

Producteurs, consommateurs et marchands du Nord ivoirien

Aspects de la construction sociale
des relations d'échange

Pascal LABAZÉE*

INTRODUCTION

De nombreux travaux ont été consacrés à l'économie des marchés et des filières de commercialisation, et à l'étude historique et anthropologique des réseaux marchands et des échanges en Afrique subsaharienne. Les connaissances accumulées dans ces domaines sont considérables, mais bien souvent partielles et cloisonnées. Pour seul exemple, notons après SAUL (1987 : 74) la difficulté qu'éprouve l'analyse économique à intégrer les spécificités du milieu marchand et de ses usages — par exemple les règles de circulation des créances, le coût d'entretien des dépendants, les frais de reproduction sociale et culturelle des réseaux — dans la formation des prix et dans les décisions de mise en marché. Réciproquement, les études sociologiques ne prennent guère en compte les données sur les marges et rentes des filières, et sur leur répartition entre les agents ; celles-ci déterminent pourtant le volant de ressources dont disposent les réseaux de commerce pour préserver leur organisation sociale et accroître leur emprise sur l'espace.

La tradition universitaire a, semble-t-il, assigné un domaine d'investigation précis à chaque discipline qui s'intéresse aux marchés, aux déterminants de l'offre et de la demande ou aux rapports d'échange. Les savoirs sont segmentés et l'on peut douter que leur simple juxtaposition amène un surcroît de connaissance sur la formation des marchés concrets, ou sur les logiques pratiques et immédiates

* *Socio-économiste*, centre Orstom — BP 11476, Niamey (Niger).

qui animent producteurs, consommateurs et commerçants lors des transactions. La division du travail scientifique entretient en outre le mythe polanyien d'une opposition radicale entre des marchés réglés par des mécanismes strictement économiques (POLANYI, 1983) et ceux que régularaient — par exemple en Afrique — des mécanismes sociaux cristallisés en pratiques redistributives, réciproques ou ostentatoires. Bien des observations montrent pourtant que l'artisanat et le petit commerce africains n'ont nul besoin d'une séparation radicale du ménage et de l'entreprise pour gérer les ressources de façon rationnelle (LOOTVOET, 1988 ; FAURÉ, 1992) ; ou que les pratiques redistributives des riches négociants ne sont pas en rupture avec l'épanouissement d'une forme d'économie de marché¹ ; ou enfin que le bon fonctionnement des industries dépend de leur perméabilité sociale et politique (AGIER et LULLE, 1987).

La leçon de BRAUDEL (1979 : 192-197), rappelant que toutes les formes d'échange sont simultanément économiques et sociales et que dans aucune économie les qualités et les grâces prêtées par Sombart, Weber et Schumpeter aux capitalistes ne sont entièrement réunies ni totalement absentes, est particulièrement utile pour l'étude du comportement des promoteurs et du fonctionnement des marchés en Afrique. En effet, l'ordre privé y est souvent au cœur de l'ordre entrepreneurial, induisant des coûts directs ou dérivés qu'on aurait tort de ranger parmi les transferts communautaires² : les entrepreneurs sont précisément ceux qui ne se saisissent des communautés d'appartenance que dans l'exacte mesure où elles leur permettent, à terme, de minimiser les charges et les risques économiques. La réussite des patrons de commerce résulte par exemple de la double relation qu'ils entretiennent avec les collectifs familiaux, territoriaux, religieux, politiques : la relation d'« investissement », où les marchands dépendent temps et argent à établir une autorité sur les membres de ces communautés, et la relation de « conversion », au cours de laquelle les rapports de domination sont transformés en liens hiérarchiques et économiquement fonctionnels dans les réseaux de commerce³.

Le point de vue présenté ici est que les charges « extra-économiques » supportées par les producteurs et les commerçants participent, au même titre que le capital économique — équipements, stocks et fonds de roulement — à la maximisation de la marge finale ainsi qu'à la

¹ Voir les analyses présentées dans « Anthropologie de l'entreprise », *Cah. Études africaines*, XXXI(4), juill. 1992.

² Sur la mesure et les effets macro-économiques de ces coûts, voir l'étude de MAHIEU (1990).

³ On trouvera dans GRÉGOIRE et LABAZÉE (1992) quelques exemples de ces relations d'investissement et de conversion.

satisfaction de la demande urbaine à un coût supportable. Alors que, selon la tradition classique, le marché naît de la confrontation d'intérêts particuliers où la liberté individuelle s'exprime pleinement, les activités de production et d'échange en Afrique, et probablement ailleurs, s'enracinent dans des hiérarchies multiples, des dépendances personnelles, des investissements religieux, politiques et relationnels, qui, bien gérés, établissent les conditions sociales de l'économie marchande et de la rentabilité. Nous illustrerons ce point de vue par quelques exemples, extraits d'enquêtes menées dans la région de Korhogo (Nord ivoirien).

LES FONDEMENTS SOCIAUX D'UNE MARGE : L'EXEMPLE DE LA FABRICATION DU RIZ ÉTUVÉ

Au cours des deux dernières décennies, Korhogo est devenu le principal département riziculteur de Côte-d'Ivoire. En 1986, il consacrait 51 000 hectares à cette culture et réalisait 16 % de la production nationale de paddy (87 000 tonnes). À partir de 1987, le démantèlement du dispositif d'incitation étatique — abandon des subventions aux intrants, du préfinancement de la collecte, du soutien aux rizeries industrielles — modifie les stratégies des agriculteurs et marchands korhogolais. Ceux-ci recherchent dans l'usinage artisanal, dans la vente hors-zone, dans la transformation en riz étuvé (*malo woussou*) les moyens d'écouler avec profit la partie non consommée de la production.

Les conditions de rentabilité de la production de riz étuvé, à laquelle participent Lataha et Kapélé, deux villages proches de Korhogo, ont été étudiées. Est présentée ci-dessous une opération de transformation de 26 kilogrammes de paddy achetés par une préparatrice de Lataha auprès de cultivateurs d'un village voisin. Les résultats sont comparables à ceux qu'ont obtenus d'autres productrices à la même période (février 1991).

La transformation s'opère en plusieurs phases : une précuisson du paddy à l'air, suivie d'un trempage, d'un étuvage, d'un séchage sur une aire collective, enfin d'un décorticage manuel puis mécanique. Ces opérations durent près de neuf heures, sans tenir compte de l'approvisionnement en eau et bois. Le temps de travail de la préparatrice, temps morts exclus, compte pour un tiers environ dans cette durée. Le produit final pèse 17,2 kilogrammes, soit un coefficient de transformation (66,15 %) légèrement inférieur au coefficient moyen calculé au moulin (67,6 %).

Les brisures de riz récupérées au décortiquage sont consommées en bouillie par la famille de la productrice ; le son sert à l'alimentation de la basse-cour. Le *malo woussou* est réservé à la vente et n'entre pas dans l'alimentation familiale. Il est évacué sur Korhogo chaque jour de grand marché et peut être revendu au détail — c'est le cas pour quelques femmes de Lataha qui traitent de petits volumes —, ou en gros — c'est le cas pour une vingtaine de préparatrices de ce village.

En février, le prix de détail escompté par les transformatrices était de 500 francs CFA par cuvette de 3,25 kilogrammes de riz étuvé (153,8 francs CFA le kilogramme) ; il était alors comparable au prix du riz de village décortiqué. Pour la vente en gros, le prix se définit à partir du coût du paddy acheté, auquel les femmes ajoutent une marge variable selon la période de l'année. Toutefois, de juin à octobre, lorsque le produit est rare sur le marché de Korhogo, les productrices ne peuvent augmenter leur bénéfice au risque d'un report de la demande sur le riz décortiqué ou importé.

TABLEAU I
Marge nette sur la revente du riz étuvé

	Francs CFA/17 kg	Francs CFA/kg
Prix de vente en gros	2 200	129,4
Coût d'achat 26 kg paddy*	1 500	88,2
Bois*	83	4,9
Usinage*	88	5,2
Transport**	153	9,0
Marge nette	376	22,1

* Prix de marché.

** Sur la base de 100 kg de riz transporté à Korhogo.

On est conduit à s'interroger sur l'intérêt d'engager un temps de travail élevé dans la préparation du *malo woussou* puisque son prix de vente s'écarte peu, quelle que soit la période, de celui du riz de village.

La rentabilité du travail des préparatrices tient au fait que le marché du riz étuvé répond à une demande régulière des Maliens, des Guinéens et des nationaux malinkés ou dioulas. Le débouché est assuré et la commercialisation, bien structurée par les marchands guinéens de la place.

De plus, la marge ne vient pas d'une augmentation du poids du paddy après l'étuvage. Elle est liée, en revanche, au rendement élevé

obtenu lors du décorticage (66,15 %). Pour obtenir une même quantité de riz blanc, dont le coefficient de transformation est plus faible (58 %), la préparatrice aurait dû acheter 29,6 kilogrammes de paddy, soit 3,6 kilogrammes de plus pour un coût supplémentaire d'environ 200 francs CFA. Enfin, le taux de brisure est faible après étuvage et les sous-produits tirés de l'usinage sont tous valorisés dans le cadre domestique.

On ne saurait pourtant réduire les déterminants de la marge de transformation à ces seules considérations dans la mesure où le revenu des préparatrices est, sur la durée, corrélé aux liens qu'elles parviennent à établir avec les fournisseurs de paddy, d'une part, au rapport de forces qu'elles imposent à certaines périodes aux meuniers, d'autre part, et au nombre de dépendantes à qui elles confient une partie des tâches, enfin.

Fournisseurs...

À Lataha, une partie du paddy transformé vient des bas-fonds cultivés par les préparatrices elles-mêmes. Par ailleurs, le riz pluvial et irrigué récolté par les hommes des matrilignages est, pour la fraction non consommée, avancé aux femmes. De ce point de vue, les hommes sont dépendants du débouché offert par les préparatrices ; il leur économise la charge de transport, et le risque d'une opération déficitaire avec les « basculeurs ». Notons que quelques hommes emploient, contre rémunération, leurs épouses, leurs filles ou leurs nièces, à la préparation du riz étuvé. Ils valorisent ainsi leur production et récupèrent une partie de la marge de transformation. Enfin, les liens étroits entre quelques familles de Lataha et de deux villages voisins, gros producteurs de riz, permettent à certaines productrices d'obtenir du paddy à une période (de fin février à avril) où d'autres l'achètent plus cher sur les marchés de brousse ou auprès des grossistes de Korhogo.

De juin à septembre, la rareté du produit, le monopole exercé par les marchands korhogolais qui ont stocké du paddy et le coût du transport du paddy de la ville au lieu de transformation réduisent la marge des préparatrices. Seules celles qui traitent de gros volumes tirent encore, à cette période, une rémunération convenable de leur travail car les charges fixes au kilogramme restent supportables pour elles, et les grossistes sont contraints de limiter leurs prétentions ; en effet, ces femmes font valoir qu'elles pourront changer de commerçant en période d'abondance sur le marché. Par ailleurs, ces préparatrices qui interviennent en période de soudure — une vingtaine à Lataha — travaillent sur crédit ; les grossistes leur avancent le paddy le jour de

grand marché, puis rachètent à un prix convenu le riz étuvé au marché suivant, l'avance étant alors défalquée.

L'ampleur du fonds de roulement détenu par les préparatrices n'est donc pas un critère de différenciation entre celles qui continuent après les semailles et celles qui retournent au travail agricole. L'accès au crédit, que les grossistes consentent à un petit nombre de femmes en qui ils ont toute confiance, semble plus déterminant. Du reste, les préparatrices font valoir, s'il en est besoin, leur notoriété pendant les négociations avec ces marchands : position hiérarchique reconnue de l'époux ou d'un proche parent, influence religieuse pour les femmes dioulas de Kapélé, ancienneté dans la profession, nombre de dépendantes à leur service, etc.

Meuniers...

Les meuniers de Lataha et ceux de Korhogo qui décortiquent le *malo woussou* de Kapélé consentent à ces clientes des tarifs extrêmement faibles⁴ afin de capter un marché qui leur assure la quasi-totalité de leur chiffre d'affaires, de novembre à février. En effet, l'usinage est facturé à un prix moyen de 5,2 francs CFA par kilogramme de riz étuvé, tarif que les meuniers ne peuvent consentir qu'en allongeant la durée d'amortissement du matériel, en négligeant les intérêts du capital immobilisé, en économisant sur le coût de la main-d'œuvre, enfin en intensifiant l'emploi des équipements.

... Et dépendantes

Enfin, rapporter la marge nette au temps de travail passé à la préparation est une opération illusoire. En effet, la transformation valorise la production rizicole des femmes et de leurs époux. De plus, les préparatrices importantes confient à leurs dépendantes l'approvisionnement en bois et en eau, le vannage, le transport, le décorticage au moulin. Dans quelques familles, la compétition entre productrices est d'ailleurs vive, en vue de capter la force de travail des cadettes. Le revenu ne rémunère donc qu'une fraction du temps d'activité net, et non la durée totale de la transformation. Les temps morts de la production sont employés aux activités domestiques, à l'exception de la phase de séchage réalisée sur des aires éloignées des habitations. Les femmes commentent alors les événements villageois, mais aucune information n'est échangée sur les prix, sur

⁴ Les tarifs relevés sont en effet inférieurs de moitié à ceux qu'indiquait BERGER (1988 : 4-40).

les crédits obtenus, sur les marges réalisées, sur les volumes traités, qui sont autant d'éléments par lesquels les préparatrices risqueraient de faire apparaître les différences de revenus qui, objectivement, les séparent.

LE COMMERCE DES MARCHANDISES GÉNÉRALES : DE L'USAGE DES DÉPENDANCES DANS LA CIRCULATION MARCHANDE

À Korhogo, le commerce des marchandises générales s'ordonne autour de quelques établissements de gros qui fédèrent en aval leur réseau de boutiquiers — 373 boutiques de vente au détail pour la ville en 1989 —, et de « tabliers » sédentaires qui distribuent produits alimentaires et cigarettes. Nous distinguerons empiriquement deux pôles du commerce général, qui entretiennent avec les détaillants des relations différentes.

Un premier pôle est formé d'établissements de type européen, pour la plupart issus de reconversions, de fusions et de changements de statut juridique du commerce de traite. Des avances en marchandises sont faites aux boutiquiers⁵ selon les garanties qu'ils présentent.

Pour ces établissements, le crédit est une opération à risque. Mais il est surtout un puissant instrument de polarisation, de hiérarchisation et de mise en dépendance des circuits de distribution. En effet, les détaillants qui en bénéficient ne peuvent plus arbitrer entre les grossistes de la place ; un changement de fournisseur suppose que le boutiquier ait un fonds suffisant 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 autre marchand. De plus, le chiffre d'affaires et la marge des boutiquiers dépendent de l'avance des grossistes. Ainsi, le crédit moyen accordé par le principal grossiste de Korhogo s'établit à 251 000 francs CFA, et correspond parfaitement au montant moyen des achats de ses distributeurs (266 000 francs CFA par mois). La stratégie des grossistes en matière de crédit détermine ainsi la morphologie, le degré de concentration et la hiérarchie entre boutiquiers. Il arrive pourtant que les distributeurs réalisent des marges supérieures à celles que l'avance obtenue laisserait espérer ; les détaillants vendent rapidement, parfois à perte, les marchandises avancées pour investir dans des opérations à marge élevée — achat de tissus, de pièces détachées ou d'appareils ménagers dans les pays voisins —, avant de rembourser leur fournisseur.

⁵ Les délais de remboursement sont de 20 jours sans paiement d'agios ; ou de 30 jours, avec un agio de 1 %.

La présentation des pièces d'identité, une mise à l'essai, l'évaluation du stock possédé ou d'une contrepartie matérielle du prêt, l'aval d'un tiers, l'estimation des qualités morales des boutiquiers sont les critères d'octroi du crédit dans les établissements de type européen. Si fonctionnels et neutres qu'ils soient, ces critères rangent pourtant les détaillants selon les symptômes supposés d'une rationalité économique et marginalisent certaines catégories de boutiquiers. Ainsi, les carnets de crédit de 125 détaillants agréés par le principal grossiste montrent que sont sélectionnés, de préférence, des individus âgés (51 % de la clientèle a plus de quarante ans), ivoiriens (moins de 9 % des boutiquiers sont maliens), implantés dans les quartiers sénoufos ou semi-résidentiels. La sélection sociale paraît renforcée par la procédure d'avalisation. Elle bénéficie d'abord aux parents et amis de la maîtrise et des cadres de l'entreprise, ainsi qu'à ceux de fonctionnaires de la ville, enseignants et médecins notamment, en élevant ainsi le taux des lettrés parmi la clientèle. Moins enclins à consentir un prêt aux catégories jeunes, allochtones, étrangères, non lettrées, les grossistes de type européen renvoient mécaniquement ces catégories vers les grossistes africains chez qui s'appliquent des procédures de crédit fondées sur des dépendances personnelles. Notons toutefois qu'aucune des procédures ne peut se prévaloir d'une efficacité économique supérieure : la proportion d'impayés parmi les clients des commerces européens est comparable à celle des établissements africains⁶.

Le pôle africain compte 22 établissements de demi-gros. Il est apparu peu avant l'Indépendance, à l'initiative de commerçants d'origine malienne et voltaïque, issus de familles rompues au négoce interrégional entre Bamako, Bobo-Dioulasso et Bouaké. Des marchands autochtones, intermédiaires du commerce colonial, s'y inscrivent plus tard. À la partition allochtones-autochtones correspond, à quelques rares exceptions, une hiérarchie des chiffres d'affaires et de densité des réseaux distributeurs.

Ces commerçants développent leurs relations d'aval selon une logique de réseau, fondée sur des liens personnels — parenté, naissance, clientèle, voisinage ou confession — qui garantissent les prêts consentis. Ceux-ci jouent pleinement lorsque les marchands organisent leur propre distribution de détail ; ainsi, 16 demi-grossistes ont ouvert 51 magasins de détail en ville ou en brousse et, dans 84 % des cas, la gérance en revient à des parents. Les liens personnels jouent aussi pour l'octroi de crédits aux boutiquiers indépendants. Les modalités sont alors plus variées. L'avance tend en effet vers un principe de

⁶ Le taux de boutiquiers défaillants — cessations ou retards de paiement — était de 26 % pour cet établissement ; et pour cinq grossistes africains enquêtés, la proportion était de un tiers.

dépendance maximale, c'est-à-dire vers une sélection des détaillants disposés à reconnaître le type d'autorité dont le marchand est le mieux pourvu. En conséquence, chaque patron tend à produire un réseau sur une dominante relationnelle, qui prend sens en rapport à l'autorité religieuse, associative, coutumière, etc., qu'il a accumulée.

Ainsi, cinq des 16 patrons de commerce enquêtés, dioulas pour la plupart, ont des responsabilités dans les institutions confessionnelles et éducatives islamiques, et ils ont accompli au moins un pèlerinage à La Mecque. Par ailleurs, sept marchands encadrent des associations. S'occuper de syndicats professionnels est le seul fait des Sénoufos : deux d'entre eux animent aussi des groupes de prière protestants, deux autres des associations d'originaires. Les grossistes venus des pays voisins sont absents des groupements professionnels, car la politique d'ivoirisation du commerce ne s'y prête guère ; ils s'occupent plutôt d'unions fraternelles et d'amicales. Tous ces marchands sont chefs de résidence et le nombre des dépendants est très élevé parmi les Dioulas et les Malinkés. La distinction entre Sénoufos et Dioulas est nette si l'on se réfère au nombre de parents commerçants et transporteurs : 85 % des marchands dioulas ou malinkés comptent parmi leurs proches des grossistes et des détaillants ; la proportion est de 38 % pour les commerçants sénoufos.

Les demi-grossistes dioulas et malinkés, en accumulant un capital de notoriété dans les groupements d'originaires ou/et culturel, construisent de préférence leur réseau commercial avec les membres de ces collectifs. Ces derniers sont dès lors enserrés dans un complexe de dépendances et de pressions extra-économiques qui fonctionne à l'avantage de leur patron. Les possibilités de discuter les conditions d'une transaction sont à l'inverse de la position qu'un détaillant occupe dans le circuit de distribution : si les boutiquiers aisés ont une marge de manœuvre pour faire valoir leur intérêt commercial, cette marge disparaît à l'échelon des micro-distributeurs.

Ces derniers cumulent en effet un ensemble de statuts dominés en terme d'âge (76 % d'entre eux ont moins de trente ans), de nationalité (72 % de non-ivoiriens). Leur implantation à Korhogo est récente (32 % y résident depuis moins de cinq ans) et ils subissent les effets économiques d'une dépendance sociale qui s'enracine dans les modalités mêmes de leur venue en ville. Accueillis par des communautés où les marchands sont influents, leur insertion professionnelle converge vers ces derniers qui leur confient les tâches modestes et peu rémunératrices de l'activité marchande : pousse-pousse, manutention, micro-distribution.

Les réseaux sénoufos, d'importance plus réduite, s'appuient sur un ensemble diffus et moins institutionnalisé de liens personnels ; les groupements d'originaires ou professionnels, les rapports de voisinage,

les recommandations des chefs de quartiers, de l'autorité communale ou de promoteurs connus fournissent sans distinction le volant de détaillants avec qui ils travaillent.

Les activités de ces marchands dans les champs parental, associatif, confessionnel, etc. — et qu'une conception étroitement fonctionnaliste qualifie d'ostentatoires ou de solidaires — sont autant de placements qui contribuent à engendrer une marge ; ils permettent un contrôle social sur la circulation des stocks, des crédits et des agents, ils réduisent les risques de l'avance en marchandises, ils limitent la capacité des dépendants à faire valoir leurs intérêts lors des transactions.

LA RENTE FRONTALIÈRE AU SECOURS DE LA DEMANDE URBAINE : L'EXEMPLE DU COMMERCE DE TISSUS

On ne peut décrire l'ensemble des tissus qui répondent en ville et dans les villages du Nord ivoirien aux fonctions cérémonielles, religieuses et professionnelles qu'ils se chargent d'exprimer. À Korhogo, le « système d'objets » (BAUDRILLARD, 1972) vestimentaires, à l'évidence plus complexe qu'en brousse, manifeste une grande diversité de statuts sociaux, qui perdure malgré le nivellement des revenus. Deux raisons expliquent que la gamme des textiles proposés en ville ne s'adapte pas immédiatement à la contraction des moyens de subsistance. D'une part, les consommateurs s'endettent car le vêtement traduit, plus que les équipements ménagers ou l'habitat, l'appartenance sociale. La demande de crédits auprès des marchands s'est donc accrue, en stimulant à la fois des circuits spécifiques de financement et de distribution. D'autre part, en diversifiant leurs approvisionnements, les marchands commercialisent des textiles de substitution, en remplaçant à moindre coût ceux habituellement achetés. Ainsi, les différenciations sociales continuent de s'exprimer, aussi bien dans les vêtements des chefs de ménage que dans ceux des épouses et des enfants.

La hiérarchie des tissus destinés aux hommes mène, schématiquement, du coupon destiné à la taille (gabardines de laine, coton, lins naturels ou mélangés, Tergal français, japonais et américain, popelines, etc.) aux habits confectionnés en série qui excluent les textiles coûteux, pour parvenir enfin aux fripes. Elle renaît sous d'autres formes, couleurs et textures, parmi les tissus destinés à la clientèle féminine. On ne trouve qu'en ville la gradation complète des pagnes dont les prix vont du simple au triple, depuis le *fancy* « sans nom » jusqu'au pagne hollandais imprimé à la cire. Toutefois, les marchands insèrent dans cette gamme, définie par le système de distribution officielle,

des pagens de Guinée, du Nigeria et du Togo, qui laissent une marge supérieure et qui répondent à la demande courante. Des synthétiques de fabrication asiatique, qui imitent les *fancy*, s'y intègrent aussi ; ils sont achetés au Burkina Faso auprès d'importateurs libano-syriens. De même pour les copies de quelques pagens ivoiriens réputés, achetées au Mali.

La gamme des produits ivoiriens et des importations légales est large. Mais l'effet de ciseaux, lié à la baisse des pouvoirs d'achat urbains et aux coûts de production élevés de l'industrie nationale, stimule la demande de produits identiques ou de substituts moins coûteux, venus en contrebande.

Les distributeurs de textile se conforment désormais à une double exigence exprimée par la demande urbaine : reconduire les distinctions sociales et atténuer le coût des consommations vestimentaires. La réponse marchande est cohérente : d'une part, elle substitue aux textiles qui figurent habituellement dans le système d'objets vestimentaires des produits de moindre qualité et de faible prix unitaire qui respectent cependant les grands principes de distinction sociale. C'est le cas pour les basins : le qualificatif « riche » englobe désormais les produits de seconde qualité achetés au Mali, tandis que la « deuxième qualité » désigne en ville de « faux-basins » venus du Burkina Faso et du Mali. D'autre part, les revendeurs contournent les protections du marché national pour importer des produits identiques, moins coûteux dans les pays voisins. Ces textiles sont ensuite cédés en Côte-d'Ivoire en dessous du prix de vente pratiqué par les circuits légaux. C'est le cas des laines mélangées, popelines, et surtout du Tergal japonais — utilisé entre autres à la confection des tenues d'élèves, dont le prix de gros sur les circuits non enregistrés est de 52 % inférieur au tarif intérieur des circuits légaux. Les marchands aimeraient certes s'aligner sur les prix de vente du marché officiel. Mais la pression de la demande ainsi que la concurrence les en dissuadent ; de plus, comme nous le verrons, différentes charges propres aux circuits parallèles grèvent la rentabilité des opérations de contrebande et ne laissent qu'une rente frontalière nette comparable, en proportion, aux marges du commerce enregistré (tabl. II).

Ainsi, les commerçants ont été de puissants révélateurs de la crise de la filière textile ivoirienne, ainsi que de puissants amortisseurs de la crise sociale urbaine, et leur stratégie a ici réduit les frais vestimentaires des consommateurs, tout en préservant les différences de statuts. Cependant, l'étude des conditions sociales de réalisation de la « rente frontalière », c'est-à-dire du bénéfice de la fraude, tend à montrer que la réponse marchande n'obéit pas seulement à un mobile spéculatif⁷.

⁷ L'analyse est développée dans LABAZÉE (1992).

Plusieurs tentatives d'élaboration de comptes relatifs à des achats au Mali et au Burkina Faso par des commerçants korhogolais ont été menées, en 1990 et en 1991. Toutes se sont heurtées à la difficulté d'imputer les charges extra-économiques dans la valeur des produits ; mais, inversement, elles ont permis d'identifier les mécanismes sociaux de réalisation de la rente frontalière. Nous le suggérerons ici en présentant un cycle commercial réalisé par Guissé Lamine⁸, revendeur au grand marché de Korhogo.

Lamine est né en 1959 dans un village du cercle de Nioro (Mali). Installé à Korhogo depuis 1977, il fait partie de la quarantaine de revendeurs en textiles de la ville. Il s'appuie sur une nébuleuse d'ambulants et de détaillants pour écouler ses marchandises. Quatre dépendants permanents forment le noyau principal — un frère cadet, un esclave, deux parents de son hôte. Lamine leur avance les marchandises sur un cycle de six jours ; le crédit est noté sur un carnet et apuré à Korhogo chaque jour de grand marché. En saison, il avance aussi des tissus à quatre autres marchands basés dans des sous-préfectures du département. Autour de ce noyau, s'agrègent des ambulants qui travaillent en ville à partir d'une avance quotidienne ; leur nombre varie suivant le niveau d'activité du marché. Lorsqu'il vend lui-même sur les marchés régionaux, en période de recette cotonnière, Lamine avance des tissus à des colporteurs qu'il connaît depuis longtemps. En 1991, cinq ambulants ont ainsi travaillé avec lui en saison. Ces distributeurs, plus ou moins nombreux en fonction de la stratégie de Lamine, travaillent donc sur un crédit consenti sur la base de liens de dépendance ou de confiance. De plus, des ventes de textiles importés sont réalisées auprès de détaillants du marché ; en 1991, six d'entre eux ont pris en dépôt des coupons achetés au Burkina et au Mali. Deux de ces détaillants lui sont liés par la parenté, les autres relèvent de l'autorité d'un grossiste malien, tuteur de son épouse.

Les données ci-dessous concernent un achat de tissus au Burkina, réalisé en mai 1991. Le commerçant part en car jusqu'à Ferkessédougou, puis en train jusqu'à Niangoloko, enfin en taxi-brousse jusqu'à Bobo-Dioulasso. Son logeur, détaillant de tissus, et l'un de ses dépendants se chargeront de trouver au marché les échantillons de tissus qui répondent à ses besoins, et de le mener chez les grossistes susceptibles de l'intéresser. Les comparaisons sur les qualités porteront donc sur un large éventail de textiles. La stratégie d'achat de Lamine tient compte de la demande permanente korhogolaise sur quelques tissus (vêtements d'élèves, laines et Tergal pour fonctionnaires), qui sont achetés en balles ; et des « essayages » sur des tissus soumis à

⁸ Les noms ont été modifiés.

des effets de mode (ils sont achetés par coupons de 10 à 20 mètres, ou plus si un achat antérieur s'est révélé fructueux). La connaissance pratique du système d'objets vestimentaires est ici la seule garantie d'une rotation rapide du capital investi.

Lamine choisit, mais c'est le logeur qui négocie après concertation sur le prix à atteindre. Lorsqu'un accord est conclu, les vendeurs réservent les tissus contre une garantie de 5 000 à 10 000 francs CFA. Seuls les grossistes libano-syriens exigent un paiement et un enlèvement immédiats, car leur volume d'affaires limite leurs capacités de stockage.

Les tissus sont enfin regroupés chez un commerçant où de gros achats ont été conclus. Les coupons sont emballés et comptés en présence du logeur et du marchand, qui serviront de témoins dans l'hypothèse d'un litige au cours du transport. Enfin, trois morceaux de coupon identiques sont choisis par le logeur. L'un est attaché au colis, l'autre confié au transporteur qui le donnera au gardien d'entrepôt. Le dernier sera remis, dès le retour de Lamine à Korhogo, au patron des passeurs.

Le colis est acheminé peu après vers l'entrepôt d'un village frontalier où les tissus sont répartis dans deux colis propres au transport par cyclomoteurs. Revenu à Korhogo, Lamine prépare leur transfert, en négociant le passage de la frontière avec un patron de passeurs de la ville. Ce dernier assumera cette fois le transport de huit colis de textiles achetés à Bobo par divers marchands. Enfin, des factures sont négociées auprès de grossistes ivoiriens, qui justifient la possession du stock en cas de contrôle répressif.

En deux jours, 654 mètres de tissus ont été achetés par Lamine, pour un montant de 390 000 francs CFA. La différence entre ce coût d'achat et le prix de vente au détail pratiqué par les circuits légaux à Korhogo s'élève à près de 488 000 francs CFA. Il ne s'agit pas d'une « marge » brute, au sens économique du terme. Pour trois raisons au moins, les circuits de fraude fonctionnent en effet hors des conditions minimales qui définissent un marché. D'une part, les opérations n'ont par définition aucune transparence. D'autre part, les participants sont strictement hiérarchisés en raison des liens qu'il ont su établir avec les fournisseurs — souvent par le biais des logeurs —, ainsi qu'avec les nombreux agents de la contrebande et les autorités répressives. Enfin, la rentabilité finale de l'opération dépend de l'ampleur du réseau de distributeurs, dont on a vu qu'il reposait sur des dépendances personnelles patiemment accumulées. En d'autres termes, les circuits parallèles sont autant d'espaces relationnels clos, nullement spontanés, socialement construits et entretenus, de sorte que l'écart entre un coût d'achat et un prix de vente escompté constitue ce que nous appellerons une « rente brute virtuelle ».

TABLEAU II
Comptes du cycle marchand de Lamine

Nature des charges	Montant francs CFA	Pourcentage rente brute virtuelle
Rente virtuelle brute	487 785	100,0
Transport	55 650	11,4
Frais divers	10 250	2,1
Entretien des dépendants*	57 000	11,7
Frais de protection**	(30 200)	6,2
Ponction tribulaire***	(85 000)	17,4
Rente réelle nette****	249 685	51,2

* Soit une participation à l'hébergement de 5 000 francs CFA mensuels (7 000 francs CFA pour un cycle sur la base de sept cycles par an) : et une participation à la popote (1 000 francs CFA par jour).

** Ces frais correspondent à une charge de 50 000 francs CFA répartie sur deux cycles.

*** Les ponctions tributaires de l'année 1990/1991 déclarées par Lamine ont été ventilées sur sept approvisionnements dont les valeurs sont supposées identiques à celui décrit ici.

**** Elle correspond à la rente brute virtuelle moins les frais estimés dans ce tableau. La rente réelle de Lamine sera pourtant inférieure, car les coupons ne seront pas tous revendus au détail. Il est cependant impossible d'en calculer les proportions.

Les frais de transport, d'emballage et d'entrepôt représentent 17 % du coût d'achat des textiles, soit 13,5 % de la rente brute virtuelle. Les frais d'entretien des dépendants ponctionnent 11,7 % de cette rente. Toutefois, deux catégories de charges liées aux risques de l'importation clandestine sont à comptabiliser.

Il s'agit, en premier lieu, des frais de protection religieuse, qu'on est doublement fondé à insérer dans le calcul comptable, car c'est l'opération marchande qui les suscite et leur coût est corrélé au volume des affaires traitées. Si tous les commerçants ont recours à ces protections, leurs moyens financiers définissent strictement le type de défense auquel ils ont accès. Les petits contrebandiers ne peuvent acheter qu'une protection minimale — sacrifices et amulettes nécessaires au bon déroulement du passage de la frontière —, délivrée par le pôle subalterne de l'autorité maraboutique. L'enjeu économique est autre pour Lamine ; il justifie à ses yeux une intervention qui couvre le risque d'importation illégale et qui l'informe du devenir probable de son affaire dans les mois à venir. C'est auprès d'un marabout réputé qu'il se déplace et obtient protections et informations

pour les deux mois à venir. La dépense couvre donc deux cycles d'approvisionnement et elle sera payée à terme, si Lamine a obtenu satisfaction. Notons que certains travaux d'un coût beaucoup plus élevé sont réputés favoriser, voire assurer, une réussite marchande ; ces protections ne sont accessibles qu'aux commerçants déjà parvenus et sont délivrées par le sommet de la hiérarchie confrérique⁹. Un petit nombre de commerçants korhogolais en tissus sont ainsi connus — une bonne stratégie marchande est précisément de le faire savoir — pour avoir reçu une protection d'un grand marabout de Bamako.

Il s'agit en deuxième lieu du « tribut » que les revendeurs doivent verser aux agents de répression en cas de saisie. Le terme *tribut* rend compte ici des prélèvements qui, négociés entre les contrebandiers et les membres des « corps habillés », complètent les revenus personnels de ces derniers. Ces prélèvements ne peuvent être ici exactement mesurés : à la différence des circuits empruntés par les demi-grossistes qui passent des accords préalables avec les autorités, le circuit des revendeurs est soumis à des ponctionnements accidentels, quoique fréquents. Ainsi, le voyage suivant de Lamine à Bobo-Dioulasso se solde par la saisie d'un des deux colis au passage de la Leraba — en saison des pluies, le nombre des points de passage diminue et le contrôle frontalier est rendu plus aisé —, et, pour ses collègues, par la saisie de sept colis sur neuf ; le tribut total est alors de 1,6 million de francs CFA. Sur sept voyages au Burkina Faso, accomplis de juillet 1990 à juillet 1991 par Lamine, deux se sont soldés par une saisie et le revendeur fait état d'un prélèvement total de 600 000 francs CFA.

Les frais supportés par Lamine réduiraient de moitié la rente virtuelle brute. Sur l'année, la charge tributaire — les sommes remises personnellement aux membres des corps répressifs afin d'éviter les poursuites et les amendes douanières — est estimée à 17,4 % de la rente, et les frais de protection à 6,2 % de la rente. Si approximative que soit l'évaluation de ces deux séries de charges, l'approche comptable du cycle tend à confirmer ce qu'une observation empirique laissait entrevoir. D'abord, les frais religieux distraient une partie du capital marchand de la sphère d'activité économique, mais ils ne sont ni extrêmement élevés en regard des affaires traitées ni susceptibles

⁹ On exclut les travaux d'agression réalisés par des féticheurs dont les pouvoirs sont admis, mais qui échappent à la hiérarchie confrérique. La différence est grande, du point de vue qui importe ici — *i. e.* des fonctions commerciales indirectement remplies par les investissements idéologiques —, entre une protection inscrite dans le cadre d'une hiérarchie reconnue, qui fonctionne comme un capital d'autorité précisément parce qu'il est fait pour être connu, et le travail effectué par un féticheur qui, en ne pouvant faire l'objet d'aucune publicité, est de l'ordre de la rumeur qui sanctionne *ex post* une réussite professionnelle imprévue.

de grever la rente de façon significative. Ensuite, malgré la professionnalisation du métier de passeur, la ponction tributaire est la charge la plus élevée. Enfin, la réalisation rapide de la rente frontalière impose que les revendeurs prennent en charge des distributeurs permanents ou occasionnels. En début de cycle, ils tentent de conserver le bénéfice de la vente au détail en ne confiant des coupons importés qu'aux commerçants qui leurs sont attachés. Toutefois, une stratégie orientée vers la captation complète de la rente nette maximale allongerait la durée du cycle au-delà de la rentabilité. Aussi, à l'approche d'un nouveau voyage, Lamine, ainsi que l'ensemble des commerçants, élargit la sphère des détaillants afin de réaliser rapidement le capital immobilisé.

Finalement, la rente réelle rapportée à la totalité des frais engagés n'est guère plus élevée qu'une marge laissée par un approvisionnement légal. Ce qui suggère que l'importation clandestine a plus pour finalité d'assurer en période de crise la consommation vestimentaire à un coût faible que de procurer des gains spéculatifs aux marchands. Cette fonction, remplie par les circuits de commerce parallèle, est d'autant mieux assumée qu'elle repose sur une méconnaissance, particulièrement marquée dans les petites ou moyennes entreprises contrebandières, du principe de conversion de la rente frontalière en tribut ; après plusieurs saisies, la faillite est l'ultime régulateur de la sphère basse du commerce clandestin. L'aventure contrebandière a alors rencontré la « mauvaise chance ».

Dans cet exemple, les mécanismes d'échange et leur rémunération sont à l'opposé de ceux que décrit l'univers walrasien. Selon la position qu'on occupe dans la hiérarchie sociale (dont la hiérarchie marchande est une composante essentielle), la rentabilité de la fraude est différente. Si on est mal placé par rapport aux « patrons » fournisseurs, aux pouvoirs répressifs, aux colporteurs, la rente réelle est très faible, parfois nulle, car les charges générales (notamment le tribut prélevé par les membres des corps répressifs) sont lourdes en proportion de la fraude. Le principe de conversion est aussi un principe de régulation sociale.

CONCLUSION

Les productrices établissent leur autorité sur les dépendantes du groupe domestique, utilisent leur notoriété pour imposer des conditions de prix et de crédit avantageuses, mobilisent les rapports lignagers afin d'accéder aux réserves en paddy. Les grossistes africains enferment la circulation des produits et des avances dans un ensemble de soumissions sociales ou idéologiques. Enfin les revendeurs de

tissus édifient sur des bases familiales, territoriales, relationnelles un réseau distributeur efficace, et ils fournissent, malgré de lourds prélèvements tributaires, une demande à laquelle le marché légal n'est plus à même de répondre. On chercherait vainement toute spontanéité dans la naissance et dans le fonctionnement des marchés et des circuits évoqués ici, qui sont construits et entretenus par des agents soucieux de créer des espaces d'échange rentables. Ils y parviennent en soumettant à des visées strictement économiques des ordres sociaux et culturels certes inégalitaires et coercitifs mais qui, malléables, s'ajustent finalement à l'impératif de rentabilité.

BIBLIOGRAPHIE

- AGIER (M.) et LULLE (T.), 1987. — Héritiers et prolétaires : Travail, mobilité sociale et vies de familles à Lomé (Togo), *Cah. Orstom, Sér. Sci. Hum.*, XXIII (2) : 215-241.
- BAUDRILLARD (J.), 1972. — *Pour une critique de l'économie politique du signe*, Paris, Gallimard.
- BERGER (L. Inc.), 1988. — *Étude de la filière riz : Rapport principal*, Abidjan, Louis Berger éd., multigr.
- BRAUDEL (F.), 1979. — *Les jeux de l'échange*, Paris, Armand Colin.
- Cah. Études africaines*, 1992. — Anthropologie de l'entreprise, XXXI (4), juill.
- FAURE (Y.-A.), 1992. — *Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi : l'illusion informelle*, Paris, Uref-Aupelf.
- GRÉGOIRE (E.) et LABAZÉE (P.), 1992. — Introduction, Rapports d'action spécifique programmée (ASP) « Réseaux marchands, accumulations, espaces économiques transfrontaliers », Paris, Orstom-CNRS.
- LABAZÉE (P.), 1992. — Organisation sociale et stratégies économiques des réseaux marchands transfrontaliers, Paris, Orstom-CNRS, Rapport ASP, n° 4.
- LOOTVOET (B.), 1988. — *L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne*, Paris, Orstom.
- MAHIEU (F.-R.), 1990. — *Les fondements de la crise économique en Afrique*, Paris, l'Harmattan.
- POLANYI (K.), 1983. — *La grande transformation*, Paris, Gallimard.
- SAUL (M.), 1987. — The Organization of a West African Grain Market, *American Anthropologist*, n° 89.