

Chapitre 4

Commerçants et hommes d'affaires du Sahel

Emmanuel GREGOIRE

Pendant longtemps les commerçants et les hommes d'affaires africains ont été tenus à l'écart des politiques et des opérations de développement. Il a fallu attendre les années 80 pour qu'ils retrouvent un certain lustre, les politiques libérales alors impulsées par la Banque mondiale et le Fonds monétaire international plaçant désormais ces opérateurs au coeur des perspectives économiques. Au fil des ans ces commerçants sont donc devenus des partenaires obligés des Etats et des bailleurs de fonds internationaux. Ils constituent désormais non seulement une force économique -leur activité ne se limitant plus à la seule sphère marchande et s'étendant à l'industrie et parfois à la banque-, mais aussi politique puisqu'ils sont organisés en puissants syndicats et entretiennent des liens étroits avec les appareils d'Etat.

De nombreuses publications ont été consacrées à l'étude historique et anthropologique des communautés marchandes africaines ainsi qu'à l'organisation économique et sociale de leurs filières de commercialisation. En s'aidant de ces travaux il est possible de retracer les grandes étapes de l'évolution du commerce sahélien et de l'accumulation de ces grands commerçants et hommes d'affaires. Une attention particulière sera portée sur quelques traits caractéristiques de leur organisation et de leur stratégie.

Le commerce sahélien : une activité séculaire

Le Sahel est, par essence même, une terre d'échanges à longue distance : les témoignages des premiers explorateurs qui pénétrèrent à l'intérieur du continent au début du XIX^e siècle (Heinrich Barth, René Caille), révèlent un trafic dense constitué à la fois de courants d'échanges transsahariens, de mouvements dirigés vers la côte et d'importants échanges régionaux basés sur l'exploitation des ressources locales.

Les échanges entre le Sahel et l'Afrique du Nord ont été en effet très soutenus au cours des siècles passés. C'est par des caravanes chamelières que les commerçants exportaient, vers le Sud marocain, la Tripolitaine et parfois même l'Egypte, de l'or, de l'ivoire, du coton, des plumes d'autruche et des esclaves (jusqu'au milieu du XVIII^e siècle) et importaient du Maghreb ou d'Europe des produits de l'artisanat, des chevaux et des armes qui permettaient aux Etats de maintenir leur hégémonie et de contrôler ces flux : ce fut le cas d'abord du royaume du Ghana qui trouva son origine dans le développement des échanges entre le Soudan et l'Afrique du Nord par le Sahara occidental, des empires du Mali (XIII^e et XIV^e siècles) et de Gao ensuite (XV^e et XVI^e siècles) dont la puissance reposait sur le commerce de l'or, des Etats haoussa dont les commerçants étaient liés à ceux du monde arabe, enfin de l'empire du Bornou dont les relations avec la Méditerranée (Libye, Egypte), par le Fezzan, étaient à l'origine de son essor politique et économique (SURET-CANALE 1978). Guerre et commerce étaient donc bien souvent complémentaires, la première alimentant le second. De même commerce et Islam étaient étroitement liés, celui-ci se répandant au Sahel depuis l'Afrique du Nord par les voies commerciales (MEILLASSOUX 1971, pp. 3-48) mais aussi par rapport à La Mecque : les commerçants haoussa ont en effet installé sur les routes du pèlerinage des communautés marchandes. Prosélytisme religieux et intérêts commerciaux étaient alors imbriqués (WORKS 1976).

D'autres courants d'échanges existaient simultanément vers le Sud où les Sahéliens échangeaient sel, natron, fer, tissus, articles de cuir, oignons séchés voire dattes provenant des oasis sahariennes contre des produits de la forêt. Ainsi, le commerce haoussa tissa des réseaux actifs vers le Gonga et l'Ashanti, producteur de noix de cola (LOVEJOY 1978). Kano était relié à Salaga par toute une structure de relais et des négociants haoussa comme *el hadj* Alhassane dan Tata, fondateur d'une grande dynastie marchande de Kano, s'étaient même installés pendant plusieurs années à Kumasi.

Parallèlement à ces échanges à longue distance, le Sahel était parcouru par une multitude de flux de moindre amplitude qui reliaient ses différentes contrées. Ces courants intérieurs concernaient des produits locaux tels que des vivres acheminés des zones excédentaires vers les zones déficitaires et des objets artisanaux : les commerçants yarse, originaires du Yatenga, un des principaux royaumes mossi, organisaient ainsi des caravanes vers le Mali qui emportaient des cotonnades et revenaient avec du sel et du poisson séché (IZARD 1971).

Les grands flux qui traversaient le Sahel reposaient donc sur des complémentarités et s'effectuaient davantage selon l'axe Nord-Sud qu'Est-Ouest. Ces économies étaient déjà tournées vers le monde extérieur, arabe mais aussi européen, notamment dans les zones proches de l'océan atlantique

(Sénégal). Elles vont être profondément bouleversées, à partir de 1875, par la conquête coloniale, la France prenant possession de toute cette frange bordant le désert.

La conquête coloniale et la sujétion du commerce africain

La colonisation transforma l'économie locale pour l'adapter à ses besoins et intérêts : l'agriculture sahélienne fut contrainte de produire pour le marché mondial tandis que le commerce dut s'insérer dans de nouveaux circuits d'échanges. Cette nouvelle conjoncture entraîna le déclin du commerce transsaharien, seules subsistèrent les caravanes conduites par les Touareg qui approvisionnaient les oasis de Bilma et Fachi en mil, peaux et tissus et qui redescendaient vers le Sud (Kano) chargées de sel, de natron et éventuellement de dattes. Elle se traduisit, d'autre part, par l'apparition de nouveaux flux d'échanges continentaux basés sur l'exportation des cultures de rente et l'importation de produits européens qui en étaient la contrepartie.

La colonisation impliqua également d'autres modes d'organisation du commerce : de Dakar au lac Tchad le négoce européen à travers ses grandes maisons de traite panafricaines (Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest -CFAO-, Société Commerciale de l'Ouest Africain -SCOA-, Compagnie du Niger Français, Etablissements Maurel et Prom, etc.) assura sa domination sur le Sahel dont l'économie devint étroitement dépendante de celle de la France. Si certains secteurs d'activités dits "traditionnels" parvinrent à rester aux mains des marchands africains (commerce du sel, du poisson séché, du bétail, de la noix de cola), c'est parce qu'ils n'intéressaient pas directement les firmes coloniales. La traite les déposséda en effet de la maîtrise du commerce local et les confina dans une position de dépendance vis-à-vis du négoce européen : bon nombre de commerçants devinrent de simples intermédiaires entre les maisons de traite et la paysannerie à laquelle elles achetaient des produits d'exportation (arachide, coton, gomme arabique) et revendaient des objets manufacturés (tissus, quincaillerie etc.) ouvrant de nouveaux débouchés à l'industrie française.

La traite bouleversa la répartition spatiale des marchés qui prévalait à l'époque précoloniale : le déclin du commerce transsaharien s'accompagna de celui de quelques localités (Gao, Tombouctou etc.) tandis que le développement de l'économie coloniale encouragea celui de marchés de collecte des produits de l'agriculture de rente comme Kaolack, Louga, Kayes, Sikasso, Koutiala, Bobo-Dioulasso, Maradi, Zinder. La traite favorisa enfin l'activité de commerçants qui accumulèrent des richesses dans le sillage des maisons de commerce dont ils étaient les agents. Ils formaient alors un secteur de transition entre la sphère de production locale et la métropole. Des communautés

marchandes actives à l'époque précoloniale telles que les Dioula ou les Haoussa vont ainsi se reconvertir avec succès dans le commerce colonial tout en continuant à se livrer à des négoce anciens.

Les indépendances et le renouveau du commerce africain

L'accession des pays à l'indépendance et les années qui suivirent ne marquèrent pas de véritable rupture dans leur économie : la traite arachidière et cotonnière restait toujours la traite même si les Etats s'efforçaient d'en limiter les abus qui la caractérisait auparavant et de mieux la contrôler afin de créer les bases économiques de leur développement : par le biais de sociétés nationales - Office de commercialisation agricole au Sénégal (ONCAD), Société nigérienne de commercialisation de l'arachide au Niger (SONARA), Office des produits agricoles au Mali-, ils se réservèrent le monopole d'exportation de leurs produits agricoles qui constituaient leur seule véritable ressource financière et s'efforcèrent d'encourager leur essor. Les cultures d'exportation prirent au Sénégal, au Niger, au Mali et au Burkina Faso une ampleur jusqu'à alors inconnue amenant une surexploitation du milieu au point de le dégrader. Une plus-value était réalisée sur le travail paysan au travers des exportations d'arachide et de coton, cette fois-ci non plus par la puissance coloniale mais par les nouvelles classes dirigeantes postindépendantistes qui assuraient ainsi leur reproduction.

La constitution d'économies "formelles" et d'échanges officiels entre Etats s'accompagna du développement d'une économie "informelle" animée par des groupes marchands, organisés sur des bases familiales ou clientélistes. Ainsi, un des plus importants négociants de Bamako avait installé à l'indépendance "son frère cadet de même père et de même mère à Thiès au Sénégal, son neveu utérin à Sikensi, cercle de Dabou (Côte-d'Ivoire) et il avait en outre un frère de même père à Kayes au Soudan. La fortune appartenant aux quatre parents était indivise et c'était le chef de famille qui en exerçait le contrôle" (LAMBERT et EGG 1992).

Les responsables politiques des Etats désormais indépendants encouragèrent l'activité des commerçants (à l'exception du Mali qui opta pour un régime de type socialiste et évinça le commerce colonial et privé local au profit du secteur étatique) pour favoriser la naissance d'un secteur privé national à même de concurrencer les maisons de commerce européennes. Ces négociants africains bénéficièrent ainsi de prêts bancaires et de l'attribution de marchés administratifs. Ils renforcèrent leurs liens avec la classe politique et bureaucratique qu'ils avaient matériellement aidée dans la lutte pour l'émancipation. Toutefois, en raison de leurs divergences d'intérêts, ces deux groupes s'opposèrent parfois : ainsi, dans la commercialisation des produits agricoles, les nouveaux dirigeants estimaient que les commerçants réalisaient des profits importants au détriment des paysans et qu'il convenait de

les protéger en promouvant le secteur coopératif. Dès que les agriculteurs se rendirent compte que l'Etat et ses agents censés défendre leurs intérêts avaient des pratiques (caractérisées par toutes sortes de malversations) analogues à celles des commerçants, ils se tournèrent à nouveau vers ces derniers dont ils se sentent plus proches. Cette alliance entre paysannerie et commerçants explique l'effondrement du régime socialiste malien en 1968 (AMSELLE et GREGOIRE 1987).

Les économies sahéliennes étaient donc organisées, jusqu'en 1973-1974, selon un mode et une structure guère différents de l'époque coloniale. Leurs agricultures furent alors touchées par une terrible sécheresse générant une grave famine. Dans tous ces pays la paysannerie délaissa les cultures de rente (arachide et coton) au profit des cultures vivrières (mil et sorgho) dont la pénurie s'était durement fait sentir. Les Etats perdaient là leur principale ressource d'exportation : désormais leur reproduction ne se ferait plus directement sur la production agricole mais à partir de l'aide internationale qui se mobilisa et déversa alors, pendant de longues années, des sommes considérables.

Cette période marqua un tournant dans l'histoire économique du Sahel, plus décisif encore que la décolonisation. Seul le Niger put atténuer ses effets grâce à l'exploitation de ses gisements d'uranium et à la surfacturation française du produit par rapport au cours mondial qui lui assurèrent des rentrées d'argent importantes pendant près de dix ans. Depuis lors, le prix de vente du minerai nigérien a du être revu à la baisse pour se rapprocher du niveau mondial et le "boom" de l'uranium appartient au passé si bien que le pays traverse une très profonde crise économique.

1974-1985 : l'avènement du grand commerce africain

Cette période marqua une large ouverture des économies sahéliennes vers le marché mondial et fut pour les hommes d'affaires une époque d'intense accumulation. Des commerçants plus entreprenants que ceux qui se livraient à la traite -et qui périliteront pour certains d'entre eux avec elle- vont émerger et exercer des activités en de multiples domaines tels que l'immobilier (construction de villas, d'hôtels, de bureaux, de magasins etc.), le transport de marchandises et de voyageurs, l'industrie (sous forme de création d'entreprises individuelles mais aussi par le biais de l'actionnariat), l'agriculture (mise en valeur de domaines fonciers en brousse grâce au recours au machinisme agricole, exploitation de vergers et de jardins maraîchers à la périphérie des

villes) et l'élevage (constitution de troupeaux composés parfois de plusieurs milliers de têtes). Ces hommes d'affaires ont su utiliser les circuits bancaires modernes pour obtenir du crédit et tisser des réseaux commerciaux dépassant le cadre régional pour s'étendre parfois hors du continent africain : ils nouèrent des liens avec les firmes multinationales occidentales notamment dans les négoce du riz, du blé, des tissus, des cigarettes. Enfin, ils maintinrent des relations étroites avec le pouvoir politique perçu comme une source d'accumulation potentielle par les multiples occasions de commerce qu'il peut générer (GREGOIRE 1986).

En dépit des nombreux obstacles auxquels ils se sont heurtés -le commerce de traite d'abord qui a limité le champ de leur action lors de la colonisation puis les politiques des Etats indépendants qui ont parfois délibérément entravé leur activité au profit du secteur étatique- les commerçants sahéliens ont finalement toujours su s'adapter aux contraintes qui leur étaient opposées. En ce sens, ils ont fait preuve d'un grand dynamisme en réalisant un compromis entre les anciens circuits d'échanges et les données nouvelles de l'économie contemporaine.

Ainsi, à la différence des Etats contraints, pour affirmer leur souveraineté, de défendre le principe de l'intangibilité des frontières nationales, ces hommes d'affaires sont habitués à transcender les entités politiques et à profiter du développement inégal des régions, des différences de législations et de parités monétaires, ces contraintes apparentes étant devenues pour eux autant d'opportunités de négoce. Ils ont finalement créé des espaces d'échanges homogènes et sont les principaux acteurs d'une intégration économique régionale en quelque sorte "informelle".

Les économies sahéliennes sont à présent endettées, privées de ressources d'exportation et bien souvent étouffées par l'omniprésence étatique. Aussi le Fonds monétaire international et la Banque mondiale exigèrent de profondes réformes en mettant désormais comme conditionnalité à leur aide l'application de programmes d'ajustement structurel. Ces dispositifs préconisent un assainissement des finances publiques pour réduire les déficits intérieurs (budget) et extérieurs (balance des paiements) et un désengagement de l'état qui doit se traduire par une libéralisation et une privatisation de l'économie.

1985-1992 : la période du libéralisme

Les organismes internationaux imposèrent aux Etats une remise en ordre de leur économie, suivant par là bon nombre de recommandations formulées par le rapport d'Eliott Berg (1981) qui incitaient les gouvernements à la fois à réduire et à renforcer l'efficacité des secteurs publics et à s'en remettre

davantage aux secteurs privés dans la production et la distribution. Aussi les économies sahéliennes ont été en partie libéralisées. En matière de commercialisation des céréales, les offices étatiques ont été dépouillés de leurs anciens monopoles et le commerce intérieur a fait l'objet d'une libéralisation totale, celle-ci étant plus rapide pour le mil, le maïs et le sorgho que pour le riz. Ces mesures ont été favorables aux marchands africains et la gamme des produits qu'ils proposent combine désormais davantage productions locales (mil, sorgho et maïs) et céréales importées (riz, blé).

Dans le secteur des produits manufacturés le vent des réformes souffla également : la SOMIEX, Société (d'Etat) Malienne d'Importation et d'Exportation, s'est vu ainsi amputée de son ancien monopole et a cessé le commerce de détail, ses magasins ayant été vendus à des commerçants.

Mais cette libéralisation n'a guère modifié les structures organisationnelles des commerçants même si elle les a conduits à s'adapter, une fois encore, à de nouvelles règles du jeu qui leurs étaient théoriquement plus favorables. Le retrait de l'état a fait de ces commerçants les principaux acteurs de la régulation des marchés et a favorisé les plus importants d'entre eux qui ont accru leur position hégémonique. Bien souvent l'émergence de la concurrence ne s'est pas produite et on a assisté, au contraire, au renforcement de monopoles ou à la constitution d'oligopoles.

De même cette nouvelle politique économique qui a touché l'ensemble des pays sahéliens a finalement peu modifié l'organisation du marché. Elle s'est en effet heurtée au poids des structures qui se sont solidifiées, au fil des ans, et dont les décideurs en matière d'ajustement n'avaient pas soupçonné l'importance en raison de leur méconnaissance initiale des milieux entrepreneuriaux tant du point de vue de leur fonctionnement économique que social. Des contraintes multiples pèsent sur le comportement des hommes d'affaires africains au point de les amener à effectuer des investissements "extra-économiques" pour réaliser une accumulation (GREGOIRE et LABAZEE 1993). Dans un tel contexte, leur stratégie économique peut paraître irrationnelle pour qui se place du seul point de vue de la logique entrepreneuriale occidentale.

En effet, pour ces hommes d'affaires, esprit d'entreprise va de pair avec clientélisme, Etat et Islam et le succès dans leurs entreprises ne dépend pas de seules considérations économiques. La détention de trois types de capital paraît ainsi essentielle :

-un capital social : un individu ne peut réussir dans les affaires que s'il est entouré d'hommes voués à son service (ce que l'on appelle en pays haoussa la richesse en hommes) de manière permanente ou occasionnelle. Sa puissance économique dépend donc de sa capacité à mobiliser des réseaux sociaux;

-un capital religieux : tout commerçant important doit avoir, en particulier au Sahel, les faveurs du monde islamique en le soutenant financièrement et en ayant une pratique irréprochable (Islam et commerce ont de tous temps été étroitement liés et les marabouts jouent un rôle important, bien que souvent occulte, auprès des commerçants);

-un capital politique : tout homme d'affaires doit avoir un réseau de relations aux différents niveaux de la hiérarchie étatique et l'entretenir. On pourrait citer de nombreux cas de réussite qui reposent sur des liens privilégiés avec des ministres et des chefs d'état.

Ces hommes d'affaires se sont donc organisés sous forme de réseaux qui prennent en compte ces trois éléments. Ces réseaux présentent une configuration originale avec un centre de décision et des relais répartis dans l'espace en fonction d'impératifs commerciaux, les liens unissant ces divers centres étant familiaux, clientélistes voire religieux. Ainsi, les réseaux d'un grand commerçant peuvent être très étendus, ancrés à la fois en milieu rural, avoir de multiples ramifications sur l'ensemble du territoire national, des points d'appuis hors des frontières et des contacts sur d'autres continents.

Conclusion

Ces hommes d'affaires sahéliens opèrent largement en marge des Etats dont ils pallient les carences économiques, et constituent une économie parallèle qui fournit du travail et des moyens de subsistance à une population nombreuse. Désormais en position dominante sur le marché, ils ont fini par édifier des espaces-marchés qui sont davantage leur fait qu'une volonté de coopération régionale des Etats.

Cependant, la dynamique des échanges n'est pas actuellement favorable à l'essor des productions locales : pour les céréales par exemple, les flux portent de plus en plus sur des produits importés (riz) que sur des produits locaux, les pays connaissant des déficits qui doivent être comblés par les importations. Cette augmentation des importations s'explique par une évolution des styles alimentaires, l'intérêt porté à la facilité de préparation appréciée par les ménagères des villes et l'attention au moindre coût à la consommation qui hypothèque le développement des productions régionales : le riz produit dans les vallées des fleuves Niger et Sénégal est ainsi plus coûteux que le riz importé de Thaïlande ou du Vietnam. Il y a donc un décalage entre les logiques d'échanges et de production défavorable aux agricultures sahéliennes.

Ce décalage se repère également dans le domaine industriel où les pays proches du Nigéria comme le Niger et dans une moindre mesure le Mali et le Burkina Faso éprouvent des difficultés énormes à mettre en place une industrie nationale étant donné la concurrence des produits manufacturés nigériens. Ceux-ci inondent les marchés de la sous-région en raison de leurs bas prix dus

à la forte dévaluation de la naira. Dans un tel contexte de mondialisation des échanges et de compétition commerciale, le Sahel paraît dépourvu de moyens et plus que jamais tributaire de l'extérieur.

Il convient enfin de souligner à nouveau l'importance des rapports Etats/milieus d'affaires : ceux-ci sont fondamentaux pour comprendre l'économie de ces pays. Si ces deux groupes peuvent être à certains moments complices et former des réseaux homogènes, ils peuvent être aussi antagonistes : les syndicats de commerçants, de transporteurs, d'entrepreneurs du bâtiment et des travaux publics constituent autant de groupes de pression qui limitent la marge de manoeuvre des Etats tant dans le domaine de la politique économique que fiscale et sociale.

Ce monde des affaires sahélien est doté d'une dynamique propre et connaît une évolution ininterrompue : un grand commerce existait déjà à l'époque précoloniale, une classe marchande est née, à l'époque coloniale, dans le sillage des maisons de commerce. L'avènement du grand commerce et la mondialisation des échanges permirent, au cours des deux décennies passées, l'émergence d'une nouvelle couche d'hommes d'affaires plus modernistes : ils ont édifié des fortunes considérables en investissant tous les secteurs d'activités économiques. A présent, ce sont les fils des pères-fondateurs qui prennent leur succession : beaucoup d'entre eux ont fréquenté l'université et pour certains les grandes écoles de commerce occidentales. Ils ont donc une autre conception de la gestion des affaires que leurs pères. En cela, ils préfigurent, peut-être, les entrepreneurs africains de demain qui ne seront dès lors guère différents de leurs homologues du Nord.

Références bibliographiques

AGIER 1983, AMSELLE 1977, AMSELLE et GREGOIRE 1987, COPANS 1980, COQUERY-VIDROVITCH (ed.) 1983, FAURE et MEDARD 1982, GREGOIRE 1986, GREGOIRE et LABAZEE 1993, IZARD 1971, LABAZEE 1988, LAMBERT et EGG 1992, LOVEJOY 1980, MEILLASSOUX et FORDE 1971, PEHAUT 1970, SURET-CANALE 1978, WORKS 1976.