

## Sentiers inédits et voies fragiles au Burkina Faso\*

### Du commerce à l'industrie ?

L'IMPORTANCE et les dynamismes de l'activité commerciale en Afrique constituent maintenant un phénomène à la fois bien connu et reconnu (1). Néanmoins, le problème qui ne laisse pas de se poser concerne les difficultés que les opérateurs semblent éprouver pour sortir des logiques d'actions strictement marchandes, et pour développer des placements qui, n'étant plus seulement axées sur un rôle d'intermédiation, débouchent sur des activités directement productives.

Or, sur la voie industrielle, les obstacles paraissent multiples. Investir dans l'industrie ne va pas de soi : il faut certes des capitaux, mais il faut surtout du savoir-faire, et un contexte suffisamment stable pour avoir le temps de fonctionner et de garantir les apports effectués — du moins le croit-on. Le saut à opérer s'avère difficile pour les opérateurs, notamment les commerçants habitués à recevoir des produits plus qu'à les concevoir, à en changer très rapidement pour s'adapter aux marchés, à jongler avec les contextes pour faire face aux aléas, et cela sans avoir souvent sous les yeux d'autres modèles d'entreprises industrielles — du moins dans un certain nombre de pays d'Afrique de l'Ouest — que les sociétés d'État.

Dans ce contexte, l'étude monographique d'un commerçant passant à l'industrie, observé au Burkina Faso et exposée succinctement

\* Cet article constitue un extrait de la recherche effectuée au Burkina Faso dans le cadre d'un programme « Campus » portant sur *Développement urbain et filières d'activités*, programme terminé en juillet 1994 et réalisé conjointement par le GLYSI (Groupe lyonnais de sociologie industrielle) — équipe

CNRS de l'Université Lumière de Lyon II —, et l'IRSSH (Institut de recherche en sciences sociales et humaines), le CNRST (Centre national de la recherche scientifique et technique) de Ouagadougou, l'Université de Ouagadougou (FASEG, FLASH).

dans cet article, s'avère d'autant plus importante à analyser que ce parcours singulier — sans toutefois être unique — cumulait au départ nombre de handicaps. On connaît en effet le faible niveau des activités non agricoles de ce pays. L'activité industrielle est réduite à peu de choses — même si un timide regain semble observé ces toutes dernières années — et la tradition commerçante dont relève ce promoteur reste, somme toute, récente (2). Elle n'a jamais atteint le niveau des grandes familles *dioula* ou *haoussa* et de leurs réseaux tels qu'étudiés respectivement par P. Labazée et E. Grégoire (3). Si l'on ajoute à cela les troubles politiques de la dernière décennie marqués entre autres par quatre changements de régime (4), on peut comprendre que la voie industrielle soit restée quelque peu désertée.

Pas totalement cependant, et c'est peut-être tout l'intérêt du cas décrit ici que de prendre à revers quelques idées toutes faites en ce domaine en montrant, en particulier, qu'au travers de la redistribution des cartes — opérées entre autres par la révolution sankariste —, de nouvelles opportunités se sont créées qui ont pu constituer autant d'occasions de rebond que certains marchands ont su saisir, même si d'importantes fragilités demeurent dans les montages manufacturiers.

L'exemple que nous avons précisément retenu de traiter ici vise à montrer, de façon plus large, l'imbrication étroite relevée sur une longue période entre logiques économiques et logiques politiques, au travers du cheminement inédit d'un commerçant *self made man*, amené — au cours même de la révolution sankariste — à transférer ses activités du commerce à l'industrie : le développement observé ne se réalisant pas, contrairement à ce que l'on pourrait peut-être penser, en dépit des turbulences rencontrées, mais plutôt, du fait même et au travers de ces turbulences.

Les divers événements politiques ne pouvaient pas ne pas influencer grandement les dynamiques entrepreneuriales, surtout dans un pays de constitution somme toute récente où l'enjeu est précisément de tenter d'établir de nouvelles règles entre les diverses sphères

(1) Mentionnons parmi d'autres, et pour ne nous en tenir qu'à un ouvrage récent, celui de E. Grégoire, P. Labazée, (dirs.) *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala-ORSTOM, 1993.

(2) Cf. sur ce point P. Labazée, *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso*, Paris, Karthala, 1988, dont les travaux sur les entrepreneurs se sont finalement beaucoup centrés sur le secteur commerçant et sur celui des BTP, et ont exploré les diverses logiques entrepreneuriales à l'œuvre au début des

années 1980 — logiques des grands commerçants, des membres de la fonction publique, des anciens artisans et professionnels de métier, etc.

(3) Cf. E. Grégoire, P. Labazée, *op. cit.*

(4) Renversement de la 3<sup>e</sup> République par le CMRPN du colonel Saye Zerbo en 1980 ; prise de pouvoir des militaires du CSP (Conseil de salut public) en 1982 dirigée par le président J.-B. Ouédraogo ; avènement du CNR (Conseil national de la révolution) de Thomas Sankara en 1983 ; enfin, phase de Rectification de 1987 menée par Blaise Compaoré.

res de l'économique, de l'ethnique et du politique, chacune en train de chercher leurs marques et de se positionner réciproquement.

Les évolutions enregistrées depuis les années 1950 — début de la carrière de ce commerçant — ne se sont en effet opérées que comme suite à une série de ruptures, et comme réponse à des blocages qui s'avéraient plutôt à chaque fois de type politique.

On essayera de retracer brièvement les diverses étapes qui ont ainsi pu marquer la carrière de cet opérateur économique, avant de revenir sur certains des paradoxes de son itinéraire ayant, nous semble-t-il, une portée plus générale.

### **Du commerce de cycles à la fabrication de piles et d'allumettes : paliers et ruptures**

---

Du commerce individuel de vélos à la constitution d'un petit groupe industriel, ciblé plutôt sur les problèmes d'énergie — piles, gaz, allumettes —, en 35 ans, l'itinéraire de SDO est jalonné d'une série de ruptures marquées chaque fois par autant de rebondissements.

Fils d'un agriculteur-éleveur habitant la petite ville de Ouahigouya, capitale du Yatenga — royaume mossi du Nord du pays — caractérisée jusque dans l'immédiat après-guerre par son absence de tradition commerçante dans des secteurs autres que le mil, la viande, la cola et les bandes de coton, SDO, après avoir fréquenté une école coranique (*médersa*) au Ghana, pays où son père allait vendre ses troupeaux, s'emploiera à la mort de ce dernier — en 1955 — à monter son propre commerce. Il se lancera dans la vente de bicyclettes, achetant les vélos à Bamako et les revendant à Ouahigouya. Le marché était alors porteur, les Mossi du Yatenga revenus au pays ramenant de la « traite » de Côte-d'Ivoire des liquidités, bien souvent investies en priorité dans l'acquisition de vélos. Dans la région, l'absence de toute activité concurrente pour ce type de commerce contribuera par ailleurs à la prospérité de son activité.

En 1960, SDO étendra ses activités au commerce de pièces détachées pour cycles, tissant alors ses premiers liens avec les deux principales villes du pays, Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. Il adjoindra bientôt à ce négoce celui des pièces de mobylettes.

C'est à cette époque que commencera également de se structurer dans la ville de Ouahigouya tout un milieu varié de commerçants de produits divers, milieu fortement marqué par les clivages politiques locaux voyant s'opposer d'un côté les groupes s'appuyant plutôt sur la chefferie traditionnelle — courant auquel se rattache SDO — aux groupes s'organisant autour des anciens combattants. Depuis l'après-guerre ces derniers représentaient en effet un ensemble social économiquement solvable et politiquement influent mené

par d'anciens officiers français. Au moment de l'indépendance, les anciens combattants soutiendront d'ailleurs le parti UDV/RDA s'installant au pouvoir avec Maurice Yaméogo et appuieront les tentatives de ce dernier pour éliminer la chefferie (5).

En dépit de ces tensions, les activités commerciales de SDO continuent de prospérer dans cette première phase d'indépendance. Les turbulences de 1966 voyant le Conseil supérieur des forces armées du colonel Lamizana remplacer la Première République de Maurice Yaméogo ne sembleront pas créer de trouble particulier pour les affaires de SDO. A tel point qu'en 1969, ce dernier entreprend de construire à Ouahigouya une station-service tout en continuant le commerce de pièces détachées. Pour se rendre autonome dans les livraisons d'essence, il achète un premier camion-citerne et se lance dans le transport. Suivront bientôt les achats d'une deuxième puis d'une troisième citerne.

Mais c'est alors que les relations politiques se tendent entre les deux partis prévalant dans la ville. Désireux de sortir de l'État d'exception, le général Lamizana avait fait adopter par référendum en 1970 une nouvelle constitution, suivie bientôt d'élections législatives gagnées par le RDA. Et c'est le leader local de ce parti à Ouahigouya, soutenu entre autres par les anciens combattants qui, en tant que l'un des responsables nationaux du RDA, deviendra, suite à ces élections, le Premier ministre de la Haute-Volta (6).

Un parti l'emportait ainsi nettement sur l'autre, ce qui exacerba les passions à Ouahigouya. Pratiquant un clientélisme actif, le parti au pouvoir réservera les monopoles des principaux produits vendus à Ouahigouya — sucre, huile, cigarettes, etc. — aux seuls commerçants de son bord. Ces mesures furent assorties également d'un certain boycott, sur place, des commerçants de l'autre obédience politique. A tel point qu'en 1974, SDO sera amené à prendre ses distances avec sa ville d'origine et à venir s'établir à la capitale où les tensions s'avèrent, paradoxalement, moins directes. Il achète alors une station d'essence à Ouagadougou puis adjoint à cette dernière une boutique de pièces détachées pour automobiles, ceci tout en continuant de développer le transport de carburant. SDO possédera neuf citernes en 1976, et son entreprise comptera alors une trentaine de personnes.

Le renversement de Lamizana par le colonel Saye Zerbo en 1980 et la mise en place du CMRPN (Comité militaire pour le redressement politique national) constituera un coup d'arrêt pour le RDA et marquera par contre un certain retour du courant des « indé-

(5) Un premier décret de juin 1962 supprimait la rémunération des chefs traditionnels : un autre décret de juillet de la même année instituait « l'élection des chefs de village au suffrage universel direct » : cf. entre autres

sur ces points Ch. K. Muase, *Syndicalisme et démocratie en Afrique noire. L'expérience du Burkina Faso*, Paris, Inades-Karthala, 1989, pp. 48 et 70-71

(6) *Ibid.*, p. 129.

pendants ». Profitant de ce changement, SDO obtiendra alors de se tourner vers le commerce du riz, acheté en grande quantité à l'étranger et revendu à des grossistes. Ce commerce prospérera, en dépit d'ailleurs des divers coups d'État militaires qui surviendront en 1982 et 1983, du moins jusqu'à ce que le CNR (Comité national de la révolution) mené par Thomas Sankara reprenne, en 1985, le monopole de l'importation et de la vente du riz.

Se voyant amputé d'une de ses branches principales d'activité, SDO se tournera alors vers le négoce international de fuel, commerçant avec des camions gros porteurs avec Lomé et Abidjan. C'est en fait également à partir de cette période qu'il commencera d'investir dans l'industrie.

Apprenant qu'une société de fabrication de piles, filiale de Wonder au Burkina, cherchait à augmenter son capital, il prendra une première participation de 23 % dans le capital de cette entreprise.

Lorsque le CNR de Thomas Sankara imposera que les nationaux soient majoritaires dans les entreprises établies au Burkina, SDO négociera avec Bernard Tapie, alors PDG de Wonder, et augmentera de 28 points sa participation au capital, de sorte qu'il contrôlera alors 51 % du capital de la société.

En 1988, SDO prend également une participation minoritaire dans une cartonnerie. En 1989, il rachète ensuite BATA, usine de chaussures alors en difficulté et à restructurer. Il participe enfin en 1991 à la mise sur pied d'une nouvelle unité de fabrication d'allumettes, reprenant les parts que l'État avait investies en vain depuis 1988 dans une nouvelle société d'économie mixte qui ne réussissait pas à décoller.

Parallèlement à ces investissements proprement industriels, sera mise sur pied, en 1989, avec d'autres actionnaires burkinabé, une nouvelle société de distribution d'essence au Burkina (Tagui) qui verra nombre de stations fleurir rapidement dans tout le pays, égalant même en quatre ans le nombre de celles gérées par la compagnie BP (British Petroleum). La Tagui couvre, en 1993, 17,5 % de la distribution nationale de carburants (7). Néanmoins, d'importants problèmes de gestion surgiront en 1994.

L'usine de chaussures ne réussira pas à rouvrir. Mais avec les piles, les allumettes, la distribution de carburant, auquel il faudrait ajouter la concession obtenue de Camping-gaz, c'est un petit groupe industriel et financier autour de l'énergie qui s'est peu à peu constitué.

Par ailleurs, la Rectification intervenue depuis 1987 ayant subverti les anciens clivages politiques — si le CNR de Thomas Sankara avait contribué à critiquer fortement la division des anciens

(7) En 1993, B.P. et Tagui comptaient chacune 39 stations d'essence sur les 234 installées au Burkina Faso, cf. *Sidwaya*, n° 2 395 du 19 nov. 93.

politiciens, c'est en fait à partir de la Rectification qu'une certaine recomposition d'anciens courants concurrents s'opérera de fait — c'est tout un groupe d'acteurs économiques divers, venus du Nord du pays, qui rejoindra la capitale et qui se regroupera autour de SDO, oubliant les anciennes oppositions politiques et s'impliquant de façon active dans les investissements marquants effectués à Ouagadougou.

*Success story* ? on est sans doute amené à le croire. Pourtant, le résumé de cet itinéraire ne doit dissimuler ni son caractère aléatoire, ni ses paradoxes ou ses fragilités : n'est-ce pas d'ailleurs au travers d'une série de ruptures successivement opérées que la dynamique observée a dû de pouvoir se déployer ? Essayons d'éclaircir certains de ces points.

### **Du capital commercial au capital industriel : de quelques paradoxes**

---

L'artefact qui peut guetter tout résumé d'itinéraire est sans doute de naturaliser, *ex-post*, des enchaînements en gommant quelque peu les discontinuités. A cet égard, la présentation de l'itinéraire suivi par SDO ne doit pas faire oublier la série de ruptures dont procède en fait son parcours.

Deux principales ruptures semblent décisives dans la carrière de SDO : d'une part le départ de la ville du Nord dont il est originaire, qui amena le promoteur à s'implanter dans la capitale, et d'autre part la reprise du monopole de la vente de riz par l'État, poussant notre commerçant à se tourner vers d'autres secteurs d'activité et à investir en particulier dans l'industrie. Dans les deux cas, il s'agit d'interférences proprement politiques qui n'allèrent pas sans susciter une série de paradoxes. Nous en évoquerons ci-dessous quatre principaux.

Un premier paradoxe apparaît au niveau des rapports entre la capitale Ouagadougou et les villes secondaires du pays, dans la mesure où le dynamisme entrepreneurial s'instaure à partir d'une filière marchande géographiquement périphérique, et non à partir de la ville principale. Le second paradoxe met en question le postulat fréquent d'un ancrage préalable des promoteurs dans une longue tradition d'activités : on a vu que la filière de SDO s'est précisément déployée dans une zone dépourvue d'un passé commercial fort. Le troisième renvoie au curieux contexte politique dans lequel fut opéré le passage au capital industriel du capital commercial. C'est en effet la révolution sankariste qui favorisera, dans ce cas, ce passage. Enfin, le quatrième paradoxe renvoie à l'étroite imbrication observée, à chaque étape de la croissance des activités du promoteur, entre les formes d'organisation sociale, économique et politique se réfractant dans des choix d'investissement.

Ainsi, par rapport aux schémas économiques d'aménagement et de développement souvent usités, on observe que, dans le cas du Burkina, ce sont moins des réseaux et groupes sociaux issus de la capitale qui vont s'affirmer ces dernières années comme les moteurs du développement, que des filières issues de zones censées être plus périphériques. En effet, parmi les groupes moteurs de l'économie ouagalaise, les commerçants issus de la ville moyenne de Ouahigouya constituent actuellement un noyau particulièrement actif, voire prééminent, ainsi qu'en attestent d'ailleurs les diverses actions entreprises et les différentes prises de responsabilité institutionnelles assumées par ces entrepreneurs.

Les raisons en sont certes complexes : mais on peut penser que l'installation précoce de SDO dans la capitale pour fuir à l'époque les conflits politiques locaux a joué un rôle tout à fait important pour créer, avant bien d'autres, une sorte de tête de pont, qui, une fois les anciens clivages politiques surmontés, constituera pour tous les acteurs de cette ville un avantage décisif. La rupture d'un temps se transformera ainsi, sur le long terme, en atout d'importance. Le fait est d'autant plus remarquable qu'initialement, ainsi que nous l'avons noté, la ville de Ouahigouya ne se signalait pas particulièrement par sa forte tradition commerçante. Or, ce point est le plus souvent considéré comme essentiel pour expliquer les nouveaux types de développement observés.

En fait, si ces traditions peuvent être utiles — et jouer même parfois un rôle essentiel comme l'ont montré E. Grégoire et P. Labazée —, elles ne semblent pas toujours devoir être indispensables. Bien plus, il apparaît que dans notre cas, leur absence ait plutôt constitué un atout, dans la mesure où ceci permit aux commerçants démarrant leurs activités au cours des années 1950-1960 de trouver leurs marques propres et de roder leur propre système de collaboration — mise en commun de véhicules pour effectuer deux fois la semaine l'approvisionnement à la capitale, instauration de règles communes de fonctionnement par rapport aux transporteurs, etc. Autant de points que la prévalence de systèmes antérieurs, laissant perdurer d'autres types d'habitus et de pratiques individualistes chez les commerçants, n'aurait pas forcément favorisés, et aurait même pu contrarier.

Par ailleurs, affirmant sa maîtrise sur l'économique, la Révolution menaça dans un premier temps gravement la situation de SDO lorsqu'en 1985, l'État reprit le monopole de l'importation et de la vente de riz. Mais l'effet indirect, et quelque peu paradoxal, de cette intervention même de l'État dans les affaires économiques est qu'elle incite SDO à se tourner vers l'industrie et à investir dans le secteur manufacturier.

Était-ce là un effet attendu de ce type de mesures ? Probablement non, les réactions les plus couramment observées alors étant

plutôt la fuite des capitaux vers l'extérieur dans l'attente de jours plus tranquilles. Considérant sans doute qu'en dépit d'une volonté de contrôle affirmé, la Révolution n'avait en fait aucunement les moyens de ses ambitions dans le domaine industriel, et aurait même à s'appuyer sur des acteurs locaux, SDO choisira, avec d'ailleurs quelques autres, cette voie inédite.

Loin de s'opposer toujours, comme on pouvait peut-être le penser, à l'investissement privé industriel, la Révolution va au contraire dans ce cas le favoriser indirectement en contribuant à intensifier le transfert de fonds vers l'industrie. La Révolution avait-elle d'autres choix, dans un contexte de méfiance générale accompagné de la fuite de capitaux que l'on sait ? La marge de manœuvre était en tout cas étroite : mais le transfert observé là n'est sans doute pas un des moindres paradoxes de la période.

Le quatrième paradoxe relevé résume en fait les précédents. Les formes de développement des filières économiques et industrielles se révèlent, dans le cas étudié, incompréhensibles à partir de la seule prise en compte des logiques internes d'activités et sans en référer aux formes sociales et politiques avec lesquelles elles se trouvent imbriquées. Les chassés-croisés observés dans notre exemple entre économie et politique tant au plan individuel — premier départ de SDO de sa petite ville d'origine — qu'au plan plus général — reprise par l'État révolutionnaire du monopole du riz —, loin de ne représenter que de simples incidents marginaux, constituent en fait le moteur des évolutions observées et la base des nouvelles dynamiques qui se développeront.

Le lissage réducteur que pourraient parfois opérer des relectures trop étroitement sectorielles ne se focalisant, par exemple, que sur les seules logiques internes de passage du capital marchand au capital industriel, risque bien dans ces circonstances de ne pas laisser percevoir les réels enjeux de la situation ainsi que ses implications plus globales. Il empêche du même coup de comprendre aussi les éventuelles failles actuelles du parcours accompli. Car au travers même des mutations opérées, le nouveau positionnement de SDO reste fragile.

### **De quelques fragilités**

---

Certes, en quelques années, la situation des entreprises reprises par SDO s'est profondément transformée, notamment pour les unités situées dans le secteur énergie : l'organisation de la production, en particulier, s'est considérablement améliorée.

Ainsi, l'usine de piles qui, en 1985, limitait strictement ses activités à un travail de montage à partir de pièces importées de l'extérieur, a procédé en quelques années à l'intégration quasi-totale de



ses productions. Elle s'est même diversifiée vers la fabrication d'un autre type de piles. La qualité s'est notablement améliorée, les exportations se sont accrues, et les résultats financiers ont suivi : en 1990, cette usine occupait au Burkina la deuxième place en termes de rentabilité.

De plus, le type de montage financier réalisé autour de la reprise de cette unité s'est avéré relativement original. L'entrepreneur a en effet réussi à intéresser directement au capital les principaux grossistes-distributeurs du secteur. C'est sans doute là un des points importants de la réussite de cette opération, contribuant à associer des commerçants jusqu'alors relativement méfiants face à des types d'investissements qu'ils n'accommodent pas très bien à la fabrication même des produits qu'ils distribuent : le passage réalisé par SDO du commerce vers l'industrie initiera ainsi un mouvement plus large.

Le même type de montage fut tenté pour l'usine d'allumettes qui démarra en 1991. On s'efforcera, là encore, d'intégrer les principaux grossistes en allumettes au capital de la société. Les débuts de l'entreprise furent prometteurs, réussissant en quelques mois par une politique rigoureuse à diviser par trois ses coûts de production. Mais la concurrence resta rude, et la saturation du marché par des produits concurrents mena même un temps au chômage technique.

On touche peut-être là à la fragilité du passage vers l'industrie, fragilité due à la prévalence de ce que l'on pourrait appeler le « réflexe commerçant » face aux inextricables circuits de concurrence et de dumping proposant des biens venus d'Extrême-Orient — sans compter, pour les marchés à l'exportation, la forte concurrence des produits du Nigeria — qui enserrant nombre d'industries locales.

En dépit des importants gains de productivité et de qualité obtenus, les piles — mais plus encore les allumettes — se trouvent fortement concurrencées par des produits venant d'Extrême-Orient, livrés dans les ports proches de Lomé et Abidjan ou transitant par le Nigeria, qui sont vendus aux deux-tiers du coût de production local. Bien que la vente de ces produits importés soit interdite, il est en fait difficile de réellement l'empêcher. Les marchés de la sous-région se trouvent ainsi inondés par ces divers produits, qui ne sont peut-être pas fabriqués moins chers en Extrême-Orient ou au Nigeria, mais peuvent être vendus à des prix de dumping pour capter à l'extérieur des devises fortes, quitte pour les pays exportateurs à compenser les pertes commerciales accumulées à l'extérieur en recourant à leur immense marché intérieur (8).

(8) Il s'agit là d'observations datant de 50 %, intervenue en janvier 1994, pour d'avant 1994 : la dévaluation du franc CFA pourrait permettre d'inverser ces tendances.

Le combat apparaît fort inégal et fragilise les réels développements enregistrés, d'autant que le réflexe premier observé au Burkina Faso, comme dans bien d'autres pays de la sous-région, semble être plus de recourir à une répression commerciale peu efficace, que de tenter de répondre au niveau proprement industriel. Les efforts récents des industries de SDO consistent ainsi à inciter les douanes à appliquer les règlements, quitte à renforcer ces services en leur donnant les moyens d'inspecter les marchés : ainsi, début 1993, les entreprises de piles et d'allumettes mirent leurs moyens en commun pour prêter aux douanes des véhicules et du personnel afin d'opérer des contrôles systématiques sur les divers marchés du pays. Encourageants dans un premier temps, les résultats semblent maintenant fort décevants, les circuits de la fraude se révélant tout aussi adaptables qu'innombrables. Et comment contrôler un pays qui n'a pas moins de six frontières avec l'extérieur ? Le problème a en tout cas pris suffisamment d'ampleur pour inciter l'usine de piles à se mettre durant deux mois au chômage technique au cours de l'été 1993, décision ayant provoqué une certaine agitation sociale et ayant été suivie de licenciements (9).

Si ces difficultés ne semblent pas affecter pour l'instant la confiance de SDO, et ne l'empêche pas de poursuivre ses investissements dans les industries des pays voisins — Mali, Niger par exemple —, elles semblent bien cependant inciter le groupe à compenser les risques se faisant jour en entreprenant le redéploiement d'un certain nombre de filières commerciales. La conversion à l'industrie reste fragile et ne semble pas pouvoir se passer ici d'une certaine diversification des activités et des risques.

La situation d'ensemble relève ainsi du paradoxe : ce ne sont pas, comme on pourrait le croire, pour des problèmes d'organisation interne ou de manque de savoir-faire au plan des techniques de production, que les investissements industriels réalisés risquent de faire problème. Les hommes d'affaires ont bien fait le saut de leur côté, prenant le risque d'investir dans l'industrie et d'accepter un autre type de rentabilité que celle, de court terme, prévalant dans le secteur commercial. Les entreprises ont par ailleurs réalisé de réelles améliorations de leurs structures productives. Mais le volet de la commercialisation, qui était pourtant censé être le plus familier aux différents investisseurs-commerçants impliqués, présente une réelle fragilité. Il est vrai que les commerçants sont plus habitués à changer rapidement de produits lorsqu'ils rencontrent concurrence et résistance qu'à tenter, malgré tout, de vendre celui auquel l'industrie les attache finalement, ce qui constitue une dif-

(9) Cf. « SOFAPIL ferme ses portes », *L'Observateur Paalga*, 5 juillet 1993 ; Le cri du cœur d'un syndicaliste, *ibid.* 6-8 août

1993 ; et « Des travailleurs s'expliquent », *ibid.*, 6 septembre 1993.

férence d'habitus fondamentale. C'est en général la capacité à jouer continuellement sur les différentiels de prix qui fonde la réussite habituelle des commerçants, de sorte que c'est précisément ce phénomène qui, désormais, semble se retourner contre eux dès qu'ils commencent d'investir dans l'industrie. On conçoit alors le réflexe protectionniste des opérateurs, qui tentent d'imposer d'autres règles du jeu.

Une telle politique est-elle viable à long terme ? Dans tous les cas, la partie ne semble pas gagnée en dépit des percées originales réalisées. De ce point de vue, les orientations politiques semblent déterminantes : la volonté d'indépendance nationale, affirmée dans les discours — et le désir de ne pas voir compromettre le capital investi dans les nouvelles activités industrielles — l'emporteront-elles sur des considérations plus classiquement commerciales, empêchant donc de revenir en arrière ? Par ailleurs, la dévaluation récente du franc CFA devrait, sous conditions, rendre plus crédibles de telles options. Quoi qu'il en soit, les difficultés du passage à l'industrie ne se sont en tout cas pas situées là où on les attendait.

**Bernard Ganne**  
*CNRS-Glysi (Lyon)*

**Moussa Ouedraogo**  
*ORSTOM-Ouagadougou*