

CLASSES COMMERCANTES ET ETAT DANS UNE VILLE DU NIGER

REFLEXIONS SUR UN OUVRAGE D'E. GREGOIRE : LES ALHAZAI DE MARADI(1)

Claude ROBINEAU

Les Alhazai de Maradi, dans le Centre-Sud de la République du Niger sont, littéralement, ceux qui ont fait le pèlerinage de La Mecque et qui, à leur retour, portent chacun le titre d'Alhadji (pluriel Alhazai). Sociologiquement, ils désignent un groupe dynamique de riches négociants sahéliens localisés au Niger, mais en étroites relations d'affaires avec les pôles économiques du Nord de la Nigeria Sokoto, Katsina et surtout Kano. Le livre conte l'aventure économique de ce groupe construit sur les profits commerciaux de la culture de l'arachide lors de l'expansion de cette dernière (2), saisissant l'opportunité des approvisionnements du Nord nigérian lorsque l'arachide chute (3), puis compensant le déclin de cette opportunité par l'embrayage, depuis le Niger, sur le marché nord-nigérian et ses facteurs positifs : des dimensions économiques sans commune mesure avec l'Etat nigérian, l'accès au niveau international.

L'ouvrage a l'avantage de s'inscrire dans une série de travaux concernant le moyen et grand commerce africain (4) qui se place à la fois dans la tradition des échanges à longue distance de la zone soudanienne et dans le capitalisme moderne de l'Afrique de l'Ouest, en coexistence -non sans profits- avec le nationalisme économique officiel des Etats.

On se propose d'examiner les facteurs de réussite du groupe, les effets de cette réussite sur l'environnement économique et social et les apports de l'étude à la problématique "ville-classes-nation" (5).

Très schématiquement, on peut avancer que la réussite des Alhazai de Maradi repose au départ sur une opportunité, la culture arachidière, mais qu'elle s'inscrit dans un contexte historique de traditions commerciales lié au pays Haoussa et à sa situation soudano-sahélienne de port of trade, à l'orée du désert, entre les ressources de la zone soudano-guinéenne et la demande de produits des pays de la Méditerranée. Ensuite, la croissance du groupe a été permise par sa situation à proximité des grands marchés Haoussa du Nord-Nigeria et également, bien que ce soit là une proposition plus difficile à expliciter, par une certaine adéquation entre le groupe, sa taille, ses ambitions et les ambitions et les possibilités de l'Etat nigérian. Enfin, bien sûr, par le savoir-faire de ces commerçants, leur aptitude à saisir les opportunités.

Une tradition historique de commerce - Elle est celle des Haoussa, en relation par le grand commerce transsaharien, avec le Maghreb depuis le Moyen-Age.

A vrai dire, il n'y a pas de filiation directe entre le grand commerce traditionnel Haoussa et les modernes Alhazai. Ce grand commerce (6) qui,

pour ce secteur saharien, part de Katsina et Kano, intéresse plus Tessaoua et Zinder que Maradi (décentré vers l'Ouest) en direction d'Agadez (7), notamment à l'apogée du Damagaram (Etat de Zinder) au XIXe siècle, placé sous une lignée princière, chassée de Katsina par les Peul d'Usman dan Fodio (8). Maradi est fondé au début du XIXe siècle par les princes de Zinder et va former durant tout le siècle un Etat indépendant des Peul. A cause des guerres notamment contre les Peul, cet Etat demeurera à l'écart du grand commerce.

Ainsi, le passé historique pré-européen ne favorise pas l'émergence économique de Maradi mais cette petite ville baigne historiquement dans le contexte économique culturel favorable initié par le grand commerce transsaharien, dans lequel les centres urbains jouent un rôle essentiel.

L'histoire du Damagaram, au XIXe, fournit l'exemple d'un grand négociant du Soudan central lié au commerce transsaharien par caravanes (9).

"Malam Yaroh avait réussi à se hisser au niveau des plus gros négociants arabes et avait établi un réseau commercial bien structuré tant en ville que dans les environs où de nombreux paysans et artisans travaillaient pour lui. Outre Zinder, Malam Yaroh possédait une agence à Tripoli et à Kano. Il entretenait des rapports étroits avec les émirs peul de Kano, Sokoto, Zaria et Katsina auxquels il vendait toutes sortes de produits importés du Nord" (GREGOIRE, p. 47).

L'arachide, au XXe siècle, est pour les Alhazai de Maradi l'équivalent du grand commerce transsaharien pour ce négociant au XIXe. Elle explique la genèse du groupe et son ascension. L'arachide pénètre au Niger depuis le Nord de la Nigeria dès 1920 (débordement sur le Nord de la zone arachidière Nord-nigériane favorisé par l'arrivée du chemin de fer à Kano en 1912). Limitée par une famine puis la crise mondiale en 1931, son expansion reprend après 1934, se trouve à nouveau limitée par la seconde guerre mondiale puis reprend de nouveau pour une croissance qui s'étale jusqu'en 1970. La traite de l'arachide, réglementée par l'Administration coloniale, est organisée suivant un système pyramidal associant maisons de commerce européennes exportatrices, négociants africains intermédiaires de traite et paysans et qui assure aux intermédiaires un rôle à la fois essentiel et dynamique :

- essentiel parce qu'à la tête de réseaux de collecte et de distribution fondés sur une relation spécifique de patron/client (uban-gida/barā) intégrée dans la structure sociale haoussa ;

- dynamique parce que le réseau alhadji fonctionne avec plus d'efficacité que le commerce européen (un crédit adapté à la société haoussa (10), la maîtrise avec les Libano-Syriens de la langue vernaculaire) et dispose des atouts pour éliminer les traitants européens des positions intermédiaires qu'ils détenaient en concurrence avec le réseau (11) et lorsque la politique d'étatisation liée à l'Indépendance conduira à l'érosion de leurs positions dominantes les commerces d'import-export étrangers, le groupe parviendra au sommet de la pyramide.

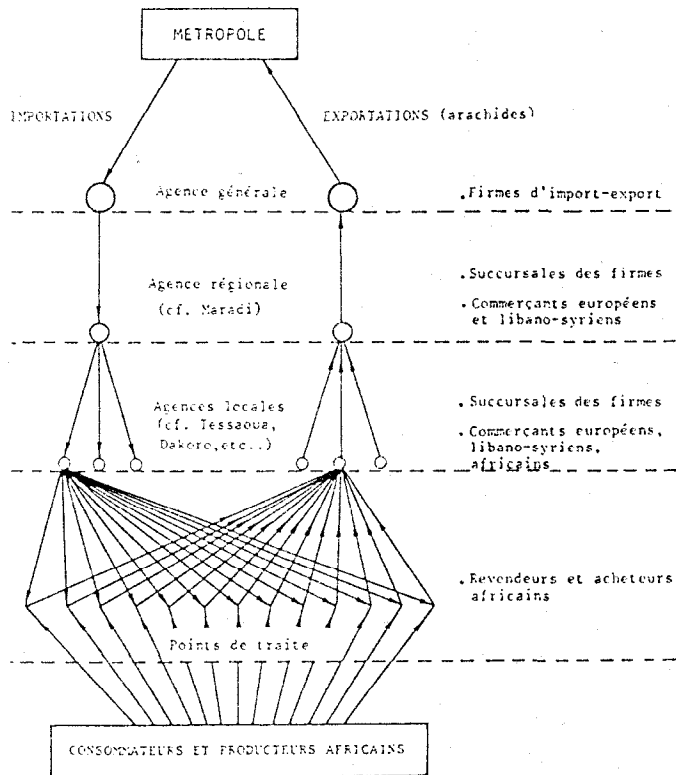


Schéma V : Organisation de l'Economie de traite
(GREGOIRE p. 75)

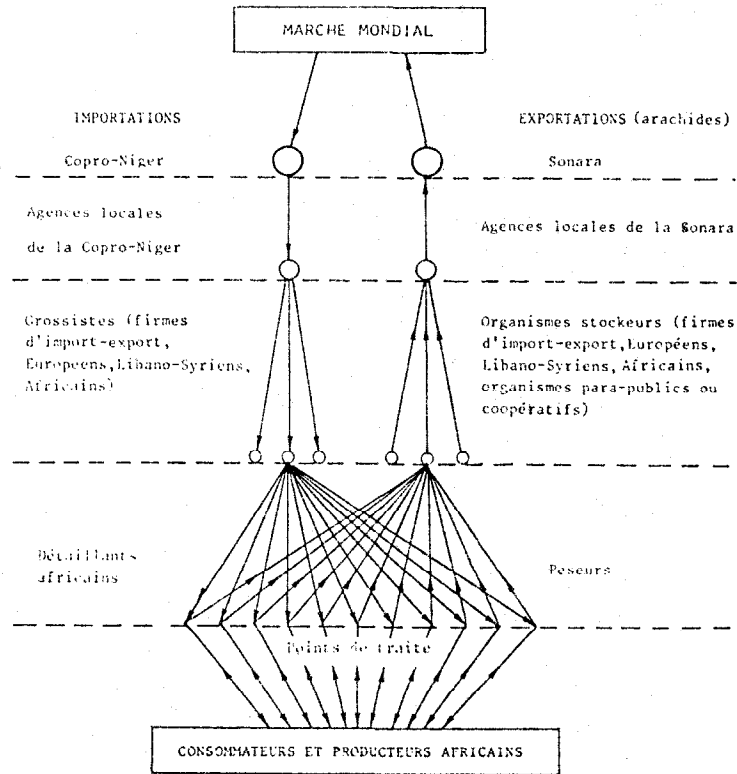


Schéma VII Organisation de l'économie nigérienne en 1969
(GREGOIRE p. 90)

Un voisinage économique très favorable - Le déclin arachidier, après 1970, aurait dû entraîner la rétraction du commerce ahadji. Si celui-ci surmonte ce handicap, c'est parce que la base productive de ses activités ne se réduit pas à la zone arachidière nigérienne coincée entre la frontière et l'isohyète de 500 mm mais s'étend sur le voisinage Nord-nigérian, d'autant que la période de référence correspond aux difficultés avec le Sud-nigérian entraînées par la guerre du Biafra (1967-70) puis les besoins de la reconstruction. Le négoce de Maradi bénéficie des flux d'approvisionnement et d'exportation vers ou depuis les Etats du Nord de la Nigeria ; effet de la sécheresse, le commerce avec la Nigeria reprend en 1972-73 (exportation de viande), puis des mouvements de transit se développent sur divers produits : cigarettes, tissus brodés, polyester. D'une manière générale, le transit par le Niger est lié au surencombrement du port de Lagos, et le développement des échanges avec la Nigeria est le fait marquant de la période 1970-1983.

Comment les Alhazai profitent-ils de ce voisinage et de cette situation très favorable à leur croissance ?

1° - ils sont les intermédiaires obligés entre le grand commerce nord-nigérian et l'appareil officiel importateur nigérian (Douanes nigériennes + transitaires officiels) (12) ;

2° - à ce transit ils ajoutent les échanges propres au Niger-Nigeria (13).

3° - ils réinvestissent une partie de leurs profits en Nigeria ;

4° - ils profitent des jeux de change et des termes de l'échange (14).

Toutefois, cette reconversion réussie des Alhazai de l'arachide vers le commerce international a été facilitée par l'émergence de l'Etat nigérian, Etat à la mesure de la politique du groupe, c'est-à-dire dont la dimension pas trop importante permettait à ce groupe relativement petit (15) d'avoir un pouvoir de négociation à peu près équilibré.

1° - Les Alhazai ont profité de la politique de nationalisme économique du nouvel Etat. Cela se fait en 2 temps :

a) Jusqu'à la sécheresse (milieu des années 1970), le développement de l'arachide et de l'essor urbain concomitant favorise la croissance des activités commerciales africaines Alhazai notamment. Mais la politique d'indépendance économique et d'étatisation :

(i) freine l'ascension du secteur privé, réduit d'abord l'activité des grandes firmes étrangères, puis atteint le petit commerce européen et libano-syrien, enfin le commerce privé africain.

(ii) suscite, par le biais d'organisme para-publics (16) la formation d'une bureaucratie politico-économique rivale du commerce privé africain, notamment de la classe des marchands Alhazai. Mais, note l'auteur, on constate la réussite individuelle de quelques-uns (GREGOIRE, pp. 85 et suiv. et conclusion pp. 102-103).

TABLEAU DES ENTREPRISES OEUVRANT A MARADI

| NOM | STATUT, date de création | OBJET | OBSERVATIONS |
|--|--------------------------------------|--|---|
| SONARA (Sté nigérienne de com. de l'arachide) | S.E.M., 1962 | Commercialisation de l'arachide. Commercialisation expor. du haricot niébé. | Participation d'Alhazai au capital. Alhazai en relation d'affaire. |
| Copro-Niger (Sté de commerce et de prod. du Niger) | S.E.M., 1962 | Distribution des produits d'importation Achat-vente vivriers | Favorable aux Alhazai et déterminante dans leur ascension économique |
| Union nig. de crédit et coopération (U.N.C.C.) | Etablissement public, 1962 | Commercialisation de l'arachide | Développement du secteur public au détriment du commerce privé africain |
| Siconiger | Cap. privé étr. | Huilerie | Créée par le cap. colonial d'Afrique du Nord en 1942 |
| C.F.D.T. (Cie frsise de Dév. des Textiles) | S.E.M., 1956 | Egrenage du coton | Participation majoritaire de l'Etat français. Fermeture en 1980. |
| O.P.V.N. (Off. des prod. vivr. du Niger) | Etablissement public, 1970 | Commercialisation et distribution des céréales | Rapports conflictuels avec les Alhazai |
| C.F.A.O. | Cap. privé étr. | Distribution | Maison de commerce coloniale (en déclin) |
| Niger-Afrique (ex Cie du Niger frs) | Cap. privé étr. | Distribution | Même situation que la C.F.A.O. Alhazai clients |
| Nitra | S.E.M., 1974 | Sté de transit | Réseaux commerciaux alhazai |
| Sonitan | Cap. privé étr., 1970 | Collecte des peaux, tannerie | |
| Conco-Niger | Cap. privé local, 1979 | Confiture, jus de fruits, sirops. | Soutenu par mission étrangère, fermée en 1983 |
| SONIBRI | S.E.M., 1976 | Sté nigérienne de briquetterie | Apport de capitaux d'Alhazai |
| Séfamag | Sté locale, 1975 | Fabrication de mat. de culture attelée | Ouvriers nigériens formés par Mission (cf. Conco-Niger) |
| Fabmétal | Cap. privé d'origine libanaise, 1974 | Constructions métalliques | Reconversion de la traite arachidière |
| Unimo | Même origine que Fabmétal, 1976 | Matelas mousse (compl. de Fabmétal) | |
| Sonifar | S.E.M., 1976 | Sté nigérienne de fabr. de couvertures | Actionnaires privés Alhazai Fermée, en cours de restructuration |
| Braniger | Cap. privé, 1981 | Boissons gazeuses et bière | |
| Divers. entreprises nigériennes | Cap. privé Alhazai, 1974-1977 | B.T.P. | Remplacement d'entreprises françaises |
| Sté nigérienne des Allumettes | Cap. Alhazai | | Nouvelle création |

b) Le changement de régime (1974) (17) favorise les Alhazai en leur transférant des infrastructures et des affaires du capital européen. La peur de nationalisation entraîne la cession par les Européens (exemple de la S.C.O.A. - Société commerciale de l'Ouest africain) à bas prix de leurs affaires, notamment dans l'immobilier et le transport (ibid. pp. 144-147). L'objectif gouvernemental était l'acquisition par les Africains de la maîtrise de l'économie et les banques locales ont aidé les Alhazai à cette acquisition de capital européen.

2° - Mais, nous l'avons vu, ils trouvent leurs rivaux dans la bureaucratie politico-économique que suscite, depuis l'indépendance la politique d'économie nationale dirigée, politique radicalisée, à partir de 1974, par l'orientation africanisante du gouvernement. La chute, en 1974, de Diouri Hamani tient au laxisme entretenu par le pouvoir vis-à-vis des commerçants et de la spéculation qui se développe (limitation par l'arachide du vivrier, vulnérabilité de l'équilibre vivrier soumis aux aléas climatiques -sécheresse- à partir de 1973) et dont profitent les Alhazai.

3° - Avec le développement de la sécheresse, l'Office des produits vivriers de Niger (O.P.V.N.) et les commerçants ont perçu tout l'aspect spéculatif du vivrier. Certains Alhazai sont passés du rôle d'intermédiaires entre les paysans et les citadins à celui de producteurs directs.

L'analyse des campagnes agricoles 1980-84 montre la divergence des intérêts entre les Alhazai et la classe politique liée à l'Etat :

a) les Alhazai recherchent par la spéculation le profit, celui-ci est le moteur de la spéculation (18) ;

b) la classe politique veut éviter le mécontentement populaire que peut engendrer la spéculation qui risque de la couper de sa base (GREGOIRE, p. 117).

Le facteur de réussite essentiel : le savoir-faire des Alhazai.

L'ascension de la bourgeoisie de Maradi s'est faite en 3 étapes :

1) à la fin du XIXe siècle et au début du XXe, le champ et l'envergure commerciale des marchands de Maradi sont très limités (19) ;

2) à la période coloniale se dessine avec l'économie de traite un nouveau type de commerçants servant d'intermédiaires entre les maisons d'import-export européennes et les producteurs-consommateurs africains : un premier groupe d'Alhazai apparaît, très lié aux Européens, aux firmes et à l'économie de traite.

3) après 1967 (guerre du Biafra) et au cours des années 70, on assiste au bouleversement du commerce local dont ce premier groupe ne sait pas profiter : apparaît un nouveau groupe alhadji plus moderniste, plus entreprenant, qui n'est pas fermé, qui a su organiser des liens dans les réseaux nigériens, bénéficie d'appuis politiques, fonctionne parallèlement à la hiérarchie lignagère.

L'objectif de la bourgeoisie locale est d'asseoir et étendre non seulement sa position commerciale mais aussi sa puissance "sociale" : "la société haoussa considère qu'un individu n'a de poids économique que s'il a un poids social, une richesse en hommes, arzikin mutane" (GREGOIRE, p. 181).

La crise arachidière (à partir de 1970), le développement de la sécheresse (à partir de 1973-74) montrent la capacité de reconversion et l'aptitude à se saisir des nouvelles opportunités (transit avec la Nigeria, insertion dans le capitalisme d'Etat, liquidation du troupeau nomade, créneau vivrier). Les Alhazai sont de toutes les spéculations, à l'affût de toutes les occasions offertes par les vicissitudes des économies des deux pays Niger et Nigeria. Ce dynamisme commercial repose sur la diversification des activités. C'est lui qui commande la croissance urbaine de Maradi. L'auteur montre bien cette liaison, le rôle bénéfique de la diversification (a contrario, la chute de ceux des Alhazai qui n'ont su ou pu se dégager de l'arachide), le rôle de la sécheresse, dans la fortune actuelle de cette "bourgeoisie commerçante" (GREGOIRE, p. 122).

On a affaire à un "processus d'accumulation" (p. 182) qui s'effectue de diverses manières et réinvestit souvent dans l'immobilier, notamment parce que cela permet d'obtenir des crédits (une garantie pour les banques prêteuses) ; également dans la terre (le vivrier créneau porteur), beaucoup moins dans l'industrie : c'est un capitalisme encore marchand.

Ce capitalisme marchand est étayé par la manipulation des signes et des symboles (exhibitionnisme de réussite qui s'exprime par la polygynie, l'abondance de la descendance et les "signes extérieurs de richesse") et par le contrôle d'un vaste réseau de clientèle organisé par la distribution de dons et le rapport inter-personnel uban-gida/bara (patron/serviteur) à la fois asymétrique (sans cela, il serait sans intérêt pour le patron) et réciproque (sinon, il ne serait pas recherché par le dépendant). Il prend des formes ostentatoires extrêmes dans l'évergétisme (les oeuvres qu'ils financent au profit de la collectivité ou de la religion) et dans les situations de potlatch (le mot est cité par Grégoire, p. 184) entre concurrents.

La manière dont s'est constitué le groupe, la variété de ses activités et des situations expliquent la multiplicité des stratégies, leur éclaircissement ayant nécessité de la part de l'auteur de dégager une typologie socio-économique que retrace le tableau ci-après (GREGOIRE, p. 193, tableau XXVI)

TABLEAU XXVI
RECAPITULATION DE QUELQUES TRAITS DES ALHAZAI
SELON LEUR NIVEAU D'ACTIVITE

| | Nombre de commerçants | Chiffre d'affaires annuel (francs CFA) | Mode d'accumulation | Type de commerce | Aire géographique | Accès au crédit |
|-------------|-----------------------|--|---------------------|--|---|--|
| 1er groupe | 4 | + 2 milliards | Rapide et récent | Très diversifié | Très étendue : Niger-Nigéria, autres pays africains, Europe, U.S.A., Asie | Aisé |
| 2ème groupe | 15 à 20 | 200 millions à 1 voire 2 milliards | Inégal | Moins diversifié que dans le groupe 1. Parfois spécialisé | Niger-Nigéria, voire autres pays africains | Plus difficile et avec parfois l'avalise du groupe 1 |
| 3ème groupe | ≈ 50 | 50 à 200 millions | Lent et progressif | Peu diversifié. Souvent spécialisé dans des activités anciennes (bétail, cola, arachide) | Niger-Nigéria, mais surtout région de Maradi | Peu important et avec avalise d'autres commerçants |

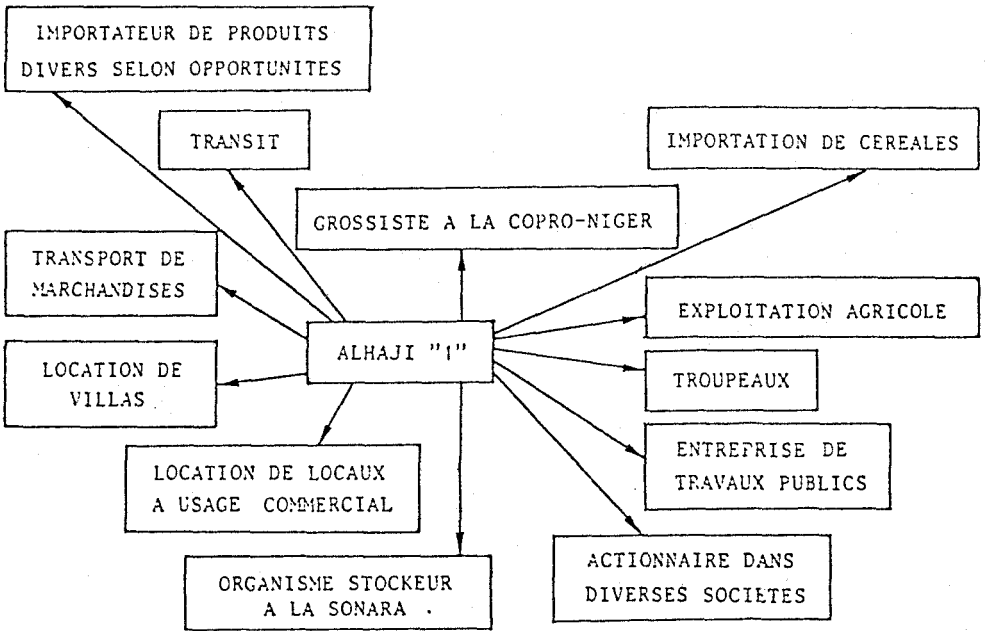
Les stratégies mises en oeuvre dépendent de l'importance économique des acteurs. Ainsi, les grands négociants sont de gros brasseurs d'affaires multiples ; ils manifestent l'aptitude à saisir les grosses occasions de profits et leur stratégie repose sur le crédit des banques ; ces grands négociants tendent à la diversification et à l'extension de leur espace commercial (V. ci-contre les activités répertoriées de deux grands Alhazai, GREGOIRE, p. 149, schéma VIII).

Quels effets peut-on attribuer à cette réussite ?

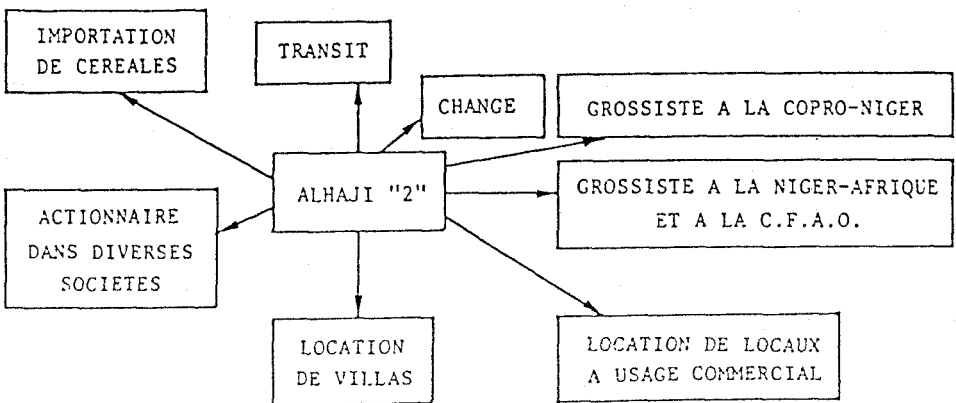
1° - La croissance urbaine de Maradi

"Au commencement des années soixante-dix, lorsque la culture "arachidière s'effondra brutalement, Maradi aurait pu tomber lentement en "léthargie comme par exemple Louga, au Sénégal, dont la croissance "initiale s'est faite de la même manière que celle de Maradi. Il n'en a "rien été et elle a pu poursuivre son essor grâce à une diversification de "ses activités. Ce dynamisme commercial contraste d'ailleurs "vigoureusement avec la stagnation qui se manifeste dans l'agriculture". (*ibid.*).

Entre 1911 et 1980, la population de la ville passe de 4 500 à 80 000 hab. et elle est estimée à 100 000 hab. en 1986 au rythme actuel d'accroissement (8,25 %, GREGOIRE, pp. 25-27). Maradi est la seconde ville du Niger, après Niamey (350 000 hab. en 1983, 12 % par an) et Zinder dont la population est équivalente mais l'accroissement plus faible (6,5 %, p. 31).



Exemple 1



Exemple 2

SCHEMA VIII : ACTIVITES REPERTORIEES DE DEUX GRANDS ALHAZAI

TABLEAU II
EVOLUTION DE LA POPULATION DE MARADI

| Années | Population | Années | Population | Années | Population | Années | Population |
|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|
| 1911 | 4502 hab. | 1931 | 6700 hab. | 1950 | 8661 hab. | 1977 | 45852 hab. |
| 1921 | 6539 hab. | 1936 | 7358 hab. | 1959 | 12500 hab. | 1981 | 66472 hab. |
| 1930 | 7017 hab. | 1944 | 8353 hab. | 1970 | 28784 hab. | 1983 | 80000 hab. |

Maradi est ainsi passée d'une fonction de chef-lieu administratif et de centre de traite à un rôle de métropole régionale du Centre Niger et de point de passage important pour le commerce du Nord-Ouest nigérian lorsque la "voie nationale" (Lagos) est trop encombrée. Ce rôle de métropole s'exprime par ce qu'E. Grégoire appelle le développement du "grand commerce" avec la Nigeria et le reste du monde qui est lié à l'activité de grands Alhazai, par l'amorce d'un secteur industriel (tableau p. 8bis, supra) et le développement du secteur informel, ce dernier et le secteur commercial fournissant l'essentiel des emplois (GREGOIRE, p. 207), du fait des échecs de l'industrialisation (moins de 500 personnes en 1983 sur une population de 80 000 hab. (p. 163) (20). Le bâtiment et les travaux publics ont constitué jusqu'en 1980 -avec le fléchissement des marchés de l'Etat dû à la baisse des recettes minières- une activité importante (extension de la ville, de ses équipements, constructions industrielles) qui a sollicité les espoirs et permis l'enrichissement de quelques Alhazai.

2° - La stabilité de l'économie nationale

On a affaire à une économie sahélienne agro-pastorale atteinte, en peu d'années de distance (entre 1970 et 1975) par deux coups sévères, la chute de la monoculture arachidière et la sécheresse qui achève la chute de l'arachide et décime les activités pastorales. L'activité alhadji permet, en renouant avec le commerce historique, de sauvegarder puis développer un secteur commercial autrefois occupé par la traite, et en articulant ce secteur avec le marché régional de grande dimension nord-nigérian, de dégager des possibilités économiques durables. L'économie du Niger a été soutenue dans la seconde moitié des années 70 par le développement des ressources minières mais à partir de 1980 ces ressources sont en diminution. Le rôle rééquilibrant du commerce alhadji aussi modeste soit-il par rapport à l'économie nationale est effectif.

3° - Enrichissement du tissu social.

Par leur pratique sociale, pour arriver à leurs fins commerciales, les Alhazai constituent, grâce à la relation instituée patron/serviteur (uban gida/bará), des réseaux de clientèle qui constituent en quelque sorte une structure parallèle à la structure lignagère. Par ailleurs, et bien qu'E. Grégoire n'en parle pas, directement, on peut penser que la bureaucratie politico-administrative utilise à son profit les mêmes rapports institués. Réciprocité et prestige caractérisent les relations inter-individuelles dans ces milieux : prestige pour soutenir des positions politiques, valoriser des positions économiques, réciprocité pour l'équilibre des relations entres patrons et clients. Ce parallélisme entre les deux structures alhadji et politico-bureaucratique est souligné par l'auteur :

"... Les Alhazai exhibent leur réussite par la distribution de multiples "dons autour d'eux et sont entourés en quelque sorte d'une cour, rivalisant "avec le Chef de province" (p. 183).

4° - Une force de l'Etat nigérien

Comme tous les groupes "en pointe" dans les pays en voie de développement, les Alhazai -comme la classe politico-bureaucratique- se trouvent à la charnière de la tradition et de la modernité, utilisant pour leurs objectifs de négoce -comme les autres, de pouvoir- des moyens tantôt traditionnels, tantôt modernes. Ce qui nous paraît les distinguer de la classe bureaucratique -mais c'est là seulement une hypothèse- c'est leur éducation plutôt religieuse (qui n'exclut pas une instruction publique officielle parallèle) et leur forte imprégnation des valeurs de l'Islam (en même temps que de celles du capitalisme marchand) que symbolise leur titre d'Alhadji, pèlerins de La Mecque "qu'ils portent avec fierté" (GREGOIRE, Résumé). On a là, à côté de la bureaucratie civile, de l'Armée, de la chefferie, un groupe dynamique qui compte dans la sociographie de l'Etat nigérien.

Apport à la problématique ville-classes-nation

E. Grégoire expose une notion relativement restrictive de l'"informel" tirée de la classification présentée par Ph. HUGON en 1980 (21) . Il constate l'augmentation et la diversification des petits producteurs et des petits métiers en raison de la croissance urbaine. Les tableaux suivants rendent compte du phénomène :

TABLEAU XXIV

EVOLUTION DU NOMBRE DES ARTISANS DANS QUELQUES ACTIVITES

| | 1960 | 1966 | 1970 | 1973 | 1978 | 1980 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Vendeuses de bière de mil | 43 | 58 | 74 | 39 | 0 | 0 |
| Photographes | 0 | 2 | 5 | 9 | 10 | 12 |
| Chauffeurs de taxi | 0 | 0 | 0 | 0 | 42 | 94 |
| Salons de coiffure | 7 | 7 | 10 | 16 | 13 | 14 |
| Exploitants de moulins à céréales | 8 | 8 | 19 | 27 | 30 | 36 |
| Horlogers - Bijoutiers | 0 | 0 | 1 | 3 | 3 | 3 |
| Frigoristes | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Tailleurs | 73 | 44 | 106 | 94 | 84 | 118 |
| Construction métallique - soudure | 0 | 0 | 4 | 18 | 26 | 38 |

Source : Service des Contributions Diverses.

TABLEAU XXV

REVENUS MENSUELS DES ARTISANS (1973) EN CFA (2)

| PROFESSION | Borne inférieure | Borne supérieure | Revenu moyen |
|-----------------------------|------------------|------------------|--------------|
| Potiers | 10.000 | 25.000 | 19.000 |
| Cordonniers - maroquinières | 5.000 | 15.000 | 13.000 |
| Forgerons | 8.000 | 25.000 | 17.000 |
| Tailleurs | 35.000 | 53.000 | 45.000 |
| Mécaniciens | 30.000 | 60.000 | 54.000 |
| Maçons | 30.000 | 50.000 | 38.000 |
| Restaurateurs | 10.000 | 35.000 | 21.500 |
| Tabliers | 10.000 | 35.000 | 16.000 |
| Chauffeurs de taxi | 40.000 | 90.000 | 55.000 |

(2) E. GREGOIRE. L'artisanat dans la ville de Maradi. op. cité.

Selon Grégoire, ce secteur ainsi localisé fournit la plupart des emplois urbains et freine la montée du chômage dû à l'exode rural et à la croissance démographique de la ville : en cela, il est un substitut du secteur industriel et de l'administration ; il satisfait aussi à une fraction des besoins des citadins ; il fait transition entre le milieu rural qui fournit la plupart des travailleurs et le secteur capitaliste ; voire, il constitue une réserve de main d'oeuvre (p. 153). Mais son dynamisme se trouve limité par des difficultés de marché : d'approvisionnement en matières premières malgré la proximité de la Nigeria, de concurrence des importations, de concurrence interne (l'apprentissage aboutissant à des créations d'unités nouvelles de production), et me semble-t-il de dimensions (l'étranglement de ce marché) ; enfin, les possibilités d'accumulation sont trop limitées pour dégager un surplus disponible pour l'investissement (pp. 171-172). Il n'en reste pas moins que l'existence de ce secteur est le produit de la ville.

De quoi la ville est-elle alors elle-même le produit ? Comme nous l'avons vu, avant l'indépendance, de la traite arachidière qui constitue le support d'un premier groupe de marchands Alhazai, et après l'indépendance, du développement du commerce Alhazai grâce à l'apparition d'un nouveau groupe dynamique. Plus exactement, le dynamisme des Alhazai et la croissance urbaine se nourrissent l'un l'autre à la faveur de facteurs favorables : le cadre national -africanisé- de l'économie qui élimine progressivement -de cette partie du Niger central, du moins- le carcan du commerce colonial ; les crises de l'Etat nigérian qui obligent à une articulation des économies des deux Etats voisins (Le Nord-Ouest nigérian a besoin de l'exutoire nigérian, l'économie du Niger ne peut se priver des bénéfices du transit international) ; la chute arachidière et la sécheresse qui ouvrent le créneau vivrier par où s'engouffre la spéculation administrative et alhadji ; enfin, les ressources de l'Etat dues à l'extraction de l'uranium (22) qui permettent le développement des investissements publics.

L'émergence du Niger en tant que nation économique a facilité le dynamisme des Alhazai. Inversement ceux-ci constituent à présent une des forces économiques de l'Etat nigérien ; peut-on parler à leur propos de classes sociales ? Cette notion de classe, selon l'auteur, implique un niveau d'industrialisation absent à Maradi :

- car Maradi n'est pas une ville industrielle et le secteur "moderne" y est peu développé ;

- le secteur commercial et les activités informelles fournissent la plupart des emplois et les rapports de production ne sont pas au centre des rapports sociaux ;

- les relations de travail ont de multiples prolongements dans la vie sociale et les liens affectifs et sociaux unissant un patron à son dépendant sont aussi importants que les liens économiques. L'émergence de la classe marchande n'a pas structuré la société locale de façon verticale mais pyramidale : on a une forme ancienne de la structure sociale qui se trouve réutilisée au sein de structures commerciales modernes. Ce jeu de clientèle permet d'évacuer le jeu des classes sociales (GREGOIRE, p. 207).

On peut se demander alors avec l'auteur si ce modèle de relations socio-économiques va persister. Grégoire souligne, à la suite d'entretiens avec les Alhazai, ou des artisans ou ouvriers travaillant dans de petites unités, qu'il y a de leur part des indices indiquant "une prise de conscience progressive des différences sociales" (p. 208). Mais il avance que la religion crée une solidarité qui unit les catégories sociales touchées par ce sentiment de différences. L'Islam constitue avec la tradition "un frein à la constitution de nouveaux rapports sociaux proches de ceux existant en Occident où l'économique est entièrement détaché du social" (Ibid.).

Un dernier point examiné est celui des relations entre classe marchande et classe politique. L'auteur réaffirme la divergence des intérêts entre les Alhazai et la bourgeoisie politico-bureaucratique qui contrôle le pouvoir législatif et réglementaire. C'est ici qu'il faut aussi rappeler le rôle dans l'économie de spéculation de cette bourgeoisie. C'est peut-être moins l'existence de ces divergences que celle de ces groupes d'être des classes d'intérêts qu'il y a lieu de souligner, car ces classes se distinguent par leurs objectifs des ruraux, des travailleurs et des chômeurs urbains, des pasteurs nomades, même si ces différents milieux n'émettent pas en propre, réciproquement, des objectifs collectifs. Peut-on alors vraiment parler d'une absence de structuration en classes au sein des sociétés nigériennes ?

NOTES

- (1) - GREGOIRE Emmanuel, 1986, Les Alhazai de Maradi (Niger). Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens, Paris, ORSTOM, coll. "Travaux et documents", n°187, 228 p.
- (2) - L'arachide est, au Niger, en progression régulière jusqu'à la seconde guerre mondiale. Après la guerre, la production reprend, suscitée par les nécessités de l'impôt, les gros besoins métropolitains et la garantie du prix. Jusqu'en 1970, l'augmentation de la production arachidière correspond à un climat économique favorable. Mais la cessation de la garantie du prix, jointe aux effets de la sécheresse (priorité au vivrier), à la quasi-suppression de la pression fiscale, et après la sécheresse à la difficulté de disposer de bonnes semences et aux effets de l'action des parasites entraîne la chute de l'arachide passant de 136 000 t en 1967 à 15 000 t en 1975 puis 38 000 t en 1980 pour le département de Maradi (GREGOIRE, p. 108).
- (3) - Opportunité déclenchée par la guerre du Biafra obligeant le Nord-Nigeria à s'approvisionner via le Bénin et le Niger.
- (4) - COPANS S., 1980, Les marabouts de l'arachide. La confrérie mouride et les paysans du Sénégal, Paris, Le Sycomore.
 AMSELLE J.-L., 1977, Les négociants de la savane. Histoire et organisation sociale des Kooroko du Mali, Paris, Anthropos.
 AGIER M., 1983, Commerce et sociabilité. Les négociants soudanais du quartier Zongo de Lomé (Togo), Paris, ORSTOM, coll. "Mémoires", n° 99, 317 p.
- (5) - ROBINEAU Cl., 1985, Economies, classes sociales, nations in : Economies en transition. Concepts, analyses, méthodes d'investigation, bulletin préparé par J. CHARMES, Ph. COUTY, Cl. ROBINEAU, Paris, ORSTOM, Département H, "Conditions d'un développement indépendant", Equipe ORSTOM-AMIRA, multigraph. pp. 13-16.
- (6) - Les Etats Haoussa envoyaient des esclaves, de l'or, de l'ivoire, des tissus, du cuir. Ils recevaient des armes, des chevaux, des textiles, des monnaies européennes et turques.
- (7) - D'Agadez, les relations s'établissent avec Alger, Tunis, Tripoli et Benghazi (cette dernière dans l'Est libyen, Cyrénaïque).
- (8) - Jihad ("guerre sainte") d'Usman dan Fodio contre les Etats Haoussa et Bornouans à la fin du XVIIIe siècle. Est créé l'Empire (émirat) de Sokoto qui coiffe les cités Haoussa et bornouanes.
- (9) - Les caravanes apportaient des produits européens et maghrébins : cotonnades, sucre, papier, bougies, couvertures, sabres de Tripoli. Elles remportaient des peaux tannées, des plumes d'autruche, des objets en cuir, de la gomme arabique, du henné et des esclaves (GREGOIRE, p. 48).

- (10) - Le crédit dans la société haoussa était une institution ancienne liée au cycle agricole (crédit de soudure de 3-4 mois à taux très élevé, 100 % ou plus). Cette pratique du crédit bénéficia à quelques commerçants disposant de capitaux et fut un mode d'accumulation important, elle donnait de la cohésion aux réseaux commerciaux, les commerçants africains accordant de nombreux crédits et donnant des présents aux paysans tandis qu'ils se rendaient débiteurs des maisons européennes, pour de grosses sommes à des taux d'intérêt très faibles, à cause de la concurrence. En outre, et à cause parfois de leur mauvaise gestion et de "leur pratique ostentatoire de cadeaux", ils se trouvaient fortement endettés, mais faute de répondant personnel, les prêteurs européens n'avaient d'autre ressource que de les garder (voire de leur prêter à nouveau) de façon à récupérer leurs créances (GREGOIRE, p. 81).
- (11) - Dans la pyramide commerciale qui va de l'import-export au paysan, il y a place pour un commerce libano-syrien (qui apparaît à partir de 1935). Ces commerçants qui connaissent souvent la langue haoussa sont plus proches du commerce africain que les Européens (GREGOIRE, p. 80). Il est possible ainsi qu'ils aient fait école.
- (12) - Les Alhazai font partie de réseaux dont la tête est en Nigeria : ont en ce pays des uban-gida ("patrons") qui fournissent les capitaux, les Alhazai ayant au Niger la responsabilité administrative des opérations.
- (13) - Produits agricoles et d'élevage au Niger contre produits alimentaires, tissus et habillement, matériaux de construction, matériel mécanique de Nigéria.
- (14) - Différences de prix des produits entre les deux pays, favorisées par les conditions locales différentes et les politiques différentes des deux pays ; jeu sur les différences de cours officiel et officieux entre monnaies.
- (15) - GREGOIRE (p. 193) regroupe en 3 catégories (je dirai "gros", "moyens", "petits") les Alhazai de Maradi, (soit 4 pour la première, 15-20 pour la seconde, environ une cinquantaine pour la dernière, ce qui donne un effectif approximatif de 70 à 75).
- (16) - La nationalisation du commerce a échoué à 4 organismes (office, sociétés d'économie mixte, organisme coopératif). Le secteur secondaire a sécrété à Maradi 2 sociétés d'économie mixte qui ont toute deux fermé leurs portes, 2 sociétés privées formées de Nigériens à l'initiative d'une mission américaine, dont une a été fermée depuis, 2 sociétés formées avec des capitaux nigériens d'origine libanaise, 3 sociétés (également privées) formées de capitaux d'origine étrangère. A ajouter une société d'économie mixte de transport. Soit 5 organismes publics ou para-publics et 6 sociétés privées. Les Alhazai ont des capitaux dans les sociétés para-publics (GREGOIRE, pp. 86-91, 94-99, 110, 113-117, 126-128, 138, 154-160). Voir tableau joint.

- (17) - Accession au pouvoir du colonel Seyni Kountché remplaçant le président Diiori Hamani en place depuis l'Indépendance (1960).
- (18) - La crise occasionnée par la sécheresse accentue l'exode rural mais les effets de ce dernier sont limités par le développement de l'auto-production urbaine selon l'expression de l'auteur : 25 à 30 % des besoins des citadins sont couverts par la production commanditée aux ruraux par les citadins.
 En outre, la stimulation reçue par les cultures vivrières se manifeste aussi par la constitution de grandes propriétés agricoles céréalières par les citadins, Alhazai notamment. La demande de fruits et légumes est couverte par le développement de vergers appartenant à des commerçants et des fonctionnaires.
 Autre conséquence de la sécheresse, l'émigration des pasteurs nomades vers les zones les plus au Sud du Sahel et les centres urbains et la liquidation à vil prix du troupeau "permettant à certains de réaliser de fructueuses spéculations". Les Alhazai ont été nombreux à se mêler à ce négoce et beaucoup d'entre eux possèdent à présent des troupeaux (GREGOIRE, pp. 119-122).
- (19) - Activités des Madougou Maradi ←————→ Kano
 bétail, peaux tissus, cola
 ←————→
- (20) - "soit un très faible pourcentage de la population active urbaine" (Ibid.), bâtiment et travaux publics non compris.
- (21) - HUGON Ph., 1980, Les petites activités marchandes dans les espaces urbains africains (Essai de typologie), Revue Tiers-Monde, n° 82, t. XXI, avril-juin 1980, pp.
 L'auteur distingue 3 catégories :
- 1) les prestations de services personnels (coiffeurs, guérisseurs...) et matériels (cordonniers, réparateurs...);
 - 2) la "petite production marchande", transformation de produits de récupération (bidons, pneus...) et artisanat de fabrication (menuiserie, tailleurs...);
 - 3) les petits commerçants et le transport de marchandises (micro-détaillants, petits transporteurs...).
- (22) - Extraction dans le massif de l'Air. Elle débute en 1971, dépasse 1 000 t. d'uranium-métal en 1974, les 2 000 t en 1978, atteint 4 200 t. en 1981. Son prix/kg atteint 24 000 frs. C.F.A. en 1979 pour retomber à 20 000 en 1981

Département H

« Conditions d'un développement indépendant »

ECONOMIES EN TRANSITION

Secteur informel, développement agricole
et macro-économie,
anthropologie du développement

MAI 1987

CRSTOM

213, rue La Fayette
75480 Paris Cedex 10
☎ : 48.03.77.77