

EMMANUEL GREGOIRE

FORMATION D'UN CAPITALISME AFRICAIN :

Les Alhazai de Kano

L'émergence d'hommes d'affaires, marchands ou industriels, est un des faits marquants de l'histoire économique et sociale contemporaine du Nigéria. Elle y a sans doute pris une plus grande ampleur que dans d'autres pays d'Afrique de l'Ouest, le Nigéria faisant figure de « géant » en raison de ses potentialités économiques et de sa population nombreuse (110 millions d'habitants).

Cette étude se propose d'analyser ce phénomène dans le Nord du pays (Kano et sa région) prolongeant ainsi des recherches antérieures menées également en pays *hausa* mais au Niger (région de Maradi (1)). Si le contexte culturel, linguistique et historique est le même, les hommes d'affaires du Nigéria sont en passe de devenir des industriels alors qu'au Niger ils sont avant tout des marchands, ce processus étant peu amorcé.

C'est dans une perspective historique que nous retracerons les différentes étapes de leur accumulation en insistant sur les liens qui les unissent à l'Etat et à la classe politique, cet aspect ayant joué un rôle majeur dans le développement récent de leurs affaires. Toutefois, dans une région aux traditions marchandes aussi anciennes que celle de Kano, il convient, tout d'abord, de

1. E. GREGOIRE, *Les Alhazai de Maradi (Niger), histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens*. Editions de l'ORSTOM, Collection Travaux et Documents n° 187, Paris, 1986, 228 p.

présenter quelques données sur le commerce à l'époque précoloniale.

Le commerce hausa à l'époque précoloniale

Au XVIII^e siècle, le commerce transsaharien reliait les grandes villes marchandes d'Afrique du Nord (Tripoli, Benghasi, Tunis, Ghadamès, etc.) aux cités *hausa*. Katsina était la place la plus prospère ; sur son marché s'échangeaient des armes, des chevaux, des textiles, des monnaies européennes ou turques contre des esclaves, de l'ivoire, de l'or, des tissus et du cuir.

Comme les autres chefferies *hausa*, Katsina fut conquise, au début du XIX^e siècle, par les troupes du jeune marabout peul *Usman dan Fodio* qui, au nom de la guerre sainte (*jihād*) s'empara de toutes les contrées situées entre le fleuve Niger et le lac Tchad pour fonder le sultanat de Sokoto.

La création de l'Etat de Maradi (1815), à une centaine de kilomètres au Nord, par les descendants des anciens chefs de Katsina auxquels s'étaient joints ceux de l'Etat de Kano et du Gobir, marqua le début des hostilités qui opposèrent pendant une longue partie du XIX^e siècle, Maradi, libérée de la tutelle peul et Katsina toujours aux mains des émirs. Aussi, les multiples combats dont cette région fut le théâtre, amenèrent les caravanes sahariennes à l'éviter et à désertter Katsina au profit de Kano jugée plus sûre. Des récits relatent que des marchands touaregs et arabes quittèrent Katsina et s'installèrent à Kano qui devint le principal pôle de convergence des caravanes.

Si ces échanges à travers le désert étaient dominés par des marchands d'Afrique du Nord, le négoce de la cola (2) qui s'effectuait entre le pays *hausa* et le Gonga et l'Ashanti était, quant à lui, contrôlé par trois grands groupes de marchands *hausa* : les Tokarawa, les Kambarin Béri-béri et les Agalawa. *Alhaji* Alhasanne dan Tata dont la biographie sera retracée au

2. P. LOVEJOY, *Caravans of cola, the hausa cola trade 1700-1900*. Ahmadu Bello University Press, 1978, 173 p.

cours de ces pages, était ainsi affilié à ce dernier groupe et participa activement aux réseaux qui reliaient Kano à Kumasi où il résida quelque temps. Le natron, le fer, les tissus, les articles de cuir et les oignons séchés amenés à dos d'âne du nord étaient alors échangés contre des noix de cola.

Avec la puissante aristocratie peul issue de la *jihad*, ces marchands constituaient, à la veille de la colonisation, une couche sociale privilégiée au sein du sultanat de Sokoto dont Kano était devenue la capitale économique. Les firmes commerciales britanniques vont s'appuyer sur eux pour s'implanter dans le Nord du Nigéria et imposer une économie de traite basée sur l'achat de produits agricoles d'exportation et la vente de biens manufacturés importés d'Europe.

L'organisation de la traite à l'époque coloniale

L'idée initiale des Britanniques était de développer la culture du coton dans cette zone où les conditions climatiques et les terres étaient jugées favorables. Ainsi la *British Cotton Growing Association* espérait-elle faire tourner ses usines du Lancashire grâce au coton nigérian.

Ces espoirs furent cependant rapidement déçus car les prix payés aux producteurs n'étaient pas suffisamment attractifs et seules les régions peu éloignées des voies de communication étaient touchées par cette culture (le chemin de fer arriva à Kano en 1912). Enfin, le coton se trouva concurrencé par un autre produit agricole d'exportation : l'arachide.

Une demande de plus en plus soutenue émanait en effet d'Europe pour l'arachide qui servait de base à la fabrication d'un nouveau produit : la margarine (3). Quelques maisons de commerce virent là un produit déjà cultivé sur place et exportable : aussi la célèbre *Royal Niger Company* et la *Lagos Stores* se lancèrent-elles les premières dans la traite (autour de 1912),

3. J.S. HOGENDORN, *Nigerian groundnut exports : origin and early development*. Ahmadu Bello University Press and Oxford University Press, Nigeria, 1978, 173 p.

elles furent rapidement imitées par leurs concurrentes, la Compagnie Française de l'Afrique Occidentale notamment. Pour cela, elles eurent recours aux grands commerçants locaux qui firent jouer leurs réseaux pour promouvoir cette culture auprès des paysans en leur faisant valoir que la vente de leur récolte leur permettra d'acheter davantage de cola, de tissus, etc. *Alhaji* Alhasanne dan Tata, fondateur de la plus riche dynastie marchande de Kano, devint ainsi le principal acheteur d'arachide de la puissante *United African Company* (U.A.C.). C'est également par son intermédiaire que cette compagnie écoulait des articles de traite, profitant des réseaux commerciaux qu'il avait tissés dans le commerce de la cola.

Les maisons de traite coloniales qui entendaient assurer leur hégémonie sur le commerce local, assignèrent donc aux marchands africains un simple rôle d'intermédiaire entre elles et les paysans. Dans ce cadre, ils durent affronter la concurrence de négociants libanais et syriens : implantés à Kano autour de 1915-1917, ils acquirent rapidement une forte position commerciale étant perçus par les Européens comme des partenaires plus fiables car ils ne sollicitaient pas de crédit. Hormis, peut-être, *Alhaji* Alhasanne dan Tata, les commerçants *hausa* furent dépossédés au cours de la période coloniale – tout du moins dans l'entre-deux-guerres – de la maîtrise du commerce, certains d'entre eux restant confinés dans des activités anciennes qui n'intéressaient pas les firmes (commerce de la noix de cola, du poisson séché, du bétail). Certes, ils participèrent nombreux à la traite au fur et à mesure de son développement et purent s'y enrichir mais les retombées les plus lucratives leur échappaient.

La fin de la seconde guerre mondiale marqua un infléchissement de la politique coloniale en leur faveur.

L'organisation de la traite après 1945

Dès le début des années quarante, des partis politiques se formèrent au Nigéria et en particulier dans le Nord où ils étaient aux mains de l'aristocratie *hausa-peul* et soutenus par les

marchands (4). Les idées nationalistes gagnaient alors du terrain, certaines revendiquant déjà l'indépendance, d'autres réclamant une plus grande participation des autochtones à la gestion du pays et à l'exploitation de ses richesses. Prenant en considération, dans une certaine mesure, ces aspirations, les Britanniques entreprirent des réformes tant dans le domaine politique (instauration de gouvernements autochtones dans les régions) qu'économique (création des *Marketing Boards*).

Les *Nigerian Groundnuts Marketing Boards* avaient été mis en place (1949) pour stabiliser les prix payés aux producteurs et garantir l'approvisionnement en arachide de la Grande-Bretagne. Ces *Marketing Boards* avaient le monopole d'exportation des graines, privilège auparavant des maisons de traite, et se les procuraient auprès d'agents agréés. Si, en 1949, ne figuraient parmi eux que les firmes et quelques traitants européens et levantins, les conditions requises pour être agréé s'assouplirent et on dénombrait, en 1959-1960, une trentaine de commerçants habilités par ces *Marketing Boards*. Le premier d'entre eux fut *Alhaji* Alhasanne dan Tata qui opérait désormais au même niveau que l'*United African Company* dont il dépendait autrefois.

Ce mouvement d'africanisation du commerce arachidier s'amplifia après l'indépendance (181 acheteurs nigériens étaient agréés en 1964-1965) et toucha également le commerce des marchandises (en 1949, les Africains assuraient environ 5 % des importations, en 1963 leur part s'élevait à 20 %) (5).

La résurgence des commerçants hausa

Après l'indépendance (1960), les commerçants *hausa* profitèrent du retrait des firmes coloniales d'une part du commerce de détail dont elles furent évincées par des mesures législatives et d'autre part de la collecte des arachides devenue moins rému-

-
4. B.J. DUDLEY, *Parties and politics in Northern Nigeria*. Franck Cass and Co Ltd, 1968, 352 p.
 5. A.R. MUSTAPHA. « Foreign capital and class formation : a Kano case study ». *Ph. D. Thesis*, Ahmadu Bello University. Zaria, 1983.

nératrice étant donné la forte concurrence des acheteurs locaux qui bénéficiaient, de plus, de facilités accrues accordées par les *Marketing Boards* (crédits de campagne plus élevés, augmentation des commissions).

Aussi, les descendants – qu'ils soient directement affiliés ou d'anciens dépendants – des grandes familles marchandes de Kano de l'époque précoloniale ont en partie retrouvé leur hégémonie commerciale à la fin des années cinquante (6). Si ces familles avaient été autrefois écartées par les Européens, elles profitèrent de leur désengagement de certains secteurs au fur et à mesure de la décolonisation. Elles ont été soutenues en cela d'abord par le gouvernement régional puis par les autorités fédérales qui entendaient encourager les nationaux pour limiter l'emprise étrangère sur l'économie du pays.

Des liens étroits unissent donc dans le Nord du Nigéria les politiciens à la classe marchande. Le *Northern People Congress*, parti d'*Alhaji Ahmadu Bello* (Premier ministre du Nord), était en effet à la fois le parti de l'aristocratie locale et des riches marchands qui le soutenaient financièrement et y exerçaient les responsabilités. *Alhaji Musa Gashash*, un des plus importants transporteurs de Kano, fut élu « Regional President » à la Convention du parti en 1952 et occupa par la suite une charge dans le gouvernement du Nord. De même, *Alhaji Inuwa Wada*, gros traitant d'arachides, fut élu secrétaire de ce parti en 1954 (7).

C'est donc un groupe assez homogène qui détient les rênes du pouvoir politique et économique au niveau régional et dans une moindre mesure fédéral où Sir Abubakar Tafawa Balewa, membre du *Northern People Congress*, est Premier Ministre de la Fédération. Se côtoient donc dans ce parti des politiciens, des bureaucrates et des hommes d'affaires auxquels sont parfois confiées des charges politiques ou administratives : *Alhaji Aminu dan Tata* qui avait repris les affaires de son père décédé en 1955, fut ainsi chargé de la création d'une banque pour le

6. I.L. BASHIR. « The politics of industrialization in Kano : industries, incentives and indigenous entrepreneurs, 1950-1980 ». *Ph. D. Thesis*, Boston University, 1983.

7. B.J. DUDLEY, *op. cit.*

développement industriel. En 1963, il en devint le premier directeur tout en restant à la tête de ses propres affaires qui bénéficièrent évidemment des prêts avantageux accordés par cette banque. On pourrait multiplier les exemples de ce genre qui soulignent l'étroite imbrication, voire collusion, entre les milieux politiques et le monde des affaires.

La stratégie économique de ces marchands *hausa*, désignés souvent sous le nom d'*alhazai* (sing. *alhaji*) car ils ont tous effectué au moins une fois le pèlerinage à la Mecque qui confère ce titre prestigieux, se caractérisa par un souci de diversification : l'argent gagné dans la collecte de l'arachide et dans le commerce des marchandises fut réinvesti dans le transport, activité complémentaire, et dans l'immobilier car ce type d'investissement (essentiellement urbain) donnait droit à des titres fonciers et facilitait ainsi l'attribution de prêts bancaires, ces commerçants étant souvent à court de fonds propres. Parmi les autres secteurs qui suscitèrent leur intérêt, figurent le bâtiment et les travaux publics : la demande y était forte car le pays s'équipait en infrastructures (routes, écoles, dispensaires, bureaux administratifs, etc.) et les chantiers étaient nombreux (les relations avec les milieux politiques jouaient un rôle essentiel dans leur attribution). Enfin, dès le milieu des années soixante, des hommes comme *Alhaji Aminu dan Tata* ou *Alhaji Musa Gashash* commencèrent à investir dans l'industrie et possédaient quelques petites unités de boulangerie, de ferblanterie ou d'industries textiles. Ce secteur restait toutefois dominé par les firmes européennes qui, en raison de leur savoir-faire, y avaient concentré leurs efforts pour pallier l'abandon de leurs activités traditionnelles liées à la traite.

Kano, peu avant le début du conflit biafrais qui divisa le Nigéria de 1967 à 1970 (le départ précipité des Ibo du Nord fut bénéfique aux *alhazai* qui les remplacèrent dans le commerce et le transport), avait donc été le théâtre de l'épanouissement d'un capitalisme marchand qui avait diversifié ses affaires avec la croissance de leur volume. Les *alhazai* constituaient alors une oligarchie marchande aux racines anciennes et liée à l'Etat sur lequel ils influèrent directement ou par l'intermédiaire de leurs réseaux de clientèle.

Les nouvelles ressources de l'économie nigériane consécutives à l'exploitation des gisements de pétrole du Sud leur ont permis de poursuivre leur processus d'accumulation et de l'orienter davantage vers l'industrie.

L'émergence d'entrepreneurs industriels

Les ressources du Nigéria augmentèrent en effet considérablement grâce à la hausse des prix du pétrole en 1973-1974 puis en 1979-1980. Bénéficiaire des royalties, les recettes de l'Etat décuplèrent entre 1970 et 1980 passant de 250 millions de dollars à 23 milliards (8). Dès lors, ses moyens d'intervention dans l'économie furent accrus et lui permirent de lancer toute une série de programmes pour équiper le pays, le moderniser et le doter d'une industrie lourde (sidérurgie, pétrochimie, etc).

Cette omniprésence de l'Etat va cohabiter avec le développement d'un capitalisme flamboyant qui profita, lui aussi, de cette manne pétrolière. L'accumulation qui s'était faite jusqu'alors sur le secteur primaire, va désormais s'opérer sur l'Etat qui sera au coeur de son dispositif, les contrats émanant de celui-ci, les subventions et les licences diverses seront convoitées par les milieux d'affaires qui feront jouer leurs relations dans l'appareil d'Etat et sauront utiliser des moyens convaincants (*dash*) pour obtenir gain de cause. Aussi, la corruption et les pratiques frauduleuses qui caractérisaient le fonctionnement des *Marketing Boards*, vont se focaliser sur l'Etat et la répartition de ses richesses.

Les milieux d'affaires du Nord, comme ceux des autres régions du pays, profitèrent de cette situation grâce aux appuis qu'ils avaient à Lagos et aux charges qu'ils occupaient parfois dans les Etats : ainsi, *Alhaji Aminu dan Tata* était, en 1972, ministre (Commissioner) au commerce et à l'industrie à Kano et donc bien placé pour faire profiter son groupe de diverses facilités accordées par cet Etat en ces domaines (contrats, crédits, etc).

8. J. EGG et J. PHILIPPE, *Structures et politiques économiques, le Nigéria contemporain*. Editions du CNRS, Paris, 1986, pp. 119-165.

Attachés aux idées libérales et à la libre-entreprise, les militaires, au pouvoir depuis la guerre du Biafra, ne se contentèrent pas seulement de faire profiter les hommes d'affaires des multiples retombées du « boom » pétrolier. Ils entendaient également les encourager, par une série de mesures législatives, à se lancer dans l'industrie pour y limiter l'emprise étrangère. Cet objectif, constant depuis l'indépendance et conforme à un certain nationalisme, se traduisit en 1972 par la promulgation de décrets fixant les modalités d'une nigérianisation (partielle ou totale) des sociétés étrangères.

Les *Nigerian Enterprise Promotion Decree* réservaient en effet aux nationaux le capital des entreprises dans vingt-deux branches d'activité et instituèrent une mixité de participation dans trente trois branches définies en fonction de certains seuils (capital inférieur à 400 000 *nairas* ou chiffre d'affaires annuel inférieur à un million de *nairas*). En deçà de ces seuils, les Nigériens devaient posséder la totalité du capital ; au delà, ils devaient en détenir au moins 40 %.

Ces décrets ont été complétés en 1977 en raison de la résistance de certains étrangers quant à leur application. Les compagnies européennes s'y plièrent ; par contre, les entrepreneurs libanais notamment les contournèrent en optant pour la nationalité nigériane ou en utilisant des hommes de paille (*fronting*) qui étaient censés être actionnaires de leurs sociétés. Ces nouveaux décrets classaient les entreprises en trois groupes : le premier comprenait quarante branches réservées aux seuls Nigériens, le second comptait cinquante-sept branches à capital majoritairement nigérian (60 %) et le troisième trente-neuf branches où un minimum de 40 % du capital devait appartenir à des nationaux. Ces décrets ont sans aucun doute favorisé les *alihazai* et les ont poussés à s'intéresser à l'industrie.

Une analyse menée dans une cinquantaine d'entreprises de Kano (9) a montré qu'ils bénéficièrent à un nombre limité d'individus : si l'Etat de Kano et ses instituts financiers acquièrent 25 % des capitaux vendus, le solde (75 %) fut acheté par

9. A. HOOGVELT, Indigenisation and foreign capital : industrialisation in Nigeria, *Review of Political African Economy*, n° 14, 1979, pp. 1 à 45.

291 individus, six d'entre eux assurant seuls 50 % de ce montant. Parmi eux, pas moins de trois occupaient alors des positions politiques importantes ou avaient de gros appuis : *Alhaji Aminu dan Tata* principal acquéreur et toujours ministre du commerce et à l'industrie de l'Etat de Kano, son frère (*Alhaji Sanussi dan Tata*) et le fils d'un politicien autrefois influent.

Ces mesures, conjuguées à la forte croissance de l'économie au cours des années soixante-dix, favorisèrent l'émergence d'industriels. Parmi eux, certains gèrent eux-mêmes leurs entreprises tandis que d'autres en ont laissé la gestion à leurs anciens propriétaires devenus employés (exemple des Libanais). Enfin, le cas d'*Alhaji Aminu dan Tata* mérite que l'on s'y attarde car il dirige le groupe le plus puissant de Kano.

L'Empire d'*Alhaji Aminu dan Tata* porte sur des domaines aussi différents que le commerce des produits agricoles (mil, sorgho, niébé notamment), le transport, l'immobilier (immeubles, hôtels, etc.), l'agriculture (ferme industrielle), l'élevage, le commerce frontalier avec le Niger et l'industrie. La gestion de ses sociétés est souvent confiée à des « managers » européens et la maintenance des unités industrielles à des techniciens qualifiés. L'usine de tracteurs est dirigée par des Anglais, d'autres affaires le sont par des Allemands, des Hollandais, des Indiens ou des Philippins.

Alhaji Aminu dan Tata supervise l'ensemble de son groupe et s'occupe des relations publiques notamment celles se rapportant à l'Etat. *Alhaji* intervient aussi dans la vie politique : en 1979, il a soutenu avec d'autres hommes d'affaires de Kano et de Kaduna la candidature d'*Alhaji Shehu Shagari* à la présidence de la Fédération et a dépensé des sommes importantes lors de la campagne électorale. Celui-ci, une fois élu, l'a sans doute remercié en facilitant ses affaires (attribution de marchés étatiques, octroi de subventions, de licences d'importation, etc.). On retrouve ici un aspect propre au Nigéria à savoir l'étroite imbrication entre politiciens et milieux d'affaires. Il y a là un cas de figure original, différent de celui observé dans certains pays francophones comme le Mali ou le Niger où les intérêts

des uns et des autres peuvent diverger et les amener à s'opposer (cas du Mali sous le régime de Modibo Keita) (10).

Cette histoire de l'ascension économique des *alhazai* de Kano montre que, sans doute grâce à leurs traditions et à leur génie commercial, ils se sont remarquablement adaptés aux transformations successives de l'économie locale au point de devenir de grands marchands aux activités diversifiées, utilisant les circuits bancaires modernes, largement ouverts sur l'étranger et entretenant d'étroites relations avec l'Etat, élément central dans leur dispositif d'accumulation.

Le passage à l'industrie, déjà amorcé, est cependant un processus qui prendra davantage de temps pour deux raisons essentielles :

- L'industrie n'apparaît pas toujours comme un moyen rapide et efficace d'accumulation surtout dans la conjoncture qui prévaut actuellement (1987) au Nigéria frappé de plein fouet par la crise économique. Beaucoup d'investisseurs pensent que le commerce est seul capable de générer du « *quick money* », un investissement judicieux rapportant deux fois voire davantage la mise initiale, ce que l'industrie n'est pas à même d'offrir. Aussi, certains *alhazai* qui étaient devenus actionnaires au moment de la promulgation des décrets ont été parfois déçus du faible rendement de l'opération : qu'est-ce qu'un intérêt annuel de 10 à 15 % pour un *alhaji* si ce n'est de l'argent qui dort alors qu'il pourrait le faire fructifier davantage autrement.

- La seconde raison qui explique ce passage lent à l'industrie a des causes liées à la conjoncture politique : les *alhazai* comme d'autres hommes d'affaires africains, se méfient d'éventuels changements politiques : même si les différents gouvernements qui se sont succédés depuis l'indépendance du pays, ont été globalement favorables à la libre-entreprise, l'arrivée au pouvoir d'un régime qui leur serait hostile, n'est pas exclue et la récente présidence du Général Mohammed Buhari leur a rappelé que ce

10. J.L. AMSELLE et E. GREGOIRE, Complicités et conflits entre bourgeoisies d'Etat et d'affaires au Mali et au Niger, in *L'Etat contemporain en Afrique*, Editions l'Harmattan, Paris, 1987, pp. 23-47.

cas de figure peut se produire : *Alhaji* Isyakyu Rabiou, second « *magnate* » de Kano a été emprisonné pendant presque deux ans pour spéculation sur les vivres et de multiples autres commerçants ont été inquiétés. Dans de telles circonstances, l'investissement industriel, en raison du caractère fixe du capital, est plus vulnérable que les investissements commerciaux, plus facilement réalisables. Cet aspect peut expliquer la réticence de certains à l'égard de l'industrie et les précautions qu'ils ont prises en plaçant des capitaux en Europe.

Ce passage du stade marchand à l'industrie exige enfin une évolution des mentalités où le profit ne doit plus être envisagé sur le court terme mais sur de longues échéances. Elle doit s'accompagner de changements dans les comportements économiques et les modes de gestion auxquels de nombreux *alhazai* n'ont été ni sensibilisés ni formés : c'est une des raisons d'ailleurs pour lesquelles ils emploient des cadres et des techniciens expatriés. Aussi, si des hommes comme *Alhaji* Aminu dan Tata, *Alhaji* Isyakyu Rabiou et *Alhaji* Sani Kabora et d'autres encore ont investi dans l'industrie, on ne peut toutefois les assimiler mécaniquement à des entrepreneurs industriels tels qu'on les définit en Europe et d'une façon plus générale en Occident. Il convient en effet de replacer leur stratégie et leur logique économique dans leur propre système de valeurs.

L'émergence de ces entrepreneurs africains revêt un aspect culturel : ce capitalisme prend en effet des formes originales en fonction de l'héritage culturel des sociétés dont il est issu et le rapport à l'argent et au capital est différent de celui qui prévaut en Europe : les *alhazai* même s'ils sont imprégnés des valeurs du capitalisme moderne, demeurent en prise avec celles de la société *hausa* où le profit n'est pas le seul moteur de l'activité économique et où la fortune n'est reconnue socialement que si elle est redistribuée d'abord au sein des réseaux de clientèle puis sous forme de multiples dons : la *Kano foundation* qui a une vocation sociale (construction d'écoles, de dispensaires, soutien aux pauvres, aux victimes de la sécheresse, etc.), est ainsi alimentée par les riches personnalités de Kano qui rivalisent de générosité au cours de rassemblements populaires (les résultats de ces meetings sont ensuite publiés dans la presse).

Outre ces dons, les *al hazai* manifestent également leur opulence par des dépenses à caractère ostentatoire : belles demeures pourvues de confort moderne, voitures luxueuses, etc. Enfin, ils restent en prise avec les valeurs de l'Islam et se plient aux obligations religieuses que leur confère leur richesse : *Alhaji* Isyakyu Rabiou, ancien marabout de la famille Gashash et certainement seconde fortune de Kano après les dan Tata, a ainsi dépensé des sommes énormes dans la construction d'une grande mosquée et de plusieurs écoles coraniques. Sa foi religieuse a guidé son attitude car il savait que cet argent aurait pu générer d'autres profits s'il avait été réinjecté dans les affaires.

Les *al hazai* de Kano obéissent donc à leur propre rationalité économique qui renvoie au cadre culturel et religieux propre à la société *hausa*. A travers eux, on assiste peut-être à la naissance d'un capitalisme Ouest-africain original, comme il s'en est formé un en Asie par exemple, ayant ses propres spécificités et ne répondant pas toujours aux normes occidentales.