Mauvaise présentation de la couverture

GROUPE 5 et 6

NOMS ET PRENOMS DES MEMBRES DU GROUPE

1-KOUAME OURA PAULIN

2-KOUASSI KONAN JEAN

3-KONAN NATHANAEL

4-GNINTIN ROLAND

EXPOSE D’HISTOIRE PRECOLONIALE

SUJET : LE COMMERCE PRECOLONIALE

SOMMAIRE

INTRODUCTION

I-LES CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE PRECOLONIAL

1-LES VOIES DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE

2-LES MOYENS DE TRANSPORT

II-LES TYPES DE COMMERCE ET MONNAIES D’ECHANGE

1-TYPES DE COMMERCE

a-LE COMMERCE CONTINENTAL

\*LE COMMERCE A LONGUE DISTANCE

\*LE COMMERCE LOCAL

b-LE COMMERCE COTIER

2-LES MONNAIES D’ECHANGE

III-ACTEURS ET PRODUITS COMMERCIAUX

CONCLUSION

INTRODUCTION

Située sur le continent africain , la cote d’ivoire fait frontière au sud, avec le golfe de guinée, a l’est ,avec le Ghana, a l’ouest, le Liberia et la guinée et au nord, le mali et le Burkina Faso . A l’origine elle est peuplée de quatre grands peuples ethniques que sont les Akan au centre et a l’est les Gur au nord, les krou dans la forêt  et les Mandé dans la forêt et le nord. La période précoloniale où celle qui précède 1893 était dominée par le peuplement du territoire amorcé à partir des 19 siècles, la mise en place d’une organisation politique, sociale et économique traditionnelle dont fait partir le commerce. Ce commerce a connu un essor grâce a la stabilité politique et sociale du pays et était dominé en majorité par les dioulas. Cependant comment le commerce précolonial se présente –il ?

Il s’agit pour nous ici de montrer les conditions dans lesquelles le commerce s’est déroulé ; ensuite de faire ressortir les types de commerce et la monnaie d’échange et enfin les acteurs et produits commerciaux

I-LES CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE PRECOLONIAL

L’insécurité des routes ainsi que la difficulté d’accéder aux territoires lointains ont longtemps constitué un frein, un obstacle a l’établissement de relations commerciales entre les diverses sociétés et populations

1-LES VOIES DU COMMERCE PRECOLONIAL

Elles sont médiocres dans l’ensemble. On note l’existence de routes et de pistes. En effet, la route caravanière reliant Aboisso à Bondoukou était assez médiocre. Cette voie présentait des défauts. Elle était étroite, les pentes très raides et pas d’entretien. Les pistes reliant les villages étaient très nombreuses en zone forestière .Compte tenu du climat et de la végétation, les pistes étaient envahies par la forêt. On note l’existence de deux grandes voies inter- régionales. Ces voies viennent du mali.

La première venant du mali passe par Kong et longe le fleuve Comoé et arrive à Assinie. Cette voie permet aux régions nord et est d’être en contact avec l’atlantique. La deuxième voie passe par Tengrela, Mankono et arrive à tiassalé. Tiassalé est un carrefour important entre les voies baoulé et les populations du sud. Des liaisons est-ouest étaient assez modestes. Cependant de nombreuses reliaient les régions est et ouest man et Mankono en passant par Séguéla et une piste est-ouest reliant Kong et Bondoukou. Ces voies avaient permis l’établissement des échanges commerciaux entre le nord-sud et est-ouest. En plus des voies terrestres, on note des voies fluviales, lagunaires et maritimes qui avaient permis le développement des échanges commerciaux. Mais ces voies étaient médiocres a cause de leurs débits variant et l’encombrement des lits des fleuves rendaient la navigation difficile. Les fleuves étaient coupés de rapides. Ces rapides étaient des obstacles à la navigation. Au sud, la lagune était la seule voie utilisée pour les échanges animés par les populations maritimes.

2-LES MOYENS DE TRANSPORT

Ils étaient assez médiocres. Les animaux de traits étaient moins utilisés sauf le nord. Les tentatives du développement des ânes et des chevaux en zone forestière avaient échoué à cause de la pluviométrie et des mouches tsé-tsé. Le transport se faisait a la tète. En zone lagunaire, la pirogue aidait au transport des produits.

II-LES TYPES DE COMMERCES ET MONNAIES D’ECHANGE

Le commerce précolonial se présente à la fois comme un commerce continental et un commerce côtier. Ces échanges portent sur plusieurs produits et utilisent plusieurs monnaies

 1-LES TYPES DE COMMERCE

a-LE COMMERCE CONTINENTAL

C’est un commerce réalisé sur le territoire et se subdivise en deux types : le commerce a longue distance et le commerce local.

\*LE COMMERCE A LONGUE DISTANCE

C’est un commerce qui part des régions de savane du nord pour atteindre l’océan

Atlantique. Ce commerce utilise de grandes pistes avec de véritables caravanes (chevaux, ânes, bœufs porteurs...). La piste de Kong par exemple aboutit à la cote en passant par les centres commerciaux importants comme Sakassou, Tiassalé.

Quant à la piste de Bouna, elle descend à Assinie en passant par Bondoukou, Abengourou, yakassé .... A ces grandes pistes s’ajoutent de petites pistes intérieures. L’une des particularités de ce commerce à longue distance réside dans le système d’hôte. Ce sont des représentants commerciaux qui facilitent les problèmes d’hébergement des marchands et règlent les questions d’entrepôts et d’échanges. En pays Mandé, ce sont les Diatigui alors que chez les Baoulé ce rôle est dévolu aux Sikèfouè. Ce commerce à longue distance peut se faire soit en relais soit en réseau. Dans le commerce en relais, le produit venant d’une région, avant d’atteindre une autre région plus éloignée, doit faire l’objet de plusieurs transactions entre différents marchands. Quand au commerce en réseau, la caravane en provenance du nord atteint la cote directement sans intervention d’agents dans le circuit.

\*LE COMMERCE LOCAL

Les échanges d’ordre local, s’identifiaient bien souvent à un système de redistribution. Ici, le chef de famille ou de génération peut prélever des richesses, les redistribuer sous forme de service d’ordre économique ou d’assistance au malheur. A ce système s’ajoute le troc ou échange de produits les uns contre les autres. Mais le commerce local connait le système des marchés. Ces marchés sont hebdomadaires et son originalité réside dans la division sociale et économique du temps. A l’ouest, par exemple, jusqu’à dix heures, le marché est réservé aux femmes. Les transactions y sont généralement faibles et portent bien souvent sur les produits agricoles ou de première nécessité. Entre dix heures et quatorze heures les hommes entrent en scène. Les transactions sont intenses (échanges de colas, de pagnes, bœufs ...). A Kong par exemple, il y a le marché des femmes, le Mossoloko et le marché des hommes ou le mokholoko.

b- LE COMMERCE COTIER

Ce commerce se réalise dans la partie sud du territoire. A la différence du commerce continental, réalisé entre africains, les partenaires de ce commerce sont européens. En effet, le littoral ivoirien reçoit la présence des portugais entre l’année 1460 et 1462. Le monopole du commerce avec le Portugal dure jusqu’au XVII s ; c’est à dire 1637, date de la chute d’El Mina. Ce commerce porte d’abord sur les épices, la maniguette, puis sur les esclaves. En échange, les Européens apportaient la pacotille (miroir, chapeau, eau de vie, tissus...). La Hollande apparait comme la seconde puissance après le Portugal sur la cote. Elle exerce sa domination sur la cote au XVII s grâce à sa puissante flotte maritime. C’est la période du commerce interlope. L’ivoire est en abondante dans le sud-ouest ivoirien. Il finit par donner son nom à cette partie de la cote. L’ivoire cède la place aux étoffes du golfe de guinée appelées étoffes de cinq ou six bande que l’on trouve sur la cote des quaqua.

L’or provient de la côte dite côte de l’or principalement entre Assinie et Grand-Bassam. A partir de la seconde moitié du XVII s, la chute de la production de l’or et la ruée vers l’Amérique transforme peu à peu ce commerce diversifié en un commerce unifié avec un seul produit, l’esclave.

2) LA MONNAIE D’ECHANGE

De nombreuses monnaies sont utilisées dans ce commerce. Ce sont les sompès (tiges en fer) ; les manilles (bracelets en fonte de cuivre), les cauris, l’or, mais également les produits vivriers (cola).

III-LES ACTEURS ET PRODUITS COMMERCIAUX

Les agents commerciaux étaient nombreux. On peut citer entre autre les Mandé du nord(Dioula), les Essouma, les Avikam, les Alladian, les Gyaman... . Les produits étaient en quantité mais l’or était le plus échangé. Parmi les agents les Dioula étaient considérés comme les seigneurs des relations commerciales. Ils ont permis d’acheminer dans les meilleures les produits de la forêt, l’or et surtout la noix de cola dans la boucle du Niger et les conduit très tôt à ouvrir des voies directes à travers les pays Ando, Sénoufo  et Lobi. Ils favorisent aussi les échanges de l’or, la cola et d’esclaves contre les produits sahéliens et européens vers le nord de la côte d’ivoire en l’insérant dans l’économie mondiale avec pour épicentre la méditerranée . La richesse en or et en cola de la côte d’ivoire attire les Haoussa. Les portugais eux aussi attirés par l’or et le cola dès 1470 et cela grâce au nord-est de la côte d’ivoire qui est ouvert sur le golfe de guinée. Par l’intermédiaire des portugais attirés par l’or du pays ashanti, le nord de la côte d’ivoire reçoit des produits manufacturés d’Europe qui transitent par Elmina et Cape coast.

Les Essouma, un peuple tourné vers la mer, avaient pour activité essentielle les échanges avec les européens dont les navires approchent leur côte. Les marchandises étaient la poudre à canon et les armes dont la famille royale a le monopole , les vieux draps de lit de Hollande, des toiles de Hambourg et de Silesie ,des taffetas, le fer en barre de Hollande, le plomb et l’étain d’Angleterre , le suif, le tabac et les pipes, des fusils...

En échange de tous ces produits manufacturés, les Essouma fournissaient aux marchands européens de l’ivoire et surtout de l’or importé de la basse et de la moyenne tanoé. Les marchandises achetées aux européens seront revendues à l’intérieur des terres mais les fusils étaient moins vendus aux Ehotilé. Enrichis par les bénéfices tirés de la surévaluation des produits, ils s’imposent économiquement aux Ehotilé.

Les Allandian quant à fabriquaient du sel dont ils assurent eux même la commercialisation jusque dans la région de Tiassalé où ils l’échangent contre de l’or, des pagnes, des captifs et à partir du XVIIIS contre les manilles. Ils entretiennent aussi d’importantes relations commerciales avec les européens auxquels ils livrent des produits issus du cordon littoral ou du nord : bois, captifs, ivoire, caoutchouc. Leur position stratégique sur le cordon littoral en fait les partenaires obligés et exclusifs des européens dès le XVII s et la relation va se développée de façon considérable au XIX s. En retour ils recevaient des produits manufacturés

CONCLUSION

Les échanges commerciaux entre les différents peuples de la côte d’ivoire précoloniale étaient basés sur le troc. Ce commerce se déroulait sur des pistes médiocres et avait pour principal acteur les Mandé du nord tout en soulignant la présence européenne. Il utilisait plusieurs monnaies et produits.

Où avez-vous obtenu toutes ces informations ? Pourquoi n’avez-vous pas présenté votre bibliographie ? Est-ce du plagiat, tout porte à le croire ? Mauvaise présentation du plan et de votre exposé.

12/20