pour y vendre le produit des premières récoltes : igname, maïs et maraîchers. Ils profitent alors de la hausse des prix de détail.

Par ailleurs, nombre des migrants qui réussissent à s'insérer dans les activités urbaines assistent les parents du village. Ainsi, sur un échantillon de 90 commerçants nés dans le département, 55% envoient une aide régulière en argent ou en céréales à un membre au moins de la famille; 70% participent régulièrement aux cérémonies villageoises. Les plus aisés de ces marchands y ont fait bâtir un logement. Comme on le suggérera, il n'est pas rare que la création et le devenir de ces commerces soient soumis aux logiques villageoises de survie. Parfois, c'est à partir d'une recette cotonnière confiée à un membre du lignage qu'un petit commerce s'ouvre en ville, dont le revenu repart au village.

Paradoxalement, la campagne peut être à ses propres originaires un espace de migration temporaire qui, occupé le temps d'une saison agricole, permet de générer un revenu réinvesti en ville afin de réaliser un objectif professionnel. Le parcours de S.N., aujourd'hui boutiquier à Korhogo, est de ce point de vue exemplaire, les treize séquences professionnelles et spatiales dont il se compose laissant entrevoir les fonctions respectivement attribuées à la campagne et à la ville:

*Jusqu'en 1970, S.N. cultive vers Napie l'exploitation familiale. La pression foncière est telle dans ce village Nafara qu'il ne peut obtenir une parcelle personnelle, ou un prêt de terres. L'un de ses frères aînés a d'ailleurs dû migrer vers Diawala (nord du département) pour cultiver le coton. S.N. choisit une autre solution : il travaille pendant quatre ans comme manœuvre contractuel. Il économise sur ses contrats et achète, à un commerçant Nafara installé à Korhogo, quelques vêtements*

*revendus en inter-saison sur les marchés de la région. Les clients achètent souvent à crédit. Ayant du mal à se faire rembourser, S.N. fait faillite en 1974. Il devient alors manoeuvre à la Soderiz, emploi qu'il conserve jusqu'en 1976, peu avant la disparition de la société. Ses économies lui permettent de reprendre le commerce ambulante, mais le peu qu'il en tire, puis une maladie, l'incitent après deux ans à s'installer cultivateur à Diawala où il obtient une parcelle grâce à son frère. Célibataire S.N. n'a personne pour l'aider aux champs et ne peut donc augmenter la taille de son exploitation. Aussi, il revient au village en 1980, se marie et achète avec la recette cotonnière un stock de vêtements et de pièces pour cycles.*

*Il exerce quelques mois sur les marchés de la sous-préfecture, puis obtient une place au marché de Korhogo; mais un cambriolage l'oblige à retourner au village, où sa famille le prend en charge jusqu'en Juin 1981. Il part alors à Diawala, y travaille comme manoeuvre quatre mois durant, puis reprend la vente sur les marchés avec cette fois quelque succès. Le bénéfice que S.N. accumule pendant deux ans lui permet de louer une petite boutique à Korhogo. Deux grossistes lui font une petite avance en marchandises, grâce à laquelle il développe sa clientèle, mais il doit fermer en 1985 : les crédits qu'il a consentis aux clients, et de lourdes dépenses faites au village lors de funérailles et d'un second mariage l'obligent à céder son stock dans des conditions désastreuses pour rembourser ses fournisseurs.*

*S.N. repart à Diawala avec ses femmes et un jeune neveu, y cultive le coton pendant deux saisons puis revient à Korhogo. Il achète au comptant pendant huit mois chez ses fournisseurs avant que ceux-ci acceptent de lui faire crédit. Sur le conseil d'un ami, il voyage à Abidjan pour se fournir auprès des grossistes libanais en pièces détachées, lampes-torche, ampoules électriques. Désormais, les bénéfices tirés des avances obtenues des grossistes de Korhogo financent ses achats à Abidjan, sur lesquels la marge est plus élevée. Depuis lors, S.N. multiplie les aides à sa famille de Napié. Il a confié à son frère quelques taurins acquis en 1989, et envisage de construire sa maison dans le village familial.*

Les cinq retours à la terre constituent ici un moyen d'accumuler les ressources d'une nouvelle tentative marchande. Inversement, c'est vers Diawala et le village paternel que s'oriente l'épargne commerciale, sous la forme d'aides et de placements. L'urbain, qui n'apparaît dans ce parcours qu'après dix ans d'activité

professionnelle, est un espace qui prend sens dans une stratégie de promotion et de changement durable de statut par laquelle une position valorisante en regard du village peut être reconquise, parfois au prix de quelques revers commerciaux. Notons enfin ce que l'insertion dans la ville, favorisée à plusieurs reprises par le réseau d'inter-connaissances qui y est déjà implanté, doit aux difficultés d'intégration dans le village tant au plan spatial - accès à la terre - que social - obtention d'une épouse, participation financière aux funérailles.

## **LE COMMERCE URBAIN : ORGANISATION ET PEUPEMENT DES FILIERES.**

L'étude des trajectoires individuelles et collectives des commerçants de Korhogo, dans une période où leur nombre augmente nettement, permet d'apercevoir les modes d'insertion et de hiérarchisation, ainsi que les enjeux d'identité qui accompagnent l'insertion urbaine et le changement de statut professionnel.

On se limitera ici à l'étude de deux filières - le commerce d'igname et des marchandises diverses - distinctes dans leur organisation, leur peuplement, leur histoire. La collecte des données a été faite en 1990. Elle visait à repérer quelques déterminants sociaux - mobilisation de ressources économiques, familiales, religieuses, associatives, stratégies de conversion d'un type de ressource à l'autre - pouvant éclairer les trajets professionnels et les positions occupées; et à établir quelques monographies de réseaux marchands afin de reconstituer les parcours de leurs membres, et le type de relations économiques et sociales qui les unissent.

## **STRUCTURATION DU COMMERCE DE MARCHANDISES DIVERSES : RESEAUX OCCIDENTAUX ET RESEAUX AFRICAINS.**

Le commerce de marchandises diverses s'organise autour de quelques grossistes et demi-grossistes fournissant un important réseau de boutiquiers et de micro-détaillants sédentaires (373 boutiques de vente au détail en ville soit une boutique pour 292 habitants, 186 tabliers) distribuant des produits alimentaires conditionnés, et/ou des cigarettes. On distinguera deux pôles du commerce général, entretenant avec leurs distributeurs des relations de nature différente.

Un premier pôle est formé de neuf établissements type européen pour la plupart issus de la reconversion du commerce de traite. Ces établissements consentent des crédits aux boutiquiers, les montants étant ajustés aux garanties que ceux-ci peuvent présenter. Le crédit est une opération à risque pour les fournisseurs. Mais il est aussi un puissant instrument de polarisation, de hiérarchisation et de mise en dépendance des circuits distributeurs. D'une part, les petits commerçants à qui un prêt est octroyé ne peuvent plus guère arbitrer entre les différents grossistes de la place : un changement de fournisseur suppose en effet que le boutiquier dispose de moyens suffisants pour apurer sa dette chez son grossiste habituel, et pour renouveler au comptant, le temps d'une mise à l'essai, son stock chez un fournisseur concurrent. D'autre part, le chiffre d'affaire et la marge des boutiquiers dépendent l'avance en marchandises que les grossistes leur consentent. La stratégie de crédit des grossistes détermine ainsi la morphologie, le degré de concentration, la hiérarchie de leur réseau de boutiquiers.

Le pôle africain compte 22 grossistes et demi-grossistes. Il s'est formé, peu avant l'indépendance, à l'initiative de quelques commerçants d'origine malienne et voltaïque, rompus au négoce inter-régional entre Bamako, Bobo-Dioulasso et Bouaké, faisant souvent partie de grandes familles marchandes. Plus tardivement, des négociants locaux employés comme intermédiaires du commerce colonial s'y inscrivent. A la partition allochtones-autochtones répond, à peu d'exceptions près, une hiérarchie des chiffres d'affaires et de densité des réseaux distributeurs.

Ce pôle développe ses relations en aval selon une logique de réseau, fondée sur des liens personnels - parenté, clientèle, voisinage, naissance, confession - qui garantissent les prêts consentis. Ceux-ci jouent pleinement lorsque les commerçants mettent en place leur propre système de distribution de détail : ainsi, 16 commerçants ont ouvert 51 magasins de détail, implantés en ville ou en brousse, la gérance étant confiée dans 84% des cas à des parents du patron. Les liens personnels jouent aussi dans l'octroi d'avances aux boutiquiers. Le crédit tend à être distribué selon un principe de dépendance maximale, i.e. sur une sélection des demandeurs disposés à reconnaître le type d'autorité dont le commerçant est le mieux pourvu. En conséquence, chaque réseau tend à comporter une dominante relationnelle, qui prend sens par rapport à l'autorité que le patron a accumulé, respectivement dans les champs religieux, scolaires, associatifs, coutumiers, etc.

*Cinq des 16 patrons enquêtés, Dioula ou Malinké, sont des responsables de structures confessionnelles et éducatives islamiques et ont fait le pèlerinage à la Mecque; cinq ont longuement étudié en école coranique ou franco-arabe. Par ailleurs, sept grossistes sur 16 encadrent chacun plusieurs associations. S'occuper de groupements professionnels est le fait exclusif des Sénoufo. Les grossistes Dioula venu de pays voisins sont absents des organisations professionnelles - la politique d'ivoirisation du commerce ne s'y prête guère -; ils encadrent des unions fraternelles et des amicales. Tous les grossistes sont chefs de résidence, le nombre de dépendants étant plus élevé pour les commerçants Dioula (les deux tiers de ces patrons ont plus de deux épouses, prennent en charge plus de cinq résidents hors conjoints et descendants directs). La distinction entre Sénoufo et non Sénoufo est nette si l'on se réfère à l'ampleur et la profondeur du réseau familial engagé dans le commerce et le transport : 85% des non Sénoufo comptent parmi leurs proches des grossistes et détaillants installés depuis plus d'un an, la proportion étant de 38% pour les commerçants Sénoufo.*

## **CONSTRUCTION DES RESEAUX DISTRIBUTEURS ET DEPENDANCES SOCIALES.**

Les commerçants Dioula, Malinké et Logon, cherchent plutôt à s'occuper de groupements culturels, d'associations d'originares, et construisent de préférence leur réseau à partir des relations établies avec les membres de ces collectifs. Ces derniers sont dès lors enserrés dans un ensemble de dépendances et de pressions sociales fonctionnant à l'avantage des Dioula-ba (patrons).

Si les boutiquiers aisés peuvent faire valoir, dans une certaine mesure, leur intérêt commercial lors des discussions avec un Dioula-ba, cette marge disparaît pour les micro-distributeurs. Ces derniers cumulent en effet un ensemble de positions dominées en terme d'âge (76% d'entre eux ont moins de 30 ans, 40% moins de 25 ans), de nationalité (72% sont non ivoiriens, pour la plupart d'origine malienne), d'implantation urbaine (60% résident à Korhogo depuis moins de dix ans, 32% depuis moins de 5 ans). Ils subissent pleinement les effets économiques d'une dépendance sociale qui s'enracine dans les modalités même de leur venue en ville. Leur aventure n'a rien d'individuel : leur migration entre dans le cadre des rapports entre des villages habituellement pourvoyeurs de main-d'œuvre (région de Sikasso,

Ségou, Nioro, Bandiagara et Niafounke notamment) et les unions d'originaires représentées à Korhogo. Passant par ces associations, l'insertion professionnelle converge vers les grossistes qui leur confient les fonctions subalternes de l'activité marchande : transport par pousse-pousse, manutention, micro-distribution. Ces fonctions sont elles-mêmes hiérarchisées. Ainsi, l'occupation par les tabliers des grands lieux d'achalandage (pourtour du grand marché, stations-service, pharmacie centrale, etc.) - dépend de l'aire d'influence reconnue à chaque groupement d'originaire.

Les réseaux distributeurs des grossistes Sénoufo, moins vastes et plus diversifiés, s'appuient sur un ensemble plus diffus de relations personnelles : les unions d'originaires, les associations professionnelles et religieuses, enfin les recommandations émanant des chefs de quartiers, responsables du Parti, autorité communale, promoteurs connus, assurent conjointement la sélection des boutiquiers à qui un crédit sera accordé.

Il apparaît donc nécessaire de concevoir l'ensemble des investissements effectués par les grands commerçants dans les champs parental, associatif, confessionnel, etc., et qu'une conception étroitement fonctionnaliste qualifie hâtivement d'ostentatoires ou de solidaires, comme autant de placements qui contribuent au même titre que le capital économique engagé dans l'activité - équipements, bâtiments, fonds de roulement, prise en charge des employés - à engendrer une marge commerciale, puisqu'ils contribuent à réduire d'une part les risques liés à la pratique du crédit, d'autre part la capacité des membres du réseau à faire valoir leur intérêt économique au cours des transactions.

## **LES LOGIQUES SOCIALES DU RENOUVELLEMENT DE LA POPULATION DES BOUTIQUIERS URBAINS.**

La population des boutiquiers urbains, quoique très diversifiée, laisse apparaître deux modalités différentes d'accès à la sphère marchande. La première, propre aux trajectoires de commerçants d'origine sénégalaise et malienne, repose sur la détention de compétences islamiques. Elles facilitent, en mobilisant les réseaux confessionnels, l'accueil et le travail à chaque étape de la migration. C'est le cas pour quatre boutiquiers de Korhogo ayant exercé comme karamoko ou



marabouts à plusieurs reprises et dans différentes villes. La seconde, propre à quelques jeunes Sénoufo dont les parents occupent en ville des fonctions d'encadrement, s'appuie sur l'environnement familial afin de favoriser l'insertion professionnelle.

Par ailleurs, si 37% des boutiquiers interrogés sont responsables d'association, quatre seulement en encadrent plusieurs. Cette position intermédiaire entre le groupe des grossistes et celui des micro-distributeurs se retrouve au plan familial : 82% des boutiquiers sont chefs de résidence, mais trois seulement ont plus de deux épouses, huit ont à leur charge un nombre élevé de dépendants.

Toutefois, la crise économique, contribuant au renouvellement accéléré du groupe des boutiquiers korhologais, modifie aussi son peuplement. Ainsi, 57% des magasins enquêtés ont ouvert leurs portes depuis moins de cinq ans. La rotation s'accompagne d'un rajeunissement des commerçants (les deux tiers ont moins de 40 ans, la moyenne d'âge des nouveaux entrants étant de 34 ans) ce qui reflète une réduction générale des chiffres d'affaires de ce domaine d'activité, ceux-ci étant fortement corrélés à l'âge. Elle favorise aussi l'insertion de commerçants Sénoufo de nationalité ivoirienne : parmi ces derniers, 65% sont installés depuis moins de cinq ans, la proportion étant de 46% pour les boutiquiers non Sénoufo. Dans bien des cas, l'installation de Sénoufo est le fait de jeunes, dont les parents étaient déjà korhologais. L'investissement initial vient d'une aide familiale, sous la forme d'un apport financier et de recommandations aux fournisseurs. Une épargne venant d'un emploi salarié antérieur le complète parfois. Parfois dotés d'une petite compétence scolaire (4 cas) qu'ils ne parviennent plus à valoriser, ayant subi un revers professionnel dans le privé (3 cas), entourés de proches occupant un emploi administratif ou libéral, leur insertion marchande est vécue sur le registre de la frustration, du sous-emploi de leurs compétences, et par là même du provisoire. Les sept autres cas d'insertion récente sont le fait de ruraux n'ayant pu préserver leur position dans l'espace social villageois faute de terres, par suite d'une maladie ou d'une mésentente, ou dont la migration s'inscrit dans une logique lignagère de diversification des moyens de survie. L'investissement initial vient alors des recettes cotonnières (4 cas) réalisées par la famille du commerçant ou par lui-même; dans trois cas, l'insertion marchande passe par une étape d'apprentissage artisanal ou commercial facilité par les réseaux urbains d'originaires. Les revenus tirés de l'activité marchande font l'objet d'un arbitrage difficile entre les sollicitations

villageoises - aide familiale, participation financière aux cérémonies - et la logique commerciale; c'est au cœur de ces exigences contradictoires que se nouent les enjeux d'identité, et que les parcours individuels et les trajectoires collectives tendent à se séparer. On évoquera ici l'insertion urbaine de V.M., boutiquier depuis 1981, et dont les vingt années de parcours urbain résumément, d'une manière abrupte, nombre des conflits identitaires auxquels les nouveaux entrants sont confrontés.

*V.M. est né vers 1950 près de Korhogo. Il cultive jusqu'à l'âge de 18 ans les terres de son oncle, qui le place comme apprenti en ville, auprès d'un tailleur originaire du même village. L'apprentissage, qui dure six ans, est payé par des travaux domestiques, et des produits agricoles régulièrement apportés par l'oncle au patron. En 1974, il s'installe à son compte. Il obtient l'aide de son oncle et de son frère manoeuvre à la CIDT, afin de financer l'achat d'une machine à coudre, du petit outillage, la location d'un atelier au quartier Soba. Il exerce pendant trois ans, au cours desquels il rachète une deuxième machine, se fait aider par un employé et un apprenti, et manifeste régulièrement sa reconnaissance envers son oncle. Cependant, en Octobre 1977, il refuse de participer à d'importantes cérémonies funéraires organisées au village, malgré l'insistance des autorités coutumières et familiales : il donne alors priorité à l'afflux des commandes de tenues scolaires qui lui procurent, chaque année, une part élevée de son chiffre d'affaires. Quelques mois plus tard, le conflit s'envenime lorsque V.M., qui vient de rénover son local et de renouveler l'une des machines, ne peut répondre à une importante sollicitation financière émanant de son oncle. L'affaire est portée devant le chef de village; V.M. tente en vain de se justifier. Elle vient alors devant le chef de canton qui dénonce le manque de solidarité du tailleur, et exige qu'il revende une partie de son matériel au profit de l'oncle. V.M. convertit alors un refus de circonstance en principe, et annonce qu'il ne participera plus financièrement aux cérémonies villageoises. Il trouve dans l'Islam le moyen de résister aux pressions familiales. L'affaire alimente nombre de débats qui traversent la communauté des originaires installés en ville; pourtant, et bien qu'il y ait quelques soutiens, celle-ci s'incline devant l'autorité villageoise. En 1978, son atelier est dévasté, et V.M. se réfugie en hâte au quartier Ahoussabougou, chez des amis qui acceptent de l'accueillir. L'intervention de sa mère, et d'un membre influent de la communauté islamique auquel V.M. s'est confié, apaise le litige. Il lui reste alors 40000 FCFA, et achète quelques biens alimentaires qu'il revend au petit marché du quartier où il est hébergé. Par l'intermédiaire d'un coreligionnaire, il est présenté à l'un des grossistes Malinké de la*

*place, qui lui accorde un crédit en marchandises. En 1981, V.M. peut louer un magasin en dur et y développer son commerce grâce à une augmentation substantielle de son crédit fournisseur. Il recompose un réseau de connaissances sur la base de liens de voisinage, d'une participation aux activités de l'école de ses enfants, de son adhésion à l'association des commerçants de la ville, de responsabilités prises dans un groupement de transporteurs korhogois. Sa mère, à qui il adresse mensuellement 10000 FCFA, est désormais le lien unique qui le rattache au village.*

Peut-être n'est-il pas inutile de considérer l'ambivalence des relations que les nouveaux résidents urbains entretiennent avec les réseaux d'originaires, institutionnels ou non. L'insertion ne peut guère se passer de la mobilisation des liens territoriaux, assurant l'hébergement, favorisant l'apprentissage, accordant une préférence à l'emploi. Les réseaux apparaissent ainsi comme de puissants instruments d'intégration urbaine; mais celle-ci s'opère en faisant du migrant un débiteur. Dès lors, c'est en toute légitimité que les réseaux peuvent ajuster le fonctionnement économique des activités urbaines qu'ils contribuent à alimenter, aux exigences de reproduction de l'ordre villageois. Et qu'ils peuvent employer les moyens coercitifs reconnus par les migrants, leur rappelant ainsi que la convention symbolique de la solidarité et du désintéret n'est nullement exclusive du remboursement de la dette aux détenteurs du pouvoir et à leurs représentants.

## **UN SEGMENT DOMINÉ DE LA SPHERE MARCHANDE URBAINE : LE COMMERCE D'IGNAMES.**

A la forte structuration du commerce de marchandises diverses, répond l'extrême fragmentation des systèmes d'approvisionnement marchands en igname. Dans les années 1960, le département de Korhogo assure près de 60% de la production d'ignames de la région nord ; le vaste bassin de production, situé au Sud de la ville, y contribue largement. La culture des différentes variétés relève à la fois de l'autoconsommation et du calcul spéculatif : leur vente participerait pour près de 65% à la formation du revenu monétaire des agriculteurs de la région.

Les surplus sont alors collectés par une dizaine de grossistes Dioula de Korhogo, qui étoffent leurs réseaux de " basculeurs " (kilotigi) sur les marchés

ruraux. Ils multiplient aussi le nombre des collecteurs de brousse disposant de magasins de stockage intermédiaire, qu'ils préfinancent ou installent directement. Les magasins sont basés à proximité des aires de production afin de verrouiller l'accès aux produits à d'éventuels concurrents; en 1974, on en dénombrait 106 dans le département de Korhogo. Les collecteurs ont, pour la plupart, été formés comme acheteurs auprès des grossistes de la ville, de sorte que les liens confessionnels et territoriaux qui les unissent les désignent au village comme des étrangers. Les rares cas de collecteurs originaires des villages où ils sont installés ne modifient guère ce principe d'allochtonie : il s'agit alors de membres de communautés castées qui, ne disposant pas d'institutions d'initiation et n'ayant aucune autorité sur le terroir, ont trouvé dans l'Islam et l'activité marchande les principaux attributs d'une identité collective. Tout se passe comme si la logique d'échange, manifestée par la présence d'un acheteur permanent, ne pouvait être tolérée qu'à condition d'être extérieure à l'ordre villageois.

Le commerce de l'igname est alors soutenu par la croissance korhogolaise, et par la forte consommation urbaine de tubercules. Pour y faire face, les grands commerçants Dioula élargissent leur réseau de distribution, en spécialisant les femmes et filles non mariées du lignage dans la vente au détail sur les marchés de la ville. L'évacuation hors zone est aussi pratiquée, notamment d'Août à Octobre, en direction de Bouaké et Abidjan, où chaque grossiste korhogolais dispose de son logeur. Ce négoce, dont la structuration se poursuit jusqu'aux années 1970, est alors faiblement spécialisé, hormis pour le segment de la distribution de détail.

Deux raisons principales expliquent le renversement des conditions de mise en marché de l'igname au cours des années 1970, et la modification de la structure et du peuplement des réseaux commerciaux. D'une part, l'importation de céréales à bas prix fait de l'igname un produit coûteux. A Korhogo, l'envolée du prix relatif de l'igname, est perceptible dès 1974, puis s'accélère dans les années 1980. D'autre part, le bassin de production est affecté par le développement des superficies cotonnières et par la concentration du cheptel bovin. Dès lors s'amorce la contraction de la zone productrice aux confins Sud du département; ailleurs la dispersion du produit est telle qu'elle rend difficile, et coûteuse, sa mise en marché.

L'éloignement de l'aire principale de collecte, la dispersion des aires secondaires, enfin la chute de la production départementale - de l'ordre de 13%

entre 1975 et 1981 - ont un effet dissolutif rapide sur les circuits organisés par les grossistes korhologais : les coûts d'enlèvement augmentent, le contrôle sur les producteurs et les acheteurs du bassin de production est contourné par les Dioula-ba installés à Bouaké qui, la saison venue, passent contrat avec les agriculteurs avant la récolte - le prix est alors fixé à la butte - ou préfinancent les collecteurs, puis organisent eux-mêmes l'évacuation vers Abidjan.

L'igname local est devenu un produit résiduel pour les marchands korhologais, contraints désormais de s'approvisionner sur des circuits longs, en fréquentant les groupements coopératifs et les grossistes de la région de Bouna, en achetant à Bouaké l'igname venue de Bondoukou, en se déplaçant sur les marchés de Sarhala et Mankono alimentés par la production des migrants Sénoufo. Percevant les causes de leur déclin collectif, les négociants Dioula insérés dans le commerce vivrier fondèrent en 1986 une coopérative réunissant grossistes et acheteurs de la ville. Ils tentèrent de limiter l'accès des concurrents bouakéens aux produits du département, en proposant d'instaurer une centralisation des commandes hors zone, et de contrôler le fret d'évacuation. L'hostilité du Syndicat des transporteurs, des autorités communales et du Ministère du commerce conduisit à l'éclatement de cette structure, puis à la décomposition progressive des réseaux korhologais de collecte et au renouvellement de leur population. Ainsi, 26% seulement des grossistes en igname sont à Korhogo depuis plus de 10 ans - la proportion étant de 62% pour les grands commerçants de marchandises diverses.

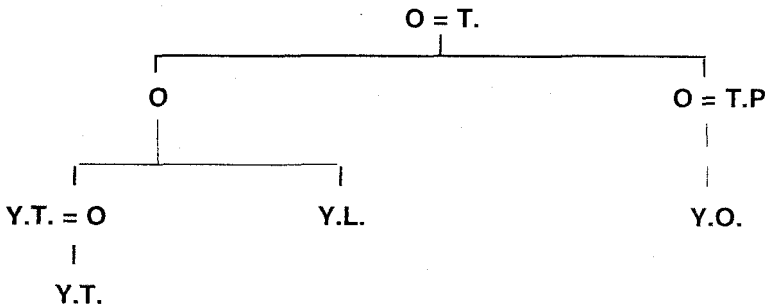
Le processus involutif que subit la filière igname depuis plus de quinze ans se réfracte aujourd'hui dans son peuplement, sous la forme de discontinuités sociales. Au déclin des grossistes Dioula, qui tendent à se replier du marché des vivriers, répond la venue de Sénoufo et Diéli, désormais majoritaires dans ce commerce. Les propriétés du groupe marchand, hier homogènes, se diversifient. D'abord par l'âge : 58% des grossistes en igname ont moins de 45 ans. Les fils de transporteurs et négociants Sénoufo de la place, quelques jeunes Diéli et Sénoufo non Kiembara, quelques femmes acheteuses-revendeuses, des collecteurs de brousse pénètrent ce secteur marchand en déclin. Ensuite par l'ampleur des opérations : 63% des grossistes ont un chiffre d'affaires inférieur à 1 million FCFA mensuels, (contre 25% des commerçants en marchandises générales). Enfin, par les responsabilités occupées : trois grossistes seulement ont des fonctions et des titres religieux (il

s'agit de commerçants Dioula âgés, ne pouvant espérer se reconvertir dans d'autres activités); huit ont des responsabilités associatives (il s'agit de groupements professionnels et non d'amicales). Enfin, le nombre de dépendants domestiques est moins dense que chez les grossistes de marchandises diverses : 37% des grossistes d'igname ont plus de deux épouses, 42% prennent en charge plus de cinq résidents.

Le déclin de la filière se traduit par l'insertion d'agents faiblement dotés en différentes variétés de capital, réalisant des opérations d'envergure modeste, et qui, faute de moyens suffisants, se limitent au commerce d'igname. Ces derniers sont de plus exclus des marchés administratifs (hôpitaux, lycées, prisons) qui reviennent à quelques marchands disposant d'un fort capital relationnel : les deux principaux ont des liens étroits avec les autorités coutumières, et collectent l'igname sur commande, le troisième étant lié à un responsable du bureau syndical des étudiants de Côte-d'Ivoire.

Le déclin des grossistes Dioula ne se résume pas dans la contraction des chiffre d'affaires ou des fonds de roulement. Engageant la trajectoire collective du groupe, il menace doublement la place que celui-ci occupe en ville. D'une part, la chute de leurs revenus les oblige à réduire l'ensemble des investissements religieux, sous la forme de financement des lieux de prière et des cérémonies culturelles, de cadeaux aux Moriba, d'aumônes, mais surtout d'aide aux parents qui entreprennent des études islamiques. Elle affecte aussi leur capacité à entretenir les réseaux de connaissance et de dépendance sur lesquelles leur réputation était établie, et qui les assuraient d'un approvisionnement et de débouchés réguliers. D'autre part, le déclin les obligent à modifier leurs pratiques et à compromettre l'identité, historiquement construite, du groupe. Ainsi, le repli de quelques commerçants vers l'agriculture - exploitation de vergers et du bétail -, et la contribution croissante de leurs femmes et filles à la formation du revenu domestique - le cas de Laji C.T., qui fut l'un des principaux grossistes en vivriers des années 1960 et dont les ressources viennent aujourd'hui du travail d'une dizaine d'acheteuses-revendeuses de la famille, est à cet égard évocateur -, tendent à dissoudre les attributs statutaires sur lesquels le groupe fondait son identité et son autorité dans la profession. La trajectoire collective est donc descendante, mais aussi dissolutive, et ce au moment même où les nouveaux entrants accompagnent leur changement de statut professionnel par des stratégies de conversion identitaires.

Aux difficultés qu'éprouvent les commerçants Dioula pour conserver leur statut, entretenir leur position hiérarchique et les attributs du dioulaya, on opposera la trajectoire d'un lignage Tagban de la région de Niellé dont l'insertion dans le commerce de l'igname s'accompagne d'un lent mouvement de "mutation ethnique". La conversion à l'Islam, la construction d'un réseau d'inter-connaissance ajusté aux impératifs commerciaux, la rupture avec les hiérarchies, le culte et les représentations issus de la communauté villageoise, enfin l'alliance matrimoniale avec une famille Dioula sont les séquences principales du processus de conversion identitaire amorcé par Y.L, oncle maternel de Y.T



La première rupture intervient vers 1958. Elle relève d'un conflit entre Y.L., à qui son père a donné une éducation islamique, et T.P., oncle maternel de Y.L., occupant les fonctions de chef de village et du bois sacré. Celui-ci, luttant contre l'influence locale de l'Islam qu'il assimile à la domination politique de la chefferie de M'Bengué, refuse à Y.L tous les avantages auxquels sa position de neveu lui donne droit. Il semble que le conflit ait été suffisamment aigu pour que Y.L, vers l'âge de 23 ans, s'éloigne brusquement du village sur les recommandations de son père, et s'installe à Agboville, comme manœuvre d'une plantation appartenant à un musulman Abé. Y.L y reste trois ans, pendant lesquels son patron lui apprend à utiliser une bascule, à compter; il est autorisé à faire un petit commerce de cola à ses moments de repos. En 1962, apprenant que le conflit familial s'est apaisé, Y.L retourne en pays Sénoufo; il préfère pourtant rester à Korhogo, et se confie à un grand commerçant Dioula qui en fait son acheteur puis l'installe comme collecteur à Dalangbo, au cœur du bassin de production de l'igname. Le village compte alors trois intermédiaires Dioula; la concurrence est vive, et il faudra près de dix ans à

*Y.L. pour construire de solides relations avec les producteurs - elles amènent Y.L à participer aux fêtes et cérémonies villageoises - et s'assurer ainsi d'un approvisionnement régulier et de qualité. En 1973, Y.L peut se libérer de la tutelle financière de son grossiste, diversifier sa clientèle parmi les patrons de Korhogo et s'installer à Kiémou comme acheteur à son compte.*

*Le deuxième acte de la rupture familiale avec l'ordre social villageois revient à Y.O., et se joue en 1980 sur le registre politique. L'autorité villageoise et culturelle est partagée, à l'intérieur du lignage, entre le patriarche T.P. et son neveu Y.T., second chef du bois sacré, bien que musulman. Cette autorité, contestée depuis longtemps par le quartier regroupant les familles originaires de M'Bengué, est soumise à l'arbitrage électoral à l'occasion des élections municipales. Le premier tour des élections s'étant révélé peu favorable au candidat du quartier de T.P., celui-ci fait voter au deuxième tour pour un candidat originaire de Ouangolodougou - considéré par tous comme un allochtone -, assurant ainsi l'élection de ce dernier et l'éviction du concurrent de M'Bengué. Dès les résultats annoncés, des troubles violents éclatent, qui obligent une partie des membres de la famille à fuir le village sous escorte policière; certains, dont Y.T et son oncle Y.O. s'installeront définitivement à Korhogo. L'exclusion de l'espace villageois se traduit par la perte de contrôle sur la terre, l'institution d'initiation, la hiérarchie politique; elle conduit à une insertion urbaine par contrainte, puis à la quête d'un référentiel identitaire compatible avec le changement de statut. L'aide que Y.L. apporte alors à la famille réfugiée à Korhogo conforte au plan professionnel la mutation identitaire : en installant Y.O. comme grossiste en ville - il lui fournit les bascules, construit l'apatam, le forme aux pratiques commerciales, lui fait parvenir le produit -, Y.L s'assure un débouché urbain et amorce la construction d'un réseau sur des bases familiales.*

*Evitant soigneusement tout lien territorial, l'insertion urbaine de Y.O. et de son neveu repose sur l'établissement de liens professionnels, confessionnels et amicaux, dans lesquels se diluent les signes de l'autochtonie. Les ruptures avec l'univers villageois sont aussi rationalisées - " La religion Sénoufo, c'est des dindons, des bois, des canaris, des n'importe quoi (...) Sincèrement dit, je sais que je suis de Niellé, je ne sais pas s'il faut dire Dioula en même temps (...) Nous sommes des aventuriers pour chercher la fortune, comme ça se fait pour les maliens qui viennent en Côte-d'Ivoire (...) Maintenant, les femmes se sont habitués à vendre un peu de tout, elles grillent soit les ignames, elles vendent de l'attiéké ". L'incorporation des*



*pratiques commerciales, l'utilisation des solidarités marchandes qu'autorise l'Islam, bref l'ensemble des signes constitutifs du Dioulaya sont manifestes chez Y.T, chargé des achats et des négociations avec les fournisseurs. Le troisième acte de la conversion réside dans son mariage avec la fille d'un acheteur Dioula installé en brousse. L'alliance posa crûment la question, jusqu'alors non formulée, du devenir identitaire du segment familial installé à Korhogo, au point que cette alliance fut longtemps ajournée par son oncle Y.O. Cependant, la perspective de renouer les fils rompus avec le village s'éloignant, celui-ci accepta. Le coût de cette séquence ultime est élevé : outre de nombreux cadeaux en pagnes, chaussures, etc., et une dot de 55000 FCFA en espèces, versés à la famille de l'épouse, Y.O. devra s'acquitter d'un montant équivalent, correspondant au versement antérieur d'un prétendant.*

Ce procès de conversion identitaire, conduit sur plus de trente ans, appelle une double remarque. D'une part, il est conforté par une série d'exclusions du village, tenant elles-mêmes aux difficultés de reproduction d'un ordre et de hiérarchies perturbés ici par des dynamiques externes - l'islamisation régionale, l'instauration d'une autorité locale nouvelle. De ce point de vue, le changement de statut de Y.T. n'est pas sans analogie avec les parcours précédemment exposés. D'autre part, l'insertion marchande n'est rendue possible que par une succession d'investissements dans les champs relationnels, confessionnels et matrimoniaux - dépendance de Y.L. vis-à-vis de son patron de commerce, entretien des relations avec les logeurs et grossistes des zones d'approvisionnement, cadeaux aux pisteurs et aux autorités locales qui organisent les " invitations au village ", contributions versées à l'occasion de fêtes ou de l'édification d'édifices religieux, versement de la dot, etc. -, rappelant que la réalisation d'une marge commerciale repose sur un ensemble de préalables sociaux, eux-mêmes construits et entretenus à partir des ressources de l'activité marchande.

Sous la direction de  
Philippe ANTOINE et Abdoulaye Bara DIOP

# La Ville à guichets fermés ?

Itinéraires, réseaux  
et insertion  
urbaine



ORSTOM Documentation



010004562

IFAN / ORSTOM 1995