UFR : Communication Milieu et Société

Département : Histoire

UE : histoire précoloniale de la cote d’ivoire Année Universitaire : 2012-2013

COMMERCE PRECOLONIALE DE LA COTE D’IVOIRE

 Licence1

EXPOSANTS: DOCTEUR

1. Konate Serge Salif Assane
2. Leon Soho Edgar M’BRAH DESIRE
3. Koffi Kouassi Martinien
4. Gnonhou.Nadege.Irene

 sergehassan@hotmail.fr drmbrahdesire@gmail.com

**INTRODUCTION**

I) **LES TYPES DE COMMERCES**

1-1 Le commerce, une activité secondaire des Mandé-Sud

1-2 Le petit commerce

1-3 Le grand commerce

2-**LES GOURO ET LE COMMERCE DELA NOIX DE COLA**

2-1 Le commerce des femmes

2-2 Le commerce en pays Gouro

3-**L’OUVERTURE OU LE COMMERCE MARITIME**

4-**LE PAYS AVIKAM, UN IMPORTANT CENTRE DE TRANSIT**

5-**LA PUISSANTE ECONOMIE MARCHANDE DES ABRON**

6-**L’INFLUENCE ANGLAISE SUR LES NEYO vous aurez pu mieux organiser votre plan en regroupant les centres d’intérêt communs au lieu de présenter une multitude de centres. ex, le commerce au sud puis celui du nord.**

II) **LES VOIES ET MOYENS DE TRANSPORTS Les agents du commerce précolonial**

7-1 Les Brembi

7-2 Les DIOULAS, Seigneur des relations

7-3 Les esclaves, richesses DIOULAS

7- 4 Les Gyaman ; Plaque tournante des échanges Cette seconde partie ressemble fort bien à la première.

III) **LES PRODUITS ET L’EVOLUTION DU COMMERCE**

IV) **LA MONNAIE OU L’ECHANGE**

9-1 L’Or monnaie d’échange

9-2 La Production de biens

9-3 Une utilisation de la monnaie forte ancienne

V) **UNE CARTE TOPOGRAPHIQUE AVEC LES AXES DU COMMERCE PRECOLONIALE**

**Votre plan n’est pas organisé et votre numérotation n’est pas harmonieuse. Le plan n’est pas bon.**

**CONCLUSION**

 Le commerce précolonial est un moyen d’échange favorisant le rapprochement entre les différents région et sociétés. L’insécurité des routes, ainsi que la difficulté d’accéder aux territoires lointains ont longtemps constitué un frein à l’établissement des relations commerciales importantes dans la cote d’ivoire précoloniale. Les échanges reposent sur la plupart du temps sur le troc des produits vivriers et artisanaux entre voisin. On observe cependant de notables exceptions en pays Alladian, Neyo et nzema. Les Seigneurs du négoce sont sans contester les dioulas, habitués, des pistes transafricaines qui acheminent les marchandises d’un bout du continent à l’autre. En dehors d’eux, de grands commerçants sont issu de peuples traitant avec les Européens très tôt attiré par les cotes du golfe de guinée. D’où nous analyserons La variété de types de commerce, ensuite les voies et moyens de transports utilisés lors du trafic, Les produits et l’évolution des échanges, enfin la monnaie utilisé pour le commerce avant la colonisation.

Où est le problème ?

1. **LES TYPES DE COMMERCE**
2. **Le commerce, une activité secondaire des Mandé-Sud**

 **D**eux types de commerce sont distingués dans le mandé du sud, le petit commerce ou commerce des vivriers et le grand commerce ou commerce à longue distance.

**1-1 Le petit commerce**

 **L**e petit commerce est en réalité une sorte de troc entre des unités de production disposant de biens différents. Ils portent exclusivement sur les vivres. Il existe des marchés de la disette soumis aux normes du troc ou s’échangent des vivres ,riz contre manioc ,manioc contre maïs, maïs contre igname, etc.…mais aussi des productions artisanales comme la poterie et le bois .

**1-2-Le grand commerce**

 Le grand commerce utilise les ramifications des voies commerciales qui relient l’Afrique forestière et l’Afrique pré forestière à l’Afrique saharienne .Il met ainsi les zones forestières de l’Afrique au contact avec l’économie méditerranéenne particulièrement active en Afrique du Nord. Les pays mandé-sud reçoivent le dernier souffle du commerce transsaharien. Ce commerce repose sur deux produits principaux : le cola, qui a joué un rôle moteur dans les relations entre la foret et les pays du Nord à partir du XVIe siècle, et le fer, présenté sous diverses formes. Le cola vient du mandé-Sud, mais il est produit en plus grande quantité par les Ben, connus pour leur cola blanc. Les Ben ne sont pas des commerçants professionnels. Ils se contentent de vendre sur place leur marchandise aux colporteurs dioula, intermédiaires entre la zone Soudanaise et la zone forestière .L ‘Ano doit sa réputation de productrice de la bonne noix de cola aux Ben.

 **2-Les Gouros et la commerce de la noix de cola**

 Quant aux Gouro, second groupe spécialisé dans le commerce de la noix de cola ,ils tirent profit de leur situation géographique de zone intermédiaire entre le pays bété ,grand producteur de cola, et les Malinké toujours en quête de cola. Ils ne sont pas de grands producteurs de cola, mais des intermédiaires privilégiés. Les commerçants Gouro, des femmes pour la plupart, s’approvisionnent dans l’arrière-pays, notamment en pays bété. Ces intermédiaires sont particulièrement actifs dans la zone frontalière occupée par dans les tribus bété et zebouo, lieu de rencontre privilégié entre le trafic intérieur bété et le grand courant commercial nord –sud. « Du nord au sud, écrit Wondji, les Gouro arrivaient en territoire zebouo pour s’approvisionner en noix de cola ; ce mouvement était favorisé par les relations familiales ou amicales existant entre Zébouo et kouya (groupe métis Gouro-bété) puis natti (tribu Gouro au nord de Vavoua) dans la direction de Vavoua d’une part et entre Zébouo et Ton : tribu Gouro. Dans la direction de Zuénoula de l’autre ».

* 1. **Le commerce des femmes**

 Les femmes bété apportent dans le secteur Zébouo, la seule qui abrite les marchés bété, les noix de cola qu’elles ont collectées plus au sud. En échange du cola, les femmes Gouro proposent à leurs fournisseurs une parties des biens obtenus grâce aux échanges avec les Malinké au nord : barre ou monnaie de fer connue sous le nom de sombè, barre de sel, pagne Gouro ou cotonnade malinké. A ces produits s ajoutent les objets de puissances tels que les fusils, la poudre a canon, le bétail et les bracelets de cuivre.les femmes Gouro remplissent dans ce secteur la même fonction que les dioula dans la zone des savanes du nord. En effet, rare sont les dioula qui descendent jusqu’au pays bété, pays de production de la noix de cola.

* 1. **Le commerce en pays Gouro**

 Les Gouro reçoivent de leurs voisins de l’Est, les baoulé, des produits venus du littoral : fusils, bracelets qu’ils proposent aux bété. A l’intérieure même du pays Gouro, le commerce n’a pas partout la même importance. Au fur et à mesure qu’on s’éloigne de la savane du nord, il perd de son intensité, les marchés se raréfient jusqu’à disparaitre quand on parvient dans la zone forestière. Seule le nord peut-être qualifié de « pays de marché ».les marchés, considérés comme des zones neutres, bien que jalousement gardés par les jeunes gens désignés pour le maintient de l’odre, se tiennent en plein brousse. Dans le sud, la qualité de matière première du sombè l’emporte sur sa fonction monétaire.

 Cette particularité est accentuée dans les régions bété particulièrement dans celle du sud « ou les gens avaient surtout besoin de produits d’usage comme les pagnes et non de cette monnaie de fer contre laquelle ils ne pouvaient plus rien échanger d’intéressant avec eux ».dans ces conditions, les sombè ne circulent que du nord au sud en sens inverse des noix de cola. Les Wan vendent eux aussi de la noix de cola au malinké contre du fer, monnaie ou matériau destiné à être transformé en outils de travail.

 En pays Dan et Toura, le commerce reste une activité secondaire animé par des commerçants dioula. Toute l’activité commerciale est orientée vers le nord, avec quelques marchés cher les Dan du Nord ou se rencontrent commerçants Dioula et colporteurs Dan et Toura. Ces marchés sont presque inconnus dans le sud forestier.

 Contrairement au pays Gouro, l’activité commerciale est du ressort des hommes dont certains se rendent dans les marchés malinké avec leur chargement.ils demeurent cependant attaché à leur activité initiale : l’agriculture.

**3-L’ouverture au commerce maritime**

 Le sud des pays mandes sud notamment le pays Gouro, dan et Gagou est plus souvent ouvert au commerce » maritime qu’a celui venue du Nord, même si le premier ni parvient pas qu’affaiblir. Les Gagou, bien qu’en contact avec le centre de Tiassalé, n’ont ni commerçant, ni colporteur proprement dit. Ses populations tirent du Sud ce dont elles ont besoin. Elles reçoivent des manilles utilisés dans les parures féminines, de la poudre de fusils et parfois des fusils.

 En définitive, le commerce est une activité secondaire pour les Mandé-Sud, guerre attiré par le profit mercantile. Le négoce ne leur apparait pas comme une activité noble. Ces pourquoi la classe des marchands est constituer par les Dioulas. Avec cette activité réservée au dioulas, on assiste, comme le fait remarquer Meillassoux a propos des Gouro, a une juxtaposition de deux secteurs économiquement et ethniquement distinct et fonctionnant selon des normes différentes : D’une part le seceur agricole et annexe, jalousement par les autochtones et d’autres part le secteur commerciale, réservé au Dioulas. L’existence de ce commerce atteste, contrairement a la prétendu autosubsistance des sociétés segmentaires, l’ouverture des Mandé-Sud : Au nord, ouverture sur le monde soudanais ou aux commerces transsahariens, au Sud ouverture sur le monde krou et au commerce maritime.

**4- Le pays Avikam, un important centre de transit**

 Les Avikam ont pour principal source de richesse la terre et l’eau. Tous les sols sont mis en valeur. Des familles les exploitent sans en avoir la propriété. Les terres deviennent biens du lignage selon diverse procédures : Droit du premier occupant, annexion par alliance matrimoniale ou occupation par la force. La cour ou Éva est le siège de l’activité économique. L’Éva, une unité de production et de consommation est un segment de lignage concentrée en un même lieu. Les activités de productions : Culture, pêche, chasse s’organisent sous l’autorité de chef de cour ou évasa.

**5-La puissante économie marchande des Abron Votre explication ne justifie pas ce titre**

 L’agriculture essentiellement tournée vers la satisfaction des besoins alimentaires est la principale occupation des populations du Gyaman. Au Nord, on cultive l’igname et le mais. Au Sud la banane plantain, le tabac, le coton, la noix de cola et l’indigo… Les techniques agricoles utilisées sont rudimentaire.

**6- L’influence Anglaise sur les Neyo**

 Parlant couramment l’anglais, les entrepreneurs Neyo, communément appelé Trade men, sont influencé par le libéralisme et le pragmatisme brutanique.les Trades men sont l’élite de la société Neyo car en pays Krou le pouvoir économique et le pouvoir politique sont intimement liés. Tous les chefs Neyo sont avant tous des traitants, les Trades men. Ils stockent les produits locaux : Or, caoutchouc, graine et huile de palme.qu’ils revendent directement aux vapeurs anglais. Lorsque les voiliers anglais jettent l’encre, ils les abordent avec de grosse pirogue remplies de marchandises qu’ils échangent contre des produits européens. Les Trades men sont ouvert a tous les navires mais ils entretiennent des relations privilégiées avec certains dont ils connaissent le calendrier de navigation. Ils concurrent de la sorte des maisons européennes représenté sur la cote. Les captifs occupent en valeur le premier rang. Les Neyo en ont des dizaines et des milliers sur la cote et dans les entrepôts de l’intérieur situé sur le fleuve Sassandra. La suppression de la traite des noirs a porté un coup dur a ses capitalistes Neyo. Leur réputation n’est pas totalement usurpée. Un Trade man Neyo comme Djely de woumery n’a rien a envier aux européens. Comme eux il fait de l’export-import. Amateur de voyage, il connait tout les ports anglais ou il va se ravitailler. Gba Doukoua du village de bassa, possède de nombreux entrepôt le long de la cote de Sassandra a Sans Pedro. Il emploie même un personnel britannique pour sa comptabilité. De nombreuses familles ont conservées jalousement des diplômes professionnel de Trade man décernant a leur aïeux par les négociant anglais.

**II) LES VOIES ET MOYENS DE TRANSPORT**

 Les routes des échanges ne nous sont pas toutes connues. Toutes fois, les indications que fournissent les témoignages écrits et les traditions orales permettent de se faire une idée de quelques uns des axes principaux. Les liaisons sont Nord-Sud et vice-versa ; Elles sont Est- ouest. En effet, au cours des siècles précédents, de nombreuses pistes relient les grandes place commerciale de la boucle du Niger aux grands carrefours du Nord que sont Odiéné, Tiémé, Tingrela, Seguela, Bobo-Dioulasso, Kong, Bouna, Bondoukou.

 Au Sud des grands centres commerciaux, se trouvent des centres moins important comme Sarhala, Satama-sokoura,Satama-sokouro,Gromania ou Marabadiassa.Par ses places commerciales, les marchands s’ouvrent les zones de productions du cola et de l’or de la zone pre-forestiere.une autre voie Nord-Sud se dessine plus a l’Est, le long de la Comoé.

 C’est ici que vous auriez dû placer votre carte

1. **Les Brembi**

 Le site d’Assoko n’étant pas clairement identifié sur les cartes, ils résolvent à la fin du **XVIIe** siècle le problème d’orientation posé aux navires en installant du commerce. Amon, le neveu du roi est chargé de l’organisation de la surveillance des bateaux. Amon et ses hommes informent le capitaine de leur possibilité de commerce et de leur désir d’offrir des marchandises. La meilleure période pour le commerce en rade se situe entre novembre et février, période où les vents sont doux. Le reste de l’année, la barre rend la côte incompatible. Les navigateurs ont sur place des correspondants appelés ***brembi***, regardés comme les personnages les plus importants parmi les Essouma et seuls autorisés à négocier avec les européens. Les représentants des ***brembi*** vivent à Takueche sous le contrôle d’Amon. Les marchandises les plus importantes livrées dans le territoire des Essouma et des Etiolé sont la poudre à canon et les armes dont la famille royale à le monopole de l’achat et de la vente jusqu’à la conquête du Sanwi en 1725 par les Agnis. Personne en dehors de ce cercle très restreint ne peut s’en procurer sans en courir une sanction. Les ***brembi*** sont autorisés à acquérir toutes les autres marchandises, le roi demeurant prioritaire. Les Essouma achètent de vieux draps de lit de Hollande, des toiles de Hambourg et de Silésie, des taffetas, des guinéens blanches, mais aussi des étoffes moins connues. L’eau-de-vie hollandaise n’est pas tenue en piètre estime. Les bassins de cuivre de Lübeck, le fer en barre de Hollande, le plomb et l’étain d’Angleterre, le suif, le corail bleu du Benin, le tabac et les pipes, les couvertures, le fil de crin utilisé pour la pêche, les miroirs , les perles et les vêtements usagers sont des articles très demandés.

 **2-Les dioulas, seigneurs des relations commerciales**

 L’arrivée des Mandé-Nord dans le nord-est de la Côte d’Ivoire brise les cloisons entre les ethnies grâce au développement du négoce. En effet, le souci d’acheminer dans les meilleures conditions les produits de la forêt, L’or et surtout la noix de cola dans la bouche du Niger les conduit très tôt à ouvrir des voies directes à travers les pays Ando, sénoufo et lobi.

 Dès la fin du ***XIVe*** siècle, des axes commerciaux sûrs relient la Côte d’Ivoire forestière et pré forestière à la bouche du Niger et aux pays côtiers.

 Grâce au commerce à longue distance instauré par les Mandé-Nord, La Côte d’Ivoire s’ouvre vers le nord et la côte.

 Les Haoussa se rendent régulièrement de Kano à Koumassi et surement à Kong où une forte colonie soutient au début du ***XVI***e siècle l’essor de l’industrie textile.

 Kong s’insère dans les circuits commerciaux qui relient le pays haoussa, Kano et Katséria, au Fezzan et à l’Egypte. Deux axes principaux assurent le relais entre les villes de Kong, de Bouna et de Bondoukou, le bassin méditerranéen te les pays de l’Orient musulman : il s’agit des axes Kong-Djenné-Touat-Tunis et Kong-Salaga-Kano-Fezzan-Egypte (voir carte). Au ***XVI***e siècle, la métropole dioula de Kong reçoit même par l’Egypte les beaux tapis d’Istanbul, encore fort recherchés au ***XIX***e siècle.

 Le nord-est de la Côte d’Ivoire est aussi ouvert sur le golfe de Guinée. Par l’intermédiaire des Portugais, attirés dès 1470 par produits manufacturés d’Europe qui transitent par El mina et Cape Coast.

***3-*Les esclaves, richesse dioula**

 Désormais des lignes régulières font la liaison entre les régions aurifères et colistières de la Côte d’Ivoire et de la Côte d’Ivoire et de l’or et les grands marchés de l’Occident chrétien et de l’Orient musulman :c’est le long de ses voies, a une époque indéterminée dont le début peut correspondre a l’empire du Mali entre le XIII et le XV siècle, que durent s’établirent des centres commerciaux qui étaient au tant de relais pour les dioulas circulant entre Diénné et le pays ashanti, portant sel et produit manufacturé vers le sud et rapportant l’or vers le Nord. Kong, Bondoukou Begho, Bono-Mansu et Takyiaman sont sans doute les principaux. Les Dioulas, outre la commercialisation de la noix de cola vendent des esclaves, du sel, des tissus et de chevaux. Les esclaves proviennent des razzias et des guerres menés contre les territoires voisins. Avant le XIX siècle la plupart des captifs sont emmenés vers les pays du Sahel ou ils sont échangés contre des chevaux. A pâtir du XIX siècle les pays forestiers et côtiers reçoivent eux aussi des esclaves vendu par les Dioulas. Dans le monde dioula, les activités économiques sur les esclaves employer dans plantations et dans le commerce. ILS sont aussi gouverneur militaire, soldats et vigile affectés a la surveillance des caravanes.

**4-Le Gyaman, plaque tournante des échanges commerciaux**

 Grace aux échanges commerciaux, les habitants du Gyaman complètent leur production agricole et artisanale. Si les paysans Abron ou koulango organisent des expédition saisonnière pour se procurer certains produits, les Dioula s’adonnent a un véritable négoce qui se fonde sur la loi du profit. Ils sont en relation avec les grandes cités marchandes de Bobo-Dioulasso et le Djenné dans la boucle du Niger, le Salaga et de Kano au Nord –ouest, de Koumassi et de Cape Coast, de Krindjabo, d’Assinie et de Bassam au Sud. Des le XVIII siècle, les Dioula s’établissent dans les principales villes de la région de Bondoukou. On trouve ainsi des Ouatara a Kong, Bouna, Nassian et Bolé, des Diabaratés a Kong, Bouna et Kourouzan, des Gbanné a Kakpin.Des lien familiaux se tissent entre les différentes cités marchandes qui peu a peu s’insèrent dans le réseau des échanges a longue distance. Une route commerciale très importante reliant le Niger au golfe de Guinée et passant par Bobo-Dioulasso, Kong et Koumassi traverse le Gyaman. A la fin du XIX siècle, Bondoukou, ville cosmopolite, est devenu un véritable carrefour commercial. Les relations avec les grands centres de la cote, Cape-coast, Assinie et Bassam s’intensifient. Le trafic avec le Nord, notamment avec Bobo-Dioulasso, Djenné, tombouctou, Salaga, Zaria et Kano est permanent.

Grace aux échanges commerciaux, les habitants du gyaman complètent leur production agricole et artisanale. Si les paysans Abron ou koulango organisent des expédition saisonnière pour se procurer certains produits, les Dioula s’adonnent a un véritable négoce qui se fonde sur la loi du profit. Ils sont en relation avec les grandes cités marchandes de Bobo-Dioulasso et le Djenné dans la boucle du Niger, le Salaga et de Kano au Nord –ouest, de Koumassi et de Cape Coast, de Krindjabo, d’Assinie et de Bassam au Sud. Des le XVIII siècle, les Dioula s’établissent dans les principales villes de la région de Bondoukou. On trouve ainsi des Ouatara a Kong, Bouna, Nassian et Bolé, des Diabaratés a Kong, Bouna et Kourouzan, des Gbanné a Kakpin.Des lien familiaux se tissent entre les différentes cités marchandes qui peu a peu s’insèrent dans le réseau des échanges a longue distance. Une route commerciale très importante reliant le Niger au golfe de Guinée et passant par Bobo-Dioulasso, Kong et Koumassi traverse le Gyaman. A la fin du XIX siècle, Bondoukou, ville cosmopolite, est devenu un véritable carrefour commercial. Les relations avec les grands centres de la cote, Cape-coast, Assinie et Bassam s’intensifient. Le trafic avec le Nord, notamment avec Bobo-Dioulasso, Djenné, tombouctou, Salaga, Zaria et Kano est permanent.

répétition

**III) LES PRODUITS ET L’EVOLUTION DU COMMERCE PRECOLONIALE**

 A l’intérieur de la Cote d’Ivoire, le commerce était basée sur les produits telles que l’or, le cola, les cotonnades, et le sel marin avant le XVI .l’or siècle et le cola étaient collectés par les dioulas qui assuraient leur acheminement vers le soudan. Une partie de l’or est vendu aux méditerranéens. Mais après la création du fort SAINT GEORGES de le MINE EL MINA en 1482 par les portugais ; la direction du commerce change de sens. Il est dirige vers le sud. Les européens sont plus intéresses par les produits tels que l’or la malaguette ou graine du paradis ou encore les épices et l’ivoire. A partir du XVI siècle le commerce est domine par la traite negrière. Le littoral ivoirien fut parcouru pour la première fois en 1470 et 1471 par PIERROT ESCOBAR et JOAO DE SANTAREM. Jusqu’ au XVI siècle les portugais étaient les maitres des cotes ivoiriennes. A partir de la seconde moitie de ce siècle ; les difficultés financières l’oblige à céder la gestion d’el mina aux hollandais. Avec l’arrivée des hollandais le commerce de la malaguette est en perte de vitesse au profit de l’ivoire et surtout de l’or et le commerce des esclaves. En 1637 puis en 1687 les français tentent de s’implanter Assinie. Ils veulent christianiser les contactes des européens avec les peuples de la cote sont fréquents. L es peuples côtiers servaient d’intermédiaires entre les européens et les peuples de l’intérieur. Ils vont alors connaitre une véritable prospérité économique. Apres les congres de Vienne en 1815 qui préconise la suppression de la traite négrière atlantique, d’autres produits tels que l’huile de palme deviennent très prisé sur les cotes. Elle est accompagne par l’ivoire et l’or. A la fin du XIX siècle le caoutchouc naturel de cueillette fait son entrée et il sera le principal produit d’exportation de la cote d’ivoire pendant la première décennie du XX siècle. En retour, les ivoiriens s’approvisionnaient en produit européen à savoir : les fusils, la poudre a canon, la verroterie, les boissons alcoolisés etc. En plus du commerce maritime le commerce intérieur était très important. Le grand courant qui unit les régions forestières productrices de colas aux régions sahélo- soudaniennes qui fournissent en échange sel, bovins et tissus, a donne naissance a toute une série de marches d’étapes, espaces d’une soixantaine de kilomètres, environ deux ou trois jours de marche, le long des principales voies de ce commerce. Cinq axes principaux relient Djenne par Ségou ou Bobo-Dioulasso aux régions forestières, auxquelles s’ajoutent en général 500 a 1500 habitants. Ce sont non seulement des haltes pour les marchands qui viennent du nord les autres du sud et qui ne font qu’une partie du parcours. La population y vit principalement du commerce.

 A la péripétie septentrional de la foret se développe de marches de courtage, point d’aboutissement des pistes caravanières, les dioulas ne pénétrant pas au sud dans les zones productrices de colas. Ce sont les populations du contacte foret-savane qui servent de relais entre les producteurs et les marchands : Dan et Gouro a l’ouest, Anno et Gens de Bondoukou a l’est. Dans ces zones, intermédiaires et lieux de commerce sont extrêmement nombreux. Par exemple en pays Gouro ce sont deux zones de marches qu’il convient de distinguer. Un premier réseau Malinké jalonne la bordure nord du contacte foret-savane. Dans ces marches les caravanes soudaniennes, qui attendent leurs chargements, constituent une clientèle appréciable pour les produits vivriers durant leur séjour. Les plus grands centres comme Séguéla ou Mankono constituent même des foyers de consommation très important. Les Malinkés achètent de grandes quantités de riz, d’ignames, de bananes plantains et de condiments sur les marches Gouro, soit pour leur propre consommation soit pour les revendre sur les lieux de courtage situes plus au nord.

 Dans le nord et le nord-est de l’actuel cote d’ivoire, en liaison avec ce négoce et s’appuyant sur des Etats relativement forts se sont développes les villes importantes, véritables carrefour commerciaux. Kong Bondoukou et Bouna. Dans ces localités, une grande partie de la population vit d’activité non agricoles : politiques religieuses se sont des sites musulmanes, artisanales et surtout commerciales. Aux citadins résidant, s’ajoutent les marchants et colporteurs de passage, qui séjournent dans les villes le temps de leur affaires. Dans le nord et le nord-ouest du pays Baoulé, se sont les marches de captifs qui suscitent un important négoce du vivrier. Les guerres de Samory font atteindre ce trafic des proportions importantes, tant par le nombre des prisonniers que l’almammi peut changer que par l’ampleur de ces besoins en vivres pour ses armées. Les ventes portent sur de nombreux produits parmi lesquels l’igname et le manioc tiennent une grande place. Dans les zones plus méridionales les échanges sont moins développés, sauf le long de quelques voies privilégiées qui unissent le nord au a la cote : a l’ouest les rives de la Comoé et la route qui passe par Zaranou, fréquentées par des commerçants dioulas ou asoko ; en pays baoulé, l’axe central, jalonne d’agglomérations peuplées, comme Tiassalé qui atteint peu 5000 habitants. Mais dans l’ensemble, le commerce n’a pas l’ampleur qu’il connait dans les régions septentrionales.

**IV) LA MONNAIE OU L’ECHANGE**

 Les sociétés précoloniales connaissaient la monnaie qui avait les fonctions que les monnaies modernes. On a deux types de monnaie : Les monnaies spécifiques propres à une région et les monnaies universelles utilisées par plusieurs peuples. Les monnaies spécifiques sont composées de perles de couleur bleue foncée ou rouge pour la région du Sud Alladian, Adjoukrou, les sombè qui est une tige de fer d’origine soudanaise mesurant 24 centimètre en pays Gouro, les manilles qui sont des bracelets en fonte fabriquer a l’ouest et sud et utiliser au XIX siècle par les population du Sud. Les monnaies universelles sont composées de cauris qui sont des coquillages venant de la mer rouge utilisé comme monnaie dans le Nord de la Cote d’ivoire, Kong et Bouna. L’or et la poudre d’or sont utilisés partout dans les grandes transactions. Le prix s’exprime en une unité appeler le Ta qui équivaut a 450 gramme. IL existait des balances et des poids à peser l’or. Des parités sont établies entre certaines monnaies notamment entre l’or et la manille dans les grandes transactions. En outre le commerce se faisait le plus souvent à base de troc.

**1-Or, monnaie et marchandises**

 Les Agni sanwi échanges sur les marches d’Adjéké et d’Eboné des produits vivriers et des objets en terre cuite contre le poisson des pécheurs. À la population de l’intérieur des terres ils vendent du sel marin que les Essouma et les Eotilé obtiennent par ébullition de l’eau de mer. Le Sanwi commercialise aussi les produits de la percherie Eotilé après fumage. Plus que les produits vivriers, l’or est la base du système commerciale des Sanwi comme les autes akan. L’or, exploiter librement dans l’innombrable rivière aurifère du Sanwi est la monnaie sans laquelle on ne peut acquérir. Tiré des gisements il sert aux transactions commerciales de grandes en vergure.il permet d’acheter une masse importante de produit locaux. Destiner a la commercialisation : Poisson, Sel. L’or sert aussi et (surtout dans les affaires avec les européens et permet d’acquérir fusil et poudre a canon. Il n’est pas exclut des relations inter africaines car grâce a lui, sont attacher les esclaves des territoires du Nord ou même de l’ashanti. Les Sanwi entretiennent des relations commerciales avec leur frère Akan, avec une prédilection pour les Abrou et les Ashanti peuple du Nord, ils demandent, en dehors des esclaves, des talismans, du laiton, des couvertures, des queues de cheval pour la confection des chasse-mouches. L’or des marchés est contrôlés a l’aide d’une pierre de touche qui en vérifie la pureté. Il est pesé au Dja yoboué ou poids a pesé l’or d’une grande précision. Le commerce sera particulièrement florissant a l’époque des comptoir quand les Français vendent a prix d’or leur produit manufacturé aux peuples côtiers.

**2-** **La production de Biens**

 L’exploitation des gisements aurifères alterne avec les activités agricoles. Par le procédé du lavage à la batée, on extrait l’or, à l’état de poudre, des alluvions déposes par certains cours d’eaux. L’or est aussi extrait des mines situé dans le sud et le sud-ouest de Bondoukou, aux abords de la route qui conduit de Bondoukou a Assikasso par Dudiesi,Asuefri et Mantemangwa, dans les massif montagneux à l’ouest et au Nord-ouest de Bondoukou, dans les environs de Sapia et de Sapli.

 On creuse des puits qui ont parfois 20 mètre de profondeur, mais dont la profondeur moyenne varie de 3 à 10 mètre. Cette activité mobilise une nombreuse main d’œuvres. L’exploitation du caoutchouc n’est pas très ancienne. Longtemps dédaignée la collecte du caoutchouc est une activité saisonniere comme l’extraction de l’or, mais utilise une main d’œuvre moins importante. Elle s’avère plus rémunératrice, moins pénible et moins dangereuse. A coté de l’artisanat domestique, dont relève la vannerie, prospère un artisanat spécialisé. Le travail du fer-confection d’instrument aratoire et d’arme est assuré par les Noumou. La poterie est la spécialité des femmes Degha de Motiamo. Les Dioulas et les Abron tissent le coton cultivé dans le Nord du royaume. Les Haoussa, installés a Bondoukou au début du XIX siècle se sont spécialisés dans la teinture.la spécialisation par groupe traduit concrètement le caractère complémentaire et solidaire de la société Gyaman.

**3-Une utilisation de monnaie forte ancienne**

 Plaque tournante des échanges commerciaux ouest-africains, Bondoukou reçoit de ses partenaires des cotonnades, du sel et surtout des esclaves. De la cote, Bondoukou fait venir des fusils, des lingots de plomb, de la poudre a canon, du sel marin, des alcools, des barres de fer et de cuivre, des cotonnades et du tabac.les commerçants du Gyaman proposent a leurs partenaires de la poudre d’or, de l’ivoire, des peaux de singe et du caoutchouc. L’utilisation de la monnaie est ancienne. Dans les transactions ont se sert de cauris et de la poudre d’or. L’intensité des échanges commerciaux influe sur les activités agricoles. A la du XIX siècle, on voit se multiplier autour de Bondoukou des djonso pour le ravitaillement des caravanes de passage dans la ville.

 NB : L’or et le cola seront désormais échangés contre les produits sahéliens méditerranéens, sel de Tegkazza et de Taoudenni, soies, perles, draps, etc.

 La Côte d’Ivoire s’insère dans l’économie mondiale dont l’épicentre est alors la méditerranée. Sa richesse en or et en cola attire les commerçants haoussa dans les vallées moyennes de la Comoé et de la Volta. Un courant d’échanges s’établit entre les centres commerciaux de Kong, de Salaga et d’Etats Haoussa.

**V) CARTE TOPOGRAPHIQUE DES AXES DU COMMERCE PRECOLONIALE**



 Le commerce précoloniale de la cote d’ivoire est rendu possible par des moyens tels que : la variété du commerce ; la monnaie, les produits et les voies et moyen de transport ; ces faits ont été très fondamental dans les relations entre les sociétés et régions d’autre fois. Seigneur du commerce hier et aujourd’hui, les Dioulas ont été les principaux animateurs de ses échanges. Malgré les difficultés évoquées, le commerce a connu un véritable essor grâce a la situation géographique du pays. Cependant, le commerce a été le socle de la construction de la cote d’ivoire actuelle.

**Vous possédez une somme d’informations capitales que vous n’avez pas pu organisée. Votre exposé est riche en informations.**

**13/20**

**BIBLIOGRAPHIE**

**Dictionnaire universel Hachette, Édition; édicef agence universitaire francophone.555p/pp 1388-1391.**

**Carte du commerce précoloniale d’après J-N. Loucou, Ceci doit faire partie de la table des illustrations et non de la bibliographie**

**In Mémorial de la Cote d’Ivoire, tome1. 1500p/ pp259-265**

**Dagri Diabaté Henriette, quelle est son ouvrage ?**

**Claude Meillassoux ; op cit.p278 idem**

**Ch.wondji, op cit. p42 idem**

**Non seulement, Votre bibliographie est pauvre et vous n’avez point respecté les consignes de dr BEKOIN. Où avez-vous pris vos informations alors pour produire 15 pages?**