

ORSTOM

Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en Coopération
213 rue La Fayette 75010 Paris FRANCE

RAPPORT DE FIN D'AFFECTATION AU NIGER *Novembre 1996*

Pascal LABAZEE,
Orstom BP 11416 Niamey NIGER

Le présent rapport est destiné à faire l'historique de la participation de Pascal LABAZEE, socio-économiste et chargé de recherche à l'Orstom, au programme "Milieux entrepreneuriaux et ajustement structurel au Niger". Il vise ainsi à restituer les acquis scientifiques auprès des partenaires et des collègues nigériens ayant contribué, directement ou non, aux résultats obtenus ; et auprès des chercheurs qui souhaiteraient à l'avenir poursuivre quelques pistes explorées. Les publications mentionnées en fin de dossier, dont certaines figurent en annexe, sont toutes disponibles au centre Orstom de Niamey. Ce rapport présente d'une part les travaux effectués et les articles publiés par le chercheur entre 1992 et 1995 ; d'autre part le travail d'animation scientifique accompli pendant ses trois ans de présence ; enfin les dernières études et enquêtes de terrain, dont l'exploitation est en cours et fera l'objet de publications dans un proche avenir.

Les recherches de Pascal Labazée au Niger ont été menées dans le cadre de l'Avenant n°5 à l'accord liant l'Orstom et l'Université de Niamey ; cet Avenant définissait les modalités, les conditions et les objectifs d'un partenariat avec le département d'Economie de l'Université, et ce pour la période 1992-1995. Le programme collectif devait à l'origine être mené par trois chercheurs :

Kiari LIMAN TINGUIRI,
Economiste, Doyen de la Faculté d'Economie et de Sciences juridiques
Emmanuel GREGOIRE
Géographe, chargé de recherche à l'Orstom
Pascal LABAZEE
Socio-économiste, chargé de recherche à l'Orstom

Néanmoins, ABDO HASSAN Maman, économiste et Doyen de la faculté d'Economie et de Sciences juridiques, a assuré à partir de 1993 la continuité

administrative et scientifique du partenariat entre l'Orstom et le département d'économie, après le départ en Côte-d'Ivoire de M. Kiari LIMAN TINGUIRI.

Les objectifs de l'étude "Milieux entrepreneuriaux et ajustement structurel", tels que définis dans l'Avenant et poursuivis jusqu'en 1995, étaient :

1. L'identification des groupes d'entrepreneurs au Niger, et leurs évolutions sous l'impact des politiques d'ajustement.
2. L'étude de l'organisation sociale et de la gestion des entreprises.
3. La réalisation de monographies par secteurs d'activités.
4. L'évaluation du poids des échanges extérieurs sur l'économie nigérienne et son impact sur les activités de production nationales.

La participation de Pascal LABAZEE au programme Niger faisait suite à des études de milieux entrepreneuriaux menées au Burkina Faso et dans le Nord de la Côte-d'Ivoire. Avant de présenter les grandes lignes du travail réalisé, nous tenons à remercier les partenaires et les autorités administratives du Niger de l'appui scientifique et institutionnel sans lequel ces études n'auraient pas pu être menées à terme.

Actions réalisées :

1. Mise en place du séminaire d'économie et de sociologie nigérienne :

Le Séminaire d'Economie et de sociologie nigérienne a été conçu à partir de fin 1992 comme un lieu d'échanges ouverts entre des participants venant d'horizons divers, qu'ils soient universitaires, représentants de l'administration et d'organismes internationaux, opérateurs économiques, afin de mener une réflexion sur différents thèmes de recherche. L'organisation et la philosophie du Séminaire s'inspiraient d'une formule originale de partenariat, et d'exposition des résultats de recherches en sciences sociales, inaugurée avec bonheur par le Groupe de recherche interdisciplinaire d'Abidjan (Gidis-CI) depuis novembre 1991.

ABDO HASSAN Maman, Emmanuel GREGOIRE et Pascal LABAZEE ont été les principaux coordinateurs du Séminaire au cours de la première année. Neuf séances ont été tenues au centre Orstom en 1992-1993, les actes du séminaire ayant été rassemblés dans un document édité en une centaine d'exemplaires par la Mission française de Coopération [Réf. 8]. Neuf thèmes ont ainsi été abordés :

1. Bilan, perspectives des politiques d'ajustement structurel au Niger (A. Hassan Maman).
2. Les commerçants africains : un groupe d'hommes d'affaires contemporains (P. Labazée, E. Grégoire)
3. Le marché céréalier et le Système d'information sur les marchés céréaliers (SIM) (S. Laoualli Addoh)
4. Le système bancaire au Niger (J. Mathis)
5. Le secteur du bâtiment et des Travaux publics au Niger (R. Nignon)
6. Enquête sur le secteur privé (A. Hassan)
7. Politiques de protection et d'incitation industrielles au Niger (A. Hassan, A. Woba, J. Lama, A. Assogba)
8. Tontines et finances informelles au Niger (C. Rietsch)
9. Démocratie et économie au Niger (I. Gnandou)

En 1993-1994, l'Ecole nationale d'Administration (ENA) a participé à la tenue du séminaire en lui offrant son parrainage, en lui fournissant ses locaux et en associant étroitement ses enseignants, qui possèdent une longue expérience professionnelle dans l'administration nigérienne. Cette initiative a été heureuse, les séances ayant depuis lors accueilli mensuellement une quarantaine de participants. La participation de M. TIDJANI ALOU Mahamane (politologue et chercheur associé à l'Orstom) à l'organisation du séminaire a été aussi un facteur de diversification des thèmes traités, et d'ouverture pluridisciplinaire. Les Actes du séminaire 1993-1994, publiés par le Programme des Nations-Unies pour le développement, ont été largement diffusés au Niger ainsi que dans les centres de recherche des pays de la sous-région [Réf. 21]. Ces Actes reprennent les exposés et les synthèses des séances suivantes :

1. Etat, économie et démocratie au Niger (M. Tidjani, A. Niandou Souley, P. Labazée)
2. Le système éducatif au Niger (S. Seydou, M. Gourmandakoye, T. Dan Baba)
3. Premier bilan de la dévaluation du franc CFA (J. Bohlo, A. Nadeau, E. Grégoire)
4. Bilan et perspectives de l'agriculture au Niger (A. Tassiou, A. Morou, I. Tahirou, M. Brown)
5. Aspects des échanges Niger-Nigeria (A. Illiassou, E. Grégoire, P. Labazée, A. Hassan, J. Lama)
6. Politiques et pratiques de santé (A. Mounkaïla, M. Tidjani Alou, Y. Jaffrée)
7. Politiques économiques et politiques urbaines au Niger (D. Lecompte, hors séance)
8. Révoltes et rébellions en pays Touareg (A. Bourgeot, hors séance)

Au cours de ses années d'existence, le Séminaire d'économie et de sociologie a permis de vivre le partenariat avec nos collègues nigériens, et de faire le point

sur des thèmes d'un intérêt majeur pour le pays. Il a servi de lieu de rencontre et de confrontations, et mené parfois à des collaborations scientifiques ultérieures, par exemple dans la recherche sur l'entrepreneuriat, sur l'étude des échanges entre Niger et Nigeria, sur l'analyse de filières d'activités. L'audience acquise par les deux volumes publiés des Actes du Séminaire laisse de plus penser qu'ils servent désormais de document de synthèse et de réflexion dans différentes instances.

Une nouvelle formule d'organisation du séminaire s'avère néanmoins nécessaire, afin de lui donner l'écho qu'il mérite. La perspective d'une mobilisation conjointe de l'Orstom, du Resadep, de l'APAD et de plusieurs Départements de l'Université pourrait opportunément relancer la dynamique de réflexion collective en 1996-1997 en ouvrant à partir de janvier 1996 les séances à d'autres participants.

2. L'équipe UREF-AUPELF "Financement de l'entrepreneuriat" :

La participation de P. LABAZEE [Réf. 1] et de Ch. RIETSCH (professeur au département d'Economie de l'Université de Niamey) au colloque UREF tenu en décembre 1992 à Cotonou, fut l'occasion de faire connaître les travaux en cours sur l'entrepreneuriat au Niger, et d'amorcer ainsi une collaboration de deux ans avec le réseau Entrepreneuriat de l'UREF-AUPELF. Une équipe de recherche, liée à ce réseau par Convention, a été constituée en 1993 dans le double but d'appuyer des enquêtes de terrain sur le "Financement des entreprises nigériennes" et de créer, à moyen terme, une dynamique de recherche sur ce même thème dans trois pays de la sous-région : le Niger, le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire. La co-responsabilité de cette équipe est revenue à Pascal LABAZEE et Emmanuel GREGOIRE.

L'équipe du Niger a réuni, outre les co-responsables, MM. Roger NIGNON (directeur de NIGETIP), Alain NADEAU (économiste à la Caisse Française de Développement), Jean MATHIS et Christian RIETSCH (économistes à l'Université), Chérif CHAKO (conseiller économique du Premier ministre). En 1995, elle s'est enrichie d'un programme d'étude conçu par TIDJANI ALOU (politologue et chercheur associé). Divers résultats des chercheurs de l'équipe Niger ont été publiés, ou sont en cours de publication dans les Notes de recherche de l'UREF.

L'apport de Pascal LABAZEE aux études de l'équipe UREF-AUPELF sur l'entrepreneuriat nigérien a concerné plus particulièrement :

1. L'impact de la dévaluation sur le financement des entreprises de la filière textile, texte publié en Note de recherche UREF-AUPELF [Réf. 26]
2. Le rôle des circuits informels de change monétaire dans les opérations commerciales entre le Niger et le Nigeria, communication co-rédigée et présentée par Emmanuel Grégoire au colloque d'Orléans [Réf. 31].

3. Une collaboration ponctuelle menée sur l'étude "Elites politico-financières, processus de démocratisation et financement de l'entrepreneuriat" traité par TIDJANI ALOU Mahamane.
4. Une participation, par deux articles consacrée au circuits financiers du Niger, à un ouvrage collectif du Réseau Entrepreneuriat [Réf. 24, 25]

Dans la perspective d'une ouverture sous-régionale à moyen terme, Pascal LABAZEE a par ailleurs effectué des missions au Burkina Faso pour mettre en place l'étude "Impact des dispositifs d'appui au secteur privé sur le financement des entreprises" menée par SANOGO Mamadou (économiste) et Carole SEBLINE (économiste doctorante) ; et en Côte-d'Ivoire, pour une étude sur les "Nouveaux actionnaires de la Bourse des valeurs d'Abidjan" menée par KOFFI N'GUESSAN Emmanuel (expert-comptable).

La Convention entre l'Orstom et l'UREF-AUPELF prendra fin en décembre 1995. Néanmoins, la perspective d'un travail comparatif sur le secteur privé dans plusieurs pays de la sous-région n'est pas abandonnée, et devrait être reprise dans le cadre du GIDIS-CI.

3. Recherches de terrain et valorisation :

Le travail de Pascal LABAZEE au Niger s'inscrit dans la continuité de ses recherches sociologiques et économiques sur l'entrepreneuriat, traitant depuis 1979 des milieux d'opérateurs burkinabè et ivoiriens ; et a d'autre part pris en compte la spécificité du contexte national, notamment la configuration marchande des milieux d'affaires nigériens et le poids des échanges économiques avec le Nigeria. La perspective comparative a ainsi été présente dans l'approche, et a été restituée dans diverses publications [par exemple Réf. 3].

La première année de travail au Niger (1992-1993) a été principalement consacrée à une recherche documentaire, et à la création d'une base de données réunissant divers fichiers statistiques des douanes, impôts, commerce extérieur, industrie, transports, banque de développement. Conçue comme un moyen de travail permettant de passer indifféremment d'une optique d'entreprise à une optique d'opérateurs, cette base est un moyen d'identifier une partie importante de l'activité des milieux d'affaires nigériens.

Par ailleurs, à la demande de la Caisse française de développement, l'étude d'une première filière d'activité a été accomplie en collaboration avec Chérif CHAKO (économiste) et Emmanuel GREGOIRE, concernant la production et la commercialisation des produits textiles [Réf. 9]. Outre d'avoir mesuré les contraintes pesant sur l'industrie nationale du pagne face à la concurrence nigérienne et asiatique, cette étude a permis d'évaluer les parts de la rente frontalière revenant respectivement aux réseaux marchands et aux petites entreprises contrebandières qui concurrencent désormais ces réseaux. De plus, une approche du vêtement comme objet de distinction sociale, menée à partir d'une enquête auprès de consommatrices du Niger, a été effectuée par Pascal

LABAZEE. Elle étudiait la demande nationale de textiles en mettant en évidence les contraintes simultanément budgétaires et sociales pesant sur les familles.

L'année 1993-1994 a commencé par une lourde étude sur l'organisation et le fonctionnement des marchés des changes parallèles entre le Niger et le Nigeria, et son impact sur le commerce céréalier [Réf. 11]. Celle-ci a été mise en place, en collaboration avec Emmanuel GREGOIRE, alors que la dévaluation du franc CFA devenait imminente. A partir d'enquêtes dans les cinq principales places de change du Niger, et de quelques marchés correspondants situés au Nigeria et au Bénin, on a pu mieux comprendre les déterminants des échanges entre la naira et le franc CFA et les variations locales des cours ; cerner les volumes et valeurs circulant d'un pays à l'autre par des études de filières, et par une estimation des mouvements monétaires effectués par les opérateurs ; et analyser les systèmes de compensation, d'arbitrage financier, et de couverture des risques de change entre les places. L'apport de Pascal LABAZEE concerne l'analyse et la rédaction de la première partie du rapport, qui traite du fonctionnement du marché des changes ; des éléments de cette partie ont été repris dans d'autres textes [Réf. 13, 28]. La seconde partie traitant du marché céréalier a été réalisée par Emmanuel GREGOIRE.

Ces enquêtes menées sur cinq mois ont été complétées ultérieurement par d'autres travaux visant à aborder dans le détail les fonctions des usages islamiques dans le financement des activités économiques au Niger [Réf. 24]. Confrontées à d'autres données collectées en Côte-d'Ivoire et au Burkina Faso, elles ont fait l'objet d'un article comparatif consacré aux "Finances et développement en Afrique de l'ouest [Réf. 25].

Pascal LABAZEE a aussi rédigé divers articles et communications spécialisés concernant le Niger [Réf. 10] ; des analyses comparatives entre pays de la sous-région sur l'impact de l'ajustement et de la démocratisation dans la sous-région [Réf. 15, 20, 25] ; et a participé à des ouvrages de synthèse sur l'entrepreneuriat ouest-africain [Réf. 22, 23].

L'année 1994-1995 a été principalement consacrée à une analyse détaillée des modes d'héritage et de transmission des affaires dans le milieu des opérateurs nigériens, thème rarement abordé dans la littérature sur l'entrepreneuriat bien qu'il soit indispensable à la compréhension du développement durable. Une trentaine de cas relevant de différentes traditions successorales, coutumières, islamiques, droit civil, ont été analysés ; une enquête auprès de 72 artisans et commerçants de la capitale Niamey complète cette étude, les résultats étant en cours de rédaction. Ils présenteront les modes de régulation économique, politique, sociale, à l'oeuvre lors des transmissions de patrimoines commerciaux et industriels, et les rapporteront aux objectifs d'une croissance continue.

L'exploitation de la base de données statistiques, et sa mise en relation avec des données d'ordre qualitatif, vient de déboucher sur une analyse socio-économique des milieux d'opérateurs nigériens qui invite à prendre en compte le poids économique souvent méconnu des entrepreneurs de l'Ouest et du Nord du pays. Cette étude, qui doit être bientôt publiée, permet en outre de faire des

comparaisons entre les morphologies des milieux d'affaires du Niger, du Burkina Faso, et de Côte-d'Ivoire : part.respective des secteurs et des filières d'activité, du capital national et étranger, des différents groupes d'hommes d'affaires par exemple, du recyclage des revenus et rentes.

4. Autres valorisations :

Outre la publication pendant son séjour au Niger de l'ouvrage collectif "Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest" [Réf. 4, 5, 6], Pascal LABAZEE a assuré l'édition scientifique du numéro n° 56 de la revue Politique africaine [Réf. 18] consacré aux "Entrepreneurs entre ajustement et démocratie", dans lequel figure, entre autres, un article sur le rôle des opérateurs nigériens dans la vie politique du pays. La rédaction de l'avant-propos, présentant le dossier [Réf. 19], fait brièvement état des mutations en cours de ce point de vue, et de l'insertion croissante des milieux d'affaires dans les processus de démocratisation. Les liens entre le monde entrepreneurial et la sphère politique ont été traités dans le cadre du Forum de Delphes [Réf. 15, 29], la dimension politique ayant, comme on l'a vu, fait l'objet d'un numéro de Politique Africaine.

Par ailleurs, la floraison récente d'études et de synthèses de qualité sur le monde des opérateurs économiques africains invite désormais à préciser la réflexion sur les relations méthodologiques entre l'économie et la sociologie, afin de définir les voies de passage entre le recueil de monographies entrepreneuriales et la mesure des activités économiques. La réflexion a été amorcée lors d'un séminaire de recherche réunissant économistes et sociologues à Ouagadougou [Réf. 2]. Un texte récent des Cahiers "Pratiques sociales et travail", dont l'édition scientifique a été assurée par Jean COPANS et Pascal LABAZEE [Réf. 27], suggère des pistes de recherche en ce sens, mettant à distance l'indifférence réciproque des travaux mono-disciplinaires, et la vogue d'une pluridisciplinarité hors de tout contrôle épistémologique et sans principe méthodologique. La démarche a été mise en oeuvre à partir d'études de terrain portant sur la "construction sociale des relations d'échange" [Réf. 12, 32], ainsi que sur la gestion entrepreneuriale des liens communautaires [Réf. 23]. Le lien entre des stratégies de survie socialement élaborées par les ménages, les revenus et l'emploi, a été traité pour le Colloque préparatoire du sommet de Copenhague [Réf. 20].

Enfin, une étude critique des modèles interprétatifs simultanément néo-libéraux et culturalistes sur l'entrepreneuriat, dont les organismes internationaux sont les principaux vecteurs, vient d'être publiée [Réf. 30].

Ces quelques textes à vocation théorique ou programmatique invitent d'une part à approcher dans leur totalité, et par une démarche à la fois compréhensive et relationnelle, les milieux d'opérateurs d'Afrique de l'Ouest, depuis les hommes d'affaires influents jusqu'aux acteurs modestes de la "pluri-activité" domestique [Réf. 16, 17] ; et d'autre part à en étudier les interfaces - celles où se joue la répartition sociale du travail, des capitaux et des techniques. De ce point de vue, les travaux menés au Niger ont été utiles pour avancer vers des comparaisons à

l'échelle sous-régionale, de l'état des secteurs privés, des modèles de développement, ou des formes variées de mise au travail [Réf. 22, 20, 25]. Un colloque tenu à Mexico en avril 1995 a aussi permis de comparer l'importance et les modalités des échanges ouest-africains aux modèles latino-américains et asiatiques [Réf. 31].

Encadrement d'étudiants :

Divers étudiants nigériens ont bénéficié entre 1992 et 1995 de conseils, d'un encadrement sur le terrain, ou d'une direction de maîtrise. Signalons entre autres un travail concernant les échanges céréaliers entre le Niger, le Bénin et le Nigeria ; et une étude exhaustive des activités économiques d'un quartier périphérique de la capitale.

Une autre dimension de l'étude sur les milieux d'affaires du Niger est abordée depuis la venue de Vincent Caupin, CSN à l'Orstom et doctorant en économie. Elle concerne la mesure des flux de commerce clandestin entre le Niger et le Nigeria, et repose sur un vaste travail documentaire, de terrain et de méthode. L'objectif de ce travail est d'estimer les volumes échangés entre les deux pays, à partir d'enquêtes légères et répétées dans le temps ; et d'en évaluer l'impact sur l'économie du Niger. Vincent Caupin travaille désormais dans le cadre d'un réseau sous-régional de recherche qui échange les informations collectées au Bénin, au Cameroun et au Niger.

Bibliographie sélective (1993 - 1995) :

- 1 Les grands commerçants en Afrique de l'Ouest : un groupe d'hommes d'affaires peu connus**
 Communication au séminaire " Entrepreneuriat en Afrique "
 Cotonou, UREF-AUPELF, février 1993
 12 pages
 Mots-clé : *Afrique, réseaux marchands, organisation sociale, logiques économiques, rentes*
- 2 Méthodologies de la recherche sur les activités économiques et l'accumulation urbaines**
 Communication au Séminaire " Les méthodes d'approche des filières d'activités "
 Ouagadougou, GLYSI - Université-Campus, mars 1993
 16 pages
 Mots-clé : *Entreprises, entrepreneurs, organisation sociale, comptes de filière, qualitatif, quantitatif*
- 3 Mobilité marchande et urbanisation. Les cas de Korhogo (Côte-d'Ivoire) et Maradi (Niger)**
 Cahiers Orstom, série Sciences humaines, n° 29 (2-3), 1993
 20 pages : 527 - 546
 (Co-rédaction avec Emmanuel Grégoire)
 Mots-clé : *Afrique, commerce, réseaux, urbanisation, mobilité, accumulation, islam*
- 4 Grands commerçants d'Afrique de l'ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains**
 Paris, Karthala-Orstom, 1993
 (Co-édition scientifique avec E. Grégoire)
 263 pages
 Mots-clé : *Afrique, commerce, réseaux, contrebande, rente frontalière, pouvoirs, islam*
- 5 Organisation sociale et stratégies économiques des agents du commerce transfrontalier. L'économie marchande à l'état pratique**
 in : E. GREGOIRE, P. LABAZEE (Eds.), Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest
 Paris, Editions Orstom-Karthala, 1993
 50 pages : 125 - 174
 Mots-clé : *Afrique, commerce, réseaux, contrebande, rente frontalière, pouvoirs, islam*
- 6 Introduction**
 in : E. GREGOIRE, P. LABAZEE (Eds.), Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest
 Paris, Editions Orstom-Karthala, 1993
 (co-rédaction avec E. Grégoire)
 26 pages : 9 - 36
 Mots-clé : *Afrique, commerce, réseaux, contrebande, rente frontalière, pouvoirs, islam, migrations*
- 8 Actes du séminaire "Economie et sociologie nigérienne" (Vol. 1)**
 ABDO H. MAMAN, E. GREGOIRE, P. LABAZEE (Eds),
 Niamey, juillet 1993
 128 pages
 Mots-clé : *Niger, économie, sociologie*
- 9 Le marché du pagne au Niger**
 Niamey, Orstom-GRID, octobre 1993
 (co-rédaction avec Ch. Chako et E. Grégoire)
 61 pages

Mots-clé : *Niger, textiles, consommation, réseaux de commerce, contrebande, marges, rentes*

10 Niger : comptes et mécomptes d'un jeune Etat démocratique

Politique africaine n° 52, 1994

4 pages : 129 : 132

Mots-clé : *Niger, démocratie, finances publiques, endettement, crise sociale*

11 Le fonctionnement du marché des changes parallèles et ses incidences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigeria

Niamcy, Orstom - Mission française de coopération et d'action culturelle, mars 1994

60 pages (corédaction avec E. Grégoire)

Mots-clé : *Niger, francs, nairas, change parallèle, cambistes, réseaux de commerce, contrebande, dévaluation*

12 Producteurs, consommateurs et marchands du Nord ivoirien, Aspects de la construction sociale des relations d'échange

Cahiers Orstom, série Sciences humaines, n° 30 (1-2), 1994

17 pages : 211 - 227

Mots-clé : *Côte-d'Ivoire, Korhogo, échanges, marchés, commerce, artisanat, liens sociaux*

13 Le marché parallèle de la monnaie entre le Niger et le Nigeria

Communication aux Journées des économistes "La monnaie"

Paris, Orstom, septembre 1994

10 pages

Mots-clé : *Niger, francs, nairas, change parallèle, cambistes, réseaux de commerce, contrebande*

14 Milieux entrepreneuriaux et ajustement structurel au Niger. Etat du programme.

Orstom, Chroniques du Sud n° 13, septembre 1994

(co-rédaction avec E. Grégoire)

8 pages :

Mots-clé : *Niger, entrepreneurs, entreprises, ajustement, démocratisation.*

15 Du système étatique au rôle politique des opérateurs économiques africains

Communication au Séminaire " Démocratie et développement "

Delphes, Forum de Delphes, novembre 1994

13 pages

Mots-clé : *Afrique, entrepreneurs, commerçants, fonctionnaires, démocratie, élections, financement*

16 L'emploi des enfants en période de crise économique. L'exemple de la pluri-activité dans le nord ivoirien

Communication au Séminaire " L'enfant exploité, mise au travail et prolétarianisation "

Paris, CEA-CNRS-Orstom, novembre 1994

14 pages

Mots-clé : *Côte-d'Ivoire, crise économique, pluri-activité, micro-activités, enfants, main d'oeuvre, travail, apprentissage.*

17 Le développement de la pluri-activité dans le nord ivoirien. L'ajustement des activités familiales et ses limites en temps de crise : le cas des ménages de Korhogo.

Communication au séminaire " Crises, ajustements et recompositions en Côte-d'Ivoire "

Abidjan, GIDIS-CI-Orstom, novembre 1994

17 pages

Mots-clé : Côte-d'Ivoire, Korhogo, crise, pluri-activité, micro-activités, accumulation, emploi, apprentissage.

18 Entrepreneurs, ajustement, démocratie

Politique africaine n° 58, 1994

115 pages

Mots-clé : Afrique, entrepreneurs, ajustement, démocratie, dévaluation

19 Avant propos : les entrepreneurs africains entre ajustement et démocratie

Politique africaine n° 58, " Entrepreneurs, ajustement et démocratie ", 1994

7 pages : 3 - 10

Mots-clé : Afrique, entrepreneurs, ajustement, démocratie, dévaluation

20 Evolution des revenus et des emplois en période de crise économique.

Les stratégies de survie dans les économies d'Afrique de l'ouest

Communication au Colloque préparatoire au Sommet mondial pour le développement social
Paris, Orstom, janvier 1995

22 pages

Mots-clé : Afrique, crise, survie, pauvreté, déclassement, informel, pluri-activité

21 Actes du séminaire d'économie et de sociologie des mutations au Niger (Vol. 2)

ABDO H. MAMAN, E. GREGOIRE, P. LABAZEE (Eds),

Niamey, Orstom - PNUD, janvier 1995

133 pages

Mots-clé : Niger, économie, sociologie, démocratisation, ajustement

22 Le monde des affaires burkinabè : typologie d'un milieu d'entrepreneurs africains

in : ELLIS S., FAURE Y.-A (Eds), Entrepreneurs en Entreprises en Afrique

Paris, Karthala, 1995

9 pages : 81 - 89

Mots-clé : Burkina Faso, entrepreneurs, commerces, industries, accumulation, islam, Etat, liens sociaux

23 Entreprises, promoteurs et liens communautaires.

Les logiques économiques de la gestion des liens sociaux

in : ELLIS S., FAURE Y.-A (Eds), Entrepreneurs et entreprises en Afrique

Paris, Karthala, 1995

15 pages : 141 - 155

Mots-clé : Afrique, entrepreneurs, accumulation, gestion, islam, Etat, liens sociaux

24 Le rôle de l'Islam dans le financement des activités économiques au Niger

in : TRAIMOND P. (Ed), Finances et développement en pays d'Islam

Paris, Edicef-AUPELF, 1995

24 pages

Mots-clé : Niger, islam, finance informelle, banques, change parallèle, crédits

25 Finances et développement en Afrique de l'Ouest

in : TRAIMOND P. (Ed), Finances et développement en pays d'Islam

Paris, Edicef-AUPELF, 1995

26 pages

Mots-clé : Afrique sub-saharienne, accumulation, finance, développement, rente, marché

- 26 Les incidences de la dévaluation du franc CFA sur l'industrie et le commerce du textile au Niger**
 Niamey. Note de recherche UREF-AUPELF n° 95-47, février 1995
 37 pages
 Mots-clé : *Niger, textile, industrie, commerce, fraude, dévaluation*
- 27 Théorie et pratique pluridisciplinaire**
 in : COPANS J., LABAZEE P., Objets, terrains, disciplines
 Cahiers "Pratiques sociales et Travail" n° 21, février 1995
 13 pages : 9 - 21
 Mots-clé : *économie, anthropologie, pluridisciplinarité, méthodes, concepts*
- 28 La fixation du taux de change sur un marché parallèle de la monnaie. L'exemple des échanges franc CFA - naira entre le Niger et le Nigeria**
 Cahiers de l'ISMEA - Economie et Sociétés, 1995 (à paraître)
 13 pages
 Mots-clé : *Niger, change parallèle, taux de change, arbitrage, compensation, couverture de risque*
- 29 Milieux d'affaires ouest-africains, crise du modèle rentier et processus démocratique.**
 La lettre du Forum de Delphes n° 5, 1995
 2 pages : 2-3.
 Mots-clé : *Afrique, entrepreneurs, industrie, commerce, multipartisme, crise*
- 30 Petite histoire d'un grand mariage entre le néo-libéralisme et le culturalisme**
 Bulletin de l'APAD n° 9, 1995
 10 pages : 47 - 56
 Mots-clé : *Afrique, Culturalisme, libéralisme, coopération, aide internationale*
- 31 Opérateurs privés et intégration régionale en Afrique sub-saharienne**
 Communication au Colloque International "Compétitivité territoriale et recomposition socio-politique"
 Mexico, El Colegio de Mexico, avril 1995
 22 pages
 Mots-clé : *Afrique, intégration régionale, frontière, fraude, capitaux, monnaie, main d'oeuvre*
- 32 Mobilité spatiale, ethnies, statuts : construction identitaire des agents économiques d'une ville du Nord ivoirien**
 in : ANTOINE P., DIOP A.B., 1995
 IFAN-Orstom
 17 pages : 239 - 255
 Mots-clé : *Côte-d'Ivoire, Korhogo, identité, ethnies, statuts, mobilité, trajectoire professionnelle*

**1 COM Les grands commerçants en Afrique de l'Ouest :
* Un groupe d'hommes d'affaires peu connu**

Communication au séminaire "Entrepreneuriat"

Uref-Aupelf, février 1993

(repris dans "Actes du Séminaire d'Economie et de sociologie nigérienne)

Mots-clé : *Afrique, entrepreneurs, accumulation, gestion, islam, État, liens sociaux*

SEANCE N° 2LES COMMERÇANTS AFRICAINS :HOMMES D'AFFAIRES OU SPÉCULATEURS ?

Séance du Jeudi 7 Janvier 1993

Emmanuel GREGOIRE, Pascal LABAZEE (ORSTOM)

Les quelques remarques qui suivent ont pour but d'éclairer les comportements d'une catégorie d'hommes d'affaires africains présents dans la quasi-totalité des pays de la sous-région : les "patrons de commerce", qu'il s'agisse des Dioula du monde malinké, Alhazaï de l'espace haoussa, des négociants Yarsé originaires du Yantenga, etc.

Ces groupes de marchands de savane économiquement puissants dominent les échanges locaux, régionaux et inter-étatiques. Ils contrôlent aussi le transport, le transit et les réexportations, ont effectué des investissements dans le bâtiment et les travaux publics, et possèdent une partie non négligeable de l'immobilier locatif.

Les remarques faites ici s'appuient sur une série d'enquêtes effectuées entre 1989 et 1992 en Côte-d'Ivoire auprès des réseaux de commerce Dioula qui opèrent dans le triangle de Korhogo (Nord-Ivoirien), Sikasso-Koutiala (Mali) et Banfora-Bobo-Dioulasso (Sud Ouest du Burkina-Faso). On s'est aussi inspiré d'un travail comparatif engagé par l'équipe ORSTOM-CNRS, coordonnée par E. GREGOIRE et moi-même. Il rassemblait sept terrains sur les réseaux de commerce transafricains, une publication étant du reste prévue pour 1993.

I Les réseaux de commerce transafricains :Un ajustement perpétuel au champ sous-régional

A l'époque précoloniale, les réseaux ouest-africains étaient organisés selon un modèle simple, réunissant un chef de réseau, ses logeurs et ses colporteurs. Cette structure reposait sur des relations de dépendance religieuse, familiale, clientéliste ou territoriale. Ce type d'organisation est toujours vivant, mais les commerçants l'ont réaménagé de plusieurs façons.

D'une part, les liens personnels dans les réseaux contemporains (les "opérateurs de liaison") peuvent être plus ou moins avivés. On peut les activer ou les mettre en veilleuse en fonction d'impératifs strictement économiques. Ces relations ne sont pas figées de sorte que les réseaux de commerce peuvent ajuster leur coût en personnel, qui s'exprime par la cession d'une partie de la marge, ou par un montant d'avances en marchandises et de bénéfices escomptés dans une branche ou une filière.

D'autre part, les relations de dépendance sont diverses au sein des réseaux, les marchands cherchant à les multiplier pour garantir la sécurité de la circulation des crédits et des marchandises dans l'espace. Dans de nombreux cas, les patrons de commerce ont noué de solides relations jusque dans les appareils politiques et administratifs, de sorte que ceux-ci ont été intégrés à l'univers marchand. Le rôle des commerçants n'est pas négligeable dans les associations d'originaires, de quartier, les amicales, etc... Ce sont autant de lieux où se construisent, désormais, des dépendances utiles pour ces réseaux.

Enfin, l'organisation commerciale s'est étendue dans l'espace sous-régional afin de capitaliser les rentes frontalières. La structure patron-logeur-colporteur a été démultipliée : on a désormais à faire à des structures décentralisées (des réseaux "polycéphales"), malléables et adaptables aux moindres variations de conjoncture. Si les organisations se sont adaptées, les techniques marchandes, ont, elles aussi, évolué. La gestion des stocks et des crédits est la clé de voûte du fonctionnement des réseaux contemporains. Elle repose sur une extrême centralisation de l'information : le patron de commerce est en général le seul à connaître intimement l'état de son stock et le montant des créances qu'il accorde. La vitesse de rotation des stocks et de récupération des créances semble finalement des critères déterminants des décisions commerciales, plus peut-être que les taux de marge.

Le volume des stocks est fortement corrélé à l'ampleur du réseau de distribution contrôlé par le patron. Un réseau de colporteurs ne peut, en effet, évacuer en un temps donné qu'une quantité donnée de produits détenus par un commerçant. Même dans le cas d'une affaire intéressante, augmenter un stock au-delà des capacités optimales de distribution des colporteurs mènerait :

- a) à confier des marchandises à des agents sur lequel le patron a moins d'emprise (augmentation des risques de non remboursement),
- b) à immobiliser longtemps le stock (augmentation de la durée de rotation),
- c) à céder des produits à d'autres patrons de commerce (réduction de la marge globale).

La supériorité d'information est aussi un élément de la gestion des stocks. Le monopole d'informations sur tous les points importants de l'espace d'échange pousse les réseaux à étendre leur réseau d'inter-connaissance.

Finalement, la gestion optimale des stocks et créances tient moins à un tableau de bord chiffré qu'à un tableau de bord social où se trouvent définies (et régulièrement évaluées) les conditions d'une circulation commerciale idéale.

Les commerçants contemporains n'ignorent rien des techniques du crédit bancaire (qui coexiste avec le crédit de parole), de la compensation des créances, du fax, télex, etc... Mais ces techniques "modernes" ne sont incorporées aux usages marchands que dans l'exacte mesure où elles ont pour une opération donnée, une efficacité supérieure à celles d'autres techniques. Notons aussi que chaque type d'opération suscite des propres instruments de gestion. Aux opérations d'opportunité correspond une gestion attentive des liens sociaux sur lesquels elles reposent et l'usage de crédit de confiance afin de réduire les risques. A l'opposé, sur les filières à faible marge et à forte régulation par la concurrence (cas des marchandises générales), on constate que les marchands ont rationalisé les pratiques ostentatoires et les représentations (y compris religieuses) à incidence économique. On a ici un élément capital. Partout en Afrique émergent des groupes marchands dont l'idéologie est proche par ses conséquences sur la gestion des affaires de celle décrite par Weber sur l'éthique protestante. Tel est le cas du commerce wahhabite au Mali, Burkina et au nord de la Côte-d'Ivoire, des marchands Izala au Niger et au Nigéria, et des mouvements anti-maraboutiques au Sénégal.

II Les marchands, la rente et la spéculation

Curieusement, les modes d'intervention dans les espaces rentiers que dominent les commerçants n'ont pas suscité d'analyse économique. Ils sont assimilés à des activités prédatrices et parasitaires, à une attitude compulsive du grand commerce ("L'ethos de l'enrichissement et de la magnificence" selon l'expression de Jean-François Bayart).

Curieusement aussi, les comportements spéculatifs sont exclus de l'arsenal des pratiques proprement capitalistes. On oppose aisément les "hommes d'affaires" qui s'adressent au marché, et le construisent, aux spéculateurs marchands qui en détruisent les fondements.

On peut oser un court rappel à l'histoire sur lesquels Marx et Weber, Sombart et Braudel s'accorderaient probablement. L'accumulation primitive s'accommode mal des bons usages et l'on trouverait en Europe même des opérations spéculatives, des "coups" à l'origine de fortunes désormais honorables ... De même en ce qui concerne les rapports étroits entre marchands et pouvoirs publics. Existe-t-il des capitalismes qui n'aient pas associé l'État et les entrepreneurs afin de garantir des espaces rentiers ?

Aussi, est-ce plus dans le type de liens entre État et marchands qu'on doit chercher une réponse sur le caractère capitaliste ou non des activités marchandes contemporaines. Les États africains ont partout le pouvoir de créer des espaces rentiers par le jeu des protections douanières, des prix et marges

administrés, des licences d'importation, de l'attribution sélective des crédits et des marchés. Les marchands en ont largement bénéficié.

Cela étant, ce pouvoir étatique n'est ni absolu, ni illimité, et les commerçants n'y ont pas perdu leur autonomie : ils ont toujours conservé des domaines d'activités où la rente ne dépend que de leur organisation propre (cas du commerce vivrier non administré par exemple). De même dans certain cas, les marchands restent les maîtres d'oeuvre en matière de réalisation des rentes étatiques distribuées (cas de la distribution du riz importé en Côte-d'Ivoire). De même, enfin, les États ne peuvent-ils librement répartir les rentes en vue de modifier des rapports de forces préétablis dans le monde commercial. Lorsqu'ils s'y sont essayés, les pouvoirs publics ont durablement désorganisé les circuits distributeurs.

Ces quelques remarques montrent qu'à chaque opération rentière correspond un type particulier de lien Etat-commerçants, du point de vue :

- a) de la formation de la rente,
- b) de sa répartition : qui sera désigné pour la capitaliser ?
- c) de la réalisation : comment transformer une position rentière en argent ?

Ceci amène à distinguer entre trois modes d'accumulation rentière ci-dessous grossièrement dessinés.

D'une part, on a une économie de "coup", de "quick money", où sont associés à chaque stade les commerçants privés et les organismes publics. Ici, les marchands sont des exécutants de figures spéculatives dessinés par les autorités politiques ou administratives. Leur autonomie est des plus réduite.

D'autre part, on a une économie des échanges vivriers où l'État ne contrôle - ou ne contrôlait, libéralisation oblige - que quelques produits-clé, via les offices céréaliers, l'importation réglementée, etc. Mais même dans ce cas, les autorités restent dépendantes en amont (formation de la rente) des cours mondiaux et des vivriers, et en aval (réalisation de la rente) d'un état donné des rapports de forces entre lobbies marchands.

Enfin, on a une économie des biens manufacturés dont les rentes viennent des protections accordées aux industries nationales, ou de taxations visant à équilibrer les recettes publiques. Ici, la formation des rentes et leur distribution sont étroitement contrôlées par les États. Mais les commerçants ont créé, à côté de ces marchés réglementés, des marchés parallèles de biens manufacturés qui deviennent par leur dimension (et pour certains produits), les marchés directs. Ils sont alors autonomes pour gérer la rente à la condition pourtant d'intéresser politiquement et économiquement les responsables de l'économie officielle.

Par ailleurs, la dynamique des échanges clandestins ne semble pas s'expliquer par une tendance irrépressible à la spéculation, ni comme on le dit trop souvent par des solidarités agissantes, et "naturelles", de part et d'autre des frontières. Les différences de politique économique, de taux de change sont en la matière plus déterminants. Par ailleurs, la crise économique, que traverse les pays d'Afrique sub-saharienne renforce les mécanismes d'intégration "par le bas" dans la mesure où la demande, affectée par la chute des revenus monétaires, donne une prime considérable aux opérateurs qui livrent des marchandises au moindre coût. La demande est devenue un puissant stimulant du commerce clandestin. Une étude de la compatibilité "pratique" sur quelques opérations de fraude montre qu'hormis les grands réseaux du commerce parallèle, beaucoup d'intervenants des marchés frontaliers tirent des bénéfices comparables (en taux) à ceux que laisse le marché officiel.

Cette situation paradoxale s'explique par les dynamismes internes aux échanges parallèles. D'une part, la demande urbaine et rurale fait pression sur les prix pratiqués par les différents circuits marchands, afin de maintenir, quand cela est possible, le niveau de consommation antérieur. On voit ici que les réseaux de commerce ont été dans les dix dernières années de puissants amortisseurs de crise en répondant aux sollicitations des consommateurs. D'autre part, la concurrence est vive sur les marchés parallèles entre les réseaux fortement structurés d'une part, et d'autre part, les "petites et moyennes entreprises contrebandières" aujourd'hui très nombreuses. Les aventuriers de la contrebande qui travaillent à un haut niveau de risque, se contentent d'une partie seulement de la rente réalisable, et cèdent à bas prix les marchandises qu'ils importent. Enfin, la fraude induit des charges supplémentaires qui grèvent le taux de rente. Il s'agit notamment des charges de protection (par exemple religieuse) qui accompagnent toute opération d'approvisionnement illégal, et des prélèvements de la part des membres des corps répressifs.

Il nous semble qu'une nouvelle articulation se dessine entre les États et les réseaux du commerce transfrontalier qui s'explique par les fonctions nouvelles de la fraude dans les équilibres économiques et politiques de bien des États de la sous-région. L'État se voit contraint de tolérer l'approvisionnement en fraude parce qu'il contribue :

- a) à une désinflation (donc à la reconduction d'un niveau donné de consommation intérieure),
- b) à reproduire les différenciations et distinctions sociales qui s'expriment, ici comme ailleurs, dans l'acte de consommation,
- c) à préserver des alliances sociales (entre l'État et ses agents, par exemple) par le biais d'une répartition de la rente entre les marchands et les membres des appareils répressifs.

D'une certaine façon, l'histoire a déjà tranché. L'activité privée africaine repose depuis les indépendances sur deux catégories d'hommes d'affaires dont les trajectoires personnelles, les liens à l'État, les comportements,

entrepreneuriaux divergent fortement. D'un côté, un groupe de "fonctionnaires reconvertis" dans le secteur manufacturier et les services. De l'autre, un groupe de commerçants héritiers du grand commerce traditionnel. Constatons la faillite du premier groupe qui présentait pourtant les symptômes les plus manifestes de la rationalité gestionnaire et comptable, et la présence toujours active du second. Il reste à s'interroger sur la capacité des marchands qui détiennent des ressources financières considérables à investir et à gérer des avoirs industriels. Il semble de ce point de vue que l'impératif de rotation rapide du capital marchand soit peu compatible avec la permanence des ressources manufacturières.

III Une étude de cas : les réseaux de commerce haoussa.

Le commerce haoussa est organisé en réseaux et ce mode d'organisation qui existait déjà à l'époque précoloniale notamment au Nigéria, reste encore aujourd'hui largement opérationnel. Il permet notamment de garantir une bonne circulation des marchandises, en particulier sur de longues distances, grâce à la solidité des liens sociaux qui unissent les agents des réseaux.

A partir de l'exemple des réseaux de commerce de Maradi, je vais essayer de les décrire et d'en exposer le fonctionnement. Nous verrons alors que certains éléments tels que l'Islam contribuent à leur cohésion et jouent, encore maintenant, un rôle déterminant dans les affaires.

III.1. Les différents réseaux de commerce dans la région de Maradi :

L'abondante littérature portant sur le commerce haoussa montre que celui-ci est un négoce au long cours organisé de longue date en réseaux : quelque soit leur activité, les commerçants, tant au Niger que dans le nord du Nigéria, ont toujours eu recours à ce type de structure dans la conduite de leurs affaires si bien qu'il y a finalement autant de réseaux que d'opportunités de commerce.

On peut, cependant, en dresser une typologie en privilégiant leur inscription spatiale comme critère de différenciation : cette inscription spatiale paraît en effet déterminante dans la mesure où elle renvoie à des flux d'ampleur variable, à des modes d'organisation économique et parfois sociale distinctes : le commerce local ou régional n'a pas, par exemple, les mêmes contraintes que le commerce national, transfrontalier ou international et, par là, la même structure si bien que la constitution des réseaux n'est jamais la reproduction mécanique d'un modèle unique. On va donc examiner ces différents types de réseaux en s'appuyant, dans chaque cas, sur des exemples concrets. Nous allons distinguer quatre types de réseaux :

III.1.1 Les réseaux régionaux :

L'activité la plus importante et la plus révélatrice de l'organisation des réseaux régionaux est incontestablement le commerce des vivres, notamment du mil et du sorgho. Bien que celui-ci, au travers de la présentation du SIM et du SAP, sera abordé au cours de la prochaine séance de ce séminaire, je voudrais évoquer ici brièvement le dispositif mis en place par les commerçants qui ont d'ailleurs repris celui déjà utilisé pendant la traite arachidière et qui offre une grande souplesse car il peut s'étendre ou se contracter selon l'état du marché.

Le chef du réseau est un commerçant installé en ville. En 1988, la Chambre de commerce a dénombré une quarantaine de chefs de réseaux dans le seul département de Maradi auxquels il convient d'adjoindre certains hommes d'affaires polyvalents qui sont à même d'intervenir sur le marché en fonction des opportunités, en particulier en important des céréales du Nigéria. Ce sont donc ces grossistes qui décident, après la récolte, de la période et du montant des tonnages qu'ils entendent rassembler. Pour cela, ils disposent de capitaux et d'un parc de camions et d'entrepôts. Ils confient les achats de récolte à des dépendants (*barwai* en haoussa) un riche *alhaji* pouvant disposer de cinq à dix dépendants parfois davantage.

Ces derniers sont en quelques sortes des responsables de collecte et résident dans les grosses bourgades rurales du département. Certains d'entre eux travaillent de façon permanente avec un *alhaji*, d'autres de manière occasionnelle. Essentielle dans le bon fonctionnement des réseaux, la relation entre *patron* et *collecteur* est empreinte d'une confiance quasi-totale, le second recevant du premier une somme d'argent en liquide (un million de francs CFA environ chaque semaine voire davantage) et la sacherie nécessaire. Il est alors responsable de toutes les opérations jusqu'au chargement des camions affrétés par son patron.

Ces collecteurs disposent d'acheteurs auxquels ils remettent, presque quotidiennement, sacs et argent afin de se procurer le mil auprès des paysans. Ces acheteurs sillonnent les marchés de brousse ou sont en contacts directs avec les agriculteurs, souvent par l'intermédiaire des chefferies de village. Chaque collecteur peut être ainsi secondé par de nombreux acheteurs responsables de la collecte pour une zone précise qu'ils connaissent bien. Dans certains cas, comme autrefois dans le commerce de l'arachide, ces acheteurs sont assistés de rabatteurs. Ces rabatteurs ont pour mission d'inciter les paysans à apporter leur production à leur patron : c'est pourquoi ils les attendent à l'entrée des marchés ou vont s'approvisionner directement dans les villages de brousse.

Dans la collecte des céréales, chaque niveau de la hiérarchie a une tâche et des responsabilités précises. Ce mode d'organisation en réseau repose davantage sur des rapports de clientèle que de parentale, les premiers s'avérant mieux adaptés que les seconds aux évolutions des besoins en hommes et aux exigences

qu'imposent les rapports économiques : des liens d'allégeance sont donc établis volontairement entre les patrons et leurs subordonnés respectifs qui acceptent de travailler pour eux. En échange, ils sont rémunérés sous forme de commissions, voire de dons et leur vie sociale (mariages, baptêmes) peut être en partie prise en charge par leur patron.

C'est ce type de liens qui donne une grande homogénéité à ces réseaux et permet de relier, par niveaux hiérarchiques successifs, un grand commerçant aux producteurs. Dans un tel système, le poids économique d'un patron est donc étroitement lié à son poids social, à son capital relationnel : plus il est capable de mobiliser autour de lui des dépendants, plus il est enraciné dans le tissu social et l'espace régional et plus il accroît sa puissance économique et ses possibilités d'accumulation.

III.1.2 Les réseaux nationaux

Dans cette collecte des vivres, les *alhazai* de Maradi approvisionnent habituellement les régions déficitaires du Niger notamment Niamey insuffisamment ravitaillée par son arrière-pays. Ils ont alors des correspondants, d'origine haoussa, installés sur le marché de Katakò auxquels ils font parvenir régulièrement des céréales. Parfois, ils livrent aussi du mil à des commerçants djerma qui complètent ainsi leurs stocks quand ils ne vont pas se ravitailler eux-mêmes dans les zones productrices que sont les départements de Maradi et de Zinder.

Il y a donc des lieux d'interconnexion entre réseaux marchands haoussas et djerma. Ces lieux sont généralement des villes comme l'illustre bien le commerce de la cola. Au Niger, la noix de cola vient le plus souvent de l'ouest et est amenée à Niamey par des commerçants ivoiriens de Bouaké ou burkinabe originaires de Bobo Dioulasso ou Ougadougou. Là, elle est vendue à des négociants nigériens qui la commercialisent jusque dans l'Est du pays par leurs réseaux de distribution.

III.1.3 Les réseaux transfrontaliers

Les réseaux de commerce transfrontaliers entre le Niger et le nord du Nigéria sont très structurés et même occultes notamment lorsque leur activité est illicite. C'est le cas du commerce de transit qui s'effectue, depuis maintenant plus de vingt cinq ans entre les deux pays et qui explique la fortune de beaucoup de commerçants de Maradi.

Ce transit apparaît comme une activité totalement déconnectée par rapport à l'économie très rurale de la région de Maradi. Pour mémoire, rappelons qu'il se déroule de la manière suivante : les importateurs nigériens agréés commandent des marchandises dont l'importation est interdite au Nigéria et où il existe une demande (actuellement des cigarettes anglaises et américaines, des tissus

d'origine hollandaise et allemande, de la friperie, du riz, de la farine de blé, du sucre et le thé vert) . Ils laissent alors le soin à la NITRA d'en assurer l'acheminement depuis les ports de Lomé et de Cotonou. Une fois ces marchandises rendues à Maradi, la NITRA effectue les formalités douanières (le Niger perçoit une taxe de transit) et les entrepose dans des hangars. Les Nigériens les enlèvent ensuite, au fur et à mesure des accords conclus avec leurs correspondants nigériens, et les introduisent en fraude de l'autre côté de la frontière.

Ces mouvements d'import-export ne sont plus aussi florissants que par le passé, ce retournement de conjoncture ayant des causes diverses :

- d'abord les mesures prises par le Nigéria qui a libéralisé son économie et supprimé bon nombre d'interdictions et de licences d'importation rendant par là caduque l'entrée frauduleuse, depuis les pays limitrophes, de certaines marchandises.
- Ensuite, la morosité qui règne dans les milieux d'affaires des deux pays, notamment chez les "businessmen" nigériens qui sont très touchés par la dévaluation de la naira et dont le pouvoir d'achat s'est effondré en peu d'années (un paquet de cigarettes américaines Benson and Hedges se vendait deux nairas à Kano en 1982, il en coûtait seize en 1988).
- Enfin, les opérateurs nigériens sont affectés par le relèvement des taxes perçues par l'État qui diminue la rentabilité des transactions et, d'autre part, par la faillite de la BDRN qui jouait un rôle important en leur avançant une partie des fonds nécessaires au paiement des fournisseurs étrangers.

Activité illégale par excellence, ce transit repose sur des réseaux commerciaux extrêmement structurés et occultes qui relient les commerçants de Maradi, auxquels il convient d'ajouter quelques hommes d'affaires libanais, à leurs partenaires nigériens qui sont le plus souvent des commerçants d'envergure moyenne, mais aussi de grands "businessmen" de Kano, de Sokoto, de Katsina voire de Maiduguri. Ces réseaux interviennent dans la conclusion des affaires, au cours de leur règlement financier et dans l'organisation du passage des marchandises au Nigéria : Le passage frauduleux de la frontière par les camions implique en effet toute une série d'acteurs à savoir : passeurs, transporteurs, douaniers nigériens dont les prétentions financières sont à peu près fixes et ne varient qu'en fonction du tonnage des camions et des marchandises transportées (2000 nairas par exemple pour le passage d'un camion de 15T de mil soit à peu près 25 000 FCFA).

Ces réseaux transfrontaliers se font ou se défont en fonction de l'évolution de la conjoncture économique et des législations adoptées par les États qui peuvent, par les réglementations qu'ils adoptent, donner rapidement naissance à de nouveaux négoce frauduleux ou en faire cesser. Ainsi, le commerce du niébé est

devenu illicite car le Nigéria en a interdit l'importation, quant au Niger, il a levé toutes les restrictions aux importations sauf sur l'essence, objet d'un important trafic tout le long de la frontière

Contrairement aux réseaux régionaux, ces réseaux transfrontaliers sont moins peuplés et hiérarchisés : le transit nécessite peu d'infrastructures matérielles (un bureau pour recevoir les clients et un téléphone suffisent) et humaines. C'est pourquoi les hommes qui s'y livrent, ne sont entourés que d'un nombre limité d'hommes de confiance qu'ils envoient traiter des affaires au Nigéria ou auxquels ils confient des tâches administratives (comptabilité, relations avec la NITRA, les douanes etc.).

Les rapports avec leurs correspondants nigériens semblent, quant à eux, très harmonieux : les opérateurs, de part et d'autre de la frontière, appartiennent à des groupes ethniques identiques et solidaires qui partagent un sentiment de communauté de destin et une confiance réciproque. Un nombre important de commerçants de Maradi doivent leur réussite à leurs partenaires qui leur ont permis de se lancer dans le transit en leur avançant des fonds. Il arrive à présent que les commerçants du Niger leur fassent désormais crédit notamment depuis la forte dévaluation de la naira même si certains commerçants de Kano ont des moyens incomparablement supérieurs aux leurs, certains possédant de véritables empires industriels et commerciaux.

- Ce commerce frontalier a fini par générer, au fil du temps, des revenus élevés si bien que les commerçants de Maradi - tout du moins les plus riches d'entre eux - ont réparti leur fortune de part et d'autre de la frontière se prémunissant par là des aléas politiques et des incertitudes économiques propres à ces deux pays.

Si nous avons envisagé ici ce commerce frontalier à travers le gros commerce, il convient de noter que de nombreux autres acteurs y sont impliqués et profitent de la proximité du Nigéria : commerçants détaillants, femmes vendeuses de noix de cola achetées à bas prix au Nigéria, paysans s'approvisionnant en engrais et matériel agricole, éleveurs vendant leurs animaux, artisans des villes achetant des matières premières. Dans tous ces cas, existent des réseaux transfrontaliers et des organisations spécifiques.

III.1.4 Les réseaux internationaux

Les grands commerçants haoussas sont de plus en plus en relation avec des firmes multinationales à tel point que l'on peut estimer qu'ils ont opéré une véritable ouverture, depuis une dizaine d'années, sur d'autres continents. Nombre d'entre eux n'hésitent plus désormais à se rendre en Europe pour traiter des affaires.

Les "céréaliéristes" sont ainsi en contact avec les firmes multinationales du commerce des grains telles que Sucres et Denrées, Interagra, Continental Grains auxquelles ils commandent des tonnages importants de riz ou de maïs destinés

au marché nigérien mais aussi à la réexportation vers le Nigéria. Dans le négoce d'import-export, les *alhazaï* sont également en contact avec les grandes firmes anglaises et américaines du tabac (Benson and Hedges, Rothman, Malboro etc...) et leurs représentants dans les ports de Lomé et de Cotonou. De même, ils connaissent les dirigeants des industries de production des tissus wax et basin en Allemagne et aux Pays-Bas. Plus récemment, une nouvelle activité - le commerce des véhicules d'occasion entre l'Europe et le Nigéria - se développe du fait de la très forte dévaluation de la naira et du prix désormais élevé des véhicules produits au Nigéria. Quelques commerçants du Niger comme du Nigéria se rendent donc en France, en Belgique ou en Allemagne où ils achètent des voitures d'occasions, des camions et des engins de travaux publics qu'ils importent ensuite en Afrique. Les quelques informations dont je dispose, laissent penser que les marges sont ici appréciables (de l'ordre de 30 à 40%) et que des contacts se sont noués d'un continent à l'autre.

Cette présentation des différents types de réseaux marchands montre leur capacité à s'organiser en fonction des négoce exercés : un commerçant dont l'activité est diversifiée - voire même axée sur un seul produit comme les denrées agricoles - peut tisser des réseaux ancrés à la fois en milieu rural, ayant des prolongements sur l'ensemble du territoire national, des points d'appui hors des frontières et des contacts sur d'autres continents. On retrouve également ce cas de figure chez les commerçants mourides qui déploient leur activité depuis Touba et Dakar jusqu'en Europe et en Amérique du Nord.

Enfin soulignons que leur organisation sociale et de leur ancrage dans la société amènent à penser qu'il est impossible de séparer ici l'économique du social car nous sommes en présence d'économies encadrées où les structures sociales et familiales fonctionnent comme des rapports de production et où le religieux joue un rôle important car le religieux constitue un des domaines d'investissement extra-économique privilégié par les grands commerçants.

III.2 Le rôle de l'Islam dans le monde des affaires :

Depuis plusieurs siècles déjà, l'Islam est implanté dans de nombreuses sociétés africaines, notamment dans celles qui ont une vocation commerciale affirmée comme les sociétés haoussas et dioulas. Les relations entre Islam et commerce sont anciennes et le premier a été véhiculé bien souvent par le second en Afrique de l'Ouest certains commerçants étant en contacts, à travers le commerce transsaharien, avec les négociants arabes d'Afrique du Nord. A Maradi aussi, ces deux éléments vont de pair et accumulation marchande et Islamisation furent non seulement étroitement liées mais l'Islam fut également - et est encore - un moyen pour les riches marchands de se forger une identité propre.

Autrefois (début de la traite), être musulman, comme la seule aristocratie locale, fut, pour les commerçants aisés, un premier moyen de se distinguer du

reste de la population ; être *alhaji* en fut ensuite pendant longtemps un second, ce titre conférant une autorité symbolique. A présent le port de ce titre s'est généralisé avec les progrès du transport aérien si bien qu'il a perdu une partie de son prestige et de son caractère exceptionnel. On peut alors se demander si l'adhésion au mouvement réformiste *izala* n'apparaît pas aux yeux d'une nouvelle génération de jeunes et riches *alhazai* (qui sont souvent les fils ou d'anciens dépendants de très riches commerçants) comme une nouvelle façon d'affirmer leur identité.

Le mouvement izala

Ce mouvement *izala* a été fondé à Jos, au Nigéria, en 1978 et a réussi à s'implanter dans les villes du nord de ce pays d'où il se propage au Niger. Si *izala* ne se définit pas comme une confrérie mais plutôt un courant d'idées, il forme avec la Qâdiriyya et la Tijaniyya l'un des trois principaux courants Islamiques implantés au Niger. Cette récente percée du mouvement *izala* suscite l'hostilité des de ces deux confréries qui voient d'un mauvais oeil la venue de ces réformistes qui remettent en cause leur pouvoir, leur connaissance du Coran et leurs pratiques religieuses. Les "izalistes" se posent en effet en adversaire des tenants de l'ordre religieux traditionnel et font figure de nouveaux jihadistes.

Les *izalistes* comme les *waabites* auxquels ils s'apparentent, prônent en effet un Islam authentique et un bannissement des croyances et des pratiques païennes qui subsistent encore en Afrique. Ces divergences théoriques ont des implications directes dans la pratique religieuse (heures des prières quotidiennes et durée de celles-ci, lieux de cultes parfois distincts, etc...) mais aussi dans la manière de considérer ceux qui consacrent leur vie à l'Islam et à son enseignement : les marabouts *izala* dénoncent leur pouvoir et ses aspects occultes, leur charlatanisme à travers le commerce d'amulettes, de gris-gris et autres charmes magiques.

Les jeunes commerçants adeptes d'*izala* n'envoient plus, d'autre part, leurs enfants à l'école coranique mais ont créé des médersas où un enseignement moderne leur est prodigué en langue arabe et en français. Leur chef de file à Maradi, un riche homme d'affaires, m'a ainsi expliqué que l'éducation "doit être à la base de l'Islam". Il a alors critiqué ses aînés, les riches *alhazai* des années soixante-dix et quatre-vingt, qui ont, selon lui, mis "la charrue avant les boeufs" en édifiant des mosquées un peu partout en ville au lieu d'ouvrir des médersas et de prendre en charge leurs enseignants. De même, plutôt que d'offrir des pèlerinages à la Mecque à leur entourage, auraient-ils du, toujours selon lui, aider leurs proches à développer leurs propres affaires par un soutien financier afin qu'ils soient capables, eux-mêmes, grâce aux surplus commerciaux dégagés, d'accomplir par eux-mêmes, le voyage.

Ce mouvement réformiste marque également une rupture dans la manière de concevoir l'argent, les relations sociales et de travail. La doctrine qu'ils prônent, combine avantageusement religion, vie sociale et affaires, et constitue

incontestablement pour les jeunes et riches *alhazāi*, une idéologie "sur mesure". Si ces *alhazāi* ont sensiblement les mêmes activités que les autres commerçants et font des affaires avec eux, ils ont toutefois tendance désormais à tisser leurs propres réseaux commerciaux fondés sur l'appartenance à ce mouvement. Ils ont enfin un rapport à l'argent différent : autant leurs aînés sont ostentatoires et redistribuent largement au sein de leurs réseaux de clientèle, auprès des marabouts et des élèves coraniques ainsi qu'auprès des plus démunis de la ville, autant les izalistes ont la réputation de jouir de leur argent individuellement et de ne le distribuer qu'avec parcimonie. Il y a là un changement de mentalité fondamental car accumuler et jouir de ses richesses en solitaire est à l'opposé des valeurs traditionnelles : la possession de richesses ne se légitime et n'a d'intérêt que si tout un chacun en redistribue une partie et peut l'exhiber de façon à inscrire son statut dans la hiérarchie sociale. L'idéologie véhiculée par le mouvement *izala* va à l'encontre de cette conception de l'argent en prônant plutôt l'individualisme et son utilisation parcimonieuse.

D'une manière plus générale, son idéologie tend donc vers une rationalisation à la fois des pratiques religieuses (rejet de ce qui ne figure pas dans les textes, des pratiques surnaturelles de quelques marabouts en autre), de la vie sociale et des relations qui y prévalent (refus des dépenses très importantes faites à l'occasion de baptêmes ou de mariage, remise en cause de l'autorité des aînés) et de la conception de l'argent : en redistribuant peu et en rémunérant le travail à ce qui est considéré comme sa juste valeur, le comportement des marque une rupture.

A travers ce mouvement fondamentaliste c'est sans doute au développement de l'individualisme que l'on assiste et peut être à la transformation du capital social en capital tout court. Cela répond sans doute au désir de certains de s'adapter à de nouveaux contextes politiques, économiques, sociaux, culturels et religieux. En matière de conception de l'économie, on peut justement se demander si la doctrine d'*izala* ne comporte pas les ingrédients nécessaires à l'épanouissement de l'esprit capitaliste en remettant en cause la notion de redistribution et finalement le mode de réinjection des profits commerciaux dans l'économie. Les hommes d'affaires adeptes de ce mouvement sont, peut-être davantage que leurs aînés, les entrepreneurs que les organismes internationaux désirent voir fleurir en Afrique : de par leur capacité à concilier la religion et certains aspects de la modernité et à séparer ce qui est économique du social, ils sont finalement proches des normes occidentales.

Cette idéologie islamique n'apparaît pas comme un frein au commerce. Au contraire, elle définit un cadre contractuel parfaitement adapté aux exigences des affaires et une éthique et des règles précises de conduite. Elle paraît se substituer, dans certains cas tel que le transit, aux techniques modernes du commerce international (contrats, règlements bancaires) difficilement applicables à une activité frauduleuse.

Dans l'organisation et le fonctionnement de ces réseaux, la notion de capital relationnel paraît fondamentale. Le système fonctionne de telle manière que l'accumulation d'un individu est corrélée à la détention de trois types de capital:

- Un capital social : un individu ne peut réussir dans les affaires que s'il est entouré d'hommes de manière permanente ou occasionnelle, et qu'il peut mobiliser à tout moment et dans des milieux variés. C'est d'ailleurs pourquoi les *alhàzaï* se sont efforcés d'accroître leur clientèle dans toutes les couches de la population parfois par des investissements de prestige (dons aux mouvements de jeunesse et à d'autres associations) ou des réalisations à caractère social (construction de dispensaires, d'écoles, de puits etc...).
- Un capital religieux : tout commerçant important doit recueillir les faveurs du monde religieux en le soutenant financièrement et en ayant une pratique irréprochable : on pourrait citer, à propos de Maradi, l'exemple de commerçants dont l'activité a périclité du fait de l'hostilité des marabouts.
- Un capital relationnel au sein de l'État : tout homme d'affaire doit avoir un réseau de relations aux différents niveaux de la hiérarchie étatique et l'entretenir. On pourrait mentionner de nombreux cas de réussite qui reposent sur des liens privilégiés avec les dirigeants de l'État.

Outre la détention d'un capital économique, les clientélismes social, religieux et étatique semblent être des éléments fondamentaux pour réussir dans les affaires. C'est pour avoir méconnu ces aspects et avoir insuffisamment pris en compte la logique des acteurs qui peuplent les réseaux marchands ouest africains que le libéralisme parvient parfois à des incohérences et des impasses. Les politiques mises en oeuvre dans le cadre des PAS ont mal apprécié, par exemple, la flexibilité des marchés et leur fonctionnement concurrentiel souvent segmentés et cloisonnés et où règnent des situations de monopoles ou d'oligopoles) et le comportement des agents économiques soumis à des obligations diverses et à des rapports de pouvoir qui peuvent entraver le bon déroulement de leur activité et qui le font apparaître, au regard du monde extérieur, comme irrationnel.

**3 ART Mobilité marchande et urbanisation. Les cas de Korhogo (Côte-d'Ivoire) et Maradi
 * (Niger)**

Cahiers Orstom, série Sciences humaines, n° 29 (2-3), 1993

20 pages : 527 - 546

(Co-rédaction avec Emmanuel Grégoire)

Mots-clé : *Afrique, commerce, réseaux, urbanisation, mobilité, accumulation, islam*



Cahiers des Sciences humaines

Mobilités spatiales
et urbanisation
Asie, Afrique, Amérique

CAHIERS DES SCIENCES HUMAINES

vol. 29 - n° 2-3 - 1993

Sommaire

Contents

MOBILITES SPATIALES ET URBANISATION ASIE, AFRIQUE, AMERIQUE

SPATIAL MOBILITIES AND URBANIZATION ASIA, AFRICA, AMERICA

Veronique DUPONT, Christophe Z. CUILMOTO. Présentation. Les mobilités spatiales, l'urbanisation : théories, méthodes et représentations. Spatial mobility, urbanization : theories, methods and representations.	279
Titre des auteurs. Contributors to this issue.	295
Première partie. Discours et représentations. Discourse and representations	
Galila EL KADI. L'émigration dans l'interdiction égyptienne contemporaine. Migration in contemporary Egypt.	299
Fredéric LANDY. Campagnes et villes des Indes : deux cultures antagonistes ? Towns and Campaigns in India: two antagonistic cultures?	313
Marc LE PAPE. L'attraction urbaine : survie ou séisme observés sur Abidjan. The Pull of the City: On sixtine years of surviving Abidjan.	333
Alain MORICE. Une légende à revoir : l'ouvrier du bâtiment brésilien sans lieu ni lieu. Revisiting the legend of the Brazilian building labourer with neither means nor home.	349
Deuxième partie. Lectures des parcours migratoires. Reading migratory paths	
Isabelle BARDEM. L'émancipation des jeunes : un facteur négligé des migrations interafricaines. The emancipation of youth: a neglected factor in inter-African migrations.	375
Olivier BARBARY et Françoise DUREAU. Des citadins en mouvement. Analyse des pratiques résidentielles à Quito (Équateur). Citizens on the move. An analysis of residential patterns in the city of Quito (Ecuador).	395
Olivier IYEBI-MANDJEK. Les migrations saisonnières chez les Matsigeniens du Nord-Cameroun : une solution au surpeuplement et un remède à l'émigration définitive. Seasonal migrations of the Matsigeniens in North-Cameroon: a solution to overpopulation and decrease in permanent out migration.	419
Philippe CADÈNE. Réseaux économiques et territoires de l'identité : migrations de travail et migrations de mariage des membres d'une communauté marchande dans une petite ville indienne. Economic networks and identity territories: labour migration and marriage migration made by members of a merchant community in a small Indian town.	443
Veronique DUPONT et Eva LELIEVRE. De la navette à la migration en ville. Stratégies de mobilité dans l'ouest de l'Inde. From commuting to settling in town. Mobility strategies in Western India.	465
Troisième partie. La dimension migratoire de la ville. The migratory dimension of the town	
Jesus ARROYO ALEJANDRE et Jean PAPAIL. Migrations internationales, emplois et urbanisation : le cas des villes moyennes de l'État de Jalisco (Mexique). International migration, employment and urbanization: the case of middle-sized cities in the State of Jalisco (Mexico).	487
Gérard HEUZÉ. Les fils du sol et migrants. L'intégration des aspects politiques, sociaux et économiques de la migration dans une région industrielle récente de l'Inde. Sons of the soil and migrants. Integration of political, social and economic aspects of migration in a recent industrial region of India.	507
Emmanuel GREGOIRE et Pascal LABAZEE. Mobilité marchande et urbanisation. Les cas de Korofo (Côte d'Ivoire) et de Maradi (Niger). Trading Networks. Trade-Related Migration and Urbanization: Korofo (Côte d'Ivoire) and Maradi (Niger).	527
Emmanuel FAUROUX et Bernard KOTO. Les migrations manuelles dans le processus de ruralisation de la ville de Toliara (Madagascar). The Manual migration in the ruralisation process of the town of Toliara (Madagascar).	547
Notes de lecture. Reading notes.	565
Resumes. Abstracts. Resúmenes.	573

Mobilité marchande et urbanisation

Les cas de Korhogo (Côte-d'Ivoire) et de Maradi (Niger)

Emmanuel GREGOIRE* et Pascal LABAZEE**

Dans cet article, nous nous proposons de présenter des mouvements de population liés à des courants d'échanges. Il ne s'agira pas ici de décrire des flux migratoires, au sens démographique du terme, mais plutôt de mettre en évidence des pratiques de la mobilité, indissociables d'une pratique des affaires, mises en œuvre par des groupes marchands qui se meuvent dans des espaces étendus. Le profit motive l'activité des marchands ainsi que leurs déplacements, qu'ils soient temporaires ou durables : ils s'installent le plus souvent dans des lieux où ils estiment que leurs affaires pourront prospérer. Par là, ils peuvent créer des pôles de commerce actifs et attractifs au sein d'une région, et donner à leur urbanisation des traits spécifiques.

Les deux cités prises comme exemple dans cette étude — Korhogo, capitale du nord de la Côte-d'Ivoire et quatrième ville du pays ; Maradi, capitale commerciale et seconde ville du Niger — illustrent bien ce processus et sont en de nombreux points comparables : leur taille démographique est sensiblement identique (autour de 120 000 habitants) et leur croissance récente s'explique, pour partie, par les difficultés que connaît leur arrière-pays rural. Par ailleurs, ces villes ont un passé commercial qui a modelé leur développement, et leur position géographique est un atout important : Korhogo, situé non loin du Mali et du Burkina Faso, et plus encore Maradi qui bénéficie de la proximité du Nigeria, sont des villes frontalières qui tirent une rente de leur situation, due aux retombées des négoce officiels mais surtout clandestins avec les pays voisins. Enfin, toutes deux abritent des groupes marchands musulmans, les Dioulas et les

* Géographe CNRS, laboratoire de Sociologie et Géographie africaines, 54, boulevard Raspail, 75006 Paris

** Economiste Orstom, département Sud, 213, rue La-Fayette 75480 Paris cedex 10

Haoussas, dont les réseaux, très organisés et extrêmement mobiles, dominent le commerce ouest-africain depuis l'époque précoloniale et jouent encore actuellement un rôle non négligeable dans le monde des affaires.

Dans une optique comparative, on retracera le développement de ces deux villes en faisant ressortir les rôles respectifs du commerce et des migrations rurales dans leur urbanisation. Quelques aspects du fonctionnement des réseaux marchands seront ensuite analysés¹, notamment la distribution et la mobilité de leurs agents, d'une part, entre ces villes et leur campagne, d'autre part, dans un vaste espace d'échanges qui s'ordonne autour de villes-correspondantes.

KORHOGO ET MARADI : UNE URBANISATION MARQUÉE PAR LE COMMERCE ET PAR L'ISLAM

Des centres urbains et commerciaux depuis l'ère coloniale

La fondation de Korhogo, capitale historique du *Kiembara* — sous-groupe sénoufo installé sur la rive gauche du haut Bandama —, est attribuée au périple de Nanguin et d'anciens captifs venus au XVIII^e siècle du royaume mandé de *Kônga* (BERNUS, 1961) ; elle est négociée par les migrants auprès de petites chefferies dioulas dispersées sur l'un des axes marchands qui relie la zone préforestière, où s'achète la cola, aux grandes cités consommatrices de la boucle du Niger ; ces enclaves islamisées assurent alors l'approvisionnement du commerce caravanier, et celui des clans (*kabila*) guerriers chargés de le protéger, par un prélèvement de grains auprès des agriculteurs voisins et par le contrôle des sociétés d'initiation. Des conflits armés ont certes opposé les migrants *kiebabele* (sing. *kiembara*) aux autorités dioulas, mais ils n'ont pas dégénéré en affrontements durables : à l'arrivée des *Kiebabele*, les bourgs dioulas ont en effet eu moins d'intérêt à conserver un mode de domination fondé sur l'entretien coûteux d'un appareil militaire, car l'expansion baoulé a verrouillé l'accès des marchés préforestiers et les a privés des ressources du commerce à longue distance. De plus, l'implantation des migrants a pris la forme d'un essaim de villages et de campements de culture, alimentés par la venue de divers sous-groupes sénoufos, de sorte que la densification de la boucle du Bandama a été propice à une reconversion générale des activités marchandes dioulas vers le commerce local, alors que le

¹ Ces analyses s'appuient sur des enquêtes de terrain réalisées à Maradi à partir de 1981 par Emmanuel GREGOIRE (on en trouvera une synthèse dans GREGOIRE, 1986), et à Korhogo de 1989 à 1992 par Pascal LABAZÉE.

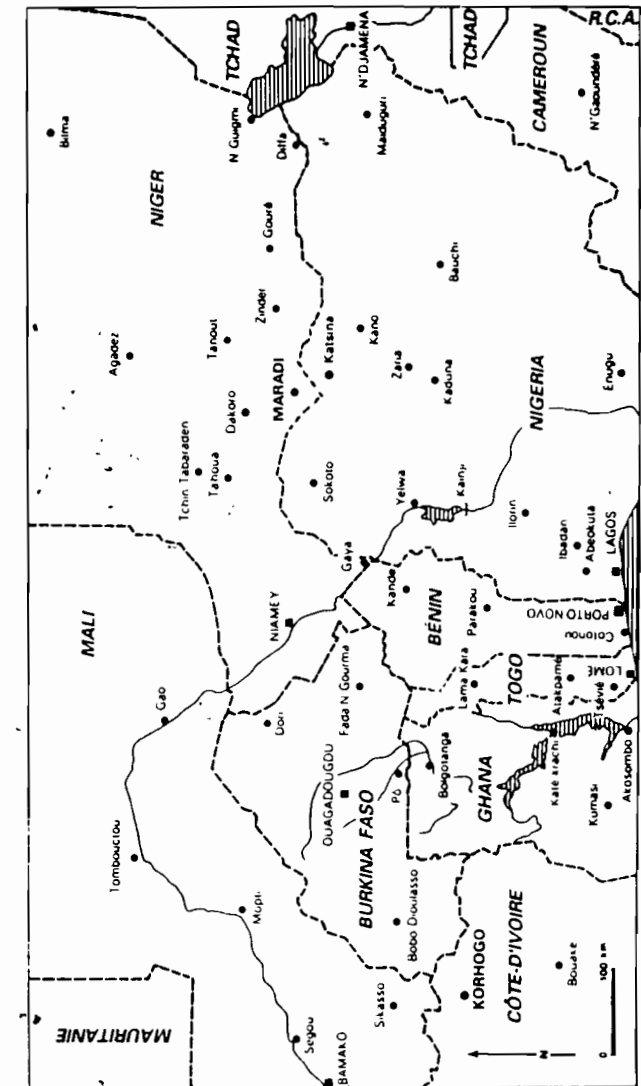


FIG. 1 — Carte de situation Korhogo et Maradi

débouche transrégional s'est considérablement réduit. L'organisation marchande s'adapte alors en se décentralisant, comme l'atteste l'implantation de quartiers dioulas au sein des principaux villages sénoufos de la région disposant d'un marche

Longtemps, Korhogo demeure un bourg plutôt qu'une ville, cette notion étant d'ailleurs étrangère à la civilisation sénoufo. En effet, malgré la concentration de l'autorité régionale dans le matrilineage de Nanguin, différents facteurs s'opposent alors à la formation d'un appareil de domination spécialisé, centralisé, concentré en un site unique, et partant à l'émergence d'une cité pourvue d'un dynamisme démographique propre. Ainsi, l'institution militaire reste du seul ressort des sociétés villageoises d'initiation. Par ailleurs, le principe de filiation utérine tend à diversifier les lieux d'autorité régionale et la stratégie d'implantation d'alliés politiques dans les gros villages de la région, chargés d'administrer les campements alentours ; il réduit aussi la probabilité d'émergence d'un État centralisé. Enfin, les bourgs ne vident pas de leurs activités les quelques villages spécialisés dans l'artisanat du cuir ou la métallurgie, dans le tissage et la teinture des bandes de coton ; c'est par l'échange des grains, des tubercules et des condiments qu'ils en récupèrent la production, utilisée aux cérémonies funéraires, à l'acquisition de biens de prestige et de matériel militaire.

À la fin du XIX^e siècle, l'insertion du *Kiembara* dans l'espace géopolitique du KénéDougou puis dans l'Empire samorien modifie cet agencement politique singulier : l'autorité locale est sommée d'élaborer ses institutions spécialisées, de concentrer ses hiérarchies politiques, confessionnelles et économiques en un lieu unique, Korhogo, et aisément contrôlable par les pouvoirs tutélaires. Cependant, la croissance korhogolaise reste étroitement liée à celle des bourgs voisins où sont prélevés hommes et biens réclamés par les dominateurs. Aussi, au début de ce siècle, la cité ne se distingue guère de la dizaine de gros villages du poste administratif comptant plus de 2 000 habitants (DELAFOSSÉ, 1908).

Maradi s'inscrit au contraire dans une tradition urbaine ancienne. Sa fondation, au début du XIX^e siècle, remonte à la défaite des États haoussas face à la *jihad* d'Usman dan Fodio et à la volonté des descendants de la chefferie du Katsina, auxquels s'étaient joints ceux de Kano et du Gobir, d'en faire une place forte afin de chasser les troupes peules de leurs anciens fiefs. Aussi Maradi compte, encore maintenant, dans sa population les héritiers de l'État du Katsina, faisant d'elle une authentique cité haoussa. L'État de Maradi est alors centralisé et doté d'institutions multiples — notamment militaires — qui reprennent celles qui existaient auparavant dans le Katsina (DAVID, 1964). Toutefois, jusqu'à la colonisation, Maradi reste une

cité guerrière et l'insécurité qui règne dans sa région détourne les courants d'échange, notamment transsahariens, vers sa voisine Zinder.

La « paix coloniale » favorise, tant à Korhogo qu'à Maradi, le développement et la concentration des activités marchandes, ainsi que l'implantation de réseaux de commerce opérant à l'échelle interrégionale à partir d'une base urbaine. Dans la région de Maradi, la conquête tige les belligérants sur leurs positions, assurant ainsi la sécurité nécessaire aux échanges, tandis que la ville, située au sein d'une région agricole peuplée, peut participer activement au commerce de traite. Dans la savane ivoirienne, la destruction de la cité marchande de Kong par les armées de Samori, puis la pacification de la zone forestière fournissent à Korhogo les conditions nécessaires à son insertion dans les courants d'échange interrégional², que ces derniers aient été ou non contrôlés par l'administration.

Des centres administratifs tirant leur dynamisme du commerce

De petite cité guerrière, Maradi devient sous la colonisation un chef-lieu de cercle, puis de département à l'indépendance du Niger. Sa croissance va toutefois reposer davantage sur ses fonctions commerciales : elle devient un centre de traite, assurant la collecte et le transport des arachides produites par son arrière-pays et la diffusion des marchandises diverses (articles de traite) importées de métropole. Si la traite arachidière, encouragée par la puissance coloniale, connaît un premier essor entre les deux guerres, notamment avec l'implantation de maisons de commerce européennes, c'est surtout au cours des années cinquante et soixante qu'elle prend une ampleur véritable et a un impact sur le développement de la ville — 8 000 habitants environ en 1945, près de 30 000 en 1973.

L'essor de Maradi aurait pu souffrir de l'abandon de la culture arachidière par la paysannerie, qui entendait donner la priorité aux cultures vivrières dont la pénurie s'était fait durement sentir pendant la sécheresse de 1973-74. S'il n'en a rien été, c'est grâce à la diversification de ses activités qu'elle a progressivement entreprise en jouant sur sa proximité du Nigeria. En coupant le nord de ce pays de ses débouchés habituels sur la mer, la guerre du Biafra (1967-1970) donne une première impulsion au commerce frontalier avec des villes telles que Kano et Katsina. Ce n'est néanmoins qu'à partir de 1974 que s'organisent d'importants mouvements d'import-export

² C'est ce que confirme l'administrateur Clozel en juillet 1907, lorsqu'il signale dans un rapport de tournée dans le Baoulé et la région de Kong (archives AOF, 5G66) que les affaires se traitent désormais à Bondoukou. Korhogo. Mamman.

de marchandises — tissus et cigarettes en particulier — qui transitent ainsi par Maradi avant d'être introduites en fraude au Nigeria qui en a interdit l'importation pour protéger ses propres industries.

La traite a, en son temps, favorisé l'activité de commerçants aisés souvent liés à la chefferie active en ce domaine, mais aussi d'hommes qui ont su gagner la confiance des Européens, traitants indépendants ou représentants locaux des firmes coloniales, et dont ils sont alors les intermédiaires attirés. On trouve parmi eux des Gobiraouas et des Katsinaouas originaires de Maradi ou de son arrière-pays proche. Le négoce avec le Nigeria donne naissance, quant à lui, à un groupe de riches marchands plus modernes et entreprenants, les *alhazai*, très liés à leurs partenaires nigériens par des réseaux commerciaux occultes (GREGOIRE, 1991 b). Au fur et à mesure de leur accumulation, ces *alhazai* diversifient leur activité dans le transport, l'immobilier, l'agriculture et l'élevage ainsi que dans de multiples autres commerces.

Ville sans tradition marchande, Maradi est d'abord devenue un pôle de traite arachidière, puis un centre actif d'échanges avec le Nigeria sous l'impulsion des *alhazai*, si bien qu'elle est à présent la seconde ville du Niger — 65 000 habitants en 1981, plus de 120 000 aujourd'hui. Très actif jusqu'en mai 1984, ce commerce frontalier avec le Nigeria, pilier de la prospérité de cette cité, a toutefois été perturbé par l'introduction rapide de nouveaux billets de banque, puis par la fermeture des frontières terrestres de ce pays d'avril 1984 à février 1986 : le général Buhari, qui présidait aux destinées de la Fédération, voulait alors mettre un terme à la fraude qui avait pris des proportions importantes, tant avec le Niger qu'avec le Cameroun et le Bénin.

Les échanges transfrontaliers, qui n'ont cependant jamais vraiment cessé pendant la fermeture de la frontière — la contrebande se jouant aisément de cette mesure —, reprennent « officiellement » après sa réouverture, mais dans une conjoncture nouvelle née des mesures d'assainissement prises par le gouvernement de Lagos, en particulier la libéralisation de l'économie et la dévaluation progressive de la naira. Ce nouveau contexte affecte le transit car le passage de nombreuses marchandises par Maradi devient inutile — celles-ci peuvent être importées librement. Quant à la dévaluation de la naira³, elle entraîne une diminution du pouvoir d'achat en francs CFA des Nigériens et une baisse sensible de leurs commandes, comme l'atteste la baisse des recettes douanières du poste de Maradi : de plus de 4,4 milliards de francs CFA en 1982-83, celles-ci chutent à 2,8 milliards en 1986-87 et à près de 1,7 milliards en 1988-89. L'activité de la ville

³ Entre avril 1986 et février 1988, la naira est dévaluée de 435 % par rapport au franc CFA sur le marché officiel, et de 60 % sur le marché noir qui régit les échanges à Maradi.

n'est donc plus aussi florissante que par le passé, d'autant qu'elle souffre également de la récession économique qui touche actuellement le Niger, et des difficultés de l'Etat qui n'a plus les moyens d'investir et d'influer sur le développement économique, en raison notamment de la chute de ses recettes minières (uranium).

En dépit de l'échec de son industrialisation, tentée à la fin des années soixante-dix principalement à l'initiative de l'Etat, ce sont donc des facteurs commerciaux qui sont à l'origine de l'essor de cette agglomération, située au sein d'une région agricole, avant que les migrations rurales ne prennent le relais notamment lors de la sécheresse de 1984. Cependant, un autre facteur a également contribué à sa croissance : l'islam.

L'islamisation de Maradi s'est opérée de façon concomitante au développement du commerce (GREGOIRE, 1991 a), les *alhazai* ont joué en ce domaine un rôle non négligeable en prenant en charge marabouts et élèves coraniques originaires de la brousse, et en édifiant des mosquées dans les quartiers. Dans une étude, HERRY (1990) note à ce propos :

« L'importance des migrations liées à l'essor de l'islam dans la région, cet essor peut être considéré comme l'un des facteurs importants de la croissance de la ville et de son évolution socio-économique ».

Cet auteur montre bien, à partir de l'étude d'un échantillon de 300 immigrants enquêtés en 1985, que ces migrations religieuses sont depuis longtemps l'une des principales raisons de la venue en ville, avec celles liées à l'exercice d'un commerce (cf. tabl. I).

TABIEAU I
Immigrants pour motifs religieux à Maradi en pourcentage des immigrants totaux selon la période d'arrivée en ville

Année d'immigration	Avant 60	1960-69	1970-73	1974	1975-79	1980-83	Après 1984
Immigrations pour motifs religieux (%)	13,8	15,7	18,8	16,7	18,9	11,3	11,8

Source : Cf. HERRY (1990).

L'importance du facteur religieux dans la migration se retrouve dans la structure de l'emploi, puisque marabouts et élèves coraniques représentent près de 10 % de la population des 15-65 ans. Il convient de noter que l'islam aide aussi parfois, en pays haoussa, à s'insérer dans les réseaux de commerce, quelques marabouts étant devenus de grands *alhazai*.

Comme pour Maradi, les fonctions administratives assignées à Korhogo semblent avoir moins soutenu l'urbanisation que le commerce et l'islam. Parmi les localités de la colonie ivoirienne érigées en centres administratifs de premier rang dès le début du siècle, Korhogo constitue en effet une exception du fait de son taux de croissance modéré, et ce jusqu'en 1975 (DUREAU, 1987). Encore celui-ci est-il stimulé par les activités marchandes urbaines après la réouverture de la route reliant Sikasso au nord de Gouro et au Baoulé. La base du commerce local, jusqu'alors limité aux échanges des bandes de coton tissées et teintes par les Dioulas contre les surplus vivriers des agriculteurs sénoufos, se redéploie en ville autour du trafic interrégional. Les produits locaux sont collectés puis rapportés à Korhogo — raphia, graines huileuses, néré et karité — avant d'être évacués : ils animent des « courants d'échange entre la région nord du Cercle et celle du sud » et s'exportent même jusqu'à Bobo-Dioulasso (Archives nationales de Côte-d'Ivoire, 1911 : 32) ; l'approvisionnement en grains et en viande de Bouaké renforce aussi la fonction marchande de Korhogo, et l'insère dans un vaste cycle d'échange riz-cola-bétail⁴. Participent à ce commerce les *Kabila* des bourgs dioulas de Kadioha et Boron, venus tôt s'installer au quartier Koko de Korhogo, ainsi que des familles maraboutiques originaires de Kong, qui dispensent un enseignement coranique et emploient leurs dépendants au courtage et à la confection de bandes tissées. Progressivement, la ville *Kiembara* devient un centre islamique important, dont les hiérarchies sont entretenues par les ressources des grandes familles *dioulas*. Ces dernières n'ont cependant pas le monopole du contrôle sur les marabouts et les enseignants coraniques. Ils doivent s'accommoder de l'arrivée de religieux venus de Dia, Nioro, Sikasso ou Bobo-Dioulasso à la demande des chefs kiébabélés, soucieux d'entretenir la concurrence entre les différents prétendants aux hiérarchies et aux prestiges religieux.

Toutefois, au moment même où Korhogo bénéficie de la réouverture des grands axes marchands, l'abolition de l'esclavage transforme le mode d'accumulation des négociants, et par là leur organisation : l'emploi de captifs par les Dioulas du *Kiembara* reste en effet élevé au début du siècle — environ trois captifs pour un homme libre, utilisés aux travaux agricoles, à l'artisanat, à la manutention ou au transport des marchandises. Ils constituent aussi un instrument de paiement et une réserve de valeur qui, en tant que telle, étalonne le niveau de réussite commerciale. Or, l'utilisation des captifs domestiques lors d'expéditions caravanières a été réprimée dès le début du

⁴ En 1924, la subdivision concentre les deux tiers du capital bovin du nord et fournit 1 550 bœufs de boucherie auxquels s'ajoutent la vente non contrôlée d'animaux

siècle, la libération de la main-d'œuvre chargée de produire les biens de subsistance n'intervenant qu'à la fin de la première décennie. Cette libération précipite la paupérisation des petits négociants et de quelques segments marchands et maraboutiques jusque-là aisés. N'échappent au déclin économique que les commerçants à même de mobiliser en nombre des dépendants familiaux ou des clients — souvent recrutés parmi les anciens captifs et les colporteurs en faillite —, et de s'appuyer sur un réseau d'informateurs spatialement dispersés afin de participer au cycle interrégional riz-cola-bétail qui s'affirme après 1910. Pour ce pôle dominant de la sphère marchande, l'accumulation d'un cheptel remplace alors celle des captifs dans la fonction de valeur-refuge aisément convertible. Quelques grandes familles marchandes de Korhogo parviennent ainsi à contourner, d'une part, leur position hiérarchique dans le commerce transrégional, dispersant pour ce faire leurs dépendants dans l'espace d'échange, et à investir, d'autre part, une partie non négligeable de leurs ressources dans l'éducation religieuse des aînés de lignage. En leur sein, la division du travail marchand et confessionnel se perpétue et assure aujourd'hui encore des avantages cumules d'une réelle efficacité commerciale et d'un prestige religieux reconnu dans l'espace interrégional. Il reste que, dans la fraction dominante de la sphère commerciale korhogolaise, des dépendants de chefs de réseaux qui résident dans les grands sites marchands du nord — Bamako, Djenné, Mopti, Sikasso — peuvent s'insérer au début du siècle, réactivant pour la circonstance les liens territoriaux et religieux qui les unissaient autrefois aux Dioulas autochtones. Ils deviennent d'actifs intermédiaires auprès des chefs *Kiembara* désireux de se constituer un cheptel. Jouant sur les sollicitations contradictoires de l'administration et de la traite, la fraction dominante de la sphère commerciale, organisée en réseaux, trouve, dans sa situation d'agent des compagnies européennes, les ressources qui lui permettent, simultanément, de vitaliser des cycles marchands locaux et interrégionaux échappant au contrôle colonial. Bien que renforcé pendant les années vingt, le dispositif de surveillance commerciale n'empêche ni la circulation clandestine de caravanes parties de Guinée, du Mali et de Haute-Volta qui transitent à Korhogo, ni l'intensification de formes locales d'échange immédiat.

À l'Indépendance, Korhogo compte environ 20 000 habitants, soit moins de 10 % des effectifs de la subdivision. Néanmoins, une césure entre les rythmes de peuplement des campagnes et de la ville commence à apparaître : de 1963 à 1975, la croissance korhogolaise tient pour moitié à l'afflux de ruraux du département qui subissent les effets de la « politique d'abandon des régions de savane » (AUBERTIN, 1983) et, dans une moindre mesure, à l'installation de ressortissants maliens et guinéens, venus étoffer les circuits de commerce. Cette rupture s'est depuis lors accentuée : vecteur principal

de l'augmentation du nombre d'habitants de la préfecture⁵ — la ville concentre en 1988 près du tiers de la population départementale —, la croissance korhologaise semble bien corrélée à la stagnation relative, voire au dépeuplement des sous-préfectures du sud et de l'est de la ville, le démantèlement du dispositif de soutien à la riziculture régionale et plus récemment la réduction des prix d'achat du coton — principale culture de rente dans le nord de la Côte-d'Ivoire — accélérant ces migrations. Contrairement aux villes moyennes de la zone forestière, qui se seront longtemps nourries de la vitalité économique de leur arrière-pays, c'est à la fragilisation des systèmes de production rurale (LE ROY, 1989) puis à la crise des revenus agricoles, enfin à l'absorption par la commune des terres et de l'habitat des villages voisins que Korhogo doit son essor démographique.

Depuis dix ans, la crise ivoirienne se manifeste à Korhogo par un glissement dans la nature et la dimension des activités économiques urbaines. L'inventaire des établissements du secteur dit moderne et intermédiaire hors transport fait apparaître la part élevée des unités dégageant moins de 2 millions de francs CFA annuels de chiffre d'affaires. Elles représentent désormais près des deux tiers des établissements urbains, leur contribution aux recettes municipales passant de 2 % à 8 % de 1982 à 1988. Cet inventaire atteste aussi de la croissance du nombre et de la part des commerces dans l'activité d'ensemble (ceux-ci représentent 46 % des établissements korhologais, sans considération de leur taille) et, pour les seules activités à faible chiffre d'affaires, d'un quasi-monopole de l'artisanat de production, de réparation, et de la distribution — 87 % des établissements. En regard des entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 20 millions de francs CFA — soit sept établissements industriels, 35 établissements commerciaux —, et dont l'activité, l'emploi et le capital net immobilisé ont globalement régressé dans les cinq dernières années, on peut prendre la mesure de la dispersion croissante des activités économiques urbaines, en particulier celles de la distribution. Si l'on peut douter que la sphère basse du commerce puisse durablement absorber les exclus des systèmes productifs villageois et urbains, du moins les accueille-t-elle de façon occasionnelle et passagère, dans le cadre de parcours professionnels où se multiplient les expériences et les changements d'état. La contraction des revenus distribués en ville par le secteur moderne privé et parapublic constitue du reste un puissant levier dans la prolifération des activités de détail et microdétail, susceptibles d'approvisionner les marchés au moindre

⁵ Entre 1975 et 1988, l'augmentation de la population urbaine contribue pour plus de 40 % à la croissance départementale.

coût, en particulier lorsqu'elles se fournissent auprès des circuits de commerce qui s'approvisionnent au Mali et au Burkina Faso.

Cette brève genèse du développement de Maradi et Korhogo laisse entrevoir l'influence présente de leur arrière-pays dans leur essor respectif. Si, depuis la paix coloniale, leur fonction marchande a été un facteur permanent d'urbanisation, l'impact des migrations d'origine rurale est plus récent dans ce processus, le rôle de la sphère marchande n'est pas négligeable, celle-ci contribuant à l'absorption de nombreux migrants. Urbanisation et crise du monde rural vont désormais de pair à Korhogo. La situation de Maradi diffère en ce qu'elle a connu un premier essor grâce à la traite arachidière et aux activités induites (transports, manutention, huilerie) avant de bénéficier du flux des ruraux chassés par la sécheresse. Dans les deux cas, ville et campagne restent étroitement liées et l'on ne peut s'en tenir à un schéma dualiste qui, aux plans des pratiques économiques, de l'occupation foncière ou des usages culturels, les opposerait.

Les continuités entre la ville et la campagne

En période de crise, les propriétés différentielles de Korhogo et des campagnes voisines sont l'objet d'une exploitation systématique de la part des citadins et des ruraux. Le village devient un lieu privilégié de placement de l'épargne de précaution pour les urbains aisés qui redoutent les effets de la récession des activités korhologaises. Réciproquement, la ville est utilisée par les ruraux à la valorisation directe, par des circuits courts, des productions agricoles négligées par les filières marchandes, de même est-ce en ville que les migrants s'enouffent installés sur les terres vacantes de Dianra et Mankono dépendent l'essentiel de leurs revenus cotonniers. Comme à Maradi, le calendrier agricole impose à Korhogo ses rythmes et sa logique économique : en saison de culture, le marché central se vide d'une partie de ses commerçants, alors absorbés par les travaux champêtres (juillet à octobre), la moyenne mensuelle des taxes de place chute de 13 % par rapport aux prélèvements effectués de janvier à avril. L'activité du marché peut, à cette période, se passer de ces commerçants-cultivateurs et tourner au ralenti sans risque pour l'approvisionnement urbain : tous les six jours, les ruraux investissent la ville et vendent directement le produit des premières récoltes — igname, mais et produits maraichers —, profitant de la hausse des prix de détail.

Par ailleurs, le retournement de conjoncture des années quatre-vingt a porté un coup d'arrêt au secteur locatif des quartiers résidentiels et semi-résidentiels (ainsi, le tiers des parcelles attribuées entre 1983 et 1985 au quartier « Résidentiel 3 » ne disposait pas en 1989 d'un

bâti habitable) et a provoqué un repli des populations à revenu intermédiaire vers la périphérie malgré la chute des loyers en centre-ville. L'incorporation des marges rurales dans le tissu korhogolais conduit en outre au grippage des procédures de lotissement imposées par l'administration afin de densifier les extensions urbaines. Celles-ci sont soumises aux sollicitations conjointes des agriculteurs des villages qui revendiquent un droit de propriété coutumière, des urbains demandeurs de titres de concession ou d'un droit d'occupation, enfin des ruraux venus récemment en ville. De sorte qu'à la ville légale, créée à l'avantage des attributaires désignés par l'administration, se substitue une ville réelle où l'occupation légale représente, parfois, à peine 35 % des lots disponibles.

Nombre de migrants durablement insérés dans les activités urbaines assistent leurs parents agriculteurs. Une enquête que nous avons menée en 1990 montre que 55 % des commerçants korhogolais originaires du département adressent une aide régulière, argent ou céréales, à au moins un parent du village, 70 % participant régulièrement aux cérémonies locales. Les plus aisés de ces marchands y bâtissent un logement et contribuent financièrement à l'édification d'infrastructures, de lieux de culte. Il n'est pas rare que la création et le devenir de petits commerces urbains soient désormais le fruit des logiques rurales de survie : c'est parfois à partir du revenu cotonnier, confié à un membre de la famille, qu'un négoce s'ouvre en ville dont le bénéfice retourne au village. La campagne peut être aussi, pour ses propres originaires, un espace de migration temporaire qui, occupé le temps d'une saison agricole, génère des ressources investies en ville dans un but professionnel.

Ce continuum entre monde urbain et milieu rural caractérise aussi la région de Maradi où une grande partie des citadins sont originaires des villages voisins et y ont conservé de solides attaches. Il se renforce depuis 1973-74, dans la mesure où la croissance de Maradi est désormais portée par la migration de ruraux qui, touchés par les sécheresses successives, ne trouvent plus en brousse des moyens de subsistance suffisants. En effet, si l'on ne rencontre pas, dans cette zone, de paysans sans terres, beaucoup d'entre eux possèdent des parcelles de surface réduite et de faible rendement qui ne les assurent pas d'une récolte régulière et suffisante. Pour ceux-là, il n'y a plus d'avenir au village et ils vont grossir peu à peu les rangs de ceux qui cherchent en ville des perspectives de vie que la campagne n'offre plus (RAYNAUT, 1992).

HERRY (1990) a bien fait ressortir les incidences de ces périodes de sécheresse sur la croissance démographique de Maradi : en 1974, de même qu'en 1984, il note une accélération des flux

« une partie des migrants chassés contre leur gré du village ayant transformé une migration temporaire et de circonstance en une installation définitive en ville »

TABEAU II
Périodes d'arrivée d'un échantillon d'immigrants à Maradi

Périodes	Effectifs	%
1945-1959	27	11,4
1960-1969	37	15,6
1970-1974	32	13,6
1975-1979	57	24,2
1980-1984	83	35,2
TOTAL	236	100

Source : Cf. HERRY (1990)

Les flux d'immigrants semblent augmenter à partir de 1980 et expliquent, pour partie, que Maradi ait pratiquement doublé sa population en l'espace de dix ans. Si le croît naturel est estimé à 3,5 % l'an, le taux de migration nette est de 4,5 %. C'est donc environ 5 500 personnes qui s'installent chaque année en ville, cette ponction restant toutefois modeste au regard de la population du département (près de un million quatre cent mille d'habitants)

Les diverses tentatives entreprises pour remédier aux effets de la crise rurale ont pu aussi avoir un impact sur l'urbanisation de Maradi. Ainsi, un projet de développement de la productivité en agriculture sous pluie a été mis en place après la sécheresse de 1973-74. Si l'on ne dispose d'aucune évaluation d'ensemble des résultats obtenus, il semble que les sommes très élevées alors dépensées ont davantage servi à entretenir une bureaucratie locale, ainsi qu'à financer la construction, le commerce et la petite industrie de la ville où le projet avait son siège plutôt qu'à assurer le développement de son arrière-pays, ce qui était pourtant l'objectif initial.

Un dernier aspect des relations ville-campagne mérite d'être souligné : l'importance de la production agricole des citadins. Une enquête socio-économique* concernant en 1984 un échantillon de 5 000 Maradiens, dont près de 700 chefs de ménage de sexe masculin et en âge de travailler, a montré que près de 16 % d'entre eux se livrent

* Programme pluridisciplinaire « Croissance urbaine et santé - le cas de Maradi (Niger) » sous la direction de Claude RAYNAUT, université de Bordeaux-II - Grad, 1984-85

à l'agriculture en hivernage. En ajoutant à ces derniers les citadins, commerçants et fonctionnaires notamment⁷ qui, sans travailler eux-mêmes la terre, exploitent des champs en hivernage, c'est près de 30 % de ses besoins vivriers que la ville assure ainsi par autoproduction. À Korhogo, en 1992, notre inventaire des activités concernant les membres de 200 ménages indiquant également que 7,5 % des chefs de ménage pratiquaient l'agriculture ou l'élevage en activité principale ; par ailleurs, 50 % des ménages avaient, l'année précédente, exploité un champ, une parcelle, ou pratiqué l'élevage, principalement en vue d'une consommation domestique.

Dans le cadre des relations ville-campagne, les réseaux commerciaux qu'ont tissés les riches *alhazai* et les marchands dioulas jouent un rôle majeur, du point de vue de la circulation des hommes et des biens. Ces deux villes sont des foyers d'où ces réseaux s'irradient, tant vers l'arrière-pays que vers des contrées plus éloignées.

LES RÉSEAUX MARCHANDS MARADIENS ET KORHOGOLAIS

L'organisation des réseaux marchands : l'exemple du commerce des vivres en pays haoussa

Les réseaux marchands haoussas et leurs multiples ramifications peuvent être mis en évidence en prenant l'exemple du commerce des denrées vivrières. Pour ce négoce, les *alhazai* ont mis en place un dispositif tout à la fois structuré et souple, où le nombre des agents et leur implantation géographique évolue selon l'état du marché. Sommet du réseau, l'*alhaji* dispose d'entrepôts et d'un parc de véhicules. C'est lui, détenteur des capitaux, qui décide de la date et du montant des achats. Il confie alors cette tâche à des dépendants (*barwai*, sing. *bara*) qu'il a installés dans les grosses bourgades du département. Un riche *alhaji* peut ainsi disposer d'une dizaine de *barwai*. Chacun de ces *barwai* a sous sa responsabilité une poignée d'acheteurs à qui il remet sacs et argent afin d'acheter les céréales aux paysans. Ces acheteurs sillonnent les marchés de brousse et ont avec eux des rabatteurs qui attendent les paysans à l'entrée même des marchés, incitant ces derniers à apporter leur récolte à leur patron.

La collecte des céréales s'opère donc de manière très hiérarchisée, chaque intervenant étant rémunéré à la commission par son patron.

⁷ Les grands commerçants possèdent souvent de vastes domaines en brousse — jusqu'à plusieurs centaines d'hectares —, qu'ils exploitent parfois avec du matériel mécanisé

Ce système, déjà opérationnel pendant la traite arachidière, part donc de la ville pour s'étendre jusqu'aux localités les plus reculées de la brousse ; il permet aux négociants de Maradi de contrôler un nombre important d'agents et d'inscrire leur activité dans de vastes espaces. L'extrême flexibilité de ces réseaux rend possible une adaptation rapide aux aléas de la conjoncture : si les récoltes sont mauvaises au Niger, les *alhazai* se tournent alors vers leurs correspondants nigériens avec lesquels ils concluent un accord sur les prix et les quantités à livrer (ils versent alors un acompte, le solde étant réglé à la livraison). Ils peuvent également envoyer leurs dépendants acheter du mil directement sur les marchés du nord du Nigeria auprès des producteurs et des petits commerçants. Dans tous les cas, ils parviennent à se procurer les céréales nécessaires, en recourant à la fraude puisque le Nigeria interdit les exportations de vivres pour protéger son propre approvisionnement ; ils ont souvent ainsi permis au Niger de combler son déficit vivrier.

Déjà même que pour la collecte, la vente de céréales requiert la mobilisation des membres des réseaux établis, quant à eux, dans les lieux de consommation. Ainsi, les *alhazai* ont des correspondants ou des dépendants à Niamey et à Agadez auxquels ils envoient régulièrement des céréales. Enfin, quelques-uns d'entre eux sont en relation avec des firmes multinationales européennes ou asiatiques du négoce en grains — riz notamment —, ces denrées étant destinées au marché nigérien et à la réexportation au Nigeria.

L'emprise spatiale des réseaux de commerce

Compte tenu de la diversité des activités des *alhazai* de Maradi, leurs réseaux investissent des espaces étendus et diversifiés qui couvrent à la fois les niveaux local, régional, national et transfrontalier. Aussi leur activité, dont Maradi est le centre, touche non seulement les villages et les marchés de brousse, mais encore tout un ensemble de villes — au Niger, Niamey où certains d'entre eux ont investi dans l'immobilier, l'exploitation de salles de cinéma voire d'hôtels, de même qu'Agadez, Zinder et Tahoua ; au Nigeria, Katsina et Kano où quelques-uns possèdent des immeubles et des véhicules de transport, ainsi que les villes-marchés du nord de ce pays telles que Gusau, Danbatta, Kaura Namoda. Il arrive qu'ils se rendent à Lagos dans la journée pour y traiter des affaires. En prenant l'avion tôt le matin à Kano, ils peuvent être de retour le soir à Maradi. Dans divers pays d'Afrique de l'Ouest, les *alhazai* ont des correspondants comme à Lomé ou Cotonou — pour l'import-export de cigarettes —, à Abidjan pour le commerce de l'oignon, à Bobo-Dioulasso pour celui de la noix de cola ; des partenaires occasionnels se trouvent aussi en Algérie et au Mali.

Il est également fréquent que ces *alhazai*, tout au moins les plus jeunes d'entre eux, se rendent en Europe pour y chercher des partenaires ou se procurer des produits afin de répondre à une demande précise. Des commerçants se rendent actuellement plusieurs fois par an en Belgique pour y acheter des véhicules d'occasion, ramenés par leurs dépendants des ports de Lomé et de Cotonou jusqu'à Maradi où ils sont vendus à des clients nigériens.

À ces destinations, il faut ajouter l'Arabie Saoudite, lieu du pèlerinage à La Mecque effectué régulièrement, d'où ils rapportent de nombreuses marchandises (bijoux, matériel Hi-Fi, etc.), qui sont parfois revendus avec profit au Niger.

Ces commerçants inscrivent donc leur activité sur des espaces qui débordent le seul continent africain. Sans cesse en déplacement pour affaires, ils ne changent cependant pas de lieu de résidence et reviennent toujours à Maradi où leur famille demeure, où ils retrouvent également l'amitié des leurs à l'écoute de leurs périples et avec lesquels ils échangent des informations. Comme dans les réseaux marchands dioulas, un principe de mobilité se fait jour : la fréquence et la durée des déplacements dépendent de la position occupée dans la hiérarchie commerciale ; l'on peut avancer qu'elles diminuent à mesure que les marchands s'élèvent au sein de cette hiérarchie. Ce sont les cadets qui circulent, changent de place marchande en fonction des besoins du réseau de commerce. Ainsi, les plus grands *alhazai* ne se déplacent guère qu'à Niamey pour y rencontrer le pouvoir politique, et ne vont pas personnellement au Nigeria où leur activité frauduleuse est connue.

Reseaux de commerce et aventures individuelles : Une modification du peuplement marchand, finalement contrôlée par les réseaux

Les réseaux de commerce représentés à Korhogo sont dotés de ressources financières, de systèmes d'information et d'un capital de relations qui leur assurent, depuis l'ère coloniale, le contrôle des activités commerciales avec les places de Sikasso, Koutiala (Mali) et Bobo-Dioulasso (Burkina Faso) ; pourtant, ces réseaux subissent désormais les effets de la concurrence des petites et moyennes entreprises contrebandières qui tendent, pour deux raisons, à se multiplier en ville. D'une part, comme nous l'avons suggéré précédemment, la chute de la consommation par tête dans le nord de la Côte-d'Ivoire favorise toute activité commerciale qui satisfait la demande au moindre coût. D'autre part, la captation de la rente frontalière sur les textiles, pièces détachées, appareils électro-ménagers, ou lorsqu'un différentiel de prix sur les produits du cru et les céréales

apparaît, attire nombre d'exclus des systèmes productifs urbains et ruraux. Cette rente procure aussi un revenu complémentaire pour des ménages de salariés korhogolais qui y engagent leur épargne. Pour les agents des réseaux de commerce structures, ces aventuriers « gâtent » les affaires car ils font pression sur la rentabilité des opérations et accaparent une partie de la rente frontalière, alors que les investissements relationnels — politiques, religieux, familiaux ou territoriaux — réalisés par ces réseaux dans les villes correspondantes ont précisément pour but de la maximiser.

Toutefois, les aventures individuelles ou faiblement institutionnalisées dans un réseau de dépendances sociales et spatiales ne peuvent tirer de la contrebande qu'une partie de la rente frontalière. Privés d'un réseau permanent de distribution qui assure au capital engagé une rotation rapide, répondant aux segments subalternes et faiblement rémunérateurs de la demande, pressés de réaliser le fonds investi, les agents isolés doivent se contenter d'un revenu modeste à la revente. Par ailleurs, la petite entreprise contrebandière, s'appuyant sur un système restreint d'informations et de relations, s'expose à un partage défavorable de la rente avec les autorités répressives et à une rémunération aléatoire du capital mobilisé. Les stratégies personnalisées ne peuvent alors s'engager que dans l'alternative : du risque sous-estimé — au prix d'un partage systématiquement défavorable des bénéfices, voire de l'épargne investie —, ou de l'intégration en bas de l'échelle des activités — passeurs, distributeurs urbains et colporteurs de brousse — que contrôlent, par le biais de l'accès aux marchandises et aux crédits, les réseaux transtrontaliers. Au mythe de la fortune rapide, auquel tous les témoignages recueillis font référence, s'oppose la régulation sociale qui se manifeste par l'exclusion ou la paupérisation à terme des participants faiblement pourvus en informations et en relations.

La crise conduit de nouveaux agents à investir la sphère marchande à l'échelon local, régional et transtrontalier, et ce quelle que soit la branche. Elle contribue de la sorte au renouvellement sensible du peuplement et des caractéristiques sociales des agents du commerce. Ainsi, 57 % des boutiquiers korhogolais ont ouvert leur porte depuis moins de cinq ans, la rotation s'accompagnant d'une proportion croissante d'Ivoiriens sénouos et d'un rajeunissement des commerçants — les deux tiers d'entre eux ont moins de quarante ans, la moyenne d'âge des nouveaux venus étant de trente-quatre ans —, qui reflète une réduction générale des chiffres d'affaires, ceux-ci étant fortement corrélés à l'âge. De même, le déclin, depuis quinze ans, de la filière de l'igname se réfracte dans son peuplement : grossistes et demi-grossistes dioulas, qui avaient établi un dense réseau de collectes de distribution urbaine et d'évacuation hors de la zone — en 1974, on dénombrait 106 magasins de stockage intermédiaire dans le

departement de Korhogo, installés directement ou préfinancés par les marchands de Korhogo —, ont progressivement cédé la place aux commerçants sénoufos, tant pour la centralisation du produit en ville que pour la distribution de détail.

Faut-il dès lors évoquer le déclin d'un système marchand reposant sur les réseaux dioulas, qui contrôlaient jusqu'à présent l'accès à la sphère d'échange par des procédures de soumission des agents dans les registres familial, confessionnel, social ? Pour deux raisons, l'hypothèse mérite d'être nuancée. D'une part, les réseaux ne se désengagent que dans les branches où les marges sont aléatoires et la rotation du capital lente — cas de l'igname, ainsi que du riz local — ; encore continuent-ils d'y intervenir par le biais de leurs épouses et filles aînées, qui représentent par exemple 73 % des acheteuses-revendeuses d'igname en ville. En revanche, ils continuent de maîtriser en amont les marchés rentables — marchandises générales, textile, pièces pour cycles et cyclomoteurs, céréales et produits du cru, etc. —, et d'imposer aux revendeurs leurs conditions d'accès aux marchandises, à la clientèle et aux crédits. Par ailleurs, les grands commerçants dioulas de la ville ont diversifié leurs activités — lourds investissements dans le secteur des transports de voyageurs, mais aussi dans l'exploitation de vergers, produits maraîchers et cheptels par exemple —, de même qu'ils intensifient relations d'affaires, et placements dans les villes commerciales des pays limitrophes. D'autre part, l'insertion durable d'individus, voire de familles sénoufos, dans les circuits d'échange tend à s'accomplir dans le cadre d'une reconversion identitaire, reposant sur l'adoption de l'idéologie islamique, le changement de nom, l'abandon progressif de la langue sénoufo (sénar), la diversification des liens de dépendance interpersonnels. Cette forme de « conversion ethnique » (AMSEILLE, 1990), qui accompagne un changement de statut professionnel, constitue l'une des modalités majeures de la régulation marchande, car elle manifeste l'adhésion des nouveaux entrants aux usages sociaux et marchands « solidement intériorisés » relevant du Dioulaya (KIPRÉ, 1989). En retour, la reconnaissance de ces usages permet de s'inscrire dans le cycle des avances en marchandises unissant les agents d'une filière, de sécuriser la pratique du crédit et de garantir la continuité des liens sociaux, confessionnels ou associatifs dans le circuit de distribution. Elle enserré les débiteurs dans un complexe de pressions sociales en cas de non-remboursement (LABAZÉE, 1991)⁸.

⁸ En 1990, une enquête sur le commerce des marchandises générales (LABAZÉE, 1991) montrant que les établissements africains, qui garantissent les avances en marchandises sur un système de dépendances interpersonnelles, n'avaient finalement pas plus d'impayés que les établissements européens qui attribuent les crédits sur des bases économiques plus objectives.

CONCLUSION

La colonisation a sans nul doute été un puissant vecteur d'urbanisation à Maradi et à Korhogo, moins par les fonctions administratives qu'elles eurent à remplir que par la vitalisation de leurs fonctions marchandes, suite à la pacification et à la reouverture d'axes commerciaux interregionaux. La venue de négociants dans ces villes a été concomitante aux migrations religieuses (marabouts, enseignants et élèves coraniques) qui ont aussi contribué à leur peuplement, à Korhogo, ces migrations ont été propices à la formation de hiérarchies culturelles et centralisées qui faisaient défaut jusqu'alors. Migration et insertion urbaine se sont opérées, pour une large part, au sein des réseaux marchands mais aussi des réseaux islamiques qui leurs sont étroitement liés. LUBICK (1981) a ainsi bien montré, à propos de Kano, le rôle des écoles coraniques dans l'accueil des migrants puis dans leur insertion dans la ville et le monde du travail.

Bien que démographiquement importantes, ces villes sont en continuité éconofique, sociale, religieuse, voire foncière, avec leur arrière-pays. La crise économique en Côte-d'Ivoire et au Niger renforce plutôt ces continuités, d'une part parce que citadins et ruraux sont prompts à mobiliser leurs propriétés différentielles, d'autre part parce que les migrations vers la ville s'intensifient, enfin parce que la citoyenneté ne signifie pas l'abandon de l'agriculture.

Maradi et Korhogo ont trouvé dans le commerce local et transfrontalier l'une des bases de leur dynamisme économique, l'organisation marchande en réseaux se révélant à la fois structurée et efficace du point de vue de la réalisation des marges et de l'appropriation des rentes, et suffisamment souple pour s'adapter aux évolutions de conjoncture. L'aspect évolutif des réseaux explique, sans nul doute, leur pérennité. Ainsi, la situation économique actuelle pousse les réseaux marchands dioulas et haoussas, à diversifier leur implantation géographique, à se désengager des segments d'activité les moins rentables, à investir dans d'autres secteurs. De même, la récente prolifération de petites unités de distribution dans le commerce officiel et clandestin ne les menace-t-elle pas réellement : ces unités ne peuvent guère que s'inscrire dans les branches et segments marchands délaissés par les réseaux de commerce, ou encore s'articuler aux circuits marchands structurés par des procédures qui les rendent, de fait, dépendants des grands patrons de commerce, ou enfin s'exposer à une faillite, faute de pouvoir accéder dans de bonnes conditions aux marchandises, au crédit et aux débouchés.

BIBLIOGRAPHIE

- ARCHIVES NATIONALES DE CÔTE-D'IVOIRE, 1911 — *Monographie du Cercle de Kong*, Abidjan.
- AMSELLE (J. L.), 1990 — *Logiques métisses. Anthropologie de l'identité en Afrique et ailleurs*, Paris, Payot, 79 et suiv.
- ALBERTUS (C.), 1983 — Histoire et création d'une région sous-développée. Le nord-ivoirien, *Cah. Sci. hum.* XIX (1) 1983.
- BLANC-PAMARD (Ch.) (ed.), 1992 — *La santé en société : regards et remèdes*, Paris, Orstom, coll. *Colloques et séminaires*.
- BERNUS (E.), 1961 — Notes sur l'histoire de Korhogo, *Bulletin de l'Ijan* XXIII (B) 1, 284-290.
- DAVID (Ph.), 1964 — Maradi, l'ancien État et l'ancienne ville : site, population, histoire, *Études nigériennes*, n° 18.
- DELAFOSSÉ (M.), 1908 — *Notice administrative et ethnographique sur le Cercle de Korhogo*, Abidjan, 20/10/1908, ANCI, 1EE79 (2).
- DUREAU (F.), 1987 — *Migration et urbanisation : le cas de la Côte-d'Ivoire*, Paris, Orstom, coll. *Études et thèses*.
- ELDIN (M.) et MILLEVILLE (P.) (éd.), 1989 — *Le risque en agriculture*, Paris, Orstom, coll. *à travers champs*.
- GREGOIRE (E.), 1986 — *Les Alhazai de Maradi, Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliers*, Paris, Orstom, coll. *Travaux et Documents* n° 187.
- GREGOIRE (E.), 1991 a — *Islam et commerce*, Paris, ASP - Orstom - CNRS, *multigr*.
- GREGOIRE (E.), 1991 b — Les chemins de la contrebande : étude de réseaux commerciaux en pays haoussa, *Cahiers d'études africaines* 124 (4) 1991.
- HERRY (Cl.), 1990 — *Croissance urbaine et santé à Maradi (Niger) : Caractéristiques démographiques et phénomènes migratoires*, Bordeaux, université de Bordeaux-II - Grid, *multigr*.
- KIPRE (P.), 1989 — *Le monde des affaires en Afrique de l'Ouest au XV^e siècle*, Abidjan, *multigr*.
- LABAZEE (P.), 1988 — *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso*, Paris, Karthala.
- LABAZEE (P.), 1991 — *Ethnies, statuts, mobilité spatiale, parcours et construction identitaire des agents de deux filières marchandes dans une ville du nord ivoirien*, Paris, MRT, *multigr*.
- LE ROY (X.), 1989 — « Fragilisation de systèmes de production par l'introduction de cultures de rapport, Nord Côte-d'Ivoire », in Eldin et Milleville (ed.), 1989, 453-462.
- LUBICK (P. M.), 1981 — Islamic networks and urban capitalism : an instance of articulation from Northern Nigeria, *Cahiers d'études africaines* 81-83, XXI/1-3.
- RAYNAUD (Cl.), 1992 — « Se nourrir en ville : stratégies économiques et pratiques sociales. Le cas de Maradi (Niger) », in Blanc-Pamard (éd.), 1992, 153-210.

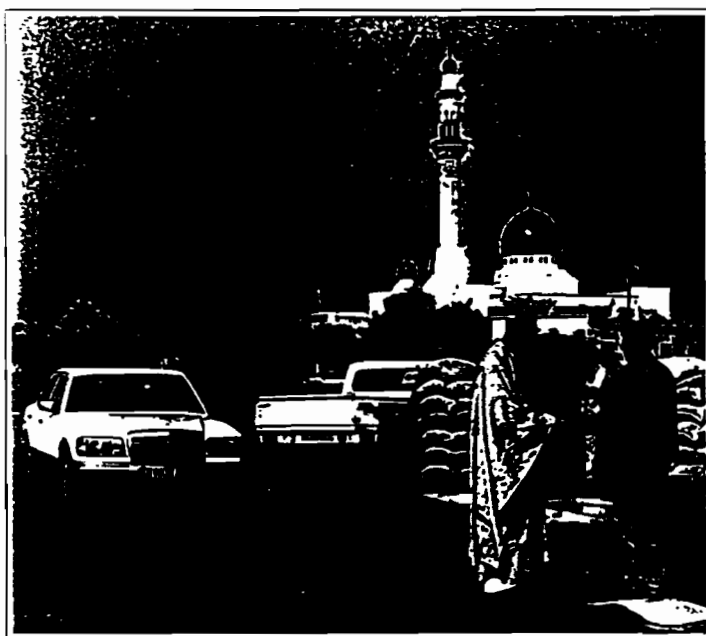
6 **ART** **Introduction**
 * in Grands commerçants Afrique de l'Ouest, E. Grégoire, P. Labazée (éds)
 Orstom-Karthala
 Mots-clé : *Afrique, entrepreneurs, accumulation, gestion, islam, Etat, liens sociaux*

SOUS LA DIRECTION DE
Emmanuel Grégoire et Pascal Labazée

Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest

Logiques et pratiques
d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains

A40022/2



KARTHALA - ORSTOM

L'image de la « Nana-Benz » togolaise brassant les milliards de francs CFA que lui a rapportés son commerce de pagnes florissant, est bien connue. Celle du grand commerçant d'Afrique de l'Ouest, en grand boubou ou en costume trois pièces, l'est tout autant. Ces images, toutes sensationnelles qu'elles soient, rappellent qu'en Afrique, l'initiative privée connaît ses réussites. Elle a ses traditions et surtout un bel avenir.

Les auteurs de cet ouvrage, qui porte sur les réseaux marchands d'Afrique de l'Ouest, en décrivent les rouages et le fonctionnement. Ils montrent que, loin de constituer des survivances d'économies anciennes, ces réseaux sont au contraire des structures dynamiques, imaginatives, jouant à la fois des opportunités offertes par l'économie moderne et des modes de fonctionnement économiques et sociaux des sociétés dont ils sont issus.

Les marchands d'Afrique de l'Ouest étendent désormais leur activité à la sous-région, parfois même hors du continent où ils ont établi des relais. Leurs réseaux ont des ramifications à tous les niveaux de la sphère économique, dans les milieux étatiques et le monde religieux, en particulier islamique. Pour eux, esprit d'entreprise et clientélisme se renforcent mutuellement, les investissements extra-économiques (politiques, religieux) confortant les logiques d'accumulation commerciale.

Cet ouvrage s'inscrit dans les nouveaux courants de l'anthropologie économique. Il s'efforce de montrer que les hommes d'affaires africains, qui animent l'économie officielle et exploitent les moindres de ses failles, ont des comportements peu différents des entrepreneurs occidentaux et apparaissent, à bien des égards, comme des modèles « d'homo œconomicus » contrairement aux idées reçues.

Emmanuel Grégoire, géographe, chargé de recherche CNRS-ORS-TOM, mène depuis de longues années des recherches en pays haoussa, principalement au Niger mais aussi dans le Nord-Nigeria.

Pascal Labazée, socio-économiste, chargé de recherche à l'ORS-TOM, a travaillé sur les milieux entrepreneuriaux au Burkina Faso (1979-1983), puis auprès des réseaux de commerce dioula et malinké du nord de la Côte-d'Ivoire.

Tous les deux étudient actuellement les milieux d'affaires au Niger.

Collection dirigée par Jean Copans



9 782865 374571

ISBN 2-86537-457-2

hommes et sociétés

Préface

par Jean-Loup AMSELLE, EHESS

Les contributions rassemblées ici par Emmanuel Grégoire et Pascal Labazée traitent d'une question essentielle pour l'histoire et l'anthropologie économique : celle des diasporas et des réseaux marchands. Venant après toute une série de travaux consacrés à ce sujet, cet ouvrage représente une avancée majeure (1). En effet, alors que l'on avait tendance jusqu'ici à considérer ces réseaux, dans une perspective évolutionniste, comme les survivances d'organisations ayant pour fonction de mettre en rapport des économies d'autosubsistance ou précapitalistes, les auteurs de ce livre mettent au contraire l'accent, en accord avec les nouvelles tendances de l'anthropologie économique, sur les similitudes existant entre les économies africaines et occidentales (2). Claude Meillassoux faisait déjà remarquer dans l'introduction à *L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest* que le fonctionnement des diasporas marchandes ouest-africaines s'apparentait à celui des grandes maisons de courtage européennes ou américaines, les opérations de « corner », c'est-à-dire de conquête temporaire d'un monopole sur le marché, étant analogues aux mécanismes d'arbitrage mis en œuvre par les réseaux marchands africains (3). Ce n'est d'ailleurs sans doute pas par hasard si les grossistes en céréales de Bamako, de Dakar ou d'Abidjan entretiennent d'excellentes relations avec les multinationales de l'alimentation. Il semble donc étrange de discréditer les commerçants africains au nom du caractère spéculatif de leur activité alors qu'ils ne font que modeler leur comportement sur ceux dont ils sont en quelque sorte le prolongement naturel.

(1) Signalons parmi les publications les plus récentes P. D. CURTIN, *Cross-cultural trade in world history*, Cambridge University Press, 1984, *Cahiers d'études africaines*, numéro spécial sur « l'anthropologie de l'entreprise », 124, XXX1-4, 1991.

(2) A. APPADURAI (ed.), *The social life of things. Commodities in cultural perspective*, Cambridge University Press, 1986.

(3) Cf. Claude MEILLASSOUX (éd.), Introduction in *L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest*, Oxford University Press, 1971, p. 30.

La place que la parenté et l'alliance occupent dans ces réseaux n'apparaît pas non plus comme une particularité propre à l'Afrique. Comme Pascal Labazée l'a rappelé, en se référant aux travaux de Bourdieu, la fusion de certaines entreprises françaises s'explique tout autant par des raisons purement matrimoniales que par des motivations strictement économiques (4).

Les liens entre religion et commerce et, en particulier, le rôle joué par l'islam chez les marchands ouest-africains ont également retenu l'attention des observateurs qui voyaient dans l'utilisation somptuaire ou improductive des bénéfices générés par le commerce à longue distance (construction de mosquées, dépenses pour les mariages, distribution d'aumônes aux pauvres) un frein à l'essor de l'économie de marché. Confondant les obligations familiales avec l'entreprise et les devoirs religieux avec les affaires, les Dioulas et les Haoussas cadraient mal avec le modèle de l'entrepreneur rationnel cher à Max Weber. C'était oublier que leurs homologues occidentaux pratiquaient, eux aussi, la redistribution et que le paternalisme du patronat français n'avait rien à envier aux dépenses de prestige des commerçants des villes africaines.

En fait, c'est la notion même d'entrepreneur rationnel qui doit aujourd'hui être remise en cause. A l'heure où l'on vante les mérites de la création d'entreprises ainsi que ceux de l'économie souterraine, les hommes d'affaires africains qui s'engouffrent dans les moindres failles de l'économie officielle apparaissent à certains égards comme des modèles d'*homo æconomicus*. La crise de l'économie mondiale et son cortège de chômeurs a au moins l'intérêt de relativiser à la fois le sous-développement de l'Afrique et le développement de l'Europe, de l'Amérique et du Japon. Les recettes libérales qui sont appliquées dans le monde entier et qui accordent la priorité au secteur privé montrent que les difficultés qui affectent l'économie des différents pays sont globalement partout les mêmes. De ce point de vue, l'activité des marchands et des entrepreneurs africains supporte la comparaison avec celle de leurs confrères opérant sous d'autres cieux, en Europe de l'Est notamment.

Érigés en champions de l'économie de marché par le Fonds monétaire international et la Banque mondiale, ces opérateurs sont censés jeter à bas les carcasses de la défunte économie étatique. Cette politique semble aller à l'encontre de la thèse de la symbiose ou du chevauchement entre l'État et les milieux d'affaires en Afrique, thèse qui paraît exclure *a priori* toute opposition entre fonctionnaires prébendiers et commerçants corrompus. Or, les études réunies ici soulignent, au contraire, avec force que les relations entre ces deux catégories sont fines et multiples et que les entrepreneurs africains ont une capacité d'intervention qui ne se réduit pas au seul

(4) P. LABAZÉE, Un terrain anthropologique à explorer : l'entreprise africaine, *Cahiers d'études africaines*, numéro spécial sur « l'anthropologie de l'entreprise », *op. cit.*, p. 544

parasitage des appareils d'État. C'est donc à une réévaluation des phénomènes de développement que nous convie cet ouvrage, étant entendu que le développement ne saurait être appréhendé indépendamment de ceux qui en sont les supports, en l'occurrence les hommes d'affaires.

En attirant l'attention sur le dynamisme des opérateurs économiques, les contributeurs de ce recueil nous invitent également à privilégier l'analyse « par le haut » des sociétés africaines. Ils se situent ainsi dans la voie ouverte par Cornélius Castoriadis qui, à propos de l'émergence du capitalisme en Europe, a montré que l'essor de ce système s'expliquait aussi par le rôle actif des classes dominantes (5). Face à une optique populiste, ce n'est donc par le moindre des mérites de cet ouvrage que de mettre en lumière l'apport des hommes d'affaires africains à l'édification d'une économie moderne.

En banalisant et en déculturisant l'entreprise africaine, les auteurs de ce livre ont choisi de donner la priorité à une perspective universaliste et de considérer les différents systèmes économiques dans leur originalité relative. Ils ont ainsi œuvré au désenclavement intellectuel de l'Afrique au moment même où ce continent semble plus que jamais voué au désenchantement et à la marginalisation.

(5) C. CASTORIADIS, *L'expérience du mouvement ouvrier*, UGE, 10/18, 1974, pp. 47 sq

INTRODUCTION

Approche comparative des réseaux marchands ouest-africains contemporains

par Emmanuel GRÉGOIRE et Pascal LABAZÉE

Le présent ouvrage rassemble des travaux de recherche novateurs entrepris, au cours de ces dernières années (1989-1991), dans divers pays d'Afrique de l'Ouest (1). Son propos – l'étude des réseaux marchands contemporains – s'ordonne autour de trois thèmes majeurs. Il s'agit d'une part d'étudier l'organisation et les stratégies d'accumulation des réseaux de commerce dans plusieurs secteurs d'activités tels que le négoce des vivres, du bétail, des biens manufacturés ; d'autre part de décrire l'inscription territoriale et le modelage des espaces économiques où ces réseaux interviennent ; enfin d'envisager les conditions idéologiques, notamment religieuses, de leur fonctionnement.

Les interrogations soulevées ici, de par leurs multiples aspects, appelaient une approche pluridisciplinaire. C'est pourquoi les auteurs, quelle que soit leur discipline d'origine, ont eu recours à l'économie mais aussi à la sociologie, à la géographie et à l'anthropologie dont les outils ont permis de surmonter les difficultés d'investigation propres à l'univers marchand – milieu qui ne se dévoile guère aisément – et d'appréhender les multiples facettes de l'organisation et des activités de commerce.

Le thème, d'actualité au regard des nombreuses questions que l'on se pose sur le secteur privé africain en cette période de néolibéralisme, reprend aussi une préoccupation scientifique plus ancienne, comme en attestent différentes études menées au cours des dernières années. Celles-

(1) Programme ASP CNRS-ORSTOM, « Réseaux marchands, accumulations, espaces économiques transfrontaliers », entrepris en association avec le laboratoire de sociologie et de géographie africaines du CNRS et le département « Sociétés, urbanisation, développement » (Unité de recherche « Réseaux, mobilités, migrations ») de l'ORSTOM. Ce programme a bénéficié d'un complément de financement de la Direction de la recherche du ministère de la Coopération.

ci ont mis en évidence la vitalité, l'intensité et la complexité des opérations économiques engagées par les groupes marchands, que ce soit à l'échelle régionale, nationale ou internationale. Ces opérations soulignent la capacité des réseaux à déployer leur activité sur de vastes espaces transcendant les frontières, parfois même les continents, puis à y générer des rentes frontalières en jouant sur les différences de change, de prix, de potentiels productifs, de politiques économiques et de tarifs douaniers entre les pays. Ainsi, aux marges des États se sont formées des « périphéries nationales » (2) à partir desquelles des hommes d'affaires, dirigeant des organisations multifonctionnelles, parfois très anciennes, exportent et importent aussi bien des céréales et des produits de consommation courante que des biens d'équipement ménager et des produits de luxe.

Toutefois, constater l'ampleur de ces mouvements d'échange au moyen de recoupements statistiques (3) ou d'observations empiriques, relever leur aspect fonctionnel au plan de la satisfaction de la demande des consommateurs, évaluer les pertes de recettes douanières et fiscales engendrées par les échanges parallèles, bref, prendre acte des effets les plus manifestes de l'activité marchande transnationale sur les équilibres nationaux, n'est désormais plus suffisant. Il reste à comprendre le fonctionnement interne et les divers déterminants (économiques, sociaux et culturels) des échanges effectués par ces réseaux de commerce. Aussi a-t-il semblé opportun de s'intéresser « au faire, aux choix, aux pratiques dont les faits sont le résultat » (4) et de centrer l'observation sur les logiques de l'action marchande qui, si l'on se réfère aux contributions de l'ouvrage, ne s'épuisent jamais totalement dans la recherche d'un intérêt immédiat et étroitement économique (5).

Par ailleurs, les transformations récentes des conditions d'exercice de l'activité marchande en Afrique de l'Ouest amènent à s'interroger sur les comportements futurs et la capacité d'adaptation des réseaux à trois des mutations majeures de leur environnement. En premier lieu, les politiques d'ajustement structurel conduisent à la réduction de l'intervention de l'État dans l'économie à travers l'abolition de monopoles, l'abaissement de barrières douanières, la dissolution ou la privatisation d'entreprises

(2) Club du Sahel-CILSS, Échanges régionaux, commerce frontalier et sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest, Paris, INRA-UNB-IRAM, doc. mult., 1988, p. 15.

(3) L'intensité des échanges transfrontaliers « apparaît dans le fait que les statistiques officielles reconnaissent (ou relèvent implicitement) qu'elles ne saisissent qu'une partie parfois minoritaire des transactions marchandes ou monétaires », F. CONSTANTIN, B. CONTAMIN, Perspectives africaines et bouleversements internationaux, *Politique africaine*, n° 39, 1990, p. 60.

(4) Ph. COUTY, Éditorial, *Chroniques du Sud*, n° 4, Paris, ORSTOM, 1991, p. 5.

(5) On reconnaît volontiers l'importance capitale des déterminants externes dans la formation d'espaces et de flux transfrontaliers. Mais, dans la mesure où ils ouvrent une vaste gamme d'actions possibles et que, soumis aux évolutions de conjoncture, ils sont susceptibles de transformation rapide, il nous a semblé essentiel d'aborder le système de dispositions durable des agents qui, quelle que soit la conjoncture, guide leurs choix et définit la nature de leurs interventions.

publiques, ces politiques devraient, théoriquement, élargir à terme le champ d'intervention du commerce privé et réduire les rentes frontalières. En second lieu, la croissance urbaine, en particulier celle des villes secondaires, et les migrations interrégionales tendent désormais à diversifier les filières d'approvisionnement international et à stimuler des circuits courts de commercialisation (6), dont l'organisation reste mal connue. En troisième lieu, le désengagement et plus encore la modification des structures d'insertion du capital commercial occidental transforment sensiblement les conditions d'approvisionnement des marchés ouest-africains.

Les contributions ont pris le parti méthodologique d'aborder les mouvements commerciaux contemporains par le corps des pratiques qui les réalisent – c'est pourquoi de nombreuses monographies sont ici présentées – et de mettre à plat quelques-uns des prérequis sociaux et éthiques qui leur donnent sens. La démarche répondra, espérons-nous, à la demande d'un nombre croissant d'économistes que l'hégémonie théorique de l'univers walrassien rend inquiets. L'idéologie libérale célèbre en effet un système de décisions privées, individuelles et non coordonnées qui, curieusement, renvoie à un être économique vide d'histoire, de représentations et de déterminations sociales. En Afrique, la fuite en avant des politiques d'ajustement « vers plus d'orthodoxie » libérale (7) aboutit à faire des stratégies et des logiques pratiques des agents le point aveugle de la connaissance économique, alors même qu'on attend de celles-ci qu'elles amorcent un véritable développement (8). Or, sauf à la disqualifier d'emblée parce qu'elle semble reproduire des modes opératoires séculaires, la sphère marchande africaine, dont l'efficacité et la rationalité sont régulièrement remises en question, suppose pour être analysée une connaissance fine du comportement de ses acteurs, de son organisation et des cadres sociaux multiples (9) mobilisés dans l'échange. Aussi, la diversification des angles d'approche – historique, culturel, religieux, social, politique, économique et comptable – puis leur mise en rapport se sont progressivement imposées afin d'inscrire ces réseaux de commerce contemporains au sein des différents champs qui modèlent leurs actions et que ces dernières contribuent à entretenir.

(6) Ph. HUGON, J. COUSSY, O. SUDRIE, *Urbanisation et dépendance alimentaire en Afrique subsaharienne*, Paris, Sedes, 1991, p. 160.

(7) G. DURUFLÉ, *L'ajustement structurel en Afrique*, Paris, Karthala, 1988, p. 197.

(8) Ainsi la confiance absolue de l'idéologie libérale dans l'individu et le marché « pour promouvoir une croissance économique accélérée et pour améliorer la qualité de la vie humaine » (PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain*, Paris, Économica, 1991, p. 4) conduit finalement à des recommandations méso-économiques valables à l'échelle planétaire (*op. cit.*, p. 42) qui ne laissent aucune place à « l'expérience anthropologique et les déséquilibres spécifiques des économies africaines » (F. R. MAHIEU, *Les fondements de la crise économique en Afrique*, Paris, L'Harmattan, 1990, p. 23).

(9) On fait ici référence à la notion de « cadre primaire » qui permet dans une situation donnée d'accorder du sens à tel ou tel de ses aspects, lequel autrement serait dépourvu de signification, E. GOFFMAN, *Les cadres de l'expérience*, Paris, Éditions de Minuit, 1991, p. 30.

De nombreux travaux, francophones mais aussi anglophones (10) ont été consacrés à l'analyse historique et anthropologique des communautés marchandes africaines, autant qu'au fonctionnement économique des filières de commercialisation. Bien que les connaissances accumulées soient importantes, on doit noter l'extrême difficulté qu'éprouve l'analyse économique à intégrer les spécificités du milieu marchand et ses usages – par exemple les règles de circulation des créances, le coût d'entretien des dépendants, les frais relatifs à la reproduction sociale des réseaux – dans la formation des prix et les décisions de mise en marché. Réciproquement, les études anthropologiques ne prennent en compte qu'occasionnellement les données relatives aux marges et rentes commerciales des filières, et à leur répartition entre les différents intervenants, alors que celles-ci déterminent étroitement la capacité des réseaux à préserver leur organisation et à réaliser une accumulation en hommes. Les contributions tentent ici, au moins partiellement, d'avancer vers un décloisonnement des « objets » que la tradition universitaire semble avoir durablement attribués aux disciplines. On entrevoit, par exemple, dans le commerce féminin du chemin de fer Dakar-Niger, dans le négoce animé par les Haoussas du Niger et du Nigeria ou encore parmi les commerçants jawambé basés à Korhogo, à quel point la nature des liens sociaux et confessionnels conditionne des variables « strictement » économiques : taux de change, vitesse de rotation du capital, coût du crédit. De même, les systèmes d'approvisionnement en céréales, bétail et marchandises générales au Tchad se sont-ils modifiés au gré des alliances politiques, passées par différentes fractions du monde marchand, de sorte que l'« espace des stratégies d'acteurs » (11) commande ici au devenir économique des filières et à leur comptabilité interne. L'ensemble des activités commerciales décrites paraît, indissociablement, et le fruit d'un état objectif des marchés locaux et internationaux, et le produit d'un travail de construction sociale de cet état. Des coups de force engagés contre les autorités politiques aux relations personnelles entretenues dans les administrations, de l'invention de nouvelles combinaisons marchandes à la réactivation des solidarités territoriales, religieuses ou familiales à des fins commerciales, les réseaux de commerce s'emploient activement à forger les conditions « objectives » dans lesquelles ils évoluent.

Si une sociologie des pratiques de l'économie marchande se révèle indispensable à la compréhension des flux de commerce interrégionaux contemporains, une économie des relations sociales qui d'une part structurent les réseaux, d'autre part les lient aux champs pertinents du point

(10) On en trouvera une synthèse dans Y. A. FAURE, *Entrepreneurs d'Afrique subsaharienne. Communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones et comparaisons avec la Côte d'Ivoire*, Paris, Notes de recherche n° 91-19, UREF-AUPELF, 1991.

(11) Ph. HUGON, Le miroir sans tain, in *Nourrir les villes en Afrique subsaharienne*, Paris, L'Harmattan, 1985, p. 23.

de vue de leur activité, n'est pas moins nécessaire. C'est en effet à titre onéreux que les *alhafai* de Maradi (Niger) accumulent un prestige religieux, gage d'honnêteté et de sécurité pour les affaires ou que les cheikhs de Touba (Sénégal) contrôlent à distance les communautés mourides installées à New York et en Europe. De même, les frais d'accommodement avec les autorités répressives, l'entretien de dépendants et de clients, les dépenses de protection idéologique des réseaux dioulas ne sont guère des charges privées ou domestiques, au sens de Max Weber. Ces charges « extra-économiques » qui rendent les opérations d'échange international à la fois envisageables et économiquement rentables, participent au même titre que le capital mobilisé dans le commerce – équipements, bâtiments, fonds de roulement – à la formation de la marge finale.

Les réseaux marchands face aux transformations du champ économique africain

A l'ère précoloniale, le commerce continental ouest-africain était actif, et reposait à la fois sur un commerce saharien dense et bien établi, et sur d'importants mouvements interrégionaux entre zones sahéniennes et côtières qui échangeaient leurs produits. Ce commerce à longue distance a représenté un « secteur capitaliste » (12), enclavé dans différentes économies de subsistance, la localisation géographique des biens permettant d'accumuler marchandises et monnaie. Une capitalisation a alors bien existé mais « sans rapports avec l'organisation interne de l'économie » (13), elle n'a conduit qu'exceptionnellement à la diffusion de rapports de production capitalistes.

Les réseaux de commerce au long cours réagirent de manières très diverses à la conquête coloniale. Certains disparurent plus ou moins rapidement (commerce transsaharien) en raison des mesures prises à leur encontre par les puissances tutélaires. D'autres changèrent d'activité. D'autres encore se marginalisèrent dans des négoce (cola, poisson séché, bétail, natron, etc.) qui n'intéressaient pas les maisons de traite. D'autres enfin se reconvertirent dans le commerce colonial – la famille Dan Tata jouait ainsi un rôle actif dans le commerce de la cola entre Kano et Kumassi avant de devenir le principal acheteur d'arachides des maisons

(12) Cette notion, définie par M. ROBINSON (*Islam et capitalisme*, Paris, Seuil, 1966, p. 45) pour décrire la pratique économique du monde musulman médiéval, a inspiré les analyses relatives au commerce africain précolonial (cf. Y. PERSON, *Samori Une révolution Dioula*, Dakar, IFAN, 1968, vol. 1, p. 121).

(13) K. POLANYI, *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 1972, p. 90.

de traite britanniques dans le nord du Nigeria –, ou émergèrent à son contact avec le développement des cultures de rente. Dans ces deux derniers cas, les réseaux marchands africains ont constitué un secteur intermédiaire de liaison, de transition, bref, de jonction entre la sphère de production locale et la métropole, ce qui ne les a pas empêchés de conserver leur autonomie (14). Nombre d'études ont en effet montré que la traite côtière ne se substitua jamais à un commerce continental perdurable et « indépendant des circuits économiques européens » (15). Plus encore, les marchands haoussas, kanouris et dioulas tirèrent parti de la pacification, de l'urbanisation des chefs-lieux de cercle et de la concentration de l'appareil administratif colonial et de ses troupes – comme ce fut le cas en Côte-d'Ivoire (16) et au Tchad – afin d'assumer leurs fonctions de distribution dites « traditionnelles ».

L'accession des États africains à l'indépendance a renforcé la dynamique de chevauchement entre l'ordre économique marchand et l'ordre étatique, la collaboration aboutissant parfois à la « cooptation de certains hommes (ou femmes) d'affaires au sein des instances supérieures » des partis politiques (17). Comme le rappelle ici Cl. Ardit, la reproduction post-coloniale de la sphère marchande s'est effectuée à partir des relations privilégiées qu'elle a su établir avec les institutions politiques et les membres de l'appareil d'État, tout en préservant son autonomie, si bien que l'on ne peut conclure à une capture étatique de la bourgeoisie marchande. Au contraire, celle-ci tend à influencer sur les politiques économiques nationales et à contrôler l'accès aux filières hautement rentables si bien que son activité dépend fréquemment de sa capacité à intéresser politiquement mais aussi financièrement les représentants politiques et administratifs de l'économie officielle : les exemples présentés ici soulignent bien que l'obtention de marges et de rentes est souvent conditionnée par une opération de partage définie au préalable avec certains dirigeants politiques, et à un prélèvement tributaire des autorités répressives concentrées dans les agglomérations ou placées aux frontières. En conséquence, les revenus d'une partie de la bureaucratie politique et des corps administratifs dépendent de l'activité des hommes d'affaires.

En définitive, le déclin du commerce ouest-africain, jugé inéluctable par l'analyse dépendantiste des années 70, ne s'est pas produit. Celle-ci

(14) Au sens de Ph. COUTY (La structure des économies de savane africaine, *Cahiers des sciences humaines*, ORSTOM, V (2), 1968, p. 29) pour qui un secteur est autonome « lorsque son existence et son fonctionnement ne paraissent pas dépendre de relations asymétriques avec une économie développée ».

(15) Cl. MEILLASSOUX (ed.), Introduction, in *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*, London, Oxford University Press, 1971, p. 5.

(16) Cf. J.-P. CHAUVÉAU, L'avenir d'une illusion. Histoire de la production et des politiques vivrières en Côte-d'Ivoire, *Études rurales*, n° 99-100, 1985, pp. 281-325.

(17) J.-F. BAYART, *L'État en Afrique*, Paris, Fayard, 1989, p. 131.

avançait alors trois raisons à l'involution de l'activité des réseaux marchands : d'abord une culture musulmane inappropriée aux exigences du commerce moderne, ensuite une forte dépendance envers un secteur non capitaliste de production, et enfin une concentration du commerce autochtone dans les limites étroites que lui concède l'État (18). Les faits montrent que ce type d'analyse accorda une importance exagérée à la soumission des dynamismes économiques locaux aux logiques, « modernes » et impériales, de l'administration coloniale puis de l'État indépendant (19), et que furent sous-estimées les capacités d'adaptation, de contournement et d'appropriation des structures marchandes à l'ordre juridique et idéologique défini par les États, ainsi que leur aptitude à se développer dans un environnement macro-économique mondial sur lequel elles ne peuvent influencer.

En effet, on chercherait vainement dans les stratégies contemporaines des réseaux marchands les pesanteurs d'une tradition figée, rétive aux techniques et aux savoir-faire modernes. Pour les *al hazai* de Maradi, le crédit de parole n'exclut aucunement l'utilisation des services bancaires ; pas plus que le contrôle des circuits vivriers et des produits du cru n'empêché les communautés dioulas ou kanouris d'intervenir sur les biens d'importation – l'objectif étant précisément de répartir les risques entre différentes branches d'activité. Les techniques récentes de communication et de transport sont également vite entrées dans les habitudes marchandes africaines comme en témoigne le commerce ferroviaire entre le Sénégal et le Mali inséré, dès 1920, dans les cycles d'échanges au long cours. L'économie de « coups », vite maîtrisée par les marchands qui montrent une ingéniosité remarquable en ce domaine – ils empochent ainsi rapidement des gains élevés – n'est pas contradictoire avec « la modération rationnelle » dans la recherche du profit, signe pour Max Weber de l'esprit capitaliste (20), y compris dans le cadre des échanges parallèles : l'exemple tchadien rappelle opportunément que, dans le négoce des grains, le discours régulièrement hostile aux commerçants dont les marges sont jugées spéculatives, renvoie tantôt à une méconnaissance des contraintes du marché, tantôt à des enjeux d'ordre politique. Nulle « survivance » donc dans l'idéologie marchande ou dans les structures de

(18) Ces trois facteurs exposés par Cl. MEILLASSOUX (*op. cit.*, pp. 38-41) faisaient du commerce traditionnel une « survivance » vouée comme telle à une disparition rapide.

(19) S. AMIN, dans son ouvrage, *Le développement du capitalisme en Côte-d'Ivoire*, Paris, Éditions de Minuit, 1967, p. 279, affirme que « la société ivoirienne n'a pas d'autonomie propre, elle ne se comprend pas sans la société européenne qui la domine », on trouvera dans l'article de J.-P. CHAUVÉAU et J.-P. DOZON Au cœur des ethnies ivoiriennes, l'État, in E. TERRAY (éd.), *L'État contemporain en Afrique*, Paris, L'Harmattan, 1987, pp. 221-296, une critique de cette thèse prenant appui sur le fonctionnement de l'économie de plantation ivoirienne.

(20) M. WEBER, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1964, p. 15.

réseau dont A. Cohen avait montré à propos des Haoussas d'Ibadan l'extrême efficacité (21).

Enfin, l'idéologie islamique ne paraît pas être un frein au commerce. Notons d'emblée, puisque nous y reviendrons, qu'elle apporte, au contraire, aux marchands haoussas du Niger et du Nigeria, un cadre contractuel parfaitement adapté aux exigences des affaires traitées à distance, et qu'elle définit une éthique et des règles précises de conduite : le respect des engagements pris devant Dieu ou sur le Coran, le refus du mensonge à but lucratif et du bénéfice spéculatif, l'assimilation de l'intérêt commercial à une gratification sont des prescriptions explicites par la déontologie musulmane. Les entorses et manipulations sont à l'évidence tolérées. Mais, dès qu'elles compromettent la reproduction de la sphère marchande, notamment ses équilibres économiques, ses rapports de force internes ou ses relations au pouvoir politique, les transgressions exposent alors leurs auteurs à la réprobation de la communauté religieuse et à l'exclusion des circuits commerciaux. De même, la relation entre cheikhs et *talibé* au Sénégal qui fait du « travail le moyen par excellence d'exprimer une relation personnelle » (22) fut forgée dans le cadre d'une économie de subsistance. Elle s'est ensuite admirablement adaptée aux contraintes de l'économie de traite puis à celles du négoce international. La « corrélation positive entre l'islam et certaines formes de développement économique » (23) est donc difficilement contestable. Elle l'est d'ailleurs d'autant moins que les rivalités entre confessions et confréries ont pour effet, au travers d'une réinterprétation des dogmes et des rites, de rationaliser les pratiques religieuses en ajustant l'idéologie aux modifications du champ économique. L'exemple du mouvement *izala* au Niger et au Nigeria, celui du réformisme wahhabite au Mali, au Burkina Faso et en Côte-d'Ivoire, de même que la progression du mouvement anti-mara-boutique d'Ibadou Rahmane au Sénégal, sont à cet égard éloquentes.

Le procès d'incompétence et d'irrationalité fait parfois aux négociants musulmans s'explique par le rejet des formes de sociabilité qui sont la base de l'éthos et du savoir-faire marchands. Il ne paraît pas justifié si l'on se réfère à leur efficacité et à la souplesse de leurs interventions, à leur connaissance fine du marché et de son fonctionnement, ainsi qu'à l'examen de leurs résultats financiers.

Admettons que l'idéologie, l'organisation et les pratiques des réseaux de commerce ne sont pas en rupture avec les notions schumpétériennes « d'entrepreneur » et « d'initiative » capitaliste, ni avec la mentalité nécessaire à l'épanouissement d'une forme d'économie de marché. Aussi, doit-

(21) A. COHEN, *Custom and Politics in Urban Africa - a study of Hausa Migrants in Yoruba Towns*, London, Routledge and Kegan, 1969.

(22) J. COPANS, Ph. COLTY, J. ROCH, G. ROCHETEAU, *Maintenance sociale et changement économique au Sénégal*, vol. 1, Paris, ORSTOM, 1972, p. 254.

(23) Ph. COLTY, *op cit.*, p. 35.

on reconnaître qu'existent des modes opératoires, des structures internes aux entreprises et des relations entre celles-ci et les marchés distincts de ceux qui apparurent dans l'Europe de la révolution industrielle, et que différentes manières de faire l'entreprise et de conduire les affaires peuvent mener à l'édification d'une économie capitaliste. Le constat est certes troublant en ce qu'il bouscule ce que Braudel appelait notre « goût théologique de la définition » : alors que la naissance de l'économie de marché repose, selon la tradition classique, sur la confrontation d'intérêts particuliers où la liberté individuelle s'exprime pleinement (24), les circuits commerciaux en Afrique – et probablement ailleurs – prennent appui sur des hiérarchies multiples et des liens personnels qui, comme cela a été montré, concourent à la formation des prix (25). De même, le « progrès de l'accumulation » commerciale ne se présente pas sous la forme d'une augmentation linéaire et quantitative du capital immobilisé (26) et du fonds de roulement. L'enrichissement des patrons de commerce revêt en effet un caractère discontinu. Il tient d'une part aux nécessaires détours du capital marchand par le politique ou/et le religieux, d'autre part aux stratégies de repli des réseaux de commerce vers l'agriculture de rente, l'élevage et l'immobilier – et aux phases d'expansion vers les transports, parfois l'industrie – enfin aux procédures de dissociation des lieux d'accumulation, de réalisation et de réinvestissement. La réussite des affaires repose, comme le souligne A. Lambert à propos des commerçants maliennes, sur l'accumulation d'un capital de connaissances pratiques, d'un capital économique – ou tout au moins d'un capital de confiance auprès de ceux qui le détiennent – et d'un capital de relations sociales (27). De plus, convertir au moment opportun une variété de capital en une autre – par exemple mobiliser les membres d'un réseau commercial et ses recettes en vue de soutenir les ambitions d'un homme politique, ou de financer des écoles franco-arabes – semble être l'un des leviers essentiels des stratégies de reproduction des patrons de commerce. Les métamorphoses du capital-marchandise en capital-argent, dans la sphère commerciale, ne sont pas immédiates : elles s'insèrent dans des stratégies marchandes qui visent à réunir, par de multiples conversions, les conditions politiques, idéologiques et relationnelles d'une circulation idéale.

(24) On trouvera dans L. BOLTANSKI, L. THEVENOT, *De la justification - Les économies de grandeur*, Paris, Gallimard, 1991, pp. 61-67, une remarquable analyse de ce présupposé smithien.

(25) M. SALL, *The organization of a West African Grain Market*, *American Anthropologist*, n° 89, 1987, p. 74.

(26) K. MARX, *Le capital*, L1 S7 (XXV), Paris, La Pléiade, 1965, p. 1135.

(27) Cf. l'étude de V. EBIN, A la recherche de nouveaux poissons. Stratégies commerciales moulinées par temps de crise, in *Politique africaine*, n° 45, 1992, p. 96 notant qu'il s'agit « d'investir dans les individus » étant donné que les agents « unis par plus d'un lien ont tendance à entretenir des rapports plus étroits que celles qui ne le sont que par un seul ».

L'organisation sociale des réseaux marchands au long cours

Le réseau marchand ouest-africain présente une structure élaborée qui existait déjà à l'époque pré-coloniale. Elle procède de la « combinaison de trois fonctions commerciales : celle de chef de réseau (*jula-ba*), celle de commerçant itinérant (*jula-den*) et celle de logeur-correspondant (*ja-tigi*) » (28). Cette structure permet de garantir une bonne circulation des marchandises, en particulier sur de longues distances, grâce à la solidité des liens sociaux qui unissent ses agents. Aussi, le « système de réseaux » représente une forme supérieure d'organisation par rapport au « système de relais » (29) qui a d'ailleurs progressivement disparu avec la colonisation.

Toutefois, la construction des réseaux n'est jamais la reproduction mécanique d'un modèle unique, établi une fois pour toutes, où ces fonctions seraient définies de façon optimale. Les études réunies dans ces pages suggèrent que chaque groupe marchand est agencé de manière spécifique, découlant d'une lente maturation dans laquelle se réfléchissent aussi bien les exigences propres à chaque type de circulation commerciale que la trajectoire sociale du patron de commerce (30). Dans le système de commercialisation des Fall, importants commerçants mourides de Dakar décrits par V. Ebin, les différents intervenants – salariés permanents des magasins, dépendants divers, *nyuro-men* en titre ou occasionnels, placiers et colporteurs de rue, commissionnaires, etc. – sont tous liés au patron par des rapports hiérarchiques établis au cours d'une histoire familiale ; de plus, ces distributeurs passent d'une fonction à l'autre, assurant à l'agencement général sa souplesse et sa capacité d'adaptation aux évolutions du marché. Un constat analogue s'impose pour les réseaux marchands céréaliers opérant entre le Mali et la Côte-d'Ivoire : les flux d'échange se réalisent en des chaînes multiples de financement et de lieux, les intervenants adaptant leurs fonctions à la nature de la transaction. Dans le cas des marchandes du chemin de fer Dakar-Niger, l'ampleur des réseaux, leur pérennité et la diversité des combinaisons commerciales sont, dans chaque cas, à reconstruire à partir de la trajectoire personnelle des commerçantes, c'est-à-dire d'une lente capitalisation de liens de dépendance.

(28) J.-L. AMSELLE, *Les négociants de la savane*, Paris, Anthropos, 1977, p. 193.

(29) Dans ce système, « la marchandise pour passer de tribu en tribu est échangée à la frontière de chaque tribu », cf. J.-L. BOLTILLER, La cité marchande de Bouna dans l'ensemble économique ouest-africain pré-colonial, in C. MEILLASSOUX, *op. cit.*, p. 244.

(30) A. COHEN (*op. cit.*) a mis en évidence le lien entre l'organisation marchande et la nature des biens dont elle s'occupe, tandis que J. WORKS (*Pilgrims in a Strange Land - Hausa Communities in Chad*, New York, Columbia U.P., 1976) relevait pour les Haoussas du Tchad la relation entre parcours professionnel et structure commerciale.

Les relations « solidaires » entre membres d'un même collectif marchand unis par différents liens (parenté, origine territoriale, pratique religieuse) constituent l'un des topiques favoris de la théorie des réseaux. Or, ces opérateurs qui décident de la distribution des places, de la ventilation des marges et qui définissent pour chaque individu le domaine du possible professionnel, secrètent davantage des hiérarchies que des solidarités. Loin de toute forme de sociabilité fondée sur l'entraide, les organisations marchandes interrégionales présentent une structure pyramidale reposant sur une somme de dépendances construites et entretenues par les patrons de commerce. Le recours à des liens de réciprocité entre personnes occupant des positions sociales homologues est précisément, dans l'échange en général et en particulier transfrontalier, à l'opposé de l'exigence de sécurité des affaires : le réseau devient « impossible », comme le note A. Lambert, dès qu'une association regroupe des agents positionnés au plus bas de l'échelle hiérarchique marchande. De même, la faillite des petites entreprises contrebandières ivoiriennes révèle le destin social de ceux qui n'ont aucune autorité sur les partenaires de l'échange. La circulation des agents de réseau dans l'espace transnational ou transcontinental – bien des marchands africains se déplacent désormais sur les cinq continents – renvoie au même principe : la fréquence et la durée des déplacements sont étroitement dépendantes de la fonction occupée dans la hiérarchie commerciale et l'on peut avancer qu'elles diminuent lorsque les agents s'élèvent en son sein. Ce sont les cadets sociaux qui circulent, changent de place marchande et de fonction selon les besoins du patron. Ainsi, c'est par le contrôle de l'accès aux visas, aux avances en marchandises et aux débouchés, que les cheikhs ajustent, au mieux de leurs intérêts financiers, les mobilités de la diaspora mouride.

Les liens de soumission personnelle, découlant d'une autorité acquise par un patron de commerce dans les champs religieux, territorial, associatif, familial, professionnel, politique, etc., et reconnue par ses dépendants (31), ne constituent pas un type de relations informelles occupant les marges d'une structure fonctionnelle du réseau (32). L'ordre privé est bien au cœur de l'ordre entrepreneurial, mais celui-ci ne se saisit des communautés domestiques d'appartenance que dans l'exacte mesure où elles permettent de minimiser les charges et les risques économiques. A l'inverse

(31) L'étude des rapports entre les hiérarchies marchandes et maraboutiques de Maradi montre bien que les *alhafaz* ont besoin, pour développer leurs affaires, de forger un réseau d'approvisionnement et de distribution reconnaissant leur autorité symbolique. Pour reprendre l'expression de M. AUGÉ, *Pouvoirs de vie, pouvoirs de mort*, Paris, Flammarion, 1977, p. 25, les dominés vivent bien dans « l'idéologie des dominants » et participent même aux frais d'entretien des hiérarchies maraboutiques.

(32) Cf. l'analyse de J. A. BARNES, in U. HANNERZ, *Explorer la ville*, Paris, Éd. de Minuit, 1980, p. 223, qui réserve la notion de « réseau » à un « résidu » de relations personnelles échappant au système territorial et industriel.

de la proposition wébérienne, pour qui une organisation rationnelle suppose à la longue la séparation du ménage et de l'entreprise, la réussite des grands réseaux de commerce résulte de l'approfondissement de la double relation entretenue avec ces collectifs privés : la relation « d'investissement » où les patrons de commerce dépensent temps et argent à établir puis à reproduire leur domination sur les communautés – nous y revenons – et la relation de « conversion » où les rapports de domination sont métamorphosés en relations fonctionnelles et hiérarchiques au sein du réseau.

Mise en avant dans certaines sociétés, par exemple le monde haoussa, la notion de richesse en hommes, condition préalable à l'accumulation du capital marchand et à l'emprise des réseaux sur les espaces d'échanges, ne peut se contenter du cadre restreint qu'apporte la parentèle. Celle-ci est évidemment mobilisée par les commerçant(e)s pour bénéficier d'une main-d'œuvre à moindre coût, ou dans une perspective successorale d'ailleurs toujours délicate (33). La compétition est ouverte à l'intérieur des familles marchandes afin d'utiliser la force de travail disponible et l'on aperçoit, en particulier dans les subtiles stratégies employées par les commerçantes du Dakar-Niger, les moyens par lesquels se construisent les soumissions dans le groupe domestique et les font admettre – sous couvert d'entraide – comme allant de soi. Dès que l'ordre domestique ne peut être assujéti aux finalités de l'activité de commerce, ou lorsque parenté et alliance se révèlent encombrantes, les marchand(e)s adoptent des comportements de fuite ou s'éloignent de l'orbite familiale.

Plus que la relation parentale, le lien de clientèle se révèle partout mieux adapté aux évolutions des besoins en hommes et aux exigences qu'impose la mobilité. Les associations d'originaires, les rapports de voisinage, les groupements d'intérêt professionnel, les relations politiques et les communautés religieuses sont autant de cadres propices à la capitalisation de clients. Le recours aux termes de parenté et aux alliances matrimoniales, afin de donner « un sens à ces relations extra-familiales » (34), sont des traits récurrents dans toutes les organisations marchandes. Ils permettent de rabattre ces multiples soumissions, accumulées dans une infinité de champs – le bricolage et l'improvisation sont fréquents dans les liens unissant les segments de réseaux –, dans le domaine des rapports

(33) Qu'il s'agisse des réseaux de commerce haoussa, dioula, kooroko, yarga, etc., la disparition d'un grand patron fait apparaître les contradictions entre, d'une part, les règles islamiques de transmission patrimoniale (A. COHEN y voit la cause des tensions permanentes entre les marchands et leurs fils) et, d'autre part, les enjeux successoraux où les neveux ont fréquemment un avantage. Elles ont souvent pour effet de fragmenter les capitaux marchands et relationnels entre des pôles d'autorité spatialement dispersés comme le montre le cas d'un réseau korhogolaï présenté ici par P. LABAZEE.

(34) M. AGIER, *Commerce et sociabilité, les négociants soudanais du quartier Congo de Lomé (Togo)*, Paris, ORSTOM, 1983, pp. 222-225.

domestiques. La nature des dépendances ainsi que leur histoire disparaissent alors sous le voile de la relation familiale.

Notons toutefois que le lien clientéliste n'élimine pas le marchandage entre un dépendant et un commerçant, puisqu'à celui-là est reconnu le droit de choisir, voire de changer de patron, c'est-à-dire de domination (35). Leurs options stratégiques, qu'elles soient orientées vers la recherche d'un savoir-faire, d'un revenu immédiat, d'une promotion dans le réseau de commerce, d'une installation à terme à leur propre compte, enfin d'un héritage ou d'une succession, s'inscrivent certes dans des trajectoires personnelles où le champ du possible professionnel est en principe délimité. Mais les parcours des marchands du Dakar-Niger ou des commerçants mourides invitent à penser que la qualité des stratégies individuelles bouscule parfois les hiérarchies établies. De même, l'évolution des contextes politiques au Tchad ou en Côte-d'Ivoire a-t-elle sensiblement infléchi des trajectoires entrepreneuriales qui paraissaient pourtant définitivement établies.

À la transformation du défi spatial relevé par les réseaux de commerce à distance – hier, l'échange entre des aires de production complémentaires, aujourd'hui la circulation marchande entre des espaces monétaires ou réglementaires hétérogènes et soumis à des variations de conjoncture rapides – répond désormais la transformation des structures de commercialisation. Des réseaux polycéphales, parfois occultes et extrêmement labiles sont apparus, par exemple entre le Niger et le Nigeria, le Tchad, la Côte-d'Ivoire et le Mali. Ils se composent de pôles multiples, formellement autonomes dans la gestion des décisions et du capital financier et cependant reliés par de nombreuses synergies. Ces organisations ont conservé les fonctions commerciales et les liens de dépendance personnelle précédemment évoqués, mais les ont démultipliés dans l'espace afin de jouer au mieux sur la complexité croissante des économies nationales. Par là, elles sont à même de répondre aux situations locales et aux situations d'arbitrage entre le marché national et les marchés étrangers.

L'inscription spatiale des réseaux marchands

Envisagée du point de vue des réseaux de commerce, l'accumulation économique ne se dissocie pas d'un lent processus d'extension spatiale.

(35) C'est ce que rappelle R. LAUNAY (*Traders without trade: Response to Change in Two Dyula communities*, Cambridge U.P., 1982, p. 56) qui note le calcul économique effectué par les cadets des familles dioula, dans le Nord ivoirien, lorsqu'ils choisissent leur patron. Plus récemment, D.B. CRUISE O'BRIEN, Le contrat sénégalais à l'épreuve, *Politique africaine*, n° 45, 1992, p. 17, souligne que les mourides sont libres à tout moment de changer de patron spirituel.

La reproduction élargie du capital marchand paraît toujours associée à une emprise croissante sur les espaces d'échange, sans que les réseaux n'y perdent leur ancrage local. Les grands commerçants ouest-africains opèrent aussi bien à l'échelle régionale que nationale, transfrontalière et intercontinentale. Ils tendent en effet à mettre en place plusieurs structures qui, fortement imbriquées, leurs permettent de couvrir simultanément et à moindre frais ces différentes échelles. C'est le cas des commerçants mourides dont l'activité déborde désormais le seul continent africain pour s'étendre aussi à l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie du Sud-Est, et des *al hazai* de Maradi qui, dans le négoce des vivres, se livrent à la collecte de céréales locales pour les revendre ensuite dans des centres urbains nationaux, s'adonnent aussi au commerce transfrontalier en jouant sur les variations de prix entre le Niger et le Nigeria, et sont enfin en contact avec les firmes multinationales européennes et asiatiques du commerce des grains.

Cette inscription territoriale des réseaux marchands se concrétise par l'installation de correspondants, de dépendants, de courtiers, de logeurs, d'acheteurs-collecteurs, de revendeurs permanents, de rabatteurs et de coxeurs pour le commerce des produits agricoles (placés à l'entrée des marchés, ces derniers sont chargés d'inciter les paysans à vendre leur récolte à leur patron). Si villes et campagnes s'insèrent dans une stratégie spatiale globale, il n'en demeure pas moins que les premières sont le lieu privilégié où se gère l'occupation de l'espace commercial, se concentrent les infrastructures et les supports matériels et financiers des activités marchandes, et vers lesquels convergent les informations. Différents centres urbains africains, tels que Korhogo et Maradi, doivent ainsi leur essor à l'implantation des centres névralgiques des réseaux de commerce (36), ces derniers ayant contribué à leur peuplement et à leur dynamisme économique. On trouve enfin dans de très nombreuses villes ouest-africaines, capitales d'État ou centres secondaires, des représentants des grandes communautés marchandes, tels que les Haoussas et les Dioulas, à tel point qu'elles forment de véritables diasporas, bien souvent en relation étroite avec leur région d'origine.

Ces villes constituent enfin des points de rencontre et d'interconnexion entre réseaux marchands : I. Wilks (37) souligna le rôle de Salaga dans le commerce de la cola, à l'époque précoloniale, entre le pays haoussa et le royaume ashanti. Elle fut alors une véritable place d'échanges et de traitement des affaires pour les commerçants de ces deux régions. Aujourd'hui, des agglomérations comme Maiduguri remplissent

(36) E. GREGOIRE, P. LABAZEE, Mobilités marchandes et urbanisation : les cas de Korhogo (Côte-d'Ivoire) et de Maradi (Niger), *Cahiers Sciences Humaines*, ORSTOM, à paraître.

(37) I. WILKS, Asante policy towards the Hausa trade in the nineteenth century, in Cl. Meillassoux, *op. cit.*, pp. 124-132.

cette fonction pour les commerçants tchadiens, camerounais et nigériens ; Kano est une place forte du commerce haoussa qu'il soit à longue ou courte distance ; Agadès, Tombouctou, Gao restent des lieux d'échange privilégiés entre marchands d'Afrique noire et du Nord ; Korhogo et Bouaké sont des centres d'arbitrage pour les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire ; enfin, Dakar est désormais le pôle majeur d'où sont contrôlées les communautés mourides implantés à travers le monde.

Quelques villes, de par leur proximité avec une ou plusieurs frontières, bénéficient d'une véritable rente de situation et jouent un rôle essentiel dans l'inscription spatiale des réseaux marchands. Les frontières, comme l'illustrent plusieurs articles de ce livre, ne sont pas un frein aux échanges mais plutôt un adjuvant dans la mesure où elles fournissent des opportunités de commercer : les opérateurs peuvent en effet jouer – et se jouer – des différences de politiques économiques suivies par les États, de leur appartenance à des zones monétaires distinctes, du prix et de la disponibilité des marchandises de part et d'autre de ces frontières (38). Ils procèdent, de fait, à une intégration réelle des économies interrégionales, et ce, en contournant les régionalismes politiques formels des États et des gouvernements. Aussi, en bordure des pays, se sont constitués des espaces économiquement solidaires, organisés autour de villes correspondantes, de villages-entrepôts, de marchés frontaliers tous reliés par des chemins de contrebande. Ces espaces d'échanges réels – par opposition aux espaces « légaux » – tirent parti de leur rattachement à des entités étatiques distinctes et l'informel y est florissant. Dans ces zones, les commerçants utilisent indifféremment plusieurs monnaies et estiment finalement que ce ne sont pas leurs affaires qui sont condamnables mais les contraintes juridiques que la frontière fait peser sur les échanges. Pourtant, ils reconnaissent contradictoirement qu'elles sont une source essentielle de profits pour eux.

Les détours par le religieux du capital marchand

Un préjugé grève lourdement les opinions émises sur le comportement économique des patrons de commerce africains : une part significative de leur richesse ne trouverait d'autres emplois qu'ostentatoires et dilapidateurs. La circulation marchande ne pourrait ainsi parvenir à « l'autorégulation ».

(38) Cf. B. HIBON, Analyse comparée des politiques de protection et de régulation des marchés céréaliers ouest-africains. Paris : Club du Sahel-CILSS, 1990.

lation » – dont Polanyi affirme qu'elle émergea dans l'Europe de la fin du siècle passé après une séparation radicale de la sphère économique des sphères politique et sociale – puisque les marges et les rentes seraient consommées improductivement, principalement en vue de consolider les rapports sociaux qui permettent d'accéder, à nouveau, aux ressources rentières. Qu'elles relèvent d'un rapport compulsif à la « corruption » ou d'un « éthos de la munificence » (39), qu'elles traduisent le goût du faste ou celui de l'oblation, ces dépenses dissiperaient la richesse commerciale et la priveraient des moyens de se convertir en capital.

Pour diverses raisons, l'opposition entre des marchés régulés par des mécanismes strictement économiques, et ceux qu'entretenaient des mécanismes sociaux cristallisés en pratiques redistributives ou ostentatoires, ne paraît pas pertinente (40). Toute forme d'échange est indistinctement économique et sociale et il n'y a guère de raisons pour évacuer de la sphère économique les usages redistributifs ou les charges destinées à établir puis à faire apercevoir des inégalités de position sociale. Différents exemples, relatés ici ou décrits ailleurs, attestent bien d'une consommation somptuaire de quelques riches commerçants ou que leurs proches effectuent par « procuration ». Notons toutefois que les fonctions distinctives et discriminantes des biens de luxe, consommés par certains membres des groupes marchands africains – voitures, villas, mobiliers précieux, équipements ménagers coûteux, etc. – appartiennent à une systématique sociale forgée dans les pays qui en assurent la production, et que nulle part leur possession ne relève du seul fétichisme. En d'autres termes, la munificence semble être un trait commun à bien des moments historiques de la formation des fractions économiquement dominantes, qu'elles soient africaines ou non ; elle n'exclut aucunement l'effort productif immédiat et la maximisation du profit à terme. Et il n'est nullement démontré que les dépenses consacrées par les marchands à enfermer le désir des dominés dans l'accumulation de biens de luxe, soient supérieures, en proportion, à celles que supportent les entreprises des pays industriels en vue de célébrer leur grandeur et celles de leurs élites dirigeantes (41).

Par ailleurs, si certains groupes marchands ont depuis peu substitué « arrogance et égoïsme » aux devoirs redistributifs définis par l'islam, par exemple chez les nouveaux entrepreneurs du nord du Nigeria (42), on doit aussi constater que ces comportements – qui prennent sens une fois rapportés à la structure du monde des affaires – favorisent mécaniquement la montée en puissance des courants islamistes prônant la parcimo-

(39) J.-F. BAYART, *op. cit.*, pp. 123-129.

(40) F. BRAUDEL, *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud, 1985, p. 48.

(41) Pour s'en convaincre, on pourra se référer à P. BOURDIEU, *La noblesse d'Etat*, Paris, Éd. de Minuit, 1989, pp. 450 et suiv.

(42) Y. A. FAURE, *op. cit.*, pp. 38-40.

nie, et revitalisent les stratégies marchandes orientées vers la recherche, à titre onéreux, d'une réputation fondée sur les valeurs de l'islam.

L'un des domaines d'investissement « extra-économique » privilégié par les grands commerçants reste incontestablement le religieux. Ce mouvement s'inscrit dans une histoire sous-régionale où islam et négoce ont toujours été intimement liés et se sont mutuellement renforcés. Le commerce fournissait aux clercs l'assise économique nécessaire à leur expansion (43), tandis que l'islam apportait aux marchands un cadre idéologique communautaire qui, suivant de près les grandes routes du commerce à distance, sécurisait les échanges interrégionaux. Éloignés des foyers septentrionaux qui leur donnèrent naissance, spatialement dispersés afin de mettre en contact des aires de production complémentaires, dotés le plus souvent de statut d'étranger par des sociétés d'accueil où le lien à la terre constituait le gage de l'autochtonie (44), les groupes marchands ont fait de la religion musulmane l'élément principal voire exclusif de leur cohésion interne (45). De plus, les communautés commerçantes trouvèrent dans l'islam le signe d'une altérité qui leur permettait de s'abstraire des obligations sociales liées à l'économie rurale, et les autorisait ainsi à pratiquer l'échange. On conçoit alors le faible empressement des marchands à diffuser le dogme dans les campagnes et à ne rechercher qu'en ville leurs prosélytes (46). On aurait pourtant tort de faire de l'islam une simple superstructure, un instrument idéologique déterminé par des impératifs commerciaux : comme le rappelle A. Lambert, la fonction assignée à l'activité de commerce était de permettre aux aînés des familles marchandes d'accumuler un savoir et un prestige reconnus par la communauté religieuse. De même, depuis plusieurs siècles, le mouvement propre de l'expansion religieuse a favorisé à différentes reprises l'émergence de nouvelles opportunités commerciales. Tel fut encore le cas, après la Seconde Guerre mondiale, lorsque les « aofiens » mirent à profit les routes du pèlerinage (*hadj*) afin de réaliser de fructueuses transactions.

L'intimité entre les sphères commerciales et religieuses garde aujourd'hui toute son actualité : il revient aux commerçants de contribuer financièrement à l'entretien des infrastructures et des hiérarchies confessionnelles. Au Mali, au Niger et en Côte-d'Ivoire par exemple, l'édification des mosquées, la prise en charge de marabouts et de *karamoko* (maîtres d'écoles) réputés, la fondation d'écoles coraniques ou franco-

(43) VON N. LEVTZION, *Rural and Urban Islam in West Africa. An Introductory Essay*, *Asian and African Studies*, n° 20, 1986, pp. 9-12.

(44) Cf. par exemple le statut des commerçants yarse du Yatenga analysés par M. IZARD, *Gens du pouvoir, gens de la terre*, Paris, Maison des Sciences des Hommes, 1985, p. 290.

(45) Ainsi, l'islam est pour PERSON (*op. cit.*, p. 144), « le seul élément de cohésion » d'une communauté dioula par ailleurs ouverte aux « apports les plus divers ».

(46) K. L. GREEN, *Dyula and Sonongui in the Region of Kong*, in N. LEVTZION, *op. cit.*, pp. 103-123.

arabes restent pour une large part financées par les marchands. Bien que ces placements soient le plus souvent effectués à titre individuel, leurs effets sont d'abord perceptibles à l'échelon des communautés commerçantes qui en tirent trois avantages majeurs. D'une part, les cités marchandes continuent d'être reliées entre elles par des courants d'échanges religieux qui, unifiant et actualisant doctrines et rites dans l'espace commercial, confèrent un caractère sacré aux relations d'affaires. D'autre part, la reconnaissance de la déontologie et des hiérarchies islamiques conditionne l'insertion durable des nouveaux venus dans les circuits d'échange interrégional contrôlés par les réseaux dioulas, haoussas ou mourides. Dès 1920, Paul Marty constatait que l'islam « s'imposa comme une véritable nécessité, comme un obligatoire laissez-passer aux indigènes fétichistes désireux de commercer avec les cités du Soudan » (47). Le peuplement de la sphère commerciale est ainsi soumis à un mode de régulation par l'identité dont l'attribut majeur reste l'adhésion à un appareil idéologique largement contrôlé par les marchands. La conversion identitaire peut bien s'exprimer sur le registre de l'appartenance « ethnique » : les différents cas de manipulation de l'identité haoussa, dioula ou jawando décrits ici n'apparaissent que comme des contextualisations de l'opposition entre islam et paganisme. Enfin, les communautés musulmanes nationales où nombre de grands commerçants ouest-africains occupent d'importantes fonctions, constituent désormais de puissants groupes de pression sur les États, mobilisés à l'occasion à des fins strictement économiques.

Aux avantages collectifs que procure l'entretien du champ confessionnel par les marchands les plus fortunés, s'ajoute l'intérêt individuel que chaque négociant peut légitimement escompter, au sens littéral du terme, de ses placements religieux. Quelle que soit la modalité de la compétition à l'autorité symbolique, son enjeu proprement économique tient au fait que les marchands ont besoin, pour asseoir ou développer leurs affaires, de détenir un « capital de grâce institutionnelle » (48) reconnu par leur réseau d'approvisionnement et de distribution, ainsi que par leurs partenaires commerciaux. L'acquisition du titre d'*el hadj* confère en premier lieu cette autorité symbolique et témoigne, en outre, d'une réussite professionnelle et de l'appartenance à l'élite entrepreneuriale. Toutefois, comme le rappelle E. Grégoire à propos des Haoussas de Maradi, la fonction distinctive du *hadj* s'est progressivement dévalorisée : l'abaissement des frais de transport vers La Mecque a fait tripler le nombre de pèlerins originaires des colonies d'Afrique occidentale entre 1945 et 1958 et a diffusé le titre parmi les commerçants de moindre envergure (49). La com-

(47) P. MARTY, *L'étude sur l'Islam en Côte-d'Ivoire*, Paris, P. LEROUX, 1922, p. 94.

(48) P. BOURDIEU, Genèse et structure du champ religieux, *Revue française de sociologie*, n° XXII, 1971, p. 319.

(49) M. CARDAIRE, L'Islam et le terroir africain, *Études soudanaises* (II), IFAN 1954, p. 81, ainsi que L. KABA, *The Wahhabiya, Islamic Reform and Politics in French West Africa*, Evanston, Northwestern U.P., 1974, pp. 46 et suiv.

pétition pour l'autorité religieuse se poursuit néanmoins, notamment par la multiplication des pèlerinages accomplis par les marchands et leurs proches. En second lieu, l'accumulation d'un prestige religieux passe, dans les familles marchandes aisées, par la capitalisation de connaissances relatives aux actes et à la parole du prophète (*hadith*), l'autorité acquise étant liée à la qualité de la chaîne de transmission du savoir (*isnad*), c'est-à-dire à la réputation des *karamoko* dispensant l'enseignement coranique (50). A partir des années 50, nombre de riches commerçants ont préféré envoyer l'un de leurs fils à l'université Al Azhar du Caire, ce qui combinait les avantages d'une connaissance théologique valorisée (parce que acquise en pays arabe) et de compétences en droit et en finances utilisables dans le cadre des activités marchandes. Rémunérer les services de marabouts renommés dans le but explicite de faire prospérer les affaires, et plus généralement s'attacher l'estime des membres du haut clergé, est le troisième volet de la compétition au prestige religieux.

Le mouvement par lequel les patrons de commerce entretiennent, par leurs investissements dans le champ confessionnel, l'unité idéologique de communautés marchandes spatialement dispersées, est aussi celui qui reconduit la structure fortement inégalitaire de l'appareil religieux – hiérarchie des *karamoko*, marabouts et personnels des lieux de culte – et la réfracte simultanément sous forme de prestiges symboliques eux-mêmes différenciés, à l'intérieur de la sphère marchande. Les relations de type contractuel établies entre quelques marabouts influents et quelques grands commerçants haoussas, ou inversement l'achat par de petits contrebandiers ivoiriens et maliens des protections idéologiques peu coûteuses que délivre le pôle subalterne de la hiérarchie maraboutique, illustrent bien la double fonction sociale – unification et différenciation – du « détour » par le religieux du capital commercial.

Les investissements religieux unifient donc les usages et la déontologie marchande, régulent le peuplement de la sphère commerciale et confortent les liens de dépendance à l'intérieur des réseaux. Ils expriment enfin, au travers des phases d'opposition confessionnelles ou doctrinales, des conflits d'intérêt entre fractions ou lobbies marchands concurrents. Ceux-ci apparaissent aussi bien à l'échelon régional – compétition pour le financement d'écoles coraniques ou franco-arabes locales par exemple – qu'à l'échelon national – édification ou rénovation de grandes mosquées, du siège des communautés islamiques ou de médersas. Les périodes de rivalités confrériques ainsi que les affrontements contemporains entre un islam d'inspiration soufi et les réformismes sunnites se nourrissent des

(50) Cf. la remarquable étude d'I. WILKS, *The Transmission of Islamic Learning in the West Sudan*, in J. GOODY (ed.), *Literacy in Traditional Societies*, Cambridge, Cambridge U.P., 1968, p. 172. « An *isnad* may be stronger or weaker, that is, a chain is valued according to the esteem in which are held the various teachers whose name appears in it ».

compétitions aux investissements culturels dans lesquels s'engagent les marchands. Mais, comme le suggèrent les luttes théologiques au Niger, au Nigeria et au Tchad évoquées ici, elles sont fortement corrélées aux périodes où la structure des échanges trans-régionaux se modifie, bousculant par là même les positions acquises par les patrons de commerce (51). De ce point de vue, l'involution ou la faillite de réseaux marchands engagés dans la concurrence religieuse tiennent moins au caractère ruineux des investissements culturels qu'au déclin d'aires commerciales où les occasions de profit se sont progressivement épuisées.

Réseaux de commerce et États : connivences et conflits autour de l'accumulation rentière

Les relations entre les réseaux de commerce et les États africains, lieux d'accumulation par excellence, ne pouvaient manquer d'apparaître dans chacune des contributions. Renonçons d'emblée à ranger l'activité marchande dans la sphère carnassière et prédatrice de l'économie africaine, c'est-à-dire celle dont la survie tient tout entière dans sa soumission au pouvoir politique : les rentes ponctionnées et distribuées par les secteurs étatiques et para-étatiques ne constituent jamais en effet la source exclusive d'accumulation primitive et de reproduction du capital marchand. A l'inverse du modèle de l'enrichissement de type kenyan (52) présent dans nombre de pays d'Afrique sub-saharienne où les hommes d'affaires issus de l'appareil politique ne préservent leur position économiquement dominante qu'au prix de prélèvements récurrents sur les ressources publiques et sur celles de l'extraversion, la formation du capital commercial contemporain se situe à la jonction entre différents modes d'accumulation où les rapports aux pouvoirs, sans être jamais absents, n'ont pas la même signification. L'histoire des réseaux tchadiens illustre bien le lent processus d'expansion et de déspecialisation des activités commerciales – dans le but de ventiler les risques entre des opérations de différente nature – au

(51) Au Burkina Faso, les principales périodes de concurrences commerciales à expression religieuse sont apparues en 1959 (opposition entre les axes marchands Bobo-Dioulasso - Abidjan et Dakar - Ouagadougou lors de la constitution de la Fédération du Mali), entre 1967 et 1975 (ouverture commerciale et financière du pays au monde arabe puis luttes d'influence pour le contrôle du commerce céréalier), en 1977 et 1978 (retour aux compétitions électorales entre des partis ayant une influence régionale), enfin entre 1983 et 1986 (tentative de contrôle par l'État des flux commerciaux entre le Mali et la Côte-d'Ivoire).

(52) N. SWAINSON, *The Development of Corporate Capitalism in Kenya, 1918-1977*, Londres, Heinemann, 1980.

cours duquel marchands et pouvoir se rencontrent : les membres des appareils politiques et administratifs interviennent pour soumettre la sphère marchande à leurs visées politiques et financières, tandis que les patrons de commerce tentent de les englober, parfois de les déborder, en vue de maximiser leur accumulation.

Un premier mode d'accumulation marchande renvoie aux opérations d'opportunités, à l'économie de « coups » et de « quick money », qui exige la complicité de membres influents des appareils administratifs afin de détourner les réglementations nationales – tel fut le cas du trafic des devises entre le Nigeria et le Tchad qui apparut dans les années 1920 ou de la juteuse « affaire du cacao » dans laquelle les *alhazai* de Maradi réalisèrent d'importants bénéfices en 1985 et 1986. Les commerçants sont bien ici les clients d'un pouvoir qui définit les principes juridiques du fonctionnement de son économie nationale et simultanément les viole afin d'en tirer de confortables avantages. On conçoit aisément que ces interventions prédatrices se soient particulièrement développées pendant les phases d'envolée des produits nationaux : le « boom » pétrolier au Nigeria, celui de l'uranium au Niger ou du café et du cacao en Côte-d'Ivoire par exemple. Dans ce mode « d'accumulation parallèle », la relation symbiotique entre quelques lobbies commerçants et les dignitaires des régimes en place est à l'évidence totale (53). Elle ne suffit pourtant pas pour conclure à l'unité organique ou à la « complicité historique » entre bourgeoisies marchandes et État (54), sauf à évacuer toutes les autres formes d'enrichissement commercial – finalement plus décisives pour la reproduction du capital marchand – où les modalités de production, de répartition et de réalisation des marges et rentes sont au cœur de rivalités, ouvertes ou feutrées, opposant les uns aux autres.

Un second mode d'accumulation renvoie à l'héritage du commerce continental précolonial au cours duquel les réseaux ont le plus souvent construit leur assise économique sur l'approvisionnement et la vente de biens primaires produits localement : céréales, tubercules, bétail, poissons, condiments, etc. Les bénéfices dégagés s'expliquent, d'une part, par la marge que procure l'emploi de dépendants nombreux – dont le coût d'entretien immédiat est seul assuré – d'autre part, par la rente tenant aux différences de prix entre aires de production et de consommation, ou entre périodes de collecte et de distribution. L'ampleur du réseau commercial détermine ici le volume de la marge autant que le montant de la rente : comme le montre l'analyse des mouvements céréaliers entre Sikasso et Korhogo, c'est du nombre des dépendants et correspondants, dispersés

(53) Cf. les différentes contributions réunies par H. BERNSTEIN, B. CAMPBELL *Contradictions of Accumulation in Africa* - *Studies in Economy and State*, Beverley Hill, Sage, 1985.

(54) A. MORICE, L'État africain typique : lieu ou instrument ?, *Politique africaine*, n° 26, 1987, p. 53.

dans différents États, que dépend la somme d'informations sur les prix et les comportements des producteurs et des consommateurs. Remontant jusqu'aux patrons de commerce, les informations amassées permettent un arbitrage judicieux. L'accumulation rentière dans le secteur vivrier ne se déploie pourtant pas sans limites : elle tend à être pondérée sous l'effet de la vive concurrence que se livrent les réseaux pour accéder aux produits, de la pression commerciale exercée par de nouveaux intervenants – agriculteurs, groupements coopératifs, circuits courts de mise en marché – enfin des pratiques paysannes orientées elles-mêmes vers une gestion parcimonieuse du temps et de l'espace (55).

Les interventions étatiques, notamment par le biais des offices céréaliers nationaux, n'ont jamais été en mesure de se substituer aux systèmes privés de commercialisation ni d'en contrarier durablement les logiques. En revanche, leurs effets auront été importants sur la répartition des bénéfices commerciaux entre lobbies concurrents. Les politiques du prix des céréales en Côte-d'Ivoire ont par exemple profité à un groupe de transporteurs et de grossistes traitant le riz d'importation (56) dont certains sont proches du pouvoir, tandis que les réseaux commercialisant les productions locales – notamment les bananes plantains et les tubercules – devaient céder les opérations de collecte et d'acheminement, peu rémunératrices, à des marchands moins expérimentés. De même, au Tchad, au Niger et au Mali, les offices se sont transformés en instruments d'attribution sélective de préfinancements et de marchés captifs, quelques réseaux de commerce devant leur prospérité aux connivences qu'ils ont entretenues avec leurs dirigeants. Dans tous les cas, l'État n'est maître qu'au stade de la répartition des rentes et marges sur quelques produits stratégiques, moins à celui de leur formation – celles-ci dépendent des différences entre les prix intérieurs et ceux du marché mondial, des arbitrages marchands sur l'espace et dans le temps, enfin des contraintes internes pesant sur la définition des politiques alimentaires (57) –, et aucunement au stade de la réalisation qui reste du ressort de l'efficacité de l'organisation marchande. L'échec commercial des combattants gorane devenus un temps les principaux intervenants auprès de l'office tchadien des céréales en remerciement des services rendus au pouvoir, ainsi que les tentatives

(55) L'insertion de la variable temps dans les stratégies de mise en marche des paysans maliens est décrite par P. PHELINAS, La commercialisation des céréales au Mali, *Chroniques du Sud*, n° 6, ORSTOM, 1991, pp. 225-232, et la variable spatiale chez les agriculteurs lobi de Côte-d'Ivoire a été étudiée par J.-L. CHALEARD, Croissance urbaine et dynamique rurale. L'igname des Lobi, in ORSTOM-URA 94, *Dynamique des systèmes agricoles, la dimension économique*, Paris, ORSTOM, 1990, pp. 129-145.

(56) L. BERGER Int., Étude de la filière riz en Côte-d'Ivoire, Abidjan, DCGT, 1990, et J. ROCH, Le rôle des importations dans la consommation alimentaire en Côte-d'Ivoire, *Cahiers Sciences Humaines*, ORSTOM 24 (4), 1988.

(57) G. COLRADE, Le concept de politique alimentaire, in ORSTOM-URA 94, *op. cit.*, pp. 65-86.

avortées du régime de Seyni Kountché au Niger pour diminuer l'influence commerciale des Haoussas au profit des Djermas, montrent bien que l'État ne peut disposer sans discernement de son pouvoir de répartition au risque d'une désorganisation générale des circuits d'approvisionnement alimentaire.

Un troisième mode d'accumulation est né de la participation des patrons de commerce à la traite coloniale, où ils agissaient comme intermédiaires des sociétés européennes qui leur consentaient des avances en marchandises importées, celles-ci représentant alors la stricte contrepartie des produits agricoles collectés.

C'est pourtant après-guerre, dès que les mouvements d'exportation de produits de traite et d'importation de biens de contrepartie commencent à se dissocier, que les réseaux marchands rechercheront dans le négoce des biens manufacturés une source nouvelle d'enrichissement. La progression de la demande en biens d'équipement et de consommation, liée à l'urbanisation et à l'accroissement des revenus distribués pendant la traite, se produit en effet au moment où les compagnies commerciales occidentales perdent leur contrôle sur le « commerce captif » (58). Les flux monétaires injectés dans les colonies ne résultent plus alors de leur seule activité : la progression des fonds publics métropolitains affectés au développement des colonies, l'ouverture du système de crédit suite à l'implantation de banques commerciales en Afrique occidentale, enfin le rôle croissant des États locaux dans la gestion des produits d'exportation donnent aux réseaux marchands le moyen de financer l'achat de biens d'importation hors de la tutelle des firmes françaises et de concurrencer leurs implantations succursalistes. De plus, dans les colonies françaises, la rente à l'importation frauduleuse des produits venant des pays anglophones s'élève mécaniquement en raison du renforcement des mesures protectionnistes prises en Afrique occidentale de 1948 à 1957. La contrebande depuis le Libéria, le Ghana, le Nigeria s'intensifie, tandis que quelques pays de la zone franc, notamment la Haute-Volta, se spécialisent dans le transit entre les aires d'approvisionnement et les principaux pays consommateurs. La répression de la fraude se révèle peu efficace compte tenu de la faiblesse des effectifs douaniers (59) mais aussi parce que les réseaux de commerce ont su, dès l'origine, intéresser les membres de l'administration des douanes, alors en pleine phase de réorganisation, à leurs affaires.

Aux indépendances, l'« arme » douanière et fiscale se révèle essentielle dans la gestion des équilibres budgétaires des États ainsi que dans

(58) E. ASSIDON, *Le commerce captif, les sociétés commerciales françaises de l'Afrique noire*, Paris, L'Harmattan, 1989, pp. 64 et suiv.

(59) Cf. par exemple l'étude de A. VITAUX, A. DOULOUROU, *Histoire des douanes ivoiriennes*, pp. 136-138.

leur politique de développement économique. Les tarifs douaniers sont utilisés afin de protéger la production des industries d'import-substitution ou d'en favoriser l'exportation. Le nombre des produits soumis à une autorisation préalable ou à une licence d'importation augmente (60) dans la plupart des pays, les attributaires étant choisis parmi les commerçants proches des pouvoirs, voire parmi les parents des dignitaires en place.

Ainsi, au sein de ce troisième mode d'accumulation marchande se dessine un premier espace rentier, l'appareil politique en contrôlant ici les mécanismes juridiques de génération, de répartition et de réalisation des profits, du moins lorsque les marchés concernent l'approvisionnement des secteurs public et parapublic. L'État est alors à lui-même son propre prédateur, par des modalités toutefois légales de privatisation des rentes protectionnistes. Un tribut est néanmoins prélevé sur les opérateurs d'import-export, doublement dépendant du pouvoir politique du point de vue de l'accès aux marchés protégés (61) et du préfinancement de leurs activités par les banques de développement.

Pourtant, les mesures de restriction aux importations stimulent les flux parallèles et génèrent un second espace rentier sur lequel les États ont une plus faible emprise. Incapables de contrôler leurs frontières et par là d'être à même de préserver les avantages attendus des réglementations fiscales et douanières, les pouvoirs n'ont d'autres choix que de s'insérer en amont des filières de transit – tel est le cas de la Nitra, société nigérienne fournissant aux *alharai* les marchandises vendues en fraude au Nigeria – ou de négocier la protection occulte qu'ils accordent aux réseaux marchands dominant ces échanges. Dans ce second espace rentier, la relation aux autorités politiques et aux membres des administrations répressives paraît s'inverser dans la mesure où les patrons de commerce maîtrisent l'ensemble des phases d'accumulation ; un prélèvement tributaire existe néanmoins, comme l'atteste l'exemple des commerçantes du rail et celui des flux de textile entre le Mali, le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire. Le partage de la rente frontalière, particulièrement défavorable aux petites et moyennes entreprises contrebandières, joue cette fois comme un régulateur de peuplement marchand fonctionnant à l'avantage exclusif des réseaux fortement structurés.

Dans ce troisième mode d'accumulation, l'ambiguïté des rapports de la sphère marchande et l'État relève des contradictions entre d'un côté les domaines rentiers gérés par les pouvoirs – qu'ils résultent de la protection des industries de transformation ou de substitution aux importations, de la promotion des exportations ou des politiques visant à réduire un

(60) Ainsi en Côte-d'Ivoire, le nombre de produits contingentés est multiplié par cinq entre 1973 et 1982.

(61) Voir les exemples maliens et nigériens proposés par J.-L. AMSELLE et E. GRÉGOIRE, *État et capitalisme en Afrique de l'Ouest*, Paris, EHESS, Document de travail n° 9, 1988.

déficit commercial ou à procurer des recettes budgétaires – et de l'autre les domaines concurrents organisés par les réseaux marchands sur la base d'un contournement des réglementations étatiques. Les flux d'échanges parallèles n'échappent pas aux prélèvements tributaires. Mais ils réduisent le volume de la rente directement répartie par les autorités politiques auprès de leurs clients, et par là même le « pouvoir de consécration » économique détenu par l'État. La compétition entre ces deux espaces d'accumulation ne se comprend pourtant pas comme un transfert net de rentes : la contraction des revenus et de la consommation par tête enregistrée dans les États africains, ainsi que la concurrence liée à la prolifération des petites entreprises contrebandières, contraignent désormais les réseaux transfrontaliers à renoncer à une partie du profit réalisable sur un approvisionnement frauduleux de sorte que la perte des ressources rentières contrôlées par les bureaucraties ne semblent plus compenser les gains des patrons de commerce.

Une nouvelle articulation entre État et marchands tend dès lors à apparaître : les pouvoirs sont contraints de tolérer les échanges parallèles et de renoncer à une part significative de leur autorité sur la répartition des espaces rentiers, car les réseaux de commerce approvisionnent aujourd'hui le marché intérieur à des coûts décroissant, fournissent aux membres des administrations des revenus complémentaires non négligeables, participant ainsi à la reproduction des alliances sociales que les recettes publiques ne peuvent plus financer. Cette entente implicite entre marchands et pouvoirs est néanmoins susceptible d'être remise en cause. La défiance du régime Buhari envers son administration douanière, évoquée ici, ainsi que la répression des commerçants nigériens accusés de fraude, illustre bien que l'opposition des intérêts attachés aux deux espaces rentiers, respectivement dominés par les marchands et l'État, est toujours latente. Il reste que les rapports entre ces derniers ressortissent plus à un dosage subtil entre tolérance et répression, au cours duquel les intérêts respectifs des grands commerçants, des institutions politiques et administratives et des agents qui le peuplent, sont optimisés.

Par leur ambivalence même, les parcours politiques de quelques patrons de commerce africains – tel que celui du Tchadien Ahmed Kotoko relaté par Cl. Arditi – offrent l'avantage de saisir dans un même mouvement le type de placement politique autorisé par le contrôle d'un réseau marchand et les modalités d'enrichissement offertes à ceux qui accèdent aux postes de pouvoir. Dans ces cas, l'ensemble de la structure et de l'activité marchande tend alors vers la conquête directe d'une position de pouvoir, convertie elle-même à plus ou moins long terme en position rentière : collecteurs convertis un temps en agents propagandistes, mobilisation du capital commercial, des stocks et des profits lors des combats électoraux, investissements effectués dans la carrière politique ou administrative des enfants, services financiers rendus à des dignitaires, etc. Il est

possible, de plus, que de telles trajectoires se multiplient sous l'effet des ouvertures démocratiques qui élargissent le champ des compétitions et de la raréfaction des financements étatiques employés il y a peu à la promotion politique des clients au pouvoir.

Plus fréquents pourtant sont les investissements politiques indirects, orientés vers la capitalisation de relations personnelles à divers échelons de l'appareil d'État et des administrations, ou vers la conquête d'une autorité dans des groupements associatifs reconnus par le pouvoir. Les liens aux autorités se font alors plus labiles, leur faible degré d'institutionnalisation répondant à l'exigence fort ancienne d'autonomie marchande (62) et à la nécessité de préserver l'activité commerciale des retournements de conjoncture politique. Les placements effectués visent à défendre des intérêts strictement commerciaux, personnels mais aussi corporatifs, comme c'est le cas pour les Nana Benz (63). Dominant le commerce des tissus au Togo, ces commerçants ont su préserver leur assise économique – qui repose sur le faible niveau des taxes à l'importation et sur l'absence de réglementation de leur profession – grâce au contrôle serré de leur association professionnelle, à l'autorité acquise dans l'Union des femmes togolaises et au financement régulier du Rassemblement du Peuple Togolais. Aux financements de type corporatif dont les patrons de commerce et du transport ont mesuré l'intérêt dès l'ère coloniale, s'ajoutent, pour chaque marchand, les placements réalisés au sein des différentes institutions chargées du contrôle de la circulation marchande. Le rapport aux administrations se métamorphose alors en une somme de relations personnelles, les réseaux de commerce n'hésitant pas à intégrer dans leur dispositif des agents déjà dotés d'un capital de relations.

Au travers des exemples présentés, on pourra s'assurer que les placements effectués aux échelons supérieurs des administrations procurent un rendement élevé de sorte que la hiérarchie entre les différents agents de commerce transfrontalier – estimé selon le volume des opérations, la fréquence des approvisionnements et le taux de rente effectivement réalisé – est étroitement corrélée au niveau hiérarchique où le capital relationnel a été préalablement accumulé. De l'arrangement conclu après saisie entre les agents de la douane et les commerçants du rail – ou avec les « aventuriers » korhogolais s'approvisionnant à Sikasso – où l'intégralité du bénéfice est convertie en tribut, aux accords entre patrons de commerce et membres des administrations régionales qui garantissent, contre rémunération, la sécurité des opérations de grande ampleur, le taux de partage entre rente et tribut se révèle différent. L'écart entre ces procédures de partage – qui sont en général codifiées – tend à reproduire les inégalités de

(62) J. GOODY, *Technology, Tradition and the State in Africa*, Cambridge, Cambridge U.P., 1980.

(63) E. AYINA, Pagnes et politique, *Politique africaine*, n° 27, 1987, pp. 47-54.

condition économique entre les agents, celles-ci étant elles-mêmes au principe de leur accès inégal aux ressources administratives. Et l'on conçoit tout l'intérêt des structures de réseau polycéphales où chacun des centres de décision situé de part et d'autre des frontières, gérant au plus près ses liens aux administrations locales, garantissent ainsi une sécurité comparable aux flux parallèles et à leurs contreparties.

Conclusion

Cet ouvrage espère apporter aux lecteurs une connaissance fine des milieux d'affaires africains, du point de vue de leurs stratégies d'accumulation, de leur organisation économique et sociale, et de leurs rapports aux autres pouvoirs. En cela, les différents auteurs s'inscrivent en continuité par rapport à de nombreux travaux théoriques et de recherches de terrain, menés depuis déjà de longues années sur la thématique entrepreneuriale.

En cette période où souffle le vent néo-libéral, et où nombre de pays d'Afrique subsaharienne sont sous « ajustement structurel », il semble particulièrement opportun de bien saisir les usages, les logiques et les stratégies de ces hommes d'affaires pour mieux appréhender les réalités complexes des économies dans lesquelles ils se situent, et sur lesquelles ils interviennent au quotidien. Souhaitons que les différentes contributions, et les échanges pluridisciplinaires qui les ont suscitées, soient utiles aux « décideurs », responsables politiques nationaux, membres d'institutions internationales et bailleurs de fonds qui se posent encore maintes questions sur la diversité et la mouvance des formes entrepreneuriales africaines, sur les dynamiques du secteur privé autochtone et ses capacités à contribuer au développement économique des pays.

C'est probablement pour avoir méconnu la composition du secteur privé, négligé les logiques qui animent les acteurs locaux, simplifié à l'extrême le fonctionnement des marchés africains, que le libéralisme et les modèles d'analyse comptable (64) actuellement appliqués en Afrique aboutissent bien souvent à des incohérences et des impasses. Les politiques mises en œuvre, notamment dans le cadre de programmes d'ajustement structurel, apprécient mal par exemple la flexibilité et le fonctionnement peu concurrentiel des filières (souvent segmentées et cloisonnées, propices à l'instauration de monopoles ou d'oligopoles), ainsi que le comportement des agents économiques sollicités par des obligations diverses,

(64) Voir à ce sujet l'étude de S. MARTIN, L'échec des PAS en Afrique. Quels enseignements pour le statisticien ?, *STATECO*, n° 69-70, INSEE, mars-juin 1992.

et engagés dans des rapports de pouvoir qui ont une incidence directe sur leurs activités de production et d'échange.

L'économique, le social, le religieux et le politique sont étroitement impliqués au plan des stratégies des réseaux marchands africains. On ne peut sous-estimer l'importance de ces relations car elles peuvent, par essence même, faire échouer les politiques de libéralisation et de privatisation contemporaines, ou du moins en compromettre les effets escomptés. Peut-on ainsi, dans des milieux d'affaires où la réalisation d'un profit suppose la mise en rapport de l'économique et du social, plaquer des idéologies et des pratiques où justement ces deux éléments ne doivent pas être connectés ? De même, en cette période de crise économique où la mise en œuvre de politiques énergiques, à terme inévitables, laisse subsister la tentation d'un État fort, la substitution du secteur privé au secteur public est-elle vraiment adaptée ? Ces questions soulignent l'intérêt de faire un bilan des politiques administrées depuis une dizaine d'années à l'Afrique et dont les résultats paraissent maigres au regard des attentes initiales.

8 DIV Actes du séminaire "Economie et sociologie nigérienne" (Vol. 1)

ABDO H. MAMAN, E. GREGOIRE, P. LABAZEE, (Eds),
Niamey, juillet 1993
128 pages

Mots-clé : *Niger, économie, sociologie*

- UNIVERSITE DE NIAMEY -

- ORSTOM -

Ax 13352 / 2

ACTES DU SÉMINAIRE

D'ÉCONOMIE ET DE SOCIOLOGIE NIGÉRIENNE

(Année 1992 - 1993)

Sous la direction de : Abdo HASSAN MAMAN (Université de Niamey)
Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM)
Pascal LABAZEE (ORSTOM)

Juillet 1993

EDITION : MISSION FRANCAISE DE COOPERATION

SOMMAIRE

	Pages
- Présentation, Comité d'organisation du séminaire	4
 - <u>Séance n°1</u>	
- Introduction, Pascal LABAZEE (ORSTOM)	7
- Bilan, conséquences et perspectives des politiques, d'ajustement au Niger, Abdo HASSAN MAMAN (Université de Niamey).	9
- Synthèse des débats, Pascal LABAZEE (ORSTOM)	25
 - <u>Séance n°2</u>	
- Les commerçants africains : un groupe d'hommes d'affaires contemporains Pascal LABAZEE, Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM)	27
- Synthèse des débats, Alain FAUCQUEUR (PNUD)	41
 - <u>Séance n° 3</u>	
- Le marché céréalier et le Système d'Information sur les Marchés Sani LAOUALLI ADDOH (OPVN).	44
- Synthèse des débats, Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM)	61
 - <u>Séance n° 4</u>	
- Le système bancaire au Niger, Jean MATHIS (Université de Niamey)	63
- Synthèse des débats, Joachim LAMA (Université de Niamey)	71

- Séance n° 5

- Les mécanismes du secteur du BTP au Niger, Roger NIGNON (NIGETIP) 73
- Synthèse des débats,
Henri-Luc. THIBAUT (Mission d'Aide et de Coopération) 97

- Séance n° 6

- Présentation de l'enquête sur le secteur privé,
Abdou HASSAN (consultant) 99
- Synthèse des débats, Guy SERRIERES (PNUD) 111

- Séance n° 7

- Analyse des politiques de protection et d'incitation industrielles
au Niger, Abdo HASSAN MAMAN, Ali WOBA, Joachim LAMA, Augustin
ASSOGBA (Université de Niamey) 113
- Synthèse des débats,
Dominique LECOMPTE (Mission d'Aide et de Coopération) 144

- Séance n° 8

- Tontines et finances informelles au Niger,
Christian RIETSCH (Université de Niamey) 146
- Synthèse des débats, Jean MATHIS (Université de Niamey) 183

- Séance n° 9

- Démocratie et économie au Niger, Ide GNANDOU (NIGETIP) 184
- Synthèse des débats, Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM) 191

A42191/2

9 DIV Le marché du pagne au Niger

Niamey, Orstom-GRID, octobre 1993
(co-rédaction avec Ch. Chako et E. Grégoire)
61 pages

Mots-clé : *Niger, textiles, consommation, réseaux de commerce, contrebande, marges, rentes*

GROUPE DE RECHERCHE INTERDISCIPLINAIRE POUR LE
DÉVELOPPEMENT

A42191/2

LE MARCHE DU PAGNE AU NIGER



OCTOBRE 1993

GRUPE DE RECHERCHE INTERDISCIPLINAIRE POUR LE
DÉVELOPPEMENT

LE MARCHE DU PAGNE AU NIGER

Par : Chérif CHAKO (Cabinet du Premier Ministre)
Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM)
Pascal LABAZEE (ORSTOM)

OCTOBRE 1993

SOMMAIRE

	Pages
Introduction.....	: 4
I Le marché du pagne au Niger.....	: 16
II Les tendances de la consommation de pagne au Niger.....	: 30
III Les filières de commercialisation.....	: 48
IV Les commerçants.....	: 57
Conclusion Générale.....	: 60

INTRODUCTION

Au lendemain des indépendances, la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest se sont dotés d'industries d'import-substitution afin de valoriser les biens primaires produits localement, de réserver les devises à l'importation de matériels d'équipement et de répondre à la progression de la demande intérieure, urbaine notamment. Avec un net retard sur les pays d'Afrique équatoriale française, la généralisation de la variété de coton Allen, diffusée au cours des années 1950 au Mali, Niger, Haute-Volta, Bénin, Côte-d'Ivoire par la Compagnie française de développement des textiles (CFDT) a soit autorisé l'émergence de filières textiles intégrées - en Côte d'Ivoire par exemple¹ - soit permis l'implantation d'ateliers industriels de filature-tissage et d'impression à faible intensité de capital. C'est dans ce contexte que la Société française Agache-Willot a inauguré, en 1969, la Société nigérienne des textiles ou NITEX.

Historique de la société

La NITEX s'est appuyée sur une spectaculaire expansion du coton graine mis en marché au Niger : celui-ci est passé de 22 tonnes en 1956 à 1500 tonnes en 1960 pour atteindre 7000 tonnes en 1965. La société fabriquait ainsi, à partir de la matière première locale, des tissus de baft et de guinée et près de la moitié de ses pagnes imprimés.

Toutefois, le groupe Agache-Willot qui détenait plus de 70 % du capital de la NITEX connu, en France, de graves difficultés financières internes. En outre, au Niger, la société fut touchée par les effets durables de la sécheresse de 1974-1975 qui se manifestèrent par l'abandon progressif des cultures arachidière et cotonnière par la paysannerie au profit des vivriers². Enfin l'outil de production se révéla inadapté à l'évolution des goûts de la clientèle urbaine, les prix de vente - les plus bas de toute la

¹ Dès 1969, les Établissements Robert Gonfreville (ERG) ont réussi une telle intégration associant la production et l'égrenage du nord ivoirien, la filature et le tissage, l'ennoblissement ainsi que la confection.

² La production cotonnière ne dépasse pas les 5000 tonnes de coton graine dont une partie est évacuée au Nigéria.

sous-région - étant par ailleurs insuffisants pour couvrir les charges. En 1978, le groupe dut céder ses parts, la restructuration de l'entreprise menant à la constitution de la Société nouvelle nigérienne des textiles (SONITEXTIL), entreprise de droit privé dont le capital est désormais réparti comme suit :

Répartition du capital social de SONITEXTIL

Ets SCHAEFFER et Cie	: 17 %
CNF Paris	: 17 %
CFAO Paris	: 17 %
État nigérien	: 27 %
Privés nigériens	: 22 %

Dès sa création, la SONITEXTIL a bénéficié du régime le plus incitatif du Code des investissements de Mars 1974. Ses importations de matières premières - coton, écrus, produits chimiques et colorants - et de biens d'équipement sont exonérées de toute taxe d'entrée, et elle n'acquitte que la moitié des taxes sur les carburants. Jusqu'à la cessation des activités de filature et de tissage, la société s'est approvisionnée en coton égrené au Niger à un cours préférentiel, ainsi qu'au Bénin et au Burkina Faso. Par ailleurs, l'entreprise n'est pas soumise à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

L'ensemble de ces avantages, fixés pour une durée de quinze ans, viennent à expiration en avril 1994.

Pour les six premiers mois de l'exercice 1992-1993, le chiffre d'affaires de la SONITEXTIL ventilé par catégorie de produits se répartissait de la manière suivante³ :

Part des différents produits SONITEXTIL dans le chiffre d'affaires global

Imprimés local	: 59 %
Imprimés export	: 24 %
Guinée	: 7 %
Fil teint	: 5 %
Basin	: 4 %
Divers	: 1 %

L'impression de pagnes type "fancy" assure 83 % du chiffre d'affaires actuel de la SONITEXTIL. Ces pagnes se présentent sous la forme d'une

³ SONITEXTIL, "Rapport mensuel, Mars 1993", doc mult.

cotonnade imprimée au rouleau, d'une largeur de 120 cm. Ils sont cédés aux grossistes et demi-grossistes en balles contenant des "pièces" de 12 yards, soit six pagnes d'une longueur totale de 10,97 mètres. La revente au détail s'effectue le plus souvent en "complets" - ou demi-pièces de trois pagnes -, ainsi qu'à l'unité. Les fancy sont destinés à la clientèle féminine auprès de laquelle ils remplissent les fonctions d'habit courant, de vêtement de fête, et de réserve de valeur.

La "guinée", voile de coton teint en bleu indigo de 80 cm de largeur, représente 7 % du chiffre d'affaires de la société. Elle est commercialisée, pour l'essentiel, auprès des nomades touaregs. Les fils de coton teints - 5 % du chiffre d'affaires - sont utilisés par les tisserands qui fabriquent des pagnes et des couvertures artisanales. La SONITEXTIL importe enfin du basin qui, une fois teint, est destiné en totalité à l'exportation vers le Nigéria.

L'essentiel de l'activité est ainsi tournée vers l'impression de pagnes fancy destinés à la demande nationale.

La production de l'entreprise a connu une nette expansion de 1978 à 1986, son chiffre d'affaires triplant pendant cette période sous l'effet d'une part de la progression du marché nigérien, et d'autre part de la demande nigériane attirée par des produits dont la qualité était alors supérieure à celle des pagnes fancy locaux. Ce débouché a été largement exploité par l'entreprise, par l'intermédiaire de ses grossistes habituels. En 1986, la SONITEXTIL comptait parmi les principales unités de production nationale : elle représentait alors 42 % du chiffre d'affaires et 35 % des emplois cumulés de l'industrie manufacturière nigérienne.

Un net retournement de tendance apparaît dès le milieu des années quatre vingt : de 1986 à 1989, la SONITEXTIL a accusé une baisse de 32 % de son chiffre d'affaires qui s'est accélérée depuis lors. En moins de dix ans, le volume des pagnes sortant des ateliers est ainsi passé de vingt-cinq millions de mètres (1985/1986) à six millions de mètres (1991/1992) ⁴.

⁴ Dont 1,9 millions de mètres pour l'exportation, notamment vers le Togo par suite de la fermeture de l'usine TOGOTEX, et vers la Côte-d'Ivoire.

Chiffre d'affaires, production, résultat de la SONITEXTIL

Exercices	Chiffre d'Affaires.. H.T. (Milliards FCFA)	Mètres fancy (Millions)	Résultats (Millions FCFA)
1978/79	4.876	15.3	153
1979/80	4.530	12.2	-86
1980/81	6.771	17.4	378
1981/82	7.884	18.4	382
1982/83	8.480	18.7	521
1983/84	8.444	18.3	251
1984/85	12.443	25.3	723
1985/86	12.644	24.9	829
1986/87	11.148	21.5	667
1987/88	8.141	16.2	- 861
1988/89	8.646	16.5	- 274
1989/90	7.178	13.2	- 201
1990/91	4.280	7.1	- 123
1991/92	3.406	6.1	14

En 1990, devant la dégradation de sa situation financière, la SONITEXTIL a dû procéder à une première restructuration en fermant ses ateliers de filature-tissage, le coût de fabrication des écrus locaux revenant au double du coût des écrus importés du Pakistan, qu'emploient d'ailleurs la plupart des usiniers de la sous-région. Cette opération fut accompagnée d'une suppression de 510 emplois salariés, les frais étant en partie financés par une aide de 500 millions de francs CFA accordé par la Caisse française de développement (CFD). Elle devait être complétée, en 1992, par un emprunt de 200 millions pour investissements complémentaires, qui n'a pas été débloqué compte tenu de la conjoncture défavorable.

Concentrée sur les seules activités d'ennoblissement, dotée d'un effectif réduit à 311 salariés, l'entreprise tablait sur un marché de 8 millions de mètres afin d'approcher son point mort, estimé à 9.4 millions de mètres. Cependant, l'exercice 91/92 fit à nouveau apparaître une contraction de 35 % du chiffre d'affaires réalisé localement⁵, partiellement compensée toutefois par de bons résultats à l'exportation, liés d'ailleurs aux difficultés que traversaient alors les entreprises ivoiriennes et togolaises de textile. En revanche, les autres marchés extérieurs se sont refermés pour des raisons diverses : état de guerre au Libéria, lourde taxation discriminatoire sur les pagnes importé au Sénégal - la TVA est de 30 %, contre 7 % sur les textiles locaux -, désir de ne pas concurrencer

⁵ Respectivement 4,006 milliards (6,438 millions de mètres) et 2,604 milliards (3,786 millions de mètres) pour les années 1990-1991 et 1991-1992.

au Bénin la SOBETEX, filiale du groupe Schaeffer. De plus, en 1993, la situation politique du Togo a rendu incertain le recouvrement des créances auprès de la clientèle.

La tendance au tassement du marché intérieur paraît s'être confirmée pour l'exercice 1992-1993, la SONITEXTIL ayant réalisé sur onze mois un chiffre d'affaires total de 2,025 milliards de francs pour près de 4 millions de mètres vendus - dont 66% sur le marché local. Ces résultats représentent environ 60% des prévisions budgétaires de la période. A l'exportation, un nouveau débouché est apparu aux États-Unis (200 mille mètres pour les six premiers mois de l'exercice), s'ajoutant opportunément à celui de la Côte-d'Ivoire (897 mille mètres) qui pourrait bientôt se tarir car son industrie, en cours de restructuration, devrait à court terme retrouver son dynamisme.

Les facteurs de crise

Au cours des dernières années, la SONITEXTIL a été confrontée d'une part à une contraction des débouchés intérieurs, accompagnée de plus par une modification sensible des habitudes de consommation vestimentaire dans les centres urbains ; d'autre part à une concurrence sévère, sur son propre marché, de la part des produits nigériens et asiatiques entrant en fraude ; enfin à l'effondrement des achats de paghes nigériens sur le marché nigérian, sur lesquels la croissance de l'entreprise a longtemps reposé.

En premier lieu, le Niger traverse une crise économique sans précédent qui pèse sur les résultats de l'ensemble des industries nationales. L'effondrement des ressources tirées de l'uranium et du transit, au cours des années 1980, a eu pour premier effet de réduire l'activité et les revenus dans le secteur privé. Pour seul exemple, on mentionnera l'effondrement de 70 % de la masse salariale des entreprises du bâtiment et des travaux publics de 1981 à 1990⁶ ; dans ce secteur, premier pourvoyeur d'emplois en ville, le nombre moyen d'actifs, qui s'établissait à 10.750 entre 1978 et 1981, est passé à 4660 de 1982 à 1986, puis à 3850 entre 1987 et 1990. Jusqu'à une période récente, l'Etat a pu jouer un rôle d'amortisseur en laissant filer les effectifs et les salaires dans la fonction publique et parapublique⁷, et ce malgré une phase d'austérité budgétaire. La concentration et le transfert des revenus vers les agents de l'Etat aura certes limité l'ampleur de la baisse de consommation intérieure, du moins jusqu'en 1991. Depuis lors, elle en a nettement

⁶ R. NIGNON, Les mécanismes du secteur des BTP au Niger, in ORSTOM-Université de Niamey, "Actes du Séminaire d'Économie et de Sociologie Nigérienne", Mission Française de Coopération, Niamey, 1993.

⁷ Le nombre de postes dans la fonction publique est ainsi passé de 23.600 en 1980 à 38.200 en 1990, la masse salariale progressant de 3% l'an en moyenne à cette période.

amplifié les effets lorsque la crise de trésorerie a conduit à une accumulation d'arriérés de paiement envers les fonctionnaires : en Octobre 1993, quatre mois de salaires soit près de 15 milliards n'ont pas été versés, ce qui touche de plein fouet la SONITEXTIL dont la clientèle est pour l'essentiel citadine et salariée⁸. Par ailleurs, l'Etat semble s'orienter vers des mesures d'économie budgétaire durables qui touchent en premier lieu les rémunérations de ses agents. Un premier pas vient du reste d'être franchi après la signature d'un protocole d'accord prévoyant une réduction de 5,6 milliards de la masse salariale annuelle distribuée⁹.

En deuxième lieu, l'industrie textile nigérienne est menacée, au même titre que celle d'autres pays de la sous-région, par la concurrence nigérienne et asiatique. Fort de ses douze unités de fabrication de pagnés, le Nigéria commercialise aujourd'hui 130 millions de yards de fancy print, réalisant à lui seul près de 40 % de la production mondiale. Bénéficiant de rendements d'échelle élevés et du coût faible de la main d'oeuvre - en 1991, le salaire minimum mensuel était fixé à 250 nairas -, les usiniers sont en outre actifs à l'exportation¹⁰, et partent à la conquête des marchés limitrophes pourvoyeurs de francs CFA.

Par ailleurs, les fancy fabriqués en Chine sont désormais largement distribués au Niger. Trois sociétés, dont la Shanghai Textil, en contrôlent l'importation à partir de leurs entrepôts basés dans divers pays côtiers, et les revendent par containers au prix moyen de 7 dollars la pièce de 12 yards. Au début de l'année 1991, de plus, des fancy pakistanais sont arrivés en fraude sur le marché de Niamey à des prix défiant toute concurrence. Le Pakistan effectue en effet une nette percée sur les marchés africains, fort de son industrie puissante (60 millions de yards par an) et de sa main d'oeuvre abondante et peu coûteuse - un ouvrier pakistanais gagne l'équivalent de 15 000 francs CFA par mois, soit un salaire quatre fois inférieur à celui de son homologue nigérien.

Estimé en 1992 à 5,48 millions de mètres de fancy, le marché nigérien serait désormais approvisionné à 32 % par les textiles nigériens et à 12 % par les produits asiatiques. Encore doit-on prendre ces données avec précaution car, comme on le verra, la contraction des revenus pousse les consommatrices vers l'achat de textiles de substitution - coupons imprimés, basins ratière, fripe et prêt-à-porter - que ne produit pas l'industrie locale. De sorte qu'à la contraction du marché intérieur du

⁸ En se référant à la structure des dépenses en milieu urbain (cf. DSCN/PNUD, "Enquête sur le budget et la consommation des ménages au Niger" (1989-1990), Août 1992) et en supposant que les ménages aient pu préserver leur consommation alimentaire, on peut grossièrement estimer à 3,7 milliards le déficit de consommation sur le poste habillement

⁹ Protocole d'accord USTN-Gouvernement portant sur les mesures d'économies budgétaires, 12 septembre 1993.

¹⁰ Fin 1992, les 12 yards étaient vendus pour exportation à 260 nairas par les usiniers.

pagne fancy (- 47 % de 1988 à 1992), et à la perte des parts de marché détenues par la SONITEXTIL, répondent en outre de nouveaux modes de consommation vestimentaire qui favorisent la concurrence étrangère.

La protection du marché intérieur, par le régime des licence ainsi que par l'interdiction récente d'entrée des fancy et imi-wax sur le territoire¹¹, ne paraît pas à même d'endiguer la montée de la concurrence extérieure, principalement parce que les réseaux de distribution trouvent leur intérêt à mettre en marché les textiles nigériens et asiatiques sur lesquels des marges élevées sont réalisables. Dès avant l'abandon de la politique des titres à l'importation décidé en août 1990, l'introduction de textiles concurrents s'est faite par le biais du grand commerce local qui contrôlait les circuits d'approvisionnement, notamment dans les régions de Maradi et Zinder, sans acquitter la totalité des taxes¹². L'expérience de libéralisation des importations, entre août 1990 et avril 1992, n'a pas endigué les échanges parallèles ; elle s'est au contraire traduite par une baisse des flux marchands enregistrés au passage des frontières : la valeur des textiles importés est ainsi passée de 2,8 milliards à 1,9 milliards entre 1990 et 1991¹³. La déréglementation n'aura finalement servi qu'à multiplier le nombre des opérateurs sur les circuits de fraude - petits commerçants des marchés urbains, réseaux féminins, fonctionnaires recherchant des revenus complémentaires, marchands nigériens - et à en faire une activité qui tend désormais à être soumise aux lois de la concurrence, y compris en matière de compression des marges. Pendant cette période, la SONITEXTIL a accusé une forte baisse de son chiffre d'affaires (40 %), au même titre d'ailleurs que l'ensemble des entreprises de distribution modernes du pays¹⁴. Enfin, le retour actuel à la prohibition ne paraît pas empêcher, comme on le verra à partir de notre enquête auprès des détaillants, la présence massive des fancy étrangers sur les marchés du Niger.

Bénéficiant de coûts de main d'oeuvre plus bas qu'au Niger et d'une productivité élevée, les industries nigériennes et asiatiques imposent donc leur production sur le marché nigérien - comme d'ailleurs sur tous les marchés ouest-africains -, quel que soit le système de protection mis en place. Le paradoxe n'est pourtant qu'apparent. D'une part, en période de contraction du pouvoir d'achat, les consommateurs accordent une nette

¹¹ Arrêté 15/MCT/SEC/DCE du 10 avril 1992.

¹² La technique du "convoi" a été largement employée par les marchands de l'Est du pays qui s'approvisionnaient en biens divers au Nigeria, puis les ramenaient au Niger sans que les services de douane n'aient les moyens, ni peut-être le zèle nécessaire pour contrôler les marchandises et les taxer.

¹³ DCN, "Commerce extérieur 1988-1991", Septembre 1992, Données calculées hors importations de coton.

¹⁴ Les établissements adhérents au SCIMPEX Niger, syndicat patronal, accusent une baisse moyenne de leur chiffre d'affaires de 27,1% sur un an.

préférence aux tissus de moindre coût unitaire, et font ainsi pression sur les réseaux distributeurs. D'autre part, une politique sévère de protection du marché local confère aux produits SONITEXTIL un rôle de "prix directeur" sur lesquels les textiles concurrents, bien que moins chers à l'approvisionnement, tendent à s'aligner. En conséquence, les marges élevées que laissent ces derniers produits attirent les distributeurs, et permettent, de plus, le financement des charges et risques spécifiques de la fraude.

En troisième lieu, la SONITEXTIL ne pénètre plus le marché du Nigéria alors qu'elle lui fournissait encore 14 millions de mètres en 1986, couvrant ainsi 13% de ce marché. L'effondrement de la naira est la cause directe de la perte de ce débouché :

Taux de change officiel et parallèle de la naira (1 Naira = FCFA)

Mois	Cours officiel	Cours parallèle
09/1986	339	73
09/1987	82	66
09/1988	68	44
09/1989	45	31
09/1990	35	28
09/1991	26	20
09/1992	14	13

Dès septembre 1986, le régime du général Buhari a mis en place une politique de dépréciation de la naira, qui est au centre même du dispositif d'ajustement structurel au Nigéria. Le taux officiel est un "taux de combat"¹⁵ assurant une pénétration croissante des marchés voisins et une protection efficace de son marché intérieur. Ainsi, le coût d'une pièce de fancy SONITEXTIL acheté au prix de gros à Niamey revient à 354 nairas en 1992, contre 76 nairas seulement en 1986. La diminution sensible du prix de cession des pagnes SONITEXTIL aux grossistes locaux - de 506 FCFA à 420 FCFA le mètre entre 1986 et 1992 -, résultant des gains obtenus à la fabrication, a donc été largement absorbée par la décote de la naira sur le marché parallèle. Le renchérissement du coût des textiles exportés vers le Nigéria s'est produit, en outre, dans une période où le pouvoir d'achat des Nigériens a fortement chuté, entraînant un report des consommateurs vers les produits fabriqués dans ce pays. En conséquence, et sur la durée, les flux de fancy non enregistrés entre le Niger et le Nigéria tendent vers un jeu à somme nulle : les bénéfices tirés entre 1980 et 1986 de

¹⁵ A. FAUQUEUR, "Bilan et perspectives de l'économie nigériane du point de vue des relations Niger-Nigéria", Septembre 1989.

l'exportation des fancy SONITEXTIL vers le Nigéria - en 1986 par exemple, le débouché nigérian aurait représenté environ 60 % du chiffre d'affaires de l'entreprise, et contribué ainsi pour plus de 500 millions au résultat final - sont progressivement absorbés par les pertes qu'engendre aujourd'hui la fermeture de ce marché.

Ces différents facteurs expliquent que la situation financière de l'entreprise ne se soit pas améliorée après la restructuration de 1990. En 1992, la valeur ajoutée (752 millions) est absorbée à 91% par les frais de personnel¹⁶ tandis que les amortissements laissent encore une charge de 487 millions, malgré le coup d'arrêt donné aux investissements depuis cinq ans. Les dettes à court terme, de 1.43 milliards en mars 1993, s'expliquent pour plus de 50 % par l'envolée des emprunts bancaires auprès de la BIAO, SONIBANK et BCC, et ne sont couvertes qu'à 42 % par les valeurs réalisables et disponibles : l'entreprise doit en effet supporter de lourdes créances (645 millions) auprès de ses clients, dont 45 % sont du reste déjà provisionnées. Ces difficultés de trésorerie pourraient en outre être aggravées par les réticences des banques à maintenir les lignes de crédit mobilisables, ainsi que par le différend juridique qui oppose la société aux salariés ayant négocié, en 1990, leur départ volontaire.

La guerre commerciale à laquelle se livrent les usiniers pour le contrôle du marché du pagne, mène aujourd'hui vers une redistribution des parts détenues par chacun en Afrique de l'Ouest, et à de nombreuses restructurations, tant au plan industriel que financier. Une nouvelle répartition sous-régionale de la production, de la distribution et des capitaux engagés dans la filière du textile tend à s'imposer, comme on peut le voir en Côte-d'Ivoire¹⁷. Aussi, le but du présent rapport consiste à évaluer la place occupée par la SONITEXTIL et ses principaux concurrents sur le marché nigérian, ainsi qu'à dégager d'éventuelles perspectives s'offrant à elle.

Spécificités du marché du pagne

Notre méthodologie d'enquête a été élaborée en tenant compte des spécificités relatives au fonctionnement du marché du pagne, segment important du marché des textiles. Celui-ci revêt en effet des traits

¹⁶ Le coût unitaire moyen mensuel du personnel local s'établit à 66.000 francs CFA en 1992, soit une progression de 35% par rapport à 1988, liée à l'accroissement de la part des cadres dans l'effectif total après la restructuration.

¹⁷ Un plan de restructuration de la filière a été mis en oeuvre depuis 1993. L'activité d'impression d'UTEXI et d'ERG est en effet déficitaire depuis plusieurs années par suite des importations frauduleuses de pagnes venant du Pakistan via Banjul et la Guinée et des fancy bon marché provenant du Mali et du Burkina Faso. Le groupe DMC a laissé au groupe SCHAEFFER, déjà actionnaire principal de la COTIVO, le soin de concentrer ces deux usines au sein d'une société unique TEXICODI.

singuliers liés d'une part à la nature du produit, d'autre part au type d'ajustement observable entre l'offre - les circuits marchands - et la demande - les consommatrices -, enfin à l'organisation des réseaux d'approvisionnement et de distribution.

Le pagne est, au Niger, un textile qui s'adresse exclusivement à la clientèle féminine. Jusqu'à une période récente, l'achat des pagnes répond à des logiques culturelles précises, et nettement différentes de celles qui prévalent lors d'achat de basins, de coupons de tissus, ou de fripes. La rigidité du marché du pagne a du reste longtemps été un facteur de stabilité de la demande et, partant, de sécurité pour les usiniers¹⁸. Par ailleurs, les différents types de pagnes sont faiblement substituables, la demande répondant à trois catégories distinctes de besoins. En premier lieu, l'acquisition d'un pagne peut répondre à un souci d'accumulation de richesses. Tel est le cas, par exemple, lorsqu'est constituée la "valise" d'une jeune épouse, et plus généralement quand les tissus sont destinés non à être portés, mais à accroître un patrimoine familial. D'autre part, les pagnes sont utilisés, lors des fêtes et des cérémonies, à mettre en évidence la position sociale de celles qui les portent, et plus encore celle de leur époux. Ils sont donc l'un des principaux vecteurs des différenciations sociales urbaines. Ils servent enfin à l'habillement courant, et perdent alors une bonne part de leur signification distinctive, sauf pour les catégories sociales très aisées.

Ainsi, les pagnes se trouvent répertoriés selon un code, connu et explicité par les acheteuses, où se conjuguent leur qualité (respectivement fancy haut de gamme ou imiwax, fancy courant, wax print, wax cover, wax block)¹⁹, l'originalité, la provenance. La connaissance de ce code, et de ses évolutions, est essentielle pour comprendre les tendances du marché et les parts occupées par les divers produits commercialisés.

Par ailleurs, la demande féminine exerce une pression considérable sur le système de distribution, afin d'orienter la gamme des pagnes mis en marché. Contrairement à d'autres filières où les marchands ont une vaste marge de manoeuvre d'approvisionnement, la vente de pagnes, notamment en ville, doit s'ajuster à l'évolution des exigences de la clientèle. Tout retard est immédiatement sanctionné par une baisse de la vitesse de rotation des stocks à l'échelon des commerces de détail, et par l'allongement des délais de remboursement des crédits chez les demi-grossistes. Cette singularité du marché des textiles tient d'un côté à la

¹⁸ En zone sahélienne par exemple, la consommation par femme de plus de 15 ans s'établit entre 3,5 et 4,5 mètres par an.

¹⁹ Le wax print est obtenu après un seul bain coloré ; on en tire un wax cover après un rajout de motifs imprimés au rouleau. Le wax block est obtenu par un rajout au tampon de différentes couleurs.

relative uniformité des comportements et des évolutions de la clientèle, de l'autre à la concurrence sévère qui régit la distribution.

Enfin, la filière commerciale des textiles a une organisation qui lui est propre. Elle est spécialisée : grossistes et détaillants ne travaillent en général que ces produits, et la plupart ne traitent qu'une catégorie de tissus - pagnes et basins, coupons ou friperies. Ceci s'explique par le temps nécessaire et l'attention permanente que requiert la maîtrise d'un "système d'objets" vestimentaire, et des divers circuits d'approvisionnement. Elle est structurée de façon pyramidale : les vendeurs se fournissent chez un petit nombre de demi-grossistes qui proposent une gamme variée de tissus, souvent à crédit. Elle est concurrentielle : la vente de pagnes occupe de nombreux marchands professionnels sur les marchés de ville et de brousse, chacun poursuivant sa propre stratégie commerciale en matière de prix, de produits et de crédit, de sorte que l'entente préalable n'est pas la règle. Elle se compose d'intervenants multiples : les circuits dominés par les grands patrons de commerce, qui ont disposé des correspondants et des agents sur les lieux d'achat et de vente, sont désormais concurrencés par des circuits courts où interviennent aussi bien des détaillants professionnels que des opérateurs occasionnels - femmes, fonctionnaires, anciens salariés, etc. - cherchant à capitaliser une partie de la rente frontalière.

Les enquêtes réalisées

Trois types d'investigations ont été menées afin de cerner le fonctionnement et les tendances du marché des pagnes au Niger.

1. Une enquête sur la consommation de pagnes a été réalisée auprès d'un panel de femmes, réunies par catégories socioprofessionnelles homogènes. Quinze réunions ont été tenues à Niamey, Maradi, Zinder pendant lesquelles 108 consommatrices ont été interrogées :

a. d'une part au moyen d'un questionnaire fermé portant sur les caractéristiques sociales de l'enquêtée et de son ménage, et sur le recensement des derniers achats familiaux de textiles.

b. d'autre part au cours d'un entretien collectif et ouvert sur le mobile des achats et leur financement, la prise de décision dans le cadre familial, l'évolution des modèles de consommation et des goûts, l'appréciation portée sur les différents pagnes proposés.

2. Une enquête a été menée auprès de 308 détaillants exerçant dans les trois principaux centres urbains du pays (Niamey, Maradi et Zinder), ainsi que dans les centres secondaires que sont Dosso et Tillabéri et dans cinq

marchés de brousse (Torodi, Saye, El Kolta, Sabon Machi, Mirriah). Agadès et sa région n'ont pu être étudiées en raison de l'insécurité qui règne dans cette zone. Les catégories de pagnes présentes dans les boutiques étaient inventoriées, puis des questions fermées relatives aux prix, aux marges, aux lieux d'achat, à la rotation des stocks et aux demandes de la clientèle étaient posées. Remarquons que les taux de refus ont été extrêmement bas sur l'ensemble des marchés enquêtés.

3. Enfin, des entretiens ouverts à Niamey et à l'intérieur du pays auprès d'une quarantaine de grossistes opérant dans le commerce du pagne et du bassin visaient à identifier les principales filières d'approvisionnement et de commercialisation, les marges aux divers segments des filières, les politiques mises en oeuvre en période de crise, le positionnement des marchands par rapport aux pagnes locaux et étrangers.

Ces trois enquêtes, destinées à être analysées ensemble et à s'éclairer mutuellement, ont permis de mettre en évidence les synergies entre le stade de la consommation - le champ des habitudes vestimentaires au Niger et la place qu'y occupent les pagnes nationaux -, et celui de la commercialisation - les réponses marchandes aux sollicitations de la demande.

I LE MARCHE DES PAGNES AU NIGER : UNE GUERRE SANS MERCI

I.1 LE MARCHE DU PAGNE AU NIGER

I.1.1. Données globales

La consommation de textiles, comme celle d'autres biens de consommation courante, a fortement baissé au Niger du fait de la crise. Le marché du pagne s'est donc contracté, les chiffres avancés par les uns et les autres différant sensiblement quant à l'appréciation de ses volumes.

L'estimation réalisée par le groupe UNILEVER qui suit de près les marchés ouest-africains depuis de longues années, situe la consommation de pagnes fancy, en 1992, à 5,5 millions de mètres alors qu'elle était de près de dix millions de mètres deux ans auparavant. En 1992, la couverture de ce marché, selon l'origine des pagnes, était alors assurée comme suit :

Estimation du marché du pagne au Niger par le groupe UNILEVER.

- SONITEXTIL	: 3.000.000 mts	54,2% du marché.
- Nigéria	: 1.810.000 mts	32,7% du marché.
- Asie	: 640.000 mts	11,6% du marché.
- SOBETEX (Bénin)	: 45.000 mts	0,8% du marché
- Côte-d'Ivoire	: 36.500 mts	0,6% du marché
- Sénégal	: 9.000 mts	0,1% du marché
- Total	: 5.540.000 mts	100%

La SONITEXTIL procède également à ses propres évaluations²⁰ et proposait, dans un rapport récent (Janvier 1993), les chiffres suivants :

Estimation du marché du pagne au Niger par la SONITEXTIL

- SONITEXTIL	: 4.000.000 mts	60% du marché
- Nigéria	: 1.600.000 mts	25% du marché
- Asie	: 1.000.000 mts	15% du marché
- Total	: 6.600.000 mts	100%

²⁰ Retenues par le Ministère de l'industrie, elles peuvent être considérées comme des données officielles.

La SONITEXTIL estimait donc la consommation globale de pagnes fancy, en 1992, à 6,6 millions de mètres soit un écart assez significatif (+17 %) par rapport aux chiffres avancés par le groupe UNILEVER. Toujours selon les statistiques de la société nigérienne, elle contrôlerait plus de la moitié du marché ce qui, au regard de nos investigations, semble optimiste. Toutefois, en acceptant cette hypothèse et compte-tenu de ses ventes au Niger pendant l'exercice 1992-1993 (2 millions de mètres)²¹, cela donnerait une consommation globale de l'ordre de 4 millions à 4,5 millions de mètres en 1993, soit une chute de plus de 35 % par rapport à l'année précédente. Ce chiffre donne une idée des difficultés rencontrées actuellement par les Nigériens dans leur vie quotidienne.

Les recensements que nous avons effectués auprès des détaillants sur l'origine des pagnes proposés à la clientèle, ce qui ne préjuge en rien de la rotation des stocks, donnent également une idée du marché.

Tableau 1 : Origine des fancy repérés sur les 308 points de vente enquêtés

Origines/Départements	Maradi	Zinder	Niamey	Niger
SONITEXTIL	37 (44,5%)	38 (65%)	124 (85%)	208 (67,5%)
Nigéria	70 (84,5%)	55 (95%)	95 (65%)	235 (76,5%)
Autres Afrique	8 (9,5%)	0 (0%)	19 (13%)	29 (9%)
Asie	2 (2,5%)	0 (0%)	61 (42%)	82 (26,5%)
Nombre d'enquêtés	83	58	146	308

Globalement, 67,5% des détaillants (208 sur 308) proposent des pagnes SONITEXTIL tandis qu'un nombre supérieur d'entre eux vendent des pagnes nigériens (235 sur 308 soit 76,5%), étant bien sûr entendu qu'un vendeur peut proposer simultanément les deux articles voire d'autres. Les pagnes SONITEXTIL sont souvent mis en avant sur les étalages faisant office de couverture pour ne pas trop exhiber les pagnes nigériens et asiatiques dont l'importation et la vente sont prohibées. En ce sens, nous avons constaté, à maintes reprises, à Niamey que les stocks de fancy SONITEXTIL sont moins volumineux dans les points de vente que ceux des pagnes étrangers. La qualité réputée supérieure des pagnes nigériens sert d'appât, notamment sur les marchés de brousse, le client se rabattant ensuite sur des pagnes moins coûteux notamment nigériens mais aussi asiatiques (Pakistan, Chine) dont la percée remonte, au Niger, à 1991.

Du point de vue du seul marché des fancy, l'absence des pagnes produits dans les autres pays d'Afrique de l'Ouest francophone est notoire : Faso

²¹ L'exercice comptable de la société commence au 1er Octobre et s'achève au 30 Septembre de l'année suivante

Fani burkinabé, SOBETEX béninois, fancy Gonfreville et UTEXI ivoiriens sont difficilement trouvables au Niger.

1.1.2. Une segmentation du marché entre l'Est et l'Ouest du pays

Le tableau 1 permet de repérer des hétérogénéités marquées entre l'Est et l'Ouest du Niger. La SONITEXTIL est nettement mieux implantée à Niamey qu'à l'intérieur du pays où dominent les pagnes du Nigéria : 70 vendeurs sur 83 (soit 84,5%) proposent ces derniers sur leur étalage à Maradi, 55 sur 58 (95 %) à Zinder.

Cette segmentation du marché renvoie à des contraintes de prix comme le révélera leur analyse, à des modes de consommation différents - l'influence du Nigéria joue sur les goûts vestimentaires à l'intérieur du pays tandis que la SONITEXTIL reste davantage une référence à Niamey et à des stratégies et organisations marchandes distinctes : ainsi, l'arrivée des produits asiatiques (Pakistan, Chine) se concentre sur le seul marché de Niamey. Ils éprouvent sans doute des difficultés à affronter la concurrence du Nigéria à Maradi et Zinder où leur prix est majoré en raison des coûts de transport et d'accommodement avec les autorités répressives (douanes, police) pour atteindre ces zones. Enfin, on peut supposer que les filières de distribution y seront prochainement opérationnelles puisque les pagnes asiatiques ont déjà pénétré le marché nigérian à partir de Malanville (Bénin) et des ports (Lagos, Port-Harcourt).

1.1.3. Une segmentation du marché entre villes et campagnes

Nos investigations ont porté non seulement sur les trois principales villes du Niger que sont Niamey, Maradi et Zinder mais aussi sur quelques petits centres urbains tels que Tillabéry et Dosso, et sur des marchés de brousse : Say et Torodi pour la région de Niamey, El Kolda et Sabon Machi pour le département de Maradi, Mirriah pour celui de Zinder. Au vu des résultats, il ressort une segmentation du marché, plus ou moins marquée selon les régions, entre ville et campagne.

1.1.3.a Pour la région de Niamey

L'origine des pagnes mis à l'étalage diffère : un même vendeur propose un plus grand choix de pagnes à sa clientèle en brousse qu'en ville. Il est vrai que les marchands y sont moins nombreux qu'à Niamey et de ce fait plus "généralistes". La faible présence de wax nigériens s'explique par leur prix hors de portée de bon nombre de ruraux comme le montre plus loin le tableau 5.

Tableau 2 : origine des pagnes présents sur les points de vente enquêtés à Niamey et en brousse

% des étalages / lieux	Niamey ville	Niamey brousse
Fancy SONITEXTIL	83%	91%
Fancy Nigéria	64%	71%
Wax Nigéria	55%	29%

1.1.3 b Pour les régions de Maradi et de Zinder

La tendance n'est pas la même que celle observée sur la région de Niamey : les fancy SONITEXTIL sont un peu moins vendus en brousse qu'en ville. Par contre, les fancy et wax nigériens sont très répandus, la proximité de ce pays expliquant les très faibles coûts d'approvisionnement. Les hétérogénéités ville/campagne sont ici trop négligeables pour en tirer d'autres enseignements.

Tableau 3 : Origine des pagnes vendus sur les points de vente dans les villes de l'intérieur (Maradi et Zinder) et en brousse

% des étalages / Lieux	villes	brousse
Fancy SONITEXTIL	53%	51%
Fancy Nigéria	88,5%	91%
Wax Nigéria	84%	85%

L'analyse des prix va permettre de mieux saisir l'état du marché du pagne au Niger et d'apprécier les parts de chaque intervenant. Nous allons, pour cela, nous appuyer sur les relevés effectués auprès des détaillants.

1.2. LA GUERRE DES PRIX

1.2.1. Analyse des prix

La concurrence à laquelle se livrent les divers intervenants ressort nettement de nos enquêtes et reflète la compétition qui oppose les différentes filières de commercialisation au niveau de la sous-région, l'enjeu étant le contrôle du marché ouest africain. C'est par une guerre des prix sans merci que s'opère la redistribution des parts de marchés, la concurrence sans cesse plus vive les poussant à la baisse et à une compression sensible des marges des commerçants.

Tableau 4 : Prix moyen des fancy (trois pagnes) relevés dans les zones d'enquêtes (francs CFA)

Origines/Départements	Maradi	Zinder	Niamey	Niger
SONITEXTIL	3150	3100	3230	3200
Nigéria	2100	2050	2950	2450
Côte-d'Ivoire	*	*	3550	3500
Bénin	*	*	3850	4300
Asie	*	*	2600	2650

* Absence de relevés.

Du point de vue de leur prix de vente, les fancy SONITEXTIL soutiennent mieux la concurrence des produits nigériens à Niamey qu'à l'intérieur du pays ²², les seconds étant handicapés par des frais de transport et le coût de la fraude : les contrôles de douane et de police sont nombreux tout au long du trajet et occasionnent des dépenses élevées.

Le prix des pagnes nigériens est toutefois sujet à variations puisqu'il dépend de la fluctuation de la naira : en Janvier 1993, 1000 francs CFA s'échangeaient contre 83 nairas, en Mai 1993, lors de nos enquêtes, tandis qu'on obtenait 130 nairas sur le marché parallèle. Les mesures prises, au début de ce mois d'Août, par la Banque centrale des États d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) qui rendent les billets de francs CFA inconvertibles en monnaies étrangères (franc français, dollar etc.) aux guichets des banques tant en Europe qu'en Afrique, ne semblent cependant pas avoir eu de répercussions sur le marché : en effet, à la veille de la décision de la BCEAO, le taux de change était de 125 nairas pour 1000 francs CFA. A l'annonce de la décision, le change est passé brusquement à 85 nairas pour 1000 francs CFA puis est progressivement redescendu pour retrouver, début septembre, son cours antérieur. Aussi, son impact sur le marché a été négligeable et les prix des pagnes nigériens sont-ils globalement, depuis le début de l'année, tirés à la baisse : *"La naira baisse, le prix baisse"* comme l'a fait remarquer un commerçant.

A Niamey et dans sa région, les tissus asiatiques sont les moins onéreux, leur prix étant de 20 % inférieurs à ceux de la SONITEXTIL. Ils se vendent en effet 1600 francs sur le marché béninois de Malanville qui approvisionne la capitale nigérienne, voire un peu moins en cas d'achat en gros. Cette différence de prix n'est pas négligeable pour les

²² Les prix moins élevés des pagnes SONITEXTIL à Maradi et à Zinder s'expliquent par une promotion faite par l'entreprise pour se délester de ses stocks invendus à Niamey (les trois pagnes étaient vendus 2900 francs).

consommateurs urbains dont le pouvoir d'achat a fortement régressé, mais aussi pour les ruraux dont les moyens sont plus limités encore

Notons enfin que les prix peuvent varier au sein d'une même source d'approvisionnement en fonction des coûts (transport, contrôles douaniers) et des circuits empruntés avant la mise en marché

1.2.2. Les écarts de prix entre Ouest et Est du Niger

Un premier constat s'impose : l'écart des prix entre les pagnes nigériens et ceux de la SONITEXTIL ne reflète pas toujours les différences de coûts d'accès ni les fluctuations monétaires. En effet, à Niamey, le prix des pagnes SONITEXTIL est considéré par beaucoup de détaillants comme un prix de référence. Aussi, ces derniers s'efforcent de vendre les pagnes nigériens à un prix proche de ceux de la société (parfois en substituant même les étiquettes) afin de réaliser une marge élevée. Cette notion de prix directeur ne joue pas à Maradi et Zinder.

Dans ces deux localités, le prix des pagnes SONITEXTIL n'est guère différent de Niamey, bien qu'ils incluent des frais de transport, car ils ont fait l'objet d'une récente promotion. Par contre, les écarts sont nets sur les pagnes nigériens : à Niamey, leur prix tient compte, d'une part, du coût du transport et des frais liés à la fraude et, d'autre part, de l'attitude des vendeurs qui s'efforcent d'obtenir de bonnes marges. A l'intérieur du pays, la position commerciale des pagnes nigériens est hégémonique. Il est donc moins coûteux de s'y vêtir qu'à Niamey.

1.2.3 Les écarts de prix entre ville et campagne

1.2.3.a. Pour la région de Niamey

Tableau 5 : Prix des pagnes relevés à Niamey et en brousse

Origines/Lieux	Niamey ville	Niamey brousse
Fancy SONITEXTIL	3210	3320
Fancy Nigéria	2975	3040
Wax Nigéria	4530	5150

En brousse, le prix des fancy est légèrement plus élevé pour les fancy qu'à Niamey, l'écart est plus significatif encore sur les wax nigériens. Dans le premier cas, la différence peut s'expliquer par des coûts de transport, le centre d'approvisionnement de la brousse étant Niamey. Pour les wax nigériens, on ne peut avancer de conclusions car les relevés ne portent que sur six vendeurs, ces pagnes coûteux étant peu répandus.

1.2.3.b. Pour les régions de Maradi et Zinder

Tableau 6 : Prix des pagnes relevés en ville et en brousse

Origines/Lieux	villes	brousse
Fancy SONITEXTIL	3140	3050
Fancy Nigéria	2080	1980
Wax Nigéria	3450	3340

La tendance est inverse à celle observée dans la région de Niamey : les pagnes sont ici moins coûteux en brousse qu'en ville. Les sources d'approvisionnement étant sensiblement les mêmes (Maradi et Zinder pour les pagnes SONITEXTIL, le Nigéria pour les autres), on peut supposer que les vendeurs tiennent compte du plus faible pouvoir d'achat en brousse en comprimant légèrement leurs marges comme nous le verrons plus loin. Ils peuvent le faire d'autant plus aisément qu'ils vont le plus souvent s'approvisionner eux-mêmes au Nigéria et ne passent donc par des grossistes.

1.3. ANALYSE DES MARGES

1.3.1. Analyse globale

Ce qui peut inciter les détaillants à proposer tel article plutôt que tel autre et à en faciliter l'écoulement est la marge qu'ils réalisent sur chacun d'entre eux. De ce point de vue, le tableau suivant révèle des écarts significatifs par produits.

Tableau 7 : Marge moyenne des détaillants pour la vente d'un complet de trois pagnes fancy (francs CFA)

Origines/Départements	Maradi	Zinder	Niamey	Niger
SONITEXTIL	125	130	145	140
Nigéria	190	180	285	230
Côte-d'Ivoire	*	*	290	270
Bénin	*	*	290	300
Asie	*	*	290	280

* Absence de relevés.

Les marges sont très nettement supérieures sur les pagnes importés, cet aspect handicapant lourdement la vente des produits SONITEXTIL. Un commerçant résume très bien la situation :

"les pagnes du Nigéria sont à l'origine de l'écroulement de la SONITEXTIL : ils sont moins chers et rapportent plus de bénéfice aux vendeurs".

De plus, la société ne fait plus guère crédit à ses clients alors que les pagnes du Nigéria sont mis en dépôt-vente chez les détaillants par leurs fournisseurs nigérian. Un grossiste raconte : *"Tout leur commerce est basé sur le crédit. Ils donnent, cette semaine-là, la marchandise. Après un délai convenu, ils viennent récupérer leur argent et les invendus peuvent être repris"* Les détaillants perçoivent donc une marge appréciable sans avancer de fonds.

Les détaillants qui ne proposent pas de pagnes SONITEXTIL à leur clientèle invoquent comme raison principale le prix trop élevé de ces derniers qui pénalise leurs ventes. Beaucoup d'entre eux (un sur deux) mentionnent également que leur marge est trop faible et que l'absence de crédits sur ces articles ne les incite pas à les mettre à l'étalage. Toutefois, ils en reconnaissent la qualité et le suivi de la gamme qui en font notamment des pagnes achetés en grand nombre à l'occasion de cérémonies familiales, mariages et baptêmes par exemple, et pour la confection d'uniformes de partis politiques et d'associations diverses.

1.3.2. Les écarts de marges entre Ouest et Est du Niger

A l'examen du tableau 7, les marges paraissent plus importantes dans la région de Niamey qu'à l'intérieur du pays.

A Niamey, le prix SONITEXTIL étant souvent considéré comme un prix de référence, celui des pagnes nigériens tend à s'en approcher, les détaillants réalisant sur ces articles des marges élevées et les vendant aisément puisqu'ils sont moins onéreux. De plus, ces pagnes sont acheminés par le biais de grosses filières, complexes et organisées depuis le Nigéria, qui s'efforcent d'offrir aux détaillants locaux des conditions avantageuses : de bonnes marges conjuguées au système du dépôt-vente sont pour les Nigériens des arguments de poids pour conquérir le marché de Niamey et se procurer des devises.

A Maradi et Zinder, les marges sont plus faibles car les circuits de commercialisation sont multiples et concurrentiels : autant à Niamey, le commerce des pagnes nigériens est le fait d'un gros commerce qui a un coût en infrastructures et en hommes, autant à Maradi et Zinder ces mêmes réseaux marchands sont confrontés à une multitude de "petites entreprises contrebandières" (détaillants, femmes, fonctionnaires). Le marché y est très concurrentiel de par la généralisation de la fraude et les prix sont tirés à la baisse, celle-ci étant également entretenue par la dévaluation constante de la naira, de même que les marges.

1.3.3. Les écarts de marges entre villes et campagnes

Les variations de prix relevés plus haut renvoient souvent à des différences de marges entre villes et brousse.

1.3.3.a. Pour la région de Niamey

Les différences de prix s'expliquent par les marges plus fortes des détaillants qui, peu nombreux sur les marchés de brousse, profitent d'une concurrence moins sévère en brousse qu'en ville.

Tableau 8 : Marges relevées sur les points de vente enquêtés à Niamey et en brousse

Origines/Lieux	Niamey ville	Niamey brousse
Fancy SONITEXTIL	130	205
Fancy Nigéria	274	332
Wax Nigéria	540	*

* Données insuffisantes pour être significatives

1.3.3.b. Pour les régions de Maradi et de Zinder

Les détaillants pratiquent des marges moins élevées en brousse qu'en ville tenant peut-être compte du pouvoir d'achat plus faible mais aussi des conditions sévères qu'impose la concurrence et qui les amènent à comprimer sans cesse leurs marges bénéficiaires.

Tableau 9 : Marges relevées sur les points de vente enquêtés à Maradi et Zinder et en brousse

Origines/Lieux	villes	brousse
Fancy SONITEXTIL	140	85
Fancy Nigéria	195	150
Wax Nigéria	290	209

Globalement, de cette analyse des prix et des marges, il ressort que les fancy SONITEXTIL sont concurrencés par le bas par les pagnes nigériens dont la qualité s'est améliorée, et par les pagnes asiatiques de qualité médiocre mais bon marché. Par le haut, ils doivent affronter la concurrence des wax qu'elle ne produit pas et dont l'importation est libre.

I.4. LES WAX : DE NOUVEAUX ET SÉRIEUX CONCURRENTS POUR LA SONITEXTIL

I.4.1. Le marché nigérien

Produits techniquement différents des fancy, les wax sont des articles plus recherchés et de meilleure qualité. Porter un wax, c'est se vêtir d'un pagne noble porté les jours de fêtes ou à l'occasion de cérémonies. Ceci explique pourquoi l'apparence de certains fancy s'efforce d'approcher ceux des wax. Les wax nigériens dominent nettement le marché nigérien.

Tableau 10: Origine des wax présents sur les points de vente enquêtés

Origines/Départements	Maradi	Zinder	Niamey	Niger
Nigéria	64 (77%)	54 (93%)	75 (51,5%)	207 (67%)
Autres Afrique	7*	1*	73 (48,5%)	86 (27%)
Hollande	5*	1*	54 (37%)	63 (20,5%)
Grande Bretagne	5*	0*	31 (21%)	41 (13,5%)
Japon	1*	1*	16 (11%)	19 (6%)
Nombre d'enquêtés	83	58	146	308

* Relevés absents ou trop peu nombreux pour être significatifs.

Le tableau 10 montre que, sur les 308 détaillants enquêtés, 207 proposent des wax nigériens soit 67% d'entre eux sur l'ensemble du Niger, le ratio étant plus élevé à Maradi (plus de trois vendeurs sur quatre) et surtout à Zinder (93% d'entre eux) qu'à Niamey (un vendeur sur deux).

Parmi les autres wax africains, le plus répandu est le wax ivoirien (UNIWAX) commercialisé par la NIGER-AFRIQUE qui a vendu près de 27.000 mètres en 1992 et plus de 182.000 au cours des quatre premiers mois de l'année 1993. Ce produit fait une percée remarquable sur le marché du transit, en particulier au Nigéria où il est introduit en fraude par les commerçants Ibos d'Onitsha.

Enfin, les wax hollandais et anglais ne concurrencent pas directement les produits de la SONITEXTIL. Ils restent des articles de luxe notamment le premier qui jouit de la meilleure image de marque. Au Niger, ces wax sont touchés par une forte baisse de consommation due à l'irrégularité du paiement des salaires des fonctionnaires et à la concurrence des wax nigériens qui en sont souvent des imitations, mais aussi du wax japonais, nouvel arrivant sur le marché et qui parvient déjà à proposer des articles de qualité à un prix abordable d'environ 8000 francs CFA les trois pagnes selon un grossiste.

Tableau 11 : Prix d'un complet (trois pagnes) en wax vendus au Niger

Origines/Départements	Maradi	Zinder	Niamey	Niger
Nigéria	3500	3400	4550	3850
Autres Afrique	*	*	6300	6400
Hollande	*	*	11.150	11.230
Grande-Bretagne	*	*	8100	8000
Japon	*	*	*	*

* Relevés absents ou trop peu nombreux pour être significatifs.

Le prix des wax nigériens est donc proche de ceux des fancy SONITEXTIL à Maradi et Zinder, l'écart étant d'environ 10%. Il est plus important (40 %) à Niamey du fait notamment des frais de transport et du contrôle plus étroit exercé par les grossistes qui en assurent l'écoulement. De plus, la qualité des wax nigériens s'est améliorée sensiblement si bien qu'ils présentent un rapport qualité/prix intéressant qui en font un concurrent direct pour les fancy SONITEXTIL. Elle a certainement perdu de ce fait une clientèle aisée.

Moins répandus, les UNIWAX ivoiriens concurrencent moins fortement les produits SONITEXTIL que les wax nigériens. Cependant leur qualité, très supérieure, peut justifier la différence de prix aux yeux d'une clientèle exigeante recherchant des modèles peu courants. De plus il offre une marge attrayante aux détaillants.

Tableau 12 : Marges moyennes des détaillants sur la vente des wax (trois pagnes)

Origines/Départements	Maradi	Zinder	Niamey	Niger
Nigéria	300	235	540	390
Autres Afrique	585	*	540	535
Hollande	800	*	660	675
Grande-Bretagne	460	*	580	565
Japon	*	*	*	*

* Absence de relevés.

Les marges réalisées sur les wax sont supérieures à celles tirées de la vente des fancy : un détaillant gagne plus de 500 francs sur la vente d'un complet en wax nigérien à Niamey : il a alors toute latitude de diminuer sa marge afin d'accroître ses ventes. Il gagne entre 200 et 300 francs à Maradi et Zinder. Comme sur la vente des fancy, il y a de la part des détaillants un arbitrage permanent entre vitesse de rotation du stock et marge globale.

1.4.2. Le transit des wax vers le Nigéria

Les maisons de commerce européennes se sont partagées le marché ouest africain du wax européen : la distribution du wax hollandais est assurée pour un tiers par la Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest (CFAO) et pour deux tiers par la NIGER-AFRIQUE, tandis le wax anglais est le monopole de la CFAO qui pallie ainsi sa plus faible position sur le wax hollandais. *"On s'est reconverti dans la haute technicité car il n'y a pas encore de concurrents africains dans ce domaine"* nous a-t-on expliqué à la CFAO. Un important circuit parallèle existe, dans certains pays, contrôlés principalement par des commerçants libanais qui tentent de traiter directement avec les industriels anglais et hollandais pour court-circuiter les deux maisons de commerce. Si les premiers se sont laissés convaincre à un moment donné et reviennent à présent sur leur décision en accordant à nouveau des tarifs préférentiels à la CFAO, les seconds ont toujours tenu à un monopole d'achat de ces deux firmes pour mieux contrôler la distribution de leurs produits.

Au Niger, c'est au travers de leurs activités de transit qu'elles justifient leur présence. Elles en tirent des bénéfices non négligeables, leur marge est de l'ordre de 10 %. Le marché visé par ces firmes est donc le Nigéria puisque 90 % de leur activité porte sur le transit du wax à partir de Niamey. Ces tissus, devenus pourtant très onéreux, sont encore appréciés par une clientèle nigériane aisée pour leur excellente qualité. Des commerçants ibos principalement s'approvisionnent à Niamey auprès de ces sociétés auxquelles ils achètent également des UNIWAX ivoiriens. Leur périple, tel qu'il nous a été raconté par un chef de convoi, mérite d'être relaté tant il est révélateur de la capacité des commerçants africains à se déplacer sur de longues distances et à s'organiser.

Ces commerçants viennent en petits groupes, parfois d'une trentaine d'individus, une ou deux fois par mois à Niamey faire leurs achats. Ils partent d'Onitsha, une des grandes villes du pays Ibo et remontent tout le Nigéria en car jusqu'à Sokoto. Là, ils affrètent des "504" qui les conduisent d'abord à la frontière puis à Niamey où ils trouvent l'hospitalité dans les concessions mêmes de la CFAO ou de la NIGER-AFRIQUE. Les discussions commencent alors avec les représentants de ces maisons de commerce ; un chef est désigné par les commerçants ibos qui regroupent leurs commandes, celles-ci représentant environ 75 millions de francs CFA pour chacune des deux maisons de commerce. Les marchandises sont ensuite réparties au prorata des sommes investies par chaque commerçant ibo. Une fois le prix des transactions conclu, l'affaire est traitée en liquide et en francs CFA achetés à Onitsha car, comme l'explique le chef de ces commerçants, *"on ne pourrait se procurer cette somme à la frontière qui est trop élevée. D'autre part, il ne serait pas possible de se déplacer avec des nairas car les plus grosses coupures sont*

de faible valeur (50 nairas soit moins de 500 francs CFA au taux de change parallèle) et ce serait donc très volumineux". A la question "pourquoi n'amenez-vous pas des marchandises au Niger pour les revendre ?", notre interlocuteur a répondu que "cela demanderait trop de temps et de travail car le marché de Niamey est étroit". Ces commerçants Ibos retournent dans leur pays en affrétant des camions depuis Niamey et passent la frontière tantôt à Dan Issa tantôt à Birnin Konni selon les informations dont ils disposent sur les contrôles des "customs". De toutes manières, celle-ci une fois franchie, la partie est gagnée car on considère au Nigéria "qu'une fois les marchandises prohibées introduites dans le pays, on a le droit de les vendre sur le marché" comme nous l'a précisé un informateur.

Les événements politiques qui se sont produits au Nigéria pendant le mois d'Août, les ont amené à suspendre leurs voyages au Niger : les grèves et manifestations répétées à l'intérieur du pays pour obtenir le départ du Général Ibrahim Babangida au profit de Moshood Abiola sorti vainqueur des élections présidentielles de Juin, leurs ont fait craindre de nouveaux troubles ethniques. Ils n'ont repris leur périple au Niger que fin septembre après le retour au calme au Nigéria.

Conclusion

De cette analyse du marché nigérien, retenons quelques points essentiels :

- Le marché de Niamey (près de 500.000 habitants) est très convoité. Une redistribution des parts des divers intervenants s'y opère, sous la pression de la crise économique, qui pénalise la SONITEXTIL au bénéfice des pagnes nigériens et asiatiques. Pour ces derniers, la capitale est le seul débouché au Niger avec la région de Dosso d'où ils ont évincé la SONITEXTIL.

- Les pagnes nigériens contrôlent tout l'intérieur du Niger. Globalement de Dogondoutchi à Diffa, ils se sont durablement substitués aux produits SONITEXTIL bénéficiant de la forte dévaluation de la naira et de coûts de production beaucoup plus faibles : énergie mais aussi main d'oeuvre (près de cinq à six fois moins cher qu'au Niger). Les pagnes asiatiques n'ont pas encore pénétré ces régions.

- La formation des prix avantage les articles nigériens et asiatiques comme le rappelle un commerçant : "Les pagnes SONITEXTIL sont jolis et regroupent toutes les qualités requises mais il sont chers. Les gens achètent en ce moment ce qui est moins cher même si c'est moins joli donc les pagnes du Nigéria".

Le prix des fancy et wax est tiré à la baisse par la dévaluation de la naira et par les "chasseurs de CFA" qui sont prêts à vendre même à perte pour avoir accès aux devises. Les pagnes asiatiques bénéficient de politiques de dumping suivie par les pays producteurs pour pénétrer de nouveaux marchés. Dans ce contexte, la SONITEXTIL ne peut suivre. Baisser ses prix n'est pas non plus une solution pour la société car elle doit tenir compte de ses coûts de production (frais de personnel notamment élevés) et ne peut se permettre de vendre à perte ce qui peut être parfois le cas de ses concurrents.

- La formation des marges apparaît comme un élément-clé de la mise en marché. Le faible montant réalisé sur les articles SONITEXTIL handicape leur écoulement alors que leurs concurrents nigériens offrent des marges appréciables conjuguées souvent à des conditions de crédit avantageuses. C'est pour cette raison que la CFAO et la NIGER-AFRIQUE en ont cessé la commercialisation. Quelques gros commerçants les ont imités : vendant le plus souvent à crédit, ils ne peuvent immobiliser des capitaux pour réaliser un faible bénéfice (leur marge était autrefois de 200 francs par pièce de trois pagnes, 50 francs actuellement).

Toutefois, en particulier à Maradi, la généralisation de la fraude a tendance à comprimer les marges : les professionnels sont concurrencés par de petits commerçants et surtout par de jeunes revendeuses qui se contentent de faibles bénéfices et qui n'ont aucune charge (absence de local, non-paiement des taxes etc...). L'organisation des filières joue donc un rôle fondamental qui se traduit dans le montant des marges.

- Si la concurrence continue de s'intensifier, on peut s'attendre à une compression progressive des marges sur les articles nigériens au point de rejoindre celles des produits SONITEXTIL. Les marges devenant équivalentes, les détaillants perdraient alors l'un des principaux mobiles qui les poussent à vendre ces pagnes.

II LES TENDANCES DE LA CONSOMMATION DE PAGNES AU NIGER

Comme dans l'ensemble des pays de la sous-région, le pagne au Niger s'insère dans une gamme de produits textiles diversifiés qui réfléchissent, chacun, une position hiérarchique définie par l'âge, le sexe, le statut professionnel ou la position de pouvoir. Loin de se résumer en actes à but strictement utilitaire, la plupart des achats de tissus sert à exprimer un état social réel ou souhaité ²³, de sorte que l'ensemble des textiles disponibles sur les marchés locaux forment un "système d'objets" vestimentaires chargé de significations distinctives. Ce "système d'objets" est certes moins complexe dans les pays sahéliens à faibles revenus monétaires, que dans les pays côtiers. Il n'en existe pas moins, si l'on s'en réfère à la fréquence des références sociales utilisées par les consommatrices enquêtées. On ne saurait mieux résumer que par les témoignages ci-dessous le rapport intime qui unit le vêtement au statut social d'une famille, mesuré en l'occurrence par celui du chef de ménage :

"Les pagnes sont différents, et nous ne sommes pas toutes égales. Ce qu'une femme peut acheter, une autre ne le peut pas. Les hommes ne sont pas égaux et on reçoit toutes différemment. On ne doit pas imiter les autres disant que telle personne porte ceci ou cela. Dieu nous donne à tous à des moments différents". (Maradi, ménagère).

"La femme est un mouton à élever. Il lui faut donner à boire et à manger, mais aussi l'embellir par ses habits. Quand le mari a les moyens, la femme est comblée." (Niamey, petite commerçante).

En milieu urbain, les ménages consacrent 10,9 % de leur budget à l'habillement en 1989, la dépense moyenne annuelle par personne sur ce poste étant de 9300 francs. Les frais engagés dans les vêtements sont supérieurs aux frais d'hygiène et de santé (3.%), et suivent de peu les charges de transport (12,7 %) et de logement (15,1%). Pagnes et tissus constituent de loin la dépense principale d'habillement :

²³ En ville des stratégies de "bluff" existent en vue de démasquer un déclassement social - baisse des revenus familiaux, perte d'emplois, déscolarisation par exemple - en ayant recours au crédit et au mécénat.

Postes de consommation en habillement, milieu urbain ²⁴

Poste	Dépense par an/pers.	Coefficient budgétaire
Pagnes et tissus	5 100	60 %
Confection vêtements	2 700	32 %
Chaussures	900	10 %
Divers	600	0,7 %
Total habillement	9 300	10,9 %

L'importance conférée au vêtement par les citadins se traduit dans la relative uniformité du coefficient budgétaire réservé à ce poste, quelle que soit la catégorie sociale d'appartenance. Pour les familles de grands commerçants situés en haut de l'échelle des revenus, il s'établit à 11,8 %. Pour les ménages d'ouvriers et de manoeuvres, dont les revenus sont de 3,5 fois inférieurs, il reste au niveau de 10,3%. La part consacrée aux achats de vêtements se révèle donc stable quel que soit le montant du revenu.

Ce constat peut être étendu à la période de contraction des revenus que vit le Niger : les consommatrices concentrent les dépenses sur les postes incompressibles - alimentation surtout et logement dans une moindre mesure -, mais préservent autant que possible les achats de textiles par le jeu de l'endettement et de la substitution. L'effet de cliquet, qui réduit la consommation vestimentaire dans une proportion égale - et non supérieure - à celle du revenu est manifeste pour les vêtements remplissant le rôle de réserve de valeur, et celui de vêtement de cérémonie.

Nous avons choisi de présenter le matériel collecté auprès des 108 femmes questionnées en laissant une large place aux extraits d'entretien. Ce parti-pris tient à la fréquence des glissements verbaux observés, qui expriment mieux que ne le ferait une simple démonstration théorique les représentations sociales suscitées par l'univers vestimentaire et leurs implications en terme de parts de marché.

II.1. Les occasions d'achat de textile dans les ménages

L'étude des actes de consommation des femmes enquêtées fait apparaître une opposition entre les achats destinés à remplir une obligation sociale - textiles pour une fête familiale, une cérémonie religieuse, politique ou autre - et ceux qui répondent à un mobile personnel - vêtement de maison ou de plaisir. Les premiers, soumis à un cycle sur lesquels les ménages ont

²⁴ DCN/PNUD, Doc. cité, p. 27.

peu d'emprise, ne sont guère compressibles, tandis que les seconds font l'objet des principaux reports d'achat et de substitution relevés.

"Nous achetons les vêtements à l'occasion d'une fête ou d'une cérémonie" (Maradi, ménagère).

"Pour aller à un bal de mariage ou une danse, on s'achète un tissu qu'on fait coudre" (Maradi, jeune femme)

"On achète plus à la rentrée, et à l'occasion d'une fête" (Maradi, enseignante).

"J'achète à des occasions comme un mariage, où vous participez à la confection de la valise" (Niamey, enseignante).

A Maradi par exemple, 51,7 % des derniers achats effectués par les consommatrices étaient relatifs à des fêtes et des cérémonies, 7 % concernaient la rentrée scolaire et 41,3 % n'avaient aucun but explicite. A Niamey, les proportions sont comparables et montrent en outre la tendance, parmi les catégories sociales à faible revenu, à n'engager des dépenses que dans les occasions à fort contenu social (88 % des actes d'achat parmi les femmes du quartier Zongo de Niamey par exemple). Aussi l'opposition entre vêtements cérémoniels et domestiques, qui délimite deux marchés distincts au plan des mobiles d'achat et recoupe partiellement des différences de nature entre les textiles ²⁵ touche-t-elle fortement ces catégories qui placent plus leur point d'honneur à faire face aux obligations sociales qu'aux achats courants.

"On est obligé d'acheter le même genre de vêtements (pagnes uniforme) parce qu'on est obligé d'aller dans les cérémonies (...) Et on peut compléter par quelques java." (Niamey, ménagère).

"Quand il y a un mariage, j'achète le pagne choisi pour la fête. C'est pour ces occasions-là que j'achète des pagnes" (Niamey, ménagère).

Il arrive de plus en plus souvent que les consommatrices séparent les frais d'achat d'un tissu de fête des frais de confection, afin de répartir la dépense dans le temps : les premiers sont engagés lors d'une rentrée d'argent, en prévision d'une cérémonie, les seconds ne l'étant qu'au dernier moment ²⁶.

²⁵ D'un côté les basins riches, les wax et les pagnes "uniforme", de l'autre les fancy courants, le prêt-à-porter et la friperie.

²⁶ Il est possible que les stratégies domestiques récentes, que les entretiens ont révélé à plusieurs reprises, expliquent que la SONITEXTIL n'ait pas bénéficié cette année du surplus des commandes attendues pour le Ramadan, certaines ménagères ayant procédé aux achats dans les semaines voire les mois précédents.

Des stratégies analogues apparaissent, parmi les fonctionnaires et épouses de fonctionnaires, pour l'achat des vêtements lors de la rentrée scolaire et du retour des congés - dont on notera au passage qu'ils sont désormais, pour cette catégorie sociale, des dates aussi importantes du cycle vestimentaire que les cérémonies.

"On achète pour la rentrée (...) quand on a assez d'argent. Après les vacances, on aimerait bien avoir de nouveaux habits" (Maradi, enseignante).

"J'achète pendant les vacances pour préparer la rentrée, au cas où mon mari n'aurait pas les moyens de les acheter" (Maradi, femme de fonctionnaire).

Les dons font aussi partie des motifs d'achat importants des pagnes. Pour les époux, offrir un tissu noble et coûteux à son (ses) épouse(s) est un moyen de mettre en évidence sa position sociale ; c'est parfois une façon de hiérarchiser les co-épouses. Systématiquement, le don de pagne renvoie à une "consommation par procuration", dans un but démonstratif. Il est une métaphore financière - si l'on nous permet l'expression - que les femmes entendent et explicitent du reste fort bien :

"Le pagne, c'est de l'argent. Je n'achète pas le wax hollandais, on m'achète le pagne" (Maradi, jeune femme).

Des flux de fancy, d'une importance secondaire toutefois, ont été mentionnés par des femmes salariées et/ou épouses de salariés, sous forme de cadeaux à des proches parentes du village d'origine.

II.2. La décision d'achat et son financement

Au sein des familles urbaines de Niamey, Maradi et Zinder, la décision d'achat d'un textile destiné aux femmes fait bien souvent intervenir le chef de ménage, que ce dernier finance ou non lui-même cette dépense. Ce principe, général et admis, par lequel les hommes imposent un contrôle sur le budget familial - recettes et dépenses - et préservent leur pouvoir sur la signification sociale des vêtements portés par leurs épouses et filles aînées est évoqué à maintes reprises par les consommatrices :

"Quand on a un mari, on ne doit pas faire les choses à son insu car il est le chef de famille" (Niamey, femme de manoeuvre).

"Le mari est avant tout le chef de maison, alors il faut nécessairement l'avertir. Quand je n'ai pas assez d'argent, je lui en parle mais même si j'en ai assez je lui en parle avant" (Niamey, femme de retraité).

"Quand j'étais mariée, je demandais de l'argent à mon mari et je lui disais ce que je voulais en faire. Quand il m'en donne, c'est bien sinon j'attends qu'il en trouve" (Niamey, veuve).

Certes, lorsque les femmes accèdent à l'autonomie financière par un travail rémunéré, le principe du contrôle masculin des achats tend à perdre de son efficacité. Mais en règle générale les apparences sont tacitement reconduites. Dans de nombreux cas en effet, l'achat d'un pagne sans en aviser le mari se traduit par un litige puisque sont transgressés en même temps le contrôle des dépenses et l'origine des recettes.

"Il y a des moments où on achète à crédit et on ne veut pas que le mari le sache. S'il le découvre, ce sont des problèmes à n'en plus finir." (Niamey, employée).

"On doit toujours en parler à son mari, par respect du moins. Si jamais on achète à son insu et qu'il vient à découvrir : qu'est-ce que vous allez lui dire ?" (Niamey, petite commerçante).

"Quand les femmes achètent sans leur mari, ils peuvent se poser des questions sur la source d'argent qui a servi à l'achat." (Maradi, fonctionnaire).

Finalement, la crise des revenus supportée par les ménages urbains apparaît, à divers titres, un facteur de transformation du mode de décision des achats domestiques plus décisif que ne l'est le seul accès à l'activité professionnelle des femmes. D'une part, la crise oblige les époux à accepter que ces dernières travaillent afin de compléter les revenus familiaux. D'autre part, elle compromet la capacité des hommes à assumer seuls - et en quantité jugée suffisante par les épouses, les parents de celles-ci, le voisinage etc. -, les achats de textiles féminins alors que la capacité à faire face au devoir vestimentaire est la contrepartie du droit de regard qui leur est reconnu. En d'autres termes, la crise économique semble mener vers la rupture du contrat implicite qui fait des femmes des dépendantes, vestimentaires entre autres, des hommes. Et c'est bien sur le registre de la défection masculine envers les obligations qu'il doit assumer, que sont exprimées toutes les déceptions féminines :

"Vraiment les hommes ne nous offrent plus le vêtement maintenant, sauf quand ils reviennent de voyage. Mais c'est tout." (Niamey, femme de commerçant).

"Quand je veux un nouvel habit, je dis à mon mari ce que je veux acheter. S'il peut payer, il prend cette charge, s'il ne peut pas il me demande de payer moi-même." (Maradi, employée).

"Si c'est lui qui donne l'argent, d'accord je le consulte, sinon il ne verra les pagnes que sur moi. Comment discuter avec lui alors qu'il ne peut pas donner l'argent ?" (Niamey, ménagère).

11.3. Vêtements et différenciations sociales

Le pagne occupe une place spécifique au plan des significations données aux différentes variétés de textiles, mentionnée par l'ensemble des groupes de consommatrices. Il confère la dignité dont les femmes doivent faire preuve et suscite le respect, par opposition aux tissus qui pourraient provoquer l'indifférence ou la réprobation. La remarque fait l'unanimité, y compris parmi les jeunes femmes lettrées et célibataires qui accordent la préférence aux coupons, au prêt-à-porter et à la fripe : celles-ci déclarent qu'elles portent pourtant le pagne au cours des cérémonies familiales, et qu'elles seront obligées d'en acheter plus lorsqu'elles seront mariées.

"J'aime les tenues européennes. J'achète seulement les pagnes pour les baptêmes, les mariages ou autres, puis je les pose." (Niamey, jeune femme).

La césure est nette, de ce point de vue, entre les femmes mariées qui constituent l'essentiel de la clientèle assidue du wax et du fancy, et les enfants et jeunes femmes dont la liberté vestimentaire est en raison inverse du poids social qu'on leur confère : ils sont, par définition, situés hors des rapports de sexe où le pagne prend toute sa signification sociale.

"Le pagne est la dignité de la femme, et il embellit la femme. Changer de pagne force le respect des amies. Bien avoir à manger et bien s'habiller permet de se plaire et de plaire aux autres" (Niamey, ménagère).

"Le pagne est l'honneur de la femme, car c'est une chose qui fait qu'on la remarque et qu'on la respecte" (Niamey, femme de salarié).

"Etre avec un pagne qui descend jusqu'aux chevilles, avec un tchador, c'est cela la dignité de la femme" (Niamey, ménagère).

Contrairement à une idée communément admise, qui fait du pagne africain un vêtement spécifiquement féminin, c'est dans le rapport aux hommes qu'il acquiert un sens. Le nombre et la qualité des pagnes possédés définit strictement la catégorie d'appartenance de la consommatrice, cela au sens littéral : ce qui est montré, c'est la catégorie sociale de l'époux auquel elle appartient.

"Le pagne, c'est l'homme" (Niamey, ménagère).

"Avoir assez de pagne permet d'être respectée et de faire respecter son mari, car c'est le mari qui est censé habiller la femme. Alors une femme mal habillée entraîne le mépris des autres sur son mari" (Niamey, petite commerçante).

"Il faut faire comme ses amies pour qu'on ne se moque pas de lui (mari)" (Maradi, femme de fonctionnaire).

On ne peut sous-estimer l'obsession permanente d'un jugement négatif des autres sur la façon de s'habiller, supportées par les consommatrices. L'enjeu est de taille puisqu'il s'agit d'une part de montrer qu'on a conclu un bon mariage, et d'autre part que l'on reste convenablement traitée par rapport aux autres co-épouses. Le système de classement et de concurrence où les consommatrices sont tout à tour juges et jugées est clairement exprimé par les femmes des catégories urbaines défavorisées, qui cherchent à masquer ou à fuir leur état. Ainsi, il est parfois arrivé que celles-ci révèlent sans fard la vérité financière du pagne, que cachent le plus souvent des considérations sur la marque, la qualité, la mode ou l'apparence.

"Cette femme ici porte pour 10 000 francs et moi je porte 3 300" (allusion au coût d'un wax et d'un fancy SONITEXTIL) (Maradi, ménagère).

"Si vous trouvez qu'une tenue vous plaît, vous demandez à la femme où elle l'a payée pour vous payer la même chose, ou pour demander de vous le faire payer" (Maradi, employée).

"Je porte des basins ou des wax pour aller dans une assemblée, pour faire voir que mes enfants s'occupent bien de moi" (Niamey, veuve).

II.4. Le système d'objets vestimentaires dans les villes du Niger

Chaque pays, en Afrique de l'Ouest, a sa façon propre de conjuguer les variétés, qualités, textures, coloris et marques de tissu afin de leur conférer une signification distinctive. Au Niger par exemple, le pagne est un attribut vestimentaire exclusivement féminin, à l'inverse du Bénin, Togo ou de la Côte-d'Ivoire. De même, le basin qui reste apprécié dans tous les pays islamiques de la sous-région, a une forte connotation masculine au Mali et en Mauritanie - principaux consommateurs en Afrique francophone -, alors que le Niger, modeste consommateur ²⁷, en fait un textile à destination mixte. Notons aussi que la friperie est au Niger un

²⁷ La consommation serait de l'ordre de 700.000 mètres l'an, cf. A. BORNANS, "Le marché du basin", doc. mult., 1986.

vêtement de substitution, réservé d'abord aux catégories défavorisées de la population et, depuis peu, à quelques jeunes femmes des couches sociales aisées ; en Côte-d'Ivoire - où son importation est pourtant interdite -, elle fait partie depuis longtemps des instruments de l'élégance en ville.

Les divers segments du marché des textiles et, par là même, la part qui revient à la SONITEXTIL, dépendent étroitement du "système d'objets" vestimentaire, c'est-à-dire du type de "division du travail" des significations sociales exprimés par les tissus. Au Niger, les consommatrices des milieux urbains font explicitement référence aux oppositions entre les catégories suivantes : basins, wax, fancy, prêt-à-porter et friperies. Elles forment la matrice du système d'objets et sont plus ou moins détaillées par qualités. En fait, seules les femmes des milieux aisés distinguent toutes les différences possibles dans chaque catégorie - wax print et block, basin riche tissé sur Jacquard et basin mélangé par exemple -, les autres n'ayant qu'une connaissance partielle du paradigme textile. Comme on le verra, la maîtrise des diverses variétés et qualités de tissus est elle-même au coeur des différenciations sociales : une femme de manoeuvre accédant au wax nigérian réalise une ambition sociale - conforme à la dimension de ses moyens - aussitôt dénoncée par celles qui relèguent ce produit loin derrière le wax hollandais.

Chaque catégorie d'âge et de condition sociale a ainsi une façon particulière de concevoir la matrice des oppositions textiles, ce qui donne sa souplesse au système objets et permet à chacune de "faire de nécessité vertu". On se limitera ici à évoquer la place des basins et des pagnes dans la consommation de tissus.

II.4.1. Le basin :

Le basin est pour la plupart des consommatrices un tissu réservé aux grandes occasions, à l'exception toutefois des modèles de basin "grand-mères" - grande robe attachée par dessus un pagne - que les femmes mûres et aisées peuvent porter au bureau, ou dans la rue. Les circonstances du port d'un basin font toute la différence entre celles - épouses de grands commerçants et de hauts fonctionnaires - qui ont à la fois les revenus pour acheter ce tissu, le faire coudre (la confection un ensemble revient à 15 000 francs environ) et l'entretenir (lavage et empesage), et les femmes des couches moyennes pour qui ces charges excluent un usage quotidien.

"C'est seulement celle qui n'a pas les moyens qui met le basin pour les grandes occasions." (Niamey, femme de fonctionnaire).

"On ne peut pas laver le basin comme le pagne, ce qui fait qu'on ne le porte pas souvent." (Niamey, femme de fonctionnaire).

"On ne peut pas aller au travail avec de grands boubous, car ça gêne" (Niamey, enseignante).

Le basin est, par excellence, fait pour être vu au cours des grandes cérémonies. Permettant un temps de s'abstraire des hiérarchies d'âge et de condition, il est un investissement de revanche pour les consommatrices des catégories intermédiaires ou modestes car il permet de se mesurer aux "grandes femmes". Inversement il est courant que son usage soit banalisé chez ces dernières, de sorte que la différenciation persiste.

"On peut acheter et coudre des pagnes sans raisons, mais quand on achète du basin, c'est pour une fête ou on veut être bien vue." (Maradi, femme de salarié).

"C'est quand nous voulons aller aux mariages et baptêmes, pour porter de grands habits." (Niamey, jeune femme).

"On achète le basin parce que c'est la classe. Une jeune fille qui porte un beau boubou s'attire le même respect que les grandes femmes qui ont la classe" (Maradi, jeune femme).

"Quand on porte du basin, même quand on est pauvre tout le monde a l'impression que vous êtes riche" (Niamey, ménagère).

"Quand on vous voit passer on se dit aussitôt que telle est aisée même si vous ne l'êtes pas" (Niamey, commerçante).

"Comme vous me voyez, si jamais j'arrive à avoir du basin, je vais le mettre pour pavaner et que tout le monde me voit" (Niamey, ménagère).

Les ménages à faible revenus confèrent au basin un sens générique, toute qualité confondue, ce qui permet d'y faire rentrer le basin chinois. Moins coûteux en outre que le pagne, celui-ci est recherché bien que peu résistant et de qualité médiocre. En conséquence, on ne s'étonnera pas de constater qu'à Niamey, 29 % des derniers actes d'achat des consommatrices aient porté sur du basin, la proportion étant très importante pour le panel des ménagères et petites commerçantes du quartier Lamordé qui achètent plutôt du basin asiatique (47 % des actes), et faible parmi les femmes de l'Office des postes (17%) qui n'achètent que du basin riche. Il est donc devenu un concurrent pour les pagnes, notamment pour les occasions de fête et cérémonies qui assurent à la SONITEXTIL une part non négligeable de son marché.

"Notre préférence va au basin de Taiwan car il est beau et moins cher. A la fête passée (ramadan), presque toutes les femmes en portaient. A 700 francs CFA on a le mètre de basin ce qui permet de s'habiller à moindre frais" (Niamey, ménagère).

11.4.2. Le pagne

Le pagne compte pour 51.5 % des textiles inventoriés parmi les derniers achats des consommatrices. A Niamey, le pagne SONITEXTIL a été choisi dans 27 % des actes d'achat, les fancy étrangers dans 31 % des cas, et les wax dans 41 %. Comme le basin, le wax est au sommet de la hiérarchie des tissus, mais il apparaît pourtant dans la garde-robe de toutes les catégories sociales. Les différences apparaissent aussi dans l'usage qui leur est réservé : les femmes disposant d'un revenu régulier - enseignantes, femmes de l'Office des postes, épouses de fonctionnaires et de grands commerçants - ne portent que des pagnes de coût élevé y compris à la maison, et notamment des wax haut de gamme, les autres "complètent" leur toilette avec des fancy.

"Je porte du wax pour les fêtes, les cérémonies, ou pour aller en ville" (Maradi, fonctionnaire).

"J'aime le wax mais il faut le compléter par des pagnes java qui ne sont pas mal" (Niamey, petite commerçante).

"Le wax est fait pour les sorties alors que le java est fait pour la maison" (Niamey, ménagère).

"Le java et autres se portent pour la vie de tous les jours. Mais pour les grandes occasions il faut mettre des habits prestigieux" (Niamey, commerçante).

La durée d'utilisation est aussi très différente selon la catégorie sociale. Les femmes aisées accumulent les wax en fonction des opportunités financières et de la mode, mais le rôle de réserve de valeur ne se sépare pas nettement des fonctions utilitaire et cérémonielle ; les wax sont parfois donnés à des proches dès qu'ils présentent les premiers signes d'usure, ou lorsqu'ils passent de mode. En revanche, les femmes disposant d'un revenu faible n'obtiennent du wax que pour les grandes occasions, et le font durer longtemps avant de le déclasser en habit de maison. C'est parmi ces catégories qu'il constitue une réserve de valeur - les wax possédés ayant été offerts pour le mariage ou à l'occasion d'une naissance, et plus rarement achetés. Ils ne sont jamais donnés à un tiers. Opposons ici deux propos de consommatrices, situés à l'opposé de ce point de vue :

"Le wax hollandais est le seul pagne. Il peut durer 20 ans quand on sait l'entretenir. Un wax peut "tuer" plusieurs fancy" (Niamey, ménagère).

"Je me dirige immédiatement vers les pagnes hollandais à cause de la solidité dont tout le monde parle. Et même après trois ans, si je le donne à quelqu'un, la personne est contente parce qu'ils sont comme neufs" (Niamey, fonctionnaire)

L'opposition entre wax et fancy contient en réalité nombre de différences possibles dans chacune de ces catégories qui repose en partie sur les disparités de prix. Toutefois, la hiérarchie des coûts laisse apparaître une zone de chevauchement entre wax et fancy, où s'expriment les divergences des goûts et des pratiques d'achat entre les consommatrices. Les jugements définitifs que les femmes portent sur les qualités des divers pagnes - beauté des motifs, coloris, effet de mode, solidité, etc.-, révèlent non des propriétés intrinsèques des textiles - y compris pour les pagnes de la SONITEXTIL -, mais des frontières sociales. Ces jugements sont en effet autant divergents entre consommatrices qu'ils sont convergents entre groupes sociaux homogènes.

Situées au sommet de l'échelle des hiérarchies sociales et des revenus, les "grandes femmes" donnent bien sûr la préférence aux pagnes hollandais. Mais, se laissant porter par leur goût qui transcende l'opposition grossière entre wax et fancy, elles consacrent une partie de leurs achats vers les fancy haut de gamme, venant de Côte-d'Ivoire et du Bénin, qui ont l'avantage d'être plus rares sur les marchés.

Le fancy courant SONITEXTIL trouve ici difficilement sa place, étant trop répandu pour être valorisé. Aussi occupe-t-il une place seconde - moins de 10 % - dans les actes d'achat de pagnes pour les catégories aisées. En revanche, le Mod max, plus coûteux et moins répandu, a rencontré quelque succès parmi le panel des femmes de l'Office des postes et les enseignantes.

"Quand le pagne est populaire, on n'aime pas se l'acheter, par contre vous préférez les pagnes qui viennent de l'extérieur" (Niamey, jeune femme).

"Pour la femme africaine, elle se dirige nécessairement vers les pagnes hollandais qui ont de très joli motifs" (Niamey, fonctionnaire).

"J'achète selon mon goût, même le fancy" (Niamey, enseignante).

"J'achète surtout le wax hollandais, mais le fancy peut-être bien car cela dépend des motifs, il y a de beaux fancy comme il y a de beaux wax" (Niamey, enseignante).

Pour les catégories à faible revenu, la préférence est donnée aux fancy asiatiques et nigériens pour les pagnes courants, et aux wax du Nigéria pour les habits de fête. Ainsi, au quartier Zongo, 67 % des actes d'achat de pagnes concernent ces fancy, contre 8 % pour les pagnes SONITEXTIL et 25 % pour les wax. Encore doit-on remarquer que les fancy et les wax choisis sont les moins onéreux.

"Je préfère acheter le pagne du Nigéria qui est de meilleure qualité"
(Niamey, femme de manoeuvre)

"J'aime le Taiwan, ils sont beaux et moins chers, on peut habiller la famille à moindre frais" (Niamey, ménagère).

"Si on avait vraiment l'argent, on n'achèterai pas les pagnes du Nigéria. Tout le monde aime les pagnes des gens riches comme les wax anglais et hollandais" (Maradi, ménagère)

La stratégie des femmes des catégories défavorisées contourne donc les pagnes SONITEXTIL jugés trop coûteux pour le quotidien et trop peu valorisants pour les cérémonies importantes. Leurs habitudes vestimentaires, si judicieuses et de bon sens qu'elles leur apparaissent, ne font pourtant guère illusion parmi les grandes femmes qui en dévoilent crûment le sens profond :

"Le pagne du Nigéria, on l'appelle le pagne du miséreux, que le mari miséreux a acheté à sa femme" (Niamey, commerçante).

"Les pagnes asiatiques ne sont pas des pagnes, ce sont plutôt des tissus"
(Niamey, enseignante).

Une remarque s'impose : la gamme proposée par la SONITEXTIL ne paraît adaptée ni aux stratégies des consommatrices aisées ni à celles de revenus modestes. Le choix d'un pagne fancy de bonne qualité est contourné par les stratégies distinctives de ces deux groupes de consommatrices. Plus rares, les fancy SOBETEX et ceux de Côte-d'Ivoire attirent les premières, tandis que les secondes achètent plutôt les wax et fancy bon marché. Le rapport entre la qualité et le prix des pagnes SONITEXTIL, s'il n'est jamais directement critiqué, est en revanche ponctué de nombreuses réserves dès que ces produits sont comparés à la concurrence, comme les jugements - qui servent à légitimer des logiques sociales et financières, et non à orienter objectivement un choix - le révèlent :

"Il saute à tous les coups (rétrécit), tout comme les pagnes du Nigéria "

"Ils déteignent et rétrécissent. Il faut le faire en grande taille en prévision".

"Les pagnes étrangers sont plus solides, mais il faut savoir les entretenir"

"Le drame des pagnes SONITEXTIL, c'est qu'ils sont chers, c'est pour cela que nous sommes obligées de nous tourner vers les pagnes du Nigéria qui sont de meilleure qualité" (Niamey, employée).

Il convient toutefois de noter que les pagnes SONITEXTIL sont largement employés comme pagnes "uniforme", lors de cérémonies où toutes les invitées doivent porter le même dessin. Les pagnes du Nigéria n'offrent pas en effet la même garantie de suivi, de sorte que les participantes risqueraient de ne pas le trouver en quantité suffisante sur les marchés ; les wax, quant à eux, sont considérés comme trop coûteux pour de telles circonstances où des personnes d'origine sociale différente sont amenées à se côtoyer.

11.5. Stratégies vestimentaires et crise des revenus domestiques

De nombreuses mutations dans les habitudes d'achat de textiles sont en cours dans les villes nigériennes enquêtées. Parmi celles-ci, la plus apparente concerne la contraction nette des achats de tissus, qui résulte de la chute des revenus familiaux. Toutefois, les consommatrices modifient aussi leur choix et font pression sur les circuits d'approvisionnement, afin d'obtenir des produits et des conditions d'achat plus adaptés à leurs ressources : d'une part, elles tendent à remplacer les textiles habituels par des produits de moindre coût unitaire qui font désormais partie de la gamme admise ; d'autre part, elles s'adressent à des circuits de commercialisation courts et susceptibles de les fournir à crédit.

11.5.1. La contraction nette des achats

La presque totalité des consommatrices reconnaissent avoir réduit leurs achats de textiles depuis plusieurs années, et surtout au cours des années 1990-1992. Cette situation s'explique bien évidemment par la chute générale des revenus monétaires réels, et le retard des paiements des salaires dans la fonction publique. Elle oblige à un réaménagement de la consommation domestique, et du rôle qu'y jouaient habituellement le chef de famille et son (ses) épouse(s).

Comme on l'a déjà suggéré, il revient aux maris de fournir le nécessaire à leur(s) épouse(s), en particulier la nourriture - céréales et argent pour l'achat des condiments - et les vêtements. Les femmes qui exercent une activité rémunérée peuvent participer à l'achat d'ingrédients pour

compléter les repas ou se procurer ce que l'époux ne leur fournit pas. Pour le tissu, elles en réfèrent toutefois à ce dernier, car il s'agit d'une acquisition à forte connotation sociale, et qui lui incombe normalement. Les femmes n'exerçant pas d'activité pouvaient faire quelques économies sur l'achat des condiments afin de se procurer des pagnes et des colifichets. Ce type idéal de répartition des obligations familiales qui reconduit les hiérarchies domestiques, paraît désormais menacé. Contraintes d'exercer des activités de restauration, de petite production ou de micro-distribution afin de compléter les ressources familiales, les femmes contribuent aujourd'hui à l'achat du nécessaire sur leur propres fonds. Les flux financiers domestiques convergent ainsi vers les charges de nourriture et de logement quels que soient leur origine. La préoccupation alimentaire est maintenant première parmi les femmes des couches sociales à faible et moyen revenu.

"Ils (les époux) pouvaient nous acheter jusqu'à cinq ensembles par an, maintenant nous en avons à peine deux. Avant, on économisait sur les sauces pour acheter, maintenant, c'est le contraire" (Maradi, employée).

"On cherche juste à ne pas marcher nues" (Maradi, ménagère).

"Notre seul problème est de pouvoir manger. L'habillement est relégué au second plan" (Niamey, petite commerçante).

"L'essentiel est de se couvrir le corps" (Niamey, jeune femme).

Des coupes sombres sont faites sur les vêtements de plaisir et d'usage courant, moins nettement sur les habits de fête. Il s'agit d'abord de faire durer l'ordinaire - on "arrange" les anciens vêtements - afin de différer les achats, ensuite de prélever des tissus sur la réserve de valeur accumulée au cours des années précédentes, et enfin de faire face, autant que faire se peut, aux obligations vestimentaires lors des cérémonies. Dans de rares cas, les consommatrices ont déclaré faire appel à des parentes plus aisées afin d'emprunter ou de récupérer des pagnes usagés. Le recours aux solidarités sont cependant peu fréquentes. Lorsque les revenus sont particulièrement limités, des économies supplémentaires sont faites sur les vêtements de fête des enfants :

"Même au ramadan et à la tabaski, on n'habille plus les enfants" (Niamey, enseignante).

11.5.2 La substitution dans la gamme des textiles

"Quand la musique change, la danse change aussi". Ce proverbe invoqué par une consommatrice de Maradi résume les changements en cours dans la

gamme des textiles achetés au Niger. Pour une bonne part en effet, les femmes limitent les effets de la baisse des revenus en ayant recours à des tissus de substitution, d'un moindre coût unitaire. Dans la mesure où cette tendance semble se confirmer dans la durée, de nouvelles habitudes se créent dont il n'est pas certain qu'elles disparaîtraient dans l'hypothèse d'une reprise d'activité. Nombre de reports d'achats de pagnes s'opèrent ainsi à l'avantage des fripes et des basins asiatiques.

Réservée jusqu'à présent aux jeunes enfants et aux hommes, la friperie connaît un succès croissant parmi les jeunes femmes célibataires - elle devient ici un moyen peu coûteux d'être à la mode - mais aussi parmi les femmes mariées qui l'ont déjà adoptée pour se fournir en sous-vêtements, en vêtements de froid - manteaux et pull-over -, et sont en passe d'en généraliser l'usage d'habit de maison.

"On se contente de fripes, et non de pagnes" (Maradi, ménagère)

"Même les parents achètent des fripes" (Maradi, ménagère).

On conçoit dès lors que la friperie représente un montant non négligeable (18,6 %) des importations enregistrées en 1992, et que cinq grossistes en aient fait leur principale activité. Pour leur part, les consommatrices enquêtées auront consacré à la friperie 9 % des sommes engagées lors des derniers achats recensés. Refusée hier parce que non conforme aux habitudes vestimentaires reconnues et aux significations sociales qu'elles véhiculent, la fripe est admise maintenant comme vêtement d'appoint, ayant un intérêt à la fois économique et esthétique.

"On achète des habits de fripe parce que c'est ce qui est accordé aux pauvres, mais il y en a de jolis" (Niamey, ménagère).

"On se tourne plutôt vers les fripes. C'est occidental, mais joli et abordable" (Niamey, jeune femme).

D'autres substitutions affectant le pagne sont à mentionner. Outre le cas du bassin asiatique précédemment présenté, notons les vêtements de prêt-à-porter confectionnés au Nigéria qui permettent d'économiser la couture et peuvent être utilisés à domicile comme dans la rue, ainsi que les coupons de tissus - tergals, popelines, etc. - qui tous bénéficient de ces reports.

Plus fréquents aussi sont les glissements internes au sein des deux grandes catégories fancy et wax, que ceux qui mènent de celui-ci vers celui-là. Peu de femmes ont en effet mentionné qu'elles achetaient désormais des pagnes fancy à la place des wax, tandis que nombre de témoignages ont évoqué un transfert d'achats du fancy national vers les

pagnes nigériens et asiatiques. L'amélioration de la qualité des fancy nigériens depuis quelques années facilite ce glissement.

"Le pagne nigérien coûte 2000 et celui du Niger 3300" (Niamey, ménagère).

"Le fancy du Nigeria s'est beaucoup amélioré, et il ne déteint et ne saute pas plus vite que ceux d'ici" (Niamey, fonctionnaire)

II 5 3. L'usage du crédit

Les consommatrices font maintenant appel à des circuits d'approvisionnement courts, ainsi qu'au crédit, afin de pallier à la baisse de revenus. Il s'agit le plus souvent de contourner les détaillants du marché pour s'adresser à des vendeuses ambulantes qui viennent proposer des tissus, à domicile ou au travail. Celles-ci sont parfois des professionnelles - c'est le cas général à Maradi où la proximité du Nigeria permet à ces femmes de se ravitailler chaque dimanche, après avoir récupéré la veille les crédits auprès de leurs clientes -, parfois aussi des marchandes occasionnelles - à Niamey, des épouses de fonctionnaires, voire des salariées qui complètent leur revenu à la faveur d'un voyage au Bénin ou au Nigeria.

"Nous achetons à domicile ou au service" (Niamey, Office des postes).

"J'achète à des femmes ou jeunes filles qui vendent moins cher" (Maradi, employée).

"J'achète avec les jeunes filles à domicile. Je ne vais pas au magasin" (Maradi, petite commerçante).

"Elles baissent le prix des pagnes pour pouvoir les écouler. Elles vendent moins cher, elles ne gagnent pas beaucoup de la vente" (Niamey, ménagère).

L'éventail du choix proposé par ces circuits courts est certes restreint, mais les possibilités de négociation sont plus ouvertes pour des tarifs moins élevés. Pour les vendeuses, le crédit de proximité qu'elles consentent est bien souvent gagé sur des liens sociaux préalablement établis - voisinage, recommandation, etc. - et sur la crainte du scandale qui ne manquerait pas de naître en cas de litige. Le système de paiement est extrêmement souple, s'adaptant à chaque situation. Le remboursement est mensuel pour les femmes salariées ou épouses de salariées, le délai total ne dépassant jamais trois mois. Il peut aussi être hebdomadaire pour celles qui travaillent à leur compte. Dans certains cas, le système tend à se rapprocher de celui de la collecte régulière d'une petite épargne, les femmes enchaînant les crédits l'un après l'autre à hauteur de leur capacité d'emprunt. Il est dans tous les cas plus ajusté aux nécessités présentes

que celui des détaillants, qui ne font crédit qu'à de rares clientes et préfèrent bien souvent demander des arrhes à la commande pour réserver le tissu choisi jusqu'à son paiement intégral.

"J'achète au service parce que c'est à crédit. Les commerçantes cèdent à crédit si elles ont confiance" (Maradi, fonctionnaire).

"A partir de 10 000 francs, nous payons en deux mensualités et en un mois pour moins de 10 000 francs" (Niamey, employée).

"Nous achetons à crédit et payons par petits versements" (Maradi, ménagère)

La tendance à l'émergence de circuits courts, plus économiques et adaptés à la demande de crédit des clientes, est particulièrement forte dans l'Est du pays où, paradoxalement, les commerçants haoussas éprouvent quelque mal à juguler cette concurrence. Les facilités d'approvisionnement expliquent que, dans plusieurs cas, les consommatrices aillent au bout de la logique de proximité en partant se fournir elles-mêmes au Nigéria.

"J'achète au Nigéria. Les douaniers ne voient pas mes bagages, je les cache" (Maradi, employée).

"Mon mari et moi allons au Nigéria pour acheter les marchandises moins cher là-bas. Nous en prenons aussi pour les revendre" (Maradi, femme de fonctionnaire).

En définitive, le système concurrentiel apparaît très ouvert sur les circuits de fraude, où il produit des effets importants en termes de prix, de marge et de conditions de crédit. A Niamey, les consommatrices paraissent moins avantagées que dans l'Est du pays, les circuits marchands restant pour une part importante aux mains des détaillants professionnels. Mais nombre de témoignages indiquent une évolution en faveur des circuits courts, approvisionnés surtout à partir du Bénin. La tendance n'est toutefois pas encore parvenue à son terme.

Conclusion

1. La crise économique affecte durement le marché du textile. Les consommateurs urbains ont en effet réduit le montant des achats de tissu. Parallèlement, ils procèdent à des substitutions vers des produits de moindre coût unitaire, afin de préserver au mieux les volumes de textiles possédés.

2. Les vêtements d'usage courant sont particulièrement touchés par la contraction des revenus. Les habits de cérémonie ainsi que les "pagnes uniforme" sont nettement moins concernés, ce qui constitue un avantage non négligeable pour la SONITEXTIL, bien placée sur ce dernier créneau.

3. Une modification des habitudes vestimentaires est en cours, qui se manifeste par un glissement des actes d'achat vers les produits bas de gamme dans chaque catégorie de tissu. On observe aussi un intérêt accru pour la friperie et les basins asiatiques, qui occupe désormais une partie du marché réservé jusqu'alors aux fancy. Dans tous les cas, les produits de la SONITEXTIL sont affectés par les changements du "système d'objets" vestimentaires.

4. Les consommatrices exercent une double pression sur l'offre de textile. D'une part, elles exigent des tissus moins coûteux, et d'autre part elles demandent des conditions de paiement adaptées à leur situation financière. En l'absence d'une réponse appropriée du système national de production, de distribution et de contrôle du marché des textiles, il est à prévoir que ces pressions mèneront à terme vers la domination des circuits commerciaux courts et des produits d'importation clandestine qu'ils distribuent.

5. Dans l'hypothèse d'un relèvement du niveau des revenus, les consommatrices privilégieront la reconstitution des quantités de textiles possédés, avant de procéder à une amélioration des qualités. Aussi une reprise - d'ailleurs peu probable à court terme - devrait-elle avoir un effet de stimulation immédiat sur les textiles nigériens et asiatiques, avant de se répercuter sur les ventes de la société nigérienne.

III LES FILIERES DE COMMERCIALISATION

Le marché du fancy au Niger a été libéralisé en Août 1990. Il a été à nouveau réglementé par le décret n°15 du 10 Avril 1992 et par l'arrêté n°50 du 10 Décembre 1992 valable jusqu'au 10 Juin 1993 et prolongé jusqu'en Décembre 1993. Cet arrêté interdit toute importation de fancy et imi-wax. Enfin, la circulaire des douanes du 18 Mai 1992 prohibe le transit des pagnes. Malgré ces interdictions et quelques saisies du service des douanes, la fraude persiste au Niger où la SONITEXTIL tente de résister à l'invasion des pagnes nigériens et asiatiques.

En raison du caractère frauduleux de leur activité, les filières de commercialisation de ces pagnes sont d'une complexité croissante : chacun d'entre eux peut comporter plusieurs circuits diversement organisés, peuplés d'acteurs plus ou moins nombreux et travaillant à des marges différentes.

Pour comprendre les enjeux de l'évolution actuelle du marché du textile et la stratégie des principaux opérateurs, il convient de présenter les principales filières de distribution. A un circuit unique et aisément identifiable - celui de la SONITEXTIL - s'opposent de multiples circuits contrebandiers souvent insaisissables.

III.1 La SONITEXTIL

La société écoulait traditionnellement sa production auprès de grossistes agréés qui sont le plus souvent ses actionnaires. Ainsi, jusqu'en 1988, la CFAO et la NIGER-AFRIQUE commercialisaient 40% de la production, le restant étant assuré par les actionnaires privés nigériens. En 1984-1985 par exemple, les deux sociétés réalisaient, chacune, un montant d'achats global auprès de la SONITEXTIL de plus de 2,7 milliards de francs CFA, trois grossistes nigériens suivaient ensuite avec un montant d'achats de l'ordre de 800 millions puis une dizaine d'autres dépassaient les 150 millions. Depuis lors, les maisons de commerce étrangères se sont retirées en raison de la diminution de leurs marges (1,5 % hors impôts), des difficultés de recouvrement de créances auprès de leurs clients, de la faible rotation des stocks et de la politique de distribution de la société qui a consisté à réduire le nombre des intermédiaires en traitant directement avec des demi-grossistes. Aujourd'hui, seuls les commerçants nigériens commercialisent désormais les pagnes SONITEXTIL.

28 pour l'année 1991-1992, deux d'entre eux ont réalisé un montant d'achats de 550 millions, huit ont atteint les 100 millions tandis que quinze autres dépassaient les 10 millions.

La société faisait auparavant crédit à ses grossistes dont les dettes finirent par augmenter de manière importante à partir de 1987, en partie à cause de la mévente des pagnes au Nigéria puis de la pénétration des produits de ce pays sur le marché nigérien. A présent, les créances clients qui remontent pour la plus grande partie à 1986-1987, représente une charge très lourde (plus de 600 millions de francs CFA) dans les comptes de la société, les dettes de ses plus gros débiteurs atteignant 100 millions de francs CFA. Aussi, elle n'accorde désormais plus de crédit à ces derniers jusqu'à ce qu'ils aient apuré leurs dettes. Quant aux autres clients dont la situation est saine, le crédit ne porte que sur de faibles montants (une dizaine de millions de francs CFA). Ces restrictions se répercutent incontestablement en aval de la filière sur le montant des ventes, l'activité des commerçants africains reposant pour beaucoup sur le crédit qu'ils proposent aux détaillants, surtout en cette période de crise économique. Ainsi, les détaillants ayant accordé des crédits à des fonctionnaires qui ne peuvent les honorer, n'ont plus suffisamment de fonds pour renouveler leurs stocks et payer les grossistes. L'un d'entre eux précise :

"Autrefois on avait des détaillants qui venaient prendre à crédit et qui nous remboursaient dans de brefs délais. Aujourd'hui, ils nous remboursent qu'au bout de trente jours sinon plus".

Un changement de politique en matière de crédit pourrait certes avoir un impact sur les ventes. Encore faut-il trouver des partenaires fiables, ce qui semble être un problème majeur pour la société qui ne travaille pratiquement plus qu'avec quatre grossistes. Il lui arrive également de vendre quelques balles à des détaillants : il s'agit alors de reliquats d'exportations car les dessins des pagnes commercialisés au Niger, comme ailleurs en Afrique, sont souvent la propriété des commerçants qui les ont commandés et ne peuvent donc être rétrocédés à tout un chacun.

Les marges obtenues sur la vente des produits SONITEXTIL sont également peu incitatives comme nous l'avons vu plus haut : les 12 yards de fancy (six pagnes) sont ainsi vendus à 6000 francs aux grossistes qui les rétrocèdent à 6100 francs aux demi-grossistes, les détaillants les vendant autour de 6300-6500 francs. La marge globale est au mieux de l'ordre de 8 % alors que celle réalisée par les seuls détaillants sur la vente des pagnes nigériens est de presque 10 %. Conjuguées avec l'absence

²⁸ Notons que les clients bénéficient, du point de vue de la commercialisation, de l'exclusivité des modèles confectionnés à partir de dessins originaux.

de crédit, ces marges n'encouragent pas les commerçants à promouvoir les fancy SONITEXTIL d'autant plus que leur prix est supérieur à ceux de la concurrence. Le témoignage d'un grossiste est à ce propos révélateur :

"La SONITEXTIL, nous le désirons mais nous ne prenons plus ses pagnes à cause du prix et des marges trop faibles. Vous savez, si on prend une marchandise, c'est pour gagner quelque chose dessus et nourrir la famille. Les gens veulent acheter les trois pagnes à crédit alors qu'on ne gagne que 50 francs dessus. On ne peut pas leur faire crédit, pendant un certain temps, pour gagner seulement 50 francs".

Récemment (mi-Mai 1993), la société fut confrontée à une activité très faible et réagit en baissant les prix accordés aux grossistes. Ceux-ci passèrent de 300.000 francs à 295.000 francs CFA la balle de tissus pour tout achat de plus de 250.000 mts dans le mois. La SONITEXTIL espérait ainsi augmenter ses volumes et amortir ses charges fixes. Si un frémissement dans les ventes s'est fait sentir à Niamey, il semble, après explications des grossistes de la société, qu'il soit davantage attribuable au début de la période des mariages, une demande de pagnes SONITEXTIL pour la confection d'uniformes se faisant habituellement sentir à cette époque, qu'à cette initiative, les balles de tissus du Nigéria s'écoulant à 250.000 francs CFA au même moment.

III.2. La filière Nigériane

Le Nigéria commercialise trois types de fancy qui renvoient à des qualités différentes : les fancy ordinaires, les fancy print et les fancy super dont la qualité est équivalente aux articles SONITEXTIL. Il convient ici, du point de vue de leur distribution, de distinguer le cas de la région de Niamey de celui de l'intérieur du pays où les pagnes du Nigéria dominent davantage encore le marché.

III 2.1 La filière nigériane à Niamey

Les réseaux de commercialisation qui amènent les pagnes nigériens à Niamey sont très dynamiques et imaginatifs pour se jouer des contrôles douaniers. On peut identifier deux voies principales d'acheminement :

- Par le fleuve Niger, les marchandises remontent dans des pirogues, depuis le Nigéria et notamment le marché de Komba jusqu'à Kirtachi et plus précisément le marché de Guémé. Là, elles sont déchargées la nuit et acheminées par camions jusqu'à Niamey ou Kollo.

- Par la route, les pagnes sont alors le plus souvent dissimulés au fond du chargement d'un camion qui transporte, légalement, d'autres marchandises comme du mil

Hormis ces deux principales voies, les pagnes peuvent être acheminés, depuis Birnin-Konni, par des convois de chameaux empruntant la brousse. Cependant, des quantités plus importantes arrivent à Niamey dans des véhicules particuliers, des niaméens allant, durant le week-end, chercher des pagnes à Sokoto pour les revendre dans la capitale

Les modes d'acheminement sont donc multiples et le fait d'un grand nombre d'acteurs les Nigériens qu'ils soient chauffeurs, fonctionnaires, agents des douanes, etc., se livrent à ce trafic au compte-gouttes tandis que les Nigériens traitent de plus grosses quantités. La filière est donc dominée et organisée par des commerçants nigériens de moyenne envergure, originaires de Kano ou Sokoto, qui cherchent également par ce négoce à se procurer des devises étrangères ce qui les amène à pratiquer des prix de dumping à l'exportation. Ces "chasseurs de CFA" existent aussi dans d'autres commerces comme celui des céréales où ils cassent les prix en vendant à de très faibles marges voire à perte pour se procurer des francs CFA. Les récentes mesures prises par la BCEAO ne semblent pas les avoir découragés. Des failles dans le dispositif ont été trouvées de sorte que l'obtention de francs CFA reste encore un moyen de se procurer des devises étrangères.

A Niamey, les Nigériens louent des entrepôts et disposent de toute une foule d'intermédiaires (yara) qui vont ravitailler les détaillants nigériens en leur laissant en dépôt-vente les pagnes. En cela, ils résolvent le problème du fond de roulement des détaillants. Les comptes sont régulièrement faits et les Nigériens peuvent reprendre les invendus et apporter d'autres marchandises d'où une grande mobilité des produits. Les Nigériens ne se livrent donc pas directement à la vente étant étrangers et donc plus vulnérables aux saisies douanières ; ils se contentent d'en organiser la distribution auprès des détaillants, de demi-grossistes voire de grossistes qui peuvent être également, directement ou par personne interposée, clients de la SONITEXTIL. Activités légale et illégale peuvent être ainsi se chevauchées et derrière "l'honnête commerçant" peut se cacher le fraudeur patenté.

Enfin, une fois les marchandises introduites au grand marché, les saisies sont rares. Celui-ci étant de facto, considéré comme une zone franche, les services de douane ne s'y aventurent pas. Des commerçants burkinabé et maliens viennent d'ailleurs s'y approvisionner pour expédier ensuite les tissus chez eux. A l'égard de ces deux pays, Niamey joue le rôle d'une plaque tournante.

III.2.2. la filière nigériane à Maradi et à Zinder

L'organisation diffère dans la mesure où, pour l'approvisionnement de l'Ouest du Niger, ce sont les Nigériens qui se déplacent tandis qu'à l'Est ce sont les Nigériens qui se rendent au Nigeria. Les filières diffèrent également entre Maradi et Zinder.

III.2.2.a. A Maradi

Nombre de grossistes et détaillants vont à Kano, Katsina ou simplement sur le marché frontalier de Djibya qui se tient le dimanche. Cette localité, distante de moins de quarante kilomètres de Maradi, est un lieu privilégié d'approvisionnement en marchandises de toutes sortes pour les populations frontalières. Des détaillants et des femmes s'y rendent pour se procurer des pagens payés avec des nairas achetés au marché parallèle. Les pagens sont alors ramenés au Niger en petites quantités et en fraude, les commerçants utilisant souvent les services de "motocyclistes-cascadeurs" (Atchaba) qui passent par la brousse.

La fraude apparaît à Maradi comme un véritable travail de fourmis : à longueur de journée et de nuit, des hommes transfèrent par petites quantités toutes sortes de marchandises d'un pays à l'autre en les dissimulant pour passer la douane : les pagens sont ainsi cachés dans des pneus de secours, des réservoirs d'essence spécialement aménagés ou enfouis dans des chargements de vivres.

A côté de ce petit commerce, il existe aussi une fraude de grande ampleur et plus structurée effectuée à l'aide de convois de camions depuis Kano comme cela est décrit plus loin à propos de Zinder. Il s'agit de gros commerçants, pas forcément spécialisé dans le négoce des pagens, qui cherchent à retrouver des francs CFA après avoir exporté des marchandises (niébé, cigarettes, riz et autres articles du transit) au Nigeria. La naira étant inconvertible, il est en effet très fréquent que les opérateurs nigériens qui exportent, importent en contrepartie diverses marchandises au Niger pour récupérer des francs CFA. Il s'agit en quelque sorte d'une économie de troc.

L'originalité du commerce des pagens à Maradi tient aussi au rôle joué par les femmes : nombreuses sont celles qui commercialisent les pagens nigériens à domicile, font du porte à porte en ville et dans les services administratifs ou les confient à de jeunes vendeuses ambulantes qui parcourent les rues avec des grosses bassines en plastique sur la tête remplies de pièces nigérianes.

La concurrence entre ces femmes et les détaillants est inégale : celles-ci sont très mobiles et vont au devant des clients. Étant totalement "informelles", elles n'ont aucune infrastructure et n'acquittent aucune taxe. De plus, elles vont chercher elles-mêmes les pagnes sur le marché frontalier de Djibya. De ce fait, elles vendent moins cher que les détaillants, qu'elles approvisionnent d'ailleurs parfois, et se contentent de très faibles marges.

III. 2.2.b. A Zinder

Ce sont les hommes qui contrôlent la filière. Si à Maradi, l'importation frauduleuse des pagnes portent le plus souvent sur des petites quantités répétées maintes fois, à Zinder, les commerçants procèdent, depuis longtemps, sous la forme de convois. Deux fois par semaine, généralement le mardi et le vendredi²⁹, ils se rendent ; par petits groupes parfois d'une vingtaine d'individus, à Kano où ils achètent les pagnes. À l'approche de la frontière, ceux-ci sont dissimulés dans des camions parmi d'autres marchandises dont l'importation est autorisée. Les camions forment alors un convoi, qui peut atteindre une vingtaine de véhicules. Un passeur, une sorte de commerçant transitaire, est chargé d'ouvrir la route et d'effectuer les formalités douanières (les camions sont dédouanés forfaitairement), compte-tenu que leur coût sera ensuite réparti entre les différents commerçants au prorata de leurs marchandises. Arrivées à Zinder, celles-ci sont déchargées au marché ou dans des entrepôts. Alors, comme l'explique un informateur :

"Chacun vient reconnaître et enlever son colis qui porte son nom ou le plus souvent un signe distinctif (une croix, un cercle etc.), ces commerçants étant illettrés. Il acquitte sa part, l'opération étant très rentable pour le passeur qui peut doubler voire bien davantage sa mise car il n'a pas dédouané plus de la moitié des camions".

Ce système de convois est connu de tous comme le montre un article du Sahel quotidien paru le 14 Octobre 1993. Le journaliste explique que :

"La fraude a atteint un stade grave à Zinder car étant entretenue et développée avec la complicité de certains douaniers et de quelques opérateurs économiques(...). Les agents du contrôle des prix et de la répression de la fraude sont réduits au chômage depuis bientôt trois ans parce que les opérateurs économiques leur ont interdit l'accès au marché pour y accomplir leur travail".

²⁹ Les convois s'arrangent aussi, pour franchir la frontière pour choisir le même jour que les convois d'essence car le passage des citernes rapportent déjà beaucoup d'argent aux douaniers qui laissent passer les autres camions.

L'auteur de l'article cite le cas d'une saisie de quatre cent sept balles de pagnes destinées au transit et en fait réservées au marché nigérien par une société d'import-export de la place qui n'a toujours pas été condamnée. Il conclut

"Que le système de convois où plusieurs camions chargés de produits divers en provenance du Nigéria subissent un dédouanement de complaisance et l'absence des opérations qu'entreprennent les services de la douane ont contribué à développer l'intensité de la fraude dans le département de Zinder".

Enfin, mentionnons le cas des chauffeurs routiers de Zinder et de Maradi qui glissent, à chaque voyage de l'autre côté de la frontière, quelques pagnes dans leur véhicule pour les revendre ensuite avec bénéfice au Niger. Répété maintes fois, ce petit commerce finit par porter sur des quantités non-négligeables.

Dans ces deux cas comme à Niamey, la fraude est bien organisée et il est difficile de l'enrayer tant elle est ancrée dans les habitudes commerciales. On peut la considérer comme une donnée structurelle de l'économie nigérienne, les fraudeurs en tirant des revenus non-négligeables de même parfois que les agents des services répressifs. Les dirigeants de la SONITEXTIL font toutefois remarquer qu'ils ressentent sur leur activité les effets d'un renforcement des contrôles douaniers comme cela a été le cas à la mi-juin. Mais pour combien de temps ? les quantités saisies ne représentent-elles pas une goutte d'eau par rapport aux tonnages globaux introduits frauduleusement ? Enfin l'expérience montre que ces opérations sont le plus souvent ponctuelles et sans lendemain : malgré les déclarations d'intention et quelques opérations spectaculaires comme celle récemment menée par les services de douane de Niamey à Birnin-Konni contre les revendeurs d'essence importée clandestinement du Nigéria, le marché noir couvre toujours, sans doute, plus de 30% de la distribution au Niger.

III.3 La filière asiatique

Deux ou trois grosses sociétés de commerce asiatiques dont la principale est Shanghai Textiles, ont organisé l'importation et la distribution de ces produits en installant des agences et des dépôts au Togo, en Gambie, en Guinée notamment. Leurs clients sont des grands commerçants africains qui achètent par containers entiers, le yard revenant à 0,6\$ soit moins de 1700 francs CFA la pièce de pagne.

L'arrivée des pagnes asiatiques à Niamey s'opère presque essentiellement par le fleuve Niger et de la même manière que pour les pagnes nigériens si

ce n'est que leur point de départ est le marché frontalier béninois de Malanville. Cette localité est en effet le lieu par excellence de passage des marchandises venant des ports de Cotonou et Lomé à destination du Niger et du Nord-Nigéria. De petites quantités de pagnes sont également acheminées dans la capitale par la route via Dosso et surtout durant le week-end, le grand marché de Malanville se tenant le Samedi et le Dimanche. Ce petit trafic est le fait de femmes mais aussi de fonctionnaires (douaniers, gendarmes etc.) qui peuvent agir pour le compte de commerçants et avec la complicité de leurs collègues.

Malanville est une véritable plaque tournante dans le négoce des pagnes asiatiques et de la friperie. On y rencontre des commerçants nigériens, nigérians, béninois, togolais, maliens, burkinabé et même tchadiens. Si les marchandises sont principalement destinées au Nigéria, trois commerçants dont deux nigériens et un béninois, dominent la filière vers le Niger.

Malanville compte de très nombreuses boutiques et entrepôts. L'évaluation à laquelle nous nous sommes livrés dans l'une d'entre elle dont la superficie n'excédait pas 20m², nous donnait un montant de pagnes de près de 10 millions de francs CFA. Des dizaines d'autres boutiques étant analogues, c'est sans doute plusieurs centaines de millions de francs CFA de marchandises qui sont ainsi stockées.

Les prix que nous avons relevés, sont significatifs de la guerre commerciale qui caractérise le secteur du fancy : les fancy asiatiques sont vendus 1600 francs CFA (les trois pagnes) voire même un peu moins s'ils sont achetés en gros ce qui explique qu'on peut les trouver à Niamey autour de 2500 francs CFA, compte tenu du coût du transport et des frais occasionnés par la fraude. Les wax nigériens NICHEMTEX sont vendus à 4500 francs CFA, les wax anglais entre 10.000 et 12.000 francs, les wax hollandais entre 11.000 et 14.000 francs.

L'approvisionnement de Niamey est ici aux mains de commerçants de la place dont l'activité repose donc sur la fraude. Ils disposent d'entrepôts en ville et ont des réseaux de revendeurs et colporteurs. Ainsi, pendant une enquête chez un détaillant, une femme est passée lui proposer des pagnes asiatiques. Rapidement d'accord sur le prix, celle-ci repassera le lendemain déposer la marchandise.

Il convient de noter que si ces pagnes asiatiques ne sont pas coûteux, ils ne sont pas, par contre, de très bonne qualité ce qui exclut qu'ils soient utilisés à l'occasion de cérémonies. Destinés à l'origine aux marchés ruraux, ces pagnes ont maintenant des perspectives nouvelles en ville compte-tenu de la baisse du pouvoir d'achat des citadins.

Conclusion

De cette étude de ces trois grandes filières de commercialisation, retenons trois points :

- Rendue prudente par les expériences malheureuses passées, la politique de crédit de la SONITEXTIL est désormais timide et tranche avec celle des grossistes nigériens qui font du dépôt-vente, système qui leur accorde les faveurs des grossistes et des détaillants et qui en a fait des concurrents d'autant plus redoutables pour l'entreprise.
- Les filières nigériennes et asiatiques sont complexes et occultes : beaucoup de commerçants jouent un double jeu opérant à la fois dans la légalité et la fraude.
- Les frontières du Nigéria demeurent très perméables et la fraude a pris une ampleur jusqu'alors inconnue du fait, en partie, de la libéralisation totale des échanges qui n'a pas été suivie de mesures d'accompagnement. Si la SONITEXTIL a connu des jours fastes grâce à la fraude, ce qui fut le cas de ses exportations vers le Nigéria au cours des années quatre-vingt, elle en est actuellement la victime.

Cette fraude revêt plusieurs formes :

- une complicité entre agents des douanes et commerçants, les seconds rémunérant les premiers pour échapper aux taxes.
- la dissimulation des marchandises prohibées au passage de la frontière (cas des petits commerçants, femmes et fonctionnaires).
- la contrebande à travers la brousse qui s'effectue aussi bien par camions qu'à dos d'ânes et de chameaux.
- Enfin, il y a une logique de diversification qui se retrouve tant au niveau des détaillants que des grossistes. Celle-ci découle du différentiel des marges sur les produits, de l'évolution de la demande des consommateurs (moindre coût, intérêt pour le prêt-à-porter et la friperie), de la diversification de l'offre avec l'arrivée des asiatiques et de la logique du partage de la rente frontalière.

Ces filières de commercialisation mobilisent de nombreux individus qui vont du simple détaillant au grossiste. Il paraît intéressant de donner un bref aperçu sociologique de ces différents commerçants.

IV LES COMMERÇANTS

L'enquête auprès des détaillants comportaient un certain nombre de questions relatives au vendeur : sexe, nationalité, origine ethnique, ancienneté dans la profession etc. Nous les présentons ici sous la forme de tableaux.

Pour les grossistes, la méthode d'enquête a été différente. Étant donné les informations que l'on espérait recueillir auprès d'eux, nous avons procédé sous forme d'entretiens non directifs auprès d'une vingtaine d'individus. Aussi, ce seront plus des portraits-types et des biographies de commerçants qui seront esquissés ici.

IV.1 Les détaillants

La vente de pagnes est une activité essentiellement masculine avec cependant un pourcentage de femmes non négligeable dans la région de Maradi :

Tableau 13 : Répartition des détaillants par sexe

Départements/ Sexe	Masculin	Féminin
Maradi	63%	31%
Zinder	100%	0%
Niamey	96%	4%
Niger	88%	12%

Ces détaillants sont nigériens (à 98 %) et il est remarquable de noter que parmi les 308 personnes interrogées ne figuraient que deux Burkinabé, deux Nigériens et un Malien. Par contre, leur appartenance ethnique montre une plus grande diversité et renvoie au contexte régional : unicité ethnique (Haoussa-Béribéri) à Zinder, forte domination haoussa à Maradi, diversité plus forte à Niamey avec une grosse majorité de commerçants djermas-songhrai.

Tableau 14 : Origine ethnique des détaillants

Ethnies/ Régions	Maradi	Niamey	Zinder
Djerma-Songhai	1%	77,5%	0%
Haoussa	96,5%	9%	100%
Peul	2,5%	6%	0%
Touareg	0%	0,5%	0%
Autres	0%	5,5%	0%
Sans réponse	0%	1,5%	0%

Ces détaillants disposent le plus souvent d'un simple étalage à même le sol et replié le soir ((60% des cas), certains, toutefois, ont une boutique en dur (28%) voire seulement en demi-dur (12%).

Quelques uns d'entre eux ne travaillent pas à leur propre compte mais pour celui d'un patron (un cas sur quatre), ce dernier ayant le plus souvent un autre commerce. Enfin, ces détaillants exercent généralement leur activité depuis déjà longtemps et, hormis quelques jeunes récemment rentrés dans la profession, celle-ci est le fait de personnes qui ont déjà une longue expérience :

Tableau 15 : Nombre d'années dans la profession

0 à 5 ans inclus	36%
5 ans à 15 ans inclus	43%
Plus de 15 ans	21%

Ces détaillants dépendent en amont de fournisseurs, c'est-à-dire de grossistes. Ceux-ci peuvent avoir un profil différent selon les filières et les types de pagnes commercialisés, même s'il arrive qu'un même individu intervienne dans plusieurs d'entre elles à la fois.

IV.2. Les grossistes

Nombre de commerçants nigériens ont commencé leur activité en exerçant le commerce des tissus : on pourrait citer le cas de plusieurs riches alhazai de Maradi et de Zinder qui étaient de gros clients des maisons de commerce coloniales dont l'importation de pagnes étaient une des principales activités parallèlement aux traites arachidière et cotonnière. Pour d'autres, c'est le métier de tailleur qui les a conduit progressivement au commerce des pagnes en ouvrant une boutique à côté de l'atelier puis, les affaires prospérant, en se lançant dans la vente en gros.

Étant donné la diversité du monde marchand, il paraît impossible de dresser le portrait-type du grossiste nigérien. Toutefois, au cours des entretiens menés en ville et sur le marché, un profil s'est souvent dégagé : celui du vieux commerçant expérimenté qui a connu la fortune autrefois grâce à la SONITEXTIL.

Celui-ci exerce donc le négoce des pagnes depuis longtemps et a une bonne connaissance du marché africain. L'un d'entre eux, originaire de Niamey, raconte son parcours :

"j'ai commencé la vente des pagnes en 1953 au Ghana où j'allais chercher du travail et de l'argent. Depuis lors, je n'ai pas essayé autre chose. Ensuite, je suis parti en Côte d'Ivoire, à Bouaké, où je suis resté un bout de temps. Le commerce était florissant et les marchés nombreux à Bouaké et dans les villes et villages voisins. En 1964, je suis revenu au Niger où je vendais des pagnes du Ghana et du Nigéria. Je partais les acheter là-bas pour les revendre à Niamey. C'est en 1974 que j'ai commencé à vendre les pagnes SONITEXTIL. Tout s'est très bien passé jusqu'en 1985, les pagnes nigériens étaient bien demandés au Niger mais surtout au Nigéria : nous nous organisions bien entre commerçants. Depuis lors, tout est cassé, ce sont les fancy du Nigéria qui rentrent ici, qui coûtent moins chers et qui renferment une marge honorable. Parmi nous, honnêtes grossistes de la SONITEXTIL, des gens ont cessé toute activité commerciale dans le pagne. D'autres sont retournés à la terre. Moi maintenant, je ne sais que faire. Je tâtonne dans l'activité pour chercher de quoi nourrir ma famille. A présent, j'attends seulement les pluies pour aller semer."

Ce récit est caractéristique de ces commerçants déjà âgés qui ont connu leur période faste et qui sont à présent victimes de la nouvelle conjoncture n'ayant pas su ou pu s'y adapter : certains grossistes ont cessé donc toute activité, d'autres se sont reconvertis dans d'autres secteurs (alimentation, négoce des véhicules d'occasion importés d'Europe pour des commerçants de Maradi).

L'arrivée massive des pagnes étrangers a entraîné le déclin de leurs affaires car ils relèvent d'autres réseaux que les leurs puisqu'ils sont concurrentiels. Des commerçants émergent sans doute à partir de ceux-ci mais se font discrets car leur activité est frauduleuse.

CONCLUSION GÉNÉRALE

On peut estimer que le marché du pagne au Niger se caractérise par les aspects suivants :

1/ Une forte scission du marché entre l'Ouest et l'Est du pays d'où la SONITEXTIL est exclue. Les produits nigériens, implantés dans l'ensemble du pays, deviennent de plus en plus pressants sur le marché de Niamey où ils gagnent des parts aux dépens de l'entreprise nigérienne.

2/ La percée des pagnes asiatiques n'en est qu'à ses débuts, et il est probable qu'elle s'intensifie dans les années qui viennent.

3/ Les pagnes SONITEXTIL sont pris en tenaille entre les pagnes nigériens et asiatiques, moins coûteux que ses articles et, d'autre part, les wax nigériens et dans une moindre mesure ivoiriens dont la qualité nettement supérieure peut justifier la différence de prix. Elle conserve cependant ses parts de marché sur celui des "pagnes uniformes" (les partis politiques lui en ont commandé à l'occasion des consultations électorales) et de cérémonies car elle est à même d'en fournir de grosses quantités. La société ne peut survivre sur ce seul créneau qui sera sans doute aussi convoité par la concurrence.

4/ Une pression très forte des commerçants nigériens qui ont une surface financière plus importante que leurs homologues nigériens. A la recherche de francs CFA, ils adoptent une politique commerciale très offensive (prix de dumping, marges élevées accordées aux détaillants, crédit total)³⁰. Il est évident, dans un tel contexte, que la SONITEXTIL ne les peut combattre à armes égales d'autant plus que les Nigériens bénéficient également de la forte dévaluation de la naira.

5/ Le taux de change entre le franc CFA et la naira influe en effet de manière déterminante sur le marché du textile au Niger : la très forte dévaluation de la naira depuis 1986 a profondément bouleversé les données du marché et les parts respectives des différents intervenants. Cette dévaluation a fait - et fait encore - des ravages en Afrique de l'Ouest en entraînant la disparition de nombreuses entreprises industrielles et commerciales. Au Niger, elle a des incidences sur presque tous les secteurs d'activité économique.

³⁰ Cette politique est également la leur dans le commerce des céréales où ils court-circuitent les commerçants nigériens dans les départements de Dosso et Niamey.

6/ Un développement important de la fraude qui porte sur les fancy nigériens et asiatiques. C'est là un problème de fonds qui demande un traitement énergique sinon la société sera victime des coups de butoirs répétitifs de celle-ci. Mais la fraude n'est-elle pas endémique au Niger et n'est-il pas utopique de penser que l'on peut y apporter un remède : les intérêts y sont en effet trop nombreux à commencer par les agents des services répressifs de l'État (douanes), les commerçants qui travaillent à la fois dans le légal et l'illégal et les consommateurs qui revitalisent ainsi leur pouvoir d'achat.

7/ Du point de vue des consommateurs, il faut retenir une contraction importante de leurs dépenses et une modification de leurs achats : la crise les a amené à acheter les articles les moins onéreux, à espacer leurs achats et à se tourner vers le prêt-à-porter et la friperie appréciée pour son prix mais aussi par goût. Il y a là de nouvelles formes de consommation qui se développent et qui peuvent être durables. Ce mouvement a déjà été observé dans les pays côtiers et semble toucher à présent le Sahel réputé plus traditionnel en ce domaine.

C'est donc bien une véritable guerre du pagné qui se déroule actuellement en Afrique de l'Ouest et en particulier au Niger. Dans ce contexte, la situation de la SONITEXTIL est actuellement très inconfortable et ses perspectives d'avenir ne sont, pour le moment, guère encourageantes.

Institut Français de la Recherche Scientifique pour le Développement
en Coopération ORSTOM

Groupe de Recherche Interdisciplinaire pour le Développement
GRID

ENQUETE "CONSOMMATION DES TEXTILES AU NIGER" : VOLET DETAILLANT

Ville enquêtée. _____ Lieu d'enquête _____ V1.....

Nom de l'enquêteur _____ Date de l'enquête _____

Code enquête V2.....

Identification du vendeur

Boutique : En dur _____ En demi-dur _____ Etalage ouvert _____ V3.....

Nom, Prénom V4 _____

Sexe _____ V5..... Age _____ V6.....

Ethnie _____ V7..... Nationalité _____ V8.....

L.D.N. Pays _____ Département _____ Ville _____ V9.....

Nombre d'années dans la profession _____ V10.....

Nombre d'année de résidence dans cette ville _____ V11.....

Travaillez-vous à votre propre compte ? _____ V12.....

Travaillez-vous au compte d'un patron ? _____

Que fait-il ? _____ V13.....

Identification des pagnes

Fancy

Origine	O/N	Lieux d'approvisnt	PV Détail (3 pagnes)	Appr. Facile (oui/non)	Crédit facile (oui/non)	Code	Marge (3 pagnes)
onitextil		F1A.....	F1P.....			F1F.....	F2M...
igeria		F2A.....	F2P.....			F2F.....	F2M...
CI		F3A.....	F3P.....			F3F.....	F3M...
Benin		F4A.....	F4P.....			F4F.....	F4M...
Autre frique		F5A.....	F5P.....			F5F.....	F5M...
Asie		F6A.....	F6P.....			F6F.....	F6M...

Wax

origine	O/N	Lieux d'approvisnt	PV Détail (3 pagnes)	Appr. Facile (oui/non)	Crédit facile (oui/non)	Code	Marge (3 pagnes)
igeria		W1A.....	W1P.....			W1F.....	W1M.....
CI		W2A.....	W2P.....			W2F.....	W2M.....
utres -frique		W3A.....	W3P.....			W3F.....	W3M.....
ollande		W4A.....	W4P.....			W4F.....	W4M.....
anglais		W5A.....	W5P.....			W5F.....	W5M.....
Japon		W6A.....	W6P.....			W6F.....	W6M.....

1. la SONITEXTIL n'est pas citée, pourquoi ne vendez-vous pas ses pagnes (oui/non)?

Prix trop cher Qualité insuffisante Approv. difficile Crédit nul Marge faible Autre

V14.....

V15.....

V16.....

V17...

V18.....

sonitextil et le marché du pagne

Quels sont les pagnes actuellement les plus achetés par les clients ? (classer par ordre décroissant)

V19.....

V20.....

V21.....

Quand un client veut un pagne à bon prix que choisit-il ?

V22.....

V23.....

V24.....

Quand un client veut un pagne de qualité que choisit-il ?

V25.....

V26.....

V27.....

Quand un client veut un pagne à la mode, que choisit-il ?

V28.....

V29.....

V30.....

A l'occasion de cérémonies, quels pagnes choisissent les clients ?

V31.....

V32.....

V33.....

Distribution commerciale et crédit

Accordez-vous des crédits (oui/non) avec :

vos clients des revendeurs du marché ? des colporteurs ? V34.....

Les pagnes achetés à crédit sont-ils plus coûteux pour le client ? V35.....

Avec la crise, accordez-vous plus de crédit, autant ou moins qu'auparavant : V36.....

Pourquoi ?

Pour les fancy du Nigéria et d'Asie

Pagnes	Nationalité de vos fournisseurs ici	Monnaie utilisée avec eux (si étrangers)	L'enquête se déplace-t-il pour ses achats (oui/non) Où	Qui sont ses fournisseurs (nationalité)	Monnaie utilisée	Quelles quantités
Nigeria	N1N.....	N1M.....	N1O.....	N1A.....	N1Z.....	N1Q...
Bénin	B2N.....	B2M.....	B2O.....	B2A.....	B2Z.....	B2Q...
Autres Afrique	A3N.....	A3M.....	A3O.....	A3A.....	A3Z.....	A3Q...
Asie	S4N.....	S4M.....	S4O.....	S4A.....	S3Z.....	S4Q...

Quels sont vos principaux fournisseurs ?

B34551/2

10 **ART** **Niger : comptes et mécomptes d'un jeune Etat démocratique**

*

Politique africaine n° 52, 1994

4 pages : 129 : 132

Mots-clé : *Niger, démocratie, finances publiques, endettement, crise sociale*

POLITIQUE AFRICAIN

52 Madagascar



Les manifestations géantes de 1991 à Madagascar ont lentement mais efficacement conduit à l'élaboration d'une nouvelle Constitution et à l'éviction de Didier Ratsiraka, cependant qu'Albert Zafy était élu président avec 66 % des voix.

Mais l'étape des élections législatives a vu s'installer un certain désenchantement, dû à l'émiettement de la classe politique en clientèles, au retour de certaines pénuries et à la hausse des prix. On a noté aussi le maintien ou le retour en scène de vieux routiers de la scène politique, la difficulté des jeunes à se faire une place alors que la société civile a témoigné d'une vigoureuse vie associative et a su mobiliser activement.

Face à un président déconsidéré et à son entourage, les Eglises avaient efficacement servi de recours depuis le début des années 1980 et le discours contestataire a beaucoup puisé, en 1991, dans la Bible et la prédication. Mais aucune force politique n'a pris le relais et les propositions d'avenir sont floues, comme si Ratsiraka, tout à tour tiers-mondiste et ultra-libéral, avait usé tous les langages possibles, pour subir ensuite une diabolisation qui épargne toute analyse sérieuse des compromissions quasi générales avec le régime antérieur.

Au sommaire également : l'aide publique britannique au développement, le Kenya, l'Ouganda, le Niger, la Côte d'Ivoire, Zanzibar, le Malawi, les élections au Togo...

Madagascar

Avant-propos	3	
Françoise Raison-Jourde	6	Une transition achevée ou amorcée ?
Yvan Razafindratandra	19	Le régime malgache de zone franche
Henri Rasamoelina	22	Le vol de bœufs en pays betsileo
Sylvain Urfer	31	Quand les Églises entrent en politique
Anselme Fanomezantsoa	40	Le regicide ambigu ou mouvement de 1991 vu de Tamatave
Daniela T. Rakotondrabe	50	Essai sur les non-dits du discours fédéraliste
Charles Cadoux	58	La constitution de la Troisième République
Jean-Pierre Raison	67	Une esquisse de géographie électorale malgache
Claude et Claudine Bavoux	76	Le coût social des dernières politiques linguistiques

DOCUMENT

Yvan Razafindratandra	89	Mission d'observation du second tour des élections présidentielles à Madagascar

PISTE

Serge Dupuis	102	L'aide publique britannique au développement

MAGAZINE

François Grignon	117	Kenya : l'opposition peut-elle survivre à la défaite ?
Martin Doornbos	122	Ouganda : le retour des rois
Emmanuel Grégoire et Pascal Labazée	129	Niger : comptes et mécomptes d'un jeune État démocratique
Jean-Pierre Pabahel	132	Conflits et stratégies de tension au Nord-Kivu
Michel Galy	135	Les avatars de la DCGTx en Côte-d'Ivoire
Ariel Crozon	140	L'adhésion de Zanzibar à l'organisation de la Conférence islamique
R.A. Van Dijk	145	La guérisseuse du docteur Banda au Malawi
Pedro Oliveira	150	Le président et le Transcendant
Dr Trutz von Trotha	152	Remarques sur l'élection présidentielle au Togo
Jean Copans	160	Lettre ouverte à Monsieur le Ministre de l'Environnement et de la Protection de la nature du Gouvernement du Sénégal

CHRONIQUE SCIENTIFIQUE

Charles Becker	163	Exposition <i>Les anneaux de la mémoire</i>
Collectif	168	Informations

LA REVUE DES LIVRES

Collectif	171	Notes de lecture
Résumés	187	Abstracts

Niger : comptes et mécomptes d'un jeune État démocratique

CURIEUX paradoxe que vit depuis sa venue au pouvoir en avril 1993, la nouvelle équipe gouvernementale issue de la première compétition électorale ouverte au Niger. Prise en étau par les revendications de sa base sociale qui voyait dans la démocratie un espoir de sortie de crise, et par les pressions des institutions de Bretton Woods exigeant une remise en ordre des finances publiques (1), sa marge de manœuvre paraît limitée. L'effondrement de l'économie de rente et de transit, au cours des années 80, qui contribua largement à l'éviction des dignitaires du parti unique (2), semble désormais jouer à l'encontre de l'Alliance des forces pour le changement (AFC) (3) et rend probable à terme une épreuve de force avec les couches moyennes urbaines — fonctionnaires, scolaires, commerçants notamment — qui ont assuré sa victoire. L'AFC hérite en effet de soldes économiques dégradés d'une administration démobiliée par des grèves successives depuis le début de la transition, et d'un État qui ne parvient plus à imposer son pouvoir de prélèvement, et à régler ses charges de souveraineté, alourdies du reste par les nouvelles institutions nées de la démocratisation. La seule consolation vient du ciel : les pluies relativement abondantes des dernières saisons ont donné à la paysannerie des récoltes convenables, évitant au pays l'épreuve de nouvelles sécheresses.

S'il rend le « Tchendji » (changement) (4) particulièrement urgent, l'état des comptes que gère désormais le Premier ministre Mahamadou Issoufou ne le facilite guère. D'une part, la récession limite les opportunités de rentrées fiscales et douanières : en 1992, la chute de 8,5 % du PIB du pays traduit un net recul d'activité dans tous les secteurs, y compris celui de l'artisanat urbain et de la petite distribution qui, jusqu'en 1989, en avait en partie amorti les effets. D'autre part, les recettes d'exportation de l'uranium (50 milliards l'an passé, 94 en 1983), ne couvrent plus les charges d'exploitation minière ; en outre, l'échec des négociations de janvier 1993 sur le prix de l'uranium (15 000 francs le kilo contre 40 000 en 1986) ruine tout espoir de reprise. Enfin, les entreprises publiques et parapubliques sont sinistrées : 17 établissements enregistrent un résultat négatif, sept sont en cessation d'activité tant par manque de compétitivité face aux produits d'importation nigériens que par la contraction du marché intérieur tenant, entre autres, à l'accumulation de quatre mois d'arriérés de salaire dans la fonction publique, soit plus de 15 milliards non injectés dans l'économie. Ajoutons enfin que le grand marché nigérien vers lequel était orientée l'activité de transit s'est refermé, suite à la dépréciation constante de la naira (5), à la concurrence des États entrepôts côtiers (Bénin notamment).

et au récent relèvement de la taxe de réexportation au Niger.

Par ailleurs, l'État ne parvient plus à enregistrer et taxer les quelques activités encore existantes ; le secteur « informel » assurerait désormais 75 % de la production nationale, et les tentatives de l'imposer ont échoué : l'incivisme fiscal (6) a lourdement pesé sur les modestes performances de la loi de finances 1992 (7) exécutée du reste avec cinq mois de retard. Le déficit primaire des finances publiques représente 20 % des dépenses de souveraineté, le fléchissement régulier des rentrées fiscales depuis deux ans contraignant les autorités à une gestion de trésorerie au jour le jour. De même, la chute du volume des importations, régulière depuis 1982, ainsi que la généralisation du commerce clandestin (8) et l'engorgement du port de Cotonou expliquent que plus du tiers des recettes douanières prévues en 1992 n'aient pu être recouvrées.

Pour pallier à l'effondrement des ressources, la transition recourt en temps à des recettes de substitution — mobilisation de la trésorerie de la Caisse de sécurité sociale, prélèvement par anticipation des bénéfices des entreprises privées, ponctionnement exceptionnel sur les entreprises publiques non défaillantes, manne financière tirée de la reconnaissance de Taiwan — qui laissent un montant d'arriérés considérable aux autorités actuelles.

L'ajustement par la trésorerie d'un côté, l'informalisation dans la gestion des finances publiques de l'autre, constituent désormais l'état budgétaire que le jeune État démocratique ne peut guère desserrer qu'en imposant une nouvelle donne sociale et des mesures d'assainissement des comptes. Dans l'immédiat, le pouvoir laisse filer les arriérés de

paiement tant internes — au prix d'un assèchement de la trésorerie des entreprises privées locales et d'une réduction importante du pouvoir d'achat dans les centres urbains (9) —, qu'externes (50 milliards) — au prix d'un blocage par les bailleurs de l'aide à l'investissement. La compensation s'impose progressivement comme une forme ordinaire de règlement des dépenses d'un État qui doit par ailleurs admettre que se généralise parmi ses agents la pluri-activité, la rémunération des services publics rendus à la corruption.

Les nouveaux dirigeants sont convaincus que la logique de rup-

(1) La Conférence nationale avait en 1991 fermement rejeté la signature d'un PAS au profit d'un « Programme de réformes économiques et financières fondé sur la mobilisation des ressources internes ». En novembre 1992, les tentatives du gouvernement de transition d'imposer malgré tout une compression des dépenses publiques s'étaient heurtées à une levée de boucliers syndicale et scolaire.

(2) Cf. Cl. Raynaud, *Politique africaine*, n° 38.

(3) L'AFC, créée en février 1992 peu avant l'élection présidentielle, fédère huit partis détenant, outre la magistrature suprême et tous les postes ministériels, la majorité absolue à l'Assemblée nationale.

(4) « Tchendji » fut le mot d'ordre de l'AFC pendant la campagne présidentielle de Mahamane Ousmane.

(5) Les récentes modifications des règles de change du franc CFA n'ont pas eu d'incidence sur le commerce entre les deux pays.

(6) Selon l'expression du ministère des Finances et du Plan « Situation économique et financière en 1992 et perspectives à court terme », avril 1993.

(7) Le taux de pression fiscale, estimé à 6,6 % du PIB, est le plus faible de la sous-région.

(8) Tel est le cas sur le marché du textile, où ces circuits informels fournissent maintenant l'essentiel de la demande interne de pagnes, cf. CFD-GRID-ORSTOM, « Le marché du pagne au Niger », 1993.

(9) Fin août 1993, les arriérés internes s'élevaient à 27 milliards, dont 15 auprès des opérateurs économiques qui refusent désormais toute prestation à l'État, ou les surfacturent pour se couvrir.

ture avec l'ajustement classique, suivie pendant les 18 mois de la transition, ne peut plus être poursuivie. Les perspectives définies pour 1994-1996 (10), ainsi que la loi de finances 1993 qui vient d'être adoptée, ont été élaborées dans le souci de renouer le dialogue avec les autorités de Bretton-Woods : le relèvement de la fiscalité directe, ainsi qu'une « substantielle réduction des dépenses courantes », notamment salariales, sont en cours d'exécution depuis juin 1993. Le dossier sensible du paiement des bourses aux 4 500 étudiants de l'Université de Niamey, et la rationalisation des recrutements et de la gestion des personnels de la fonction publique sont aussi à l'étude. Une réforme fiscale est également prévue, dans le but de favoriser les prélèvements de proximité sur les activités informelles. Bien que la signature d'un PAS ne soit pas officiellement à l'ordre du jour pour des raisons de tactique politique, le gouvernement s'attache de fait à en réunir les préconditions, afin de solliciter au plus vite un financement de 94 milliards nécessaire à la mise en œuvre du Programme de redressement en 1994. De son côté, le président Mahamane Ousmane n'évoque plus que le montant de l'aide et l'annulation de la dette extérieure comme seuls obstacles à la signature d'un PAS (11).

Ces premiers pas vers l'ajustement placent la puissante Union syndicale des travailleurs du Niger (USTN), dont le parti du premier ministre est proche, dans une situation inconfortable qui n'est pas sans rappeler celle qu'occupait cette même centrale à l'ère du parti unique. A l'annonce d'une réduction de 24 % du point indiciaire de la fonction publique, une grève d'une semaine suivie de grèves tournantes

ont paralysé les services administratifs. En octobre, après quatre mois de négociations, gouvernement et USTN sont finalement parvenus à un accord où les premiers acceptent que la masse salariale des 17 mois à venir soit amputée de 5,6 milliards. Une somme de 100 millions sera en contrepartie reversée à l'USTN qui fait désormais figure de relais de la politique économique gouvernementale, au prix il est vrai de tensions fortes en son sein.

Le dossier de la rentrée scolaire pourrait également peser lourd dans l'élaboration d'une nouvelle donne sociale au Niger, à laquelle est suspendu le redressement des comptes. La perturbation de l'année scolaire 1992-1993 a conduit le gouvernement à ne la valider que pour les élèves du primaire. En outre, le train de mesures destiné à réduire les charges d'enseignement — réintroduction de la double vacation professorale, suspendue à la Conférence nationale (12), réduction du nombre et du montant des bourses — devrait bientôt être adopté de sorte qu'une épreuve de force opposant l'État à ses enseignants et élèves n'est pas à exclure. Cependant, le Syndicat des enseignants du Niger (SNEN) reste encore hésitant, et attend la rentrée afin d'apprécier la mobilisation des professeurs et élèves, et d'évaluer les risques d'une nouvelle année blanche qui serait mal acceptée par les Nigériens.

Six mois après sa venue au pou-

(10) Primature, « Avant-projet de document-cadre de programme de stabilisation et de réformes économiques et sociales 1994-1996 », septembre 1993.

(11) Cf. le discours présidentiel prononcé en septembre à la 18^e session de l'Assemblée générale des Nations unies.

(12) A cette suspension est imputée aujourd'hui le recul à 27 % du taux de scolarisation au Niger.

voir, la coalition gouvernementale n'a pas connu d'état de grâce et attend encore que soient réunies les conditions sociales d'un redressement des comptes économiques qui se joue pour l'essentiel en ville. La balle est dans le camp de l'USTN et des scolaires, principaux artisans de la Conférence nationale. Il n'est pas exclu que ceux-ci jouent l'intransigeance car l'ajustement, qui pourrait certes faciliter la gestion des finances publiques à court terme et semble inévitable de ce point de vue, n'aura guère d'incidence sur la fonction économique qui, durablement impartie au Niger

dans la sous-région, pourrait assurer sa croissance. Par ailleurs, une attitude conciliante envers le gouvernement, inaugurée par l'accord du 1^{er} octobre, ne serait pas aisément comprise par leur base (13).

Beaucoup d'incertitudes planent sur la jeune démocratie au Niger.

Emmanuel Grégoire
Pascal Labazée

(13) *La Tribune du peuple* parue le 5 octobre parlait du reste d'un « accord de la honte ».

**11 DIV Le fonctionnement du marché des changes parallèles et ses incidences sur les échanges
* céréaliers entre le Niger et le Nigeria**

Niamey, Orstom - Mission française de coopération et d'action culturelle, mars 1994
60 pages

Mots-clé : *Niger, francs, nairas, change parallèle, cambistes, réseaux de commerce, contrebande, dévaluation*

MINISTERE DE LA COOPERATION

A41951/2

MISSION FRANCAISE DE COOPERATION
ET D'ACTION CULTURELLE
- NIAMEY -

Convention de financement FAC 182/CD/90
"Appui au secteur céréalier en Afrique de l'ouest"

LE FONCTIONNEMENT DU MARCHÉ DES CHANGES
PARALLELES ET SES INCIDENCES SUR LES ECHANGES
CEREALIERES ENTRE LE NIGER ET LE NIGERIA

Emmanuel GREGOIRE, Chargé de Recherche ORSTOM
Pascal LABAZEE, Chargé de Recherche ORSTOM

Mars 1994

GRID-ORSTOM

SOMMAIRE

	Pages
<u>Résumé</u>	3
<u>Introduction</u>	8
<u>I. Approche du marché du change CFA - Naira entre le Niger et le Nigéria</u>	10
I. 1 La demande de CFA chez les opérateurs économiques du Nigéria	13
I. 2 Villes frontalières et marchés des changes parallèles	18
I. 3 Le financement des marchés de change au Niger	33
I. 4 Le marché parallèle des changes et la dévaluation du franc CFA	36
Conclusion	42
<u>II Les échanges céréaliers transfrontaliers entre le Niger et le Nigéria</u>	44
II. 1 Les grandes places du commerce céréalier	44
II. 2 Organisation sociale des réseaux marchands transfrontaliers	46
II. 3 Les transactions monétaires	48
II. 4 Le financement des achats de céréales au Nigéria	49
II. 5 Les quantités importées	50
II. 6 Ventilation des céréales importées au Niger	52
II. 7 Analyse de l'évolution des prix : impacts de la dévaluation du franc CFA et des mesures prises au Nigéria	53
Conclusion	58
<u>Conclusion générale</u>	60

RÉSUMÉ

Cette étude du fonctionnement du marché des changes parallèles et de ses incidences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigéria a été financée par la Mission française de coopération et d'action culturelle de Niamey (convention FAC 182/CD/90) et réalisée par le Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement (GRID) et l'ORSTOM.

Commencée dès octobre 1993, cette étude avait permis d'acquérir une connaissance déjà fine du marché des changes parallèles entre le franc CFA et la naira et d'appréhender les grands flux céréaliers entre les deux pays lorsqu'intervinrent la dévaluation du franc CFA et les importantes mesures prises, simultanément mais indépendamment, au Nigéria (réévaluation de la naira par rapport au dollar, volonté de démanteler le marché des changes parallèles). De ce fait et grâce à la mise en place d'un dispositif de relevé quotidien du taux de change CFA - naira et des prix à l'intérieur du pays, leurs incidences sur le marché des changes parallèles et les échanges entre les deux pays ont été suivies très précisément.

Du point de vue méthodologique, l'approche s'est efforcée de combiner analyses macro-économique et micro-économique et d'opérer un va et vient continu entre ces deux échelles d'analyse : outre le recueil de données statistiques à la Direction des Douanes, au Guichet unique et à la Direction du Commerce extérieur, de nombreux entretiens ont été menés tant à Niamey que dans les régions auprès de responsables administratifs, de banquiers, de chefs d'entreprise etc. Ils ont été complétés par des enquêtes de terrain tout au long de la frontière et par des discussions répétées avec des acteurs du marché des changes et des commerçants. Cette combinaison d'échelles d'analyse et d'approches, économique et anthropologique, s'est avérée particulièrement adaptée pour appréhender un univers aussi complexe et secret que celui des monnayeurs et des opérateurs du commerce transfrontalier dont l'activité repose souvent sur la fraude. Enfin, l'analyse géographique a permis d'identifier les principaux marchés d'approvisionnement en céréales des commerçants nigériens au Nigéria et de saisir la ventilation de ces importations au Niger.

Comme pour les autres pays africains de la zone franc situés à la périphérie du Nigéria, le marché parallèle du change entre le franc CFA et la naira joue en effet un rôle capital sur l'économie du Niger. La parité entre ces monnaies détermine en effet les termes de l'échange entre les deux pays et la compétitivité de leurs produits respectifs tant sur leurs marchés nationaux qu'à l'exportation.

Ce marché monétaire conditionne donc leurs échanges notamment en matière de commercialisation des céréales : il définit le volume et l'orientation des flux transfrontaliers dont dépend la sécurité alimentaire du Niger qui pallie ainsi les fréquentes insuffisances de sa récolte. L'enjeu est de taille et mérite que l'on s'attarde sur les mécanismes mis en œuvre et le jeu des acteurs qu'ils soient cambistes ou marchands de céréales.

I APPROCHE DU MARCHÉ PARALLÈLE DU CHANGE CFA-NAIRA ENTRE LE NIGER ET LE NIGERIA

Les mécanismes de fixation du taux de change parallèle échappent, pour l'essentiel, à l'Etat nigérien ainsi qu'aux acteurs des marchés frontaliers, que ces derniers soient *monnayeurs* (cambistes), importateurs ou exportateurs. En effet, ces déterminants se situent d'une part dans le déficit de la balance des paiements nigérienne, qui génère chez les opérateurs économiques de ce pays un besoin permanent de devises fortes, en particulier depuis 1983, et d'autre part dans les modalités sélectives d'attribution des devises fortes par la Central Bank of Nigéria (CBN) qui tendent à accroître la demande de francs CFA, sur les marchés frontaliers, émanant des opérateurs privés nigériens. Ainsi, le taux de change observable sur le marché parallèle est une donnée exogène du point de vue de l'économie nigérienne.

Ce marché parallèle CFA-naira dans les villes nigériennes s'appuie d'abord sur des flux marchands générés par les différentes productions nationales mais il tient aussi à la fonction de monnaie de passage que les hommes d'affaires nigériens confèrent au franc CFA (au moins jusqu'à sa dévaluation). L'analyse de ce marché des change fait ressortir un certain nombre de points importants

- 1. Les places de change nigériennes s'inscrivent dans des réseaux financiers qui les relient à des places nigérianes (Kano, Sokoto, Maiduguri) et béninoises (Malanville). Les opérations qu'elles traitent consistent principalement à financer les importations et les exportations entre Niger et Nigéria par le jeu du change monétaire parallèle, secondairement, elles participent à l'exportation de francs CFA vers les circuits financiers nigériens, par le jeu des transferts de nairas régulièrement effectués depuis le nord Nigeria

- 2. Sur chaque grande place domine un nombre restreint de patrons de change professionnels - une quinzaine pour l'ensemble du Niger - qui disposent de denses réseaux d'information sur les taux pratiqués dans les villes voisines, organisent la vente de nairas au détail par le biais de dépendants, de rabatteurs et d'opérateurs indépendants qu'ils fournissent à crédit. Ils décident aussi des transferts de fonds d'une place vers l'autre. Ces patrons sont dans de rares cas commerçants - à l'exception de Malanville où tous vendent des textiles -, plus souvent transporteurs.

- 3. Le taux de change pratique sur chaque place résulte de deux facteurs distincts. Le premier, qui détermine la *valeur* du franc par rapport à la naira, est lié au déficit des paiements nigériens, aux modalités d'attribution des devises par la Central Bank of Nigéria, enfin à l'attrait du franc comme monnaie de passage pour les opérateurs privés nigériens. Cette *valeur* est une donnée exogène du point de vue de l'économie du Niger. Le second, qui détermine le taux de change constaté sur une place, tient à des situations locales d'offre et de demande, à des comportements d'anticipation des agents, et surtout à des tendances cycliques de hausse ou de baisse de la naira liées au solde commercial local. Ainsi, le prix de la naira tend à se déprécier à Malanville, et à s'apprécier à Kono, Maradi et Zinder - ces dernières villes important nettement plus du Nigéria qu'elles n'exportent ou réexportent.

- 4. Les transferts des places excédentaires en naira vers les places déficitaires naissent des différentiels de taux liés à des soldes commerciaux divergents entre les places, et tendent à les annuler. Mais ces transferts réalisent, via les circuits financiers de Kano et Sokoto principalement, la vocation de *monnaie de passage* du franc CFA vers les devises fortes. Les circuits marchands et financiers sont donc intimement liés : les premiers, qui travaillent dans le seul but d'une marge commerciale et non d'une *chasse au CFA*, fournissant aux seconds l'accès à une devise convertible.

- 5. Les principales entrées de nairas sur les marchés nigériens viennent des réexportations - cigarettes et textiles notamment - ainsi que des exportations de bétail. L'entrée des devises nigérianes dépend donc du volume de leurs affaires, mais aussi de la fréquence des opérations de troc, de l'arbitrage fait par les opérateurs entre les diverses places financières locales, nigérianes et béninoises.

- 6. Les principales sorties de nairas viennent de l'importation de matériaux de construction, de sucre, de céréales et de pétrole. Là encore, la demande de nairas sur les places nigériennes s'explique autant par les volumes annuellement importés, que par les pratiques de contrepartie et les arbitrages de change d'une place à l'autre. Un principe apparaît : plus l'activité commerciale est concentrée, plus les opérateurs arbitrent en faveur des places qui offrent un taux favorable. Les *petites entreprises contrebandières*, pour leur part, s'adressent le plus souvent aux monnayeurs de leur ville d'activité. Il en va de même de certains grands commerçants qui, disposant d'un monopole sur un produit, facturent systématiquement la différence de change à leur clientèle.

- 7. Le fonctionnement en phase des places de change nigériennes est lié aux transferts réguliers de nairas depuis Kano, Sokoto et Malanville, que réalisent les patrons de change professionnels. En effet, les grandes villes marchandes nigériennes importent nettement plus qu'elles n'exportent. En conséquence, un manque de nairas, de plus de 10 milliards au total en 1993, se forme sur ces places. Malanville les aurait fourni pour 3.5 milliards, Kano et Sokoto aurait assuré le solde, soit environ 7.5 milliards.

- 8. La dévaluation du franc, l'inconvertibilité partielle des billets de l'UMOA, les mesures répressives prises au Nigéria ont profondément bousculé le fonctionnement des marchés des changes

parallèles, sans qu'un nouvel équilibre se soit encore nettement dégagé. La période présente est transitionnelle : les négociations en cours entre les autorités nigérianes d'une part et les opérateurs économiques de l'autre, les incertitudes quant à la pérennité des décisions commerciales et financières prises par le régime de Sani Abacha, peuvent transformer à court terme les conditions de l'activité de change au Niger.

- 9. Cependant, deux données nouvelles devraient modifier durablement les tendances du prix de la naira sur les marchés du Niger. D'une part, les opérateurs nigériens semblent moins attirés par le franc CFA, dont la convertibilité et le pouvoir d'achat ont été entamés. Ils ont du reste commencé à modifier leur avoirs, en se défaisant des francs qu'ils détenaient au profit du bétail et de marchandises du marché mondial, de même, les réseaux financiers nigériens sont peu enclins à transférer des nairas pour capter des francs CFA sur les marchés frontaliers du Niger. D'autre part, on doit s'attendre à ce que le montant des importations depuis le Nigéria dépasse, malgré la dévaluation, celui des exportations et reexportations. En conséquence, la tendance à la pénurie de nairas, et par conséquent à sa réappréciation sur les marchés locaux, devrait se poursuivre avec toutefois des difficultés plus grandes pour les monnayeurs à se procurer la devise nigériane.

Du point de vue des échanges céréaliers, le changement de parité du franc CFA et les tendances au renchérissement de la naira devraient favoriser la réorientation des flux vers les pays excédentaires de la zone franc. La capacité des réseaux marchands à modifier leurs axes d'approvisionnement sera en ce sens déterminante.

II LES ÉCHANGES CÉRÉALIERS TRANSFRONTALIERS ENTRE LE NIGER ET LE NIGÉRIA

Le Nigéria joue un rôle déterminant dans l'approvisionnement vivrier du Niger en lui assurant son équilibre alimentaire : son déficit vivrier est comblé par des importations de mil, de sorgho et de maïs de son puissant voisin. L'analyse de ces flux fait ressortir quelques aspects importants

- 1. De Gaya à Bosso, ce sont toutes les régions frontalières qui sont impliquées : chaque grande ville du Niger a ainsi une ville-marché jumelle de l'autre côté de la frontière

Ces flux d'importations sont de deux types : d'une part, des flux de grande amplitude constants d'une année sur l'autre et dirigés vers les centres de consommation (Niamey, Agadez, Arlit) et les zones déficitaires et, d'autre part, des flux courts périodiques voire occasionnels qui portent sur les régions frontalières.

Ces grands courants d'échanges sont à présent clairement identifiés si bien qu'on peut les anticiper à partir de l'analyse des résultats nationaux et régionaux de la récolte du Niger.

- 2. L'ampleur de ces flux dépend étroitement du montant de la récolte : c'est son appréciation par les commerçants qui les déterminera à importer des céréales. S'ils effectuent d'abord des achats au Niger (septembre à novembre), les céréales du Nigéria prennent ensuite le relais en fonction de la demande.

Les tonnages importés sont donc variables d'une année sur l'autre. Leur enregistrement statistique est faible (seules sont disponibles les données de la Direction des Douanes), aussi, se contente-t-on de larges fourchettes qui avancent, selon les années, les chiffres de 100.000 T à 250.000 T de céréales qui traverseraient la frontière malgré les interdictions promulguées au Nigéria.

Pour la présente campagne, marquée par un fort déficit vivrier (le Système d'Alerte Précoce l'estime à 395.000 T), nos enquêtes auprès des commerçants laissent penser qu'ils feront venir 185.000 T malgré le renforcement des contrôles au Nigéria depuis janvier. Ce calcul n'est cependant qu'une approximation, seules des enquêtes sur une longue période (un an) à partir d'échantillons de commerçants choisis dans les principaux centres de commercialisation permettraient une évaluation plus précise de ces flux.

- 3. Tous les commerçants des zones frontalières se livrent à ce négoce : les patrons disposent de réseaux de collecte tant au Niger qu'au Nigéria qui peuvent s'étendre ou se contracter suivant la demande. D'Ouest en Est, leur organisation reproduit une structure identique, pyramidale à l'intérieur du Niger (les patrons ont des dépendants installés dans les zones de collecte), horizontale à l'extérieur dans la mesure où ils ont des correspondants avec lesquels ils traitent leurs affaires et auprès desquels ils obtiennent du crédit.

Les transactions monétaires entre commerçants s'effectuent en argent liquide et en nairas puisqu'il s'agit d'achats au Nigéria. Avant les rigoureuses mesures prises par le général Sanj Abacha pour éliminer le marché parallèle des devises, le change s'effectuait au Niger pour les commerçants qui se rendaient dans les marchés de brousse pour s'approvisionner en céréales. Il se faisait à Kano, Sokoto ou Maiduguri pour ceux qui s'y ravitaillaient car les conditions de change sont plus avantageuses qu'à la frontière. Depuis lors, les CFA sont toujours changés à la frontière car il est désormais dangereux de voyager avec des devises étrangères au Nigéria.

Quelques achats de céréales donnent lieu à des opérations de troc et se font sans passer par le marché des changes : en contrepartie d'exportations de niébé et de souchet (pour la région de Maradi), du mil, du sorgho et du maïs sont importés au Niger.

Enfin, les commerçants nigériens se plaignent de la concurrence de plus en plus vive de leurs homologues nigériens qui vendent directement sur leurs marchés traditionnels. Cette récente pratique se retrouve, par exemple, dans le commerce des textiles et est révélatrice du dynamisme des Nigériens qui partent ainsi à la conquête des marchés extérieurs.

- 4. La parité entre le franc CFA et la naira est un élément déterminant car les prix des céréales nigériennes font office de prix directeurs. La dévaluation de la naira, depuis 1986, a entraîné une chute des prix au Niger et a permis d'amortir la hausse du prix des céréales au Nigéria pendant la même période.

Cette baisse des prix a bénéficié aux citoyens qui se procurent à bon marché du mil depuis déjà plusieurs années. Par contre, la paysannerie a été pénalisée et le rapport entre prix des produits agricoles et prix des facteurs de production s'est fait à ses dépens empêchant toute transformation des systèmes de production.

- 5. Jusqu'au 12 Janvier, l'évolution du prix du mil avait été normale : baisse sensible avec l'arrivée de la nouvelle récolte puis légère remontée avec le début de l'année. Du point de vue régional, les prix étaient logiquement moins élevés dans les régions productrices (Maradi et Zinder) que dans les zones importatrices (Niamey) et déficitaires (Diffa).

La dévaluation du franc CFA et l'arrêt momentané des flux céréaliers vers le Niger après le renforcement des contrôles au Nigéria ont entraîné une flambée généralisée et incontrôlée des prix qui a été accentuée par le Ramadan, époque où on enregistre habituellement des tensions sur les prix des denrées alimentaires et du sucre. Aussi, il est possible qu'il y ait une légère baisse des prix au cours des semaines à venir. Toutefois leur niveau sera, en période de soudure, nettement supérieur à celui des années précédentes.

Deux mois seulement après la dévaluation du franc CFA, une substitution du maïs béninois semble s'opérer aux dépens du maïs nigérien. De même, un transfert se dessine au profit de la consommation des céréales locales, le riz du Niger est ainsi devenu compétitif par rapport au riz pakistanais.

Enfin, la dévaluation du franc CFA, si elle a brutalement modifié les termes de l'échange entre le Niger et le Nigéria, ne les a pas fondamentalement remis en cause dans le commerce des céréales : un réajustement s'est opéré mais le mil du Nigéria reste compétitif au Niger d'autant plus que la récolte a été déficitaire cette année.

Cette analyse des flux transfrontaliers de céréales montre qu'ils sont très sensibles aux variations du taux de change : le maintien de la parité fixe entre le franc CFA et le franc français et de la

convertibilité du premier a évité une remise en question plus nette encore des échanges entre le Nigéria et les pays limitrophes.

Dans ce contexte, le Niger est tributaire de son puissant voisin qui joue un rôle régulateur dans son approvisionnement : si la conjoncture lui a été favorable ces dernières années, du point de vue du niveau des prix, elle a freiné le développement de son agriculture. Un retournement de tendance n'est pas à exclure étant donné les incertitudes politiques, économiques et monétaires qui pèsent actuellement sur le Nigéria et qui pourraient avoir de graves répercussions sur sa sécurité alimentaire.

Un suivi précis de ce pays s'impose donc soit à partir du renforcement des structures existantes (le Système d'Informations sur les Marchés pour les céréales) soit par la création d'une cellule originale de suivi des échanges (tous produits confondus) entre les deux pays. Ce type de structure pourrait s'atteler enfin à l'épineux problème de l'évaluation quantitative des flux céréaliers entre les deux pays. Seul un dispositif fin pourrait alors fournir des données fiables jusqu'à présent inexistantes.

INTRODUCTION

Aspects contractuels

Cette étude du fonctionnement du marché des changes parallèles et de ses incidences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigéria a été financée par la Mission française de coopération et d'action culturelle de Niamey (convention FAC 182/CD/90) et réalisée par le Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement (GRID) et l'ORSTOM.

Commencée des octobre 1993, cette étude avait permis d'acquérir une connaissance déjà fine du marché des changes parallèles entre le franc CFA et la naira et d'appréhender les grands flux céréaliers entre les deux pays lorsqu'intervinrent la dévaluation du franc CFA et les importantes mesures prises, simultanément mais indépendamment, au Nigéria (réévaluation de la naira par rapport au dollar notamment et volonté de démanteler le marché des changes parallèles). De ce fait, on a pu suivre précisément leurs incidences sur le marché des changes parallèles et sur les échanges entre les deux pays d'autant plus qu'un dispositif de relevé quotidien du taux de change CFA - naira et des prix à l'intérieur du pays a été mis en place par nos soins ou grâce à la collaboration de services techniques locaux (Chambres de commerce, Antennes de commerce, Service d'arrondissements du Plan).

Méthodologie

L'approche s'est efforcée de combiner analyses macro-économique et micro-économique et d'opérer un va et vient continu entre ces deux échelles d'analyse. Outre le recueil de données statistiques à la Direction des Douanes, au Guichet unique et à la Direction du Commerce extérieur, de nombreux entretiens ont été menés tant à Niamey que dans les régions auprès de responsables administratifs, de banquiers, de chefs d'entreprise etc. Ils ont été complétés par des enquêtes de terrain tout au long de la frontière et par des discussions répétées avec des acteurs du marché des changes et des commerçants. Cette combinaison d'échelles d'analyse et d'approches, économique et anthropologique, s'est avérée particulièrement adaptée pour appréhender un univers aussi complexe et secret que celui des monnayeurs et des opérateurs du commerce transfrontalier dont l'activité repose souvent sur la fraude. Enfin, l'analyse géographique a permis d'identifier les principaux marchés d'approvisionnement en céréales des commerçants nigériens au Nigéria et de saisir la ventilation de ces importations à l'intérieur du Niger où elles jouent un rôle important dans la sécurité alimentaire du pays.

Problématique

Une des caractéristiques des marchés céréaliers sahéliens est leur instabilité qui tient aux fortes fluctuations de leur production agricole, celle-ci étant étroitement soumise, d'une année à l'autre, aux aléas climatiques. Les conséquences de ces variations de production sont amplifiées par l'étroitesse de leur marché céréalier : la part de la production commercialisée est limitée à 10 voire 15%, l'autoconsommation étant la principale source d'approvisionnement des ménages, notamment des ruraux qui sont de loin les plus nombreux. Le marché est donc volatile, une faible fluctuation de l'offre suffit pour en modifier les conditions en particulier le niveau des prix.

Le Niger reflète bien cette situation des pays sahéliens mais présente, en outre, la spécificité d'avoir une frontière commune de plus de 1600 km avec le puissant Nigéria dont l'agriculture jouit de conditions plus favorables y compris dans le nord. Aussi, les fréquents défaillances de la récolte du Niger sont-elles palliées par des importations non officielles depuis son voisin qui participe ainsi à sa sécurité alimentaire. Ces importations sont le fait des commerçants qui, de Gaya au lac Tchad, ont tissé des

réseaux économiques et sociaux dynamiques avec leurs partenaires nigériens. Ces opérateurs savent se jouer des prohibitions adoptées par le Nigéria pour empêcher la fuite des céréales à l'étranger afin de protéger son propre approvisionnement et s'adaptent remarquablement aux conditions du marché comme les autres intervenants et les cambistes que nous étudierons plus particulièrement ici.

L'ampleur de ces flux de céréales dépend donc de la demande nigérienne mais aussi du différentiel de change entre leurs monnaies respectives : le franc CFA et la naira. Le Niger, comme nous allons le voir, bénéficie d'une rente monétaire en raison de la faiblesse de la naira et s'est approvisionné, ces dernières années, à bon marché en un certain nombre de produits qu'ils soient d'origine agricole ou industrielle.

Cette rente monétaire qui est le reflet de déséquilibres macro-économiques au Nigéria et de la non-convertibilité de la naira, a un caractère précaire : la conjoncture peut se retourner en fonction des événements politiques, économiques et monétaires qui peuvent affecter le Nigéria et sur lesquels le Niger n'a pas guère de prise. Aussi, les termes de l'échange entre les deux pays peuvent se modifier et la sécurité alimentaire du Niger être remise en question.

Ce marché des changes parallèle est encore mal connu tant du point de vue macro-économique que micro-économique. Son étude s'avérerait d'autant plus opportune lorsque nous l'avons débütée en novembre 1993 que cette année fut une période de troubles monétaires marquée par la dévaluation progressive de la naira sur le marché parallèle (60%) et les mesures prises en août par la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) relatives à la convertibilité limitée du franc CFA. L'année 1994 s'annonce également agitée avec la dévaluation de 50% du franc CFA survenue le 12 Janvier et les nouvelles mesures prises par le général Sani Abacha : réévaluation de la naira dont le cours par rapport au dollar est fixé à 22 nairas pour un dollar, chasse aux opérateurs du marché des changes parallèles afin de le démanteler.

Ce rapport examine le fonctionnement de ce marché des changes parallèles et ses incidences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigéria dont on analysera quelques aspects (quantités importées, ventilation des flux, organisation des commerçants, financement etc.). Enfin, un premier bilan des effets de la dévaluation du franc CFA et des mesures nouvellement prises au Nigéria sera esquissé tant au niveau de l'évolution de la parité franc CFA - naira qu'au niveau des changements qu'elles ont induites dans le commerce céréalier transfrontalier (évolution des flux et des prix, nouvelle stratégie des opérateurs).

I. APPROCHE DU MARCHÉ PARALLÈLE DU CHANGE CFA-NAIRA ENTRE LE NIGER ET LE NIGERIA

Comme pour les autres pays africains de la zone franc situés à la périphérie immédiate du Nigeria, le cours parallèle du change entre le franc CFA et la naira sur les marchés frontaliers joue un rôle capital sur l'économie du Niger. Le taux de change détermine en effet la compétitivité des produits des industries nigériennes sur le marché national comme à l'exportation¹. Il définit de plus l'orientation et le volume des flux céréaliers dont dépend l'équilibre alimentaire du Niger², enfin, il conditionne l'ampleur du dispositif marchand opérant dans les activités de transit et de réexportation qui représentent, du moins jusqu'en 1990, le poste principal des ventes du Niger au Nigeria³ ①.

Notons d'emblée que les mécanismes de formation et d'évolution du taux de change parallèle échappent, pour l'essentiel, à l'Etat nigérien autant qu'aux acteurs des marchés frontaliers, que ces derniers soient *monnayeurs* (cambistes), importateurs ou exportateurs. En effet, ces déterminants se situent d'une part dans le déficit de la balance des paiements nigérienne, qui génère chez les opérateurs économiques de ce pays un besoin permanent de devises fortes, en particulier depuis 1983⁴, et d'autre part dans les modalités sélectives d'attribution des devises fortes par la Central Bank of Nigeria (CBN) qui tendent à accroître la demande de francs CFA, sur les marchés frontaliers, émanant des opérateurs privés nigériens. Ainsi, le taux de change observable sur le marché parallèle est une donnée exogène du point de vue de l'économie nigérienne. Par ailleurs, et contrairement à une idée communément admise, la parité sur les marchés parallèles ne constitue nullement un taux d'équilibre, dans la mesure où les volumes de monnaie qui s'y échangent résultent de la "déformation" des flux financiers nigériens par la CBN⁵.

Quoi qu'il en soit, le marché parallèle CFA - naira dans les villes frontalières du Niger s'appuie d'abord sur des flux marchands générés par des différences de production nationale. tel est le cas, par exemple, des échanges de bétail contre des grains. Mais il tient aussi à la fonction de monnaie de passage que les hommes d'affaires nigériens confèrent au franc CFA. Au moins jusqu'au changement de parité du franc CFA décidé en janvier 1994, et qui fut précédé en août 1993 par la suspension de rachat des billets de son émission par la Banque centrale des États d'Afrique de l'Ouest (BCEAO), le franc CFA offrait en

¹ On en trouvera un exemple dans le cas des pagnes fancy fabriqués par la SONITEXTIL, qui sont particulièrement sensibles aux moindres modifications du taux de change parallèle, Cf. Ch. CHAKO, E. GREGOIRE, P. LABAZEE, *Le marché du pagne au Niger*, GRID-CFD, Octobre 1993.

² Selon les années, les importations nigériennes de céréales depuis le Nigeria seraient comprises entre 100 000 et 250 000 tonnes.

³ Soit 45 milliards pour l'année 1990, qui ont procuré plus de 25 milliards de recettes douanières.

⁴ Excédentaire jusqu'en 1982, la balance globale nigérienne est ensuite devenue durablement déficitaire (de 2,5 milliards de \$ pour l'année 1983), suite à la baisse des recettes pétrolières et de la dégradation des principaux soldes de la balance courante.

⁵ Cf. O. VALLEE, *Système naira et crise financière*, Karthala, 1989, qui note les dysfonctionnements du système d'allocation des ressources financières au Nigeria, ainsi que les mécanismes multiples de fuite des devises fortes mises en oeuvre par quelques opérateurs privilégiés par la Banque centrale. Ces mécanismes sont toujours en vigueur, comme le suggère la note *Politique de change du Gouvernement fédéral à la fin de 1993*, Ambassade de France, Lagos, Décembre 1993, qui mentionne les nombreuses irrégularités commises "dans les opérations d'exportation : devises non rapatriées, surfacturations pratiquées couramment", et qui aggravent d'autant la pénurie de devises pour nombre d'industriels et d'importateurs nigériens.

effet aux opérateurs du Nigéria le double avantage d'un vaste "espace de convertibilité" ⁶ en vue d'accéder au dollar, à la £ sterling ou au franc français, et d'un approvisionnement direct en produits du marché mondial réexportés par le Niger. Notons en outre que, dans le cas nigérien, le marché parallèle du change manuel est favorisé par la forte part qu'occupe la circulation fiduciaire dans les transactions courantes : billets et pièces représentent ici 32,3 % de la masse monétaire ⁷, de sorte qu'aucune limite technique à l'offre de billets CFA n'est susceptible d'apparaître sur les principaux marchés de change.

Sur les cinq grandes places nigériennes du commerce frontalier avec le Nigéria (Diffa, Gaya, Konni, Maradi et Zinder) qui ont été étudiées, ainsi qu'à Malanville (Benin) qui constitue à divers égards une enclave nigérienne au plan commercial et monétaire, il convient de distinguer trois grandes catégories d'opérations qui alimentent, chacune selon ses propres modalités, le marché parallèle du change entre le franc CFA et le naira.

D'une part, une proportion non négligeable des flux marchands entre les deux pays porte sur les échanges de produits locaux, notamment alimentaires : bétail, niébe, souchet, oignons pour les exportations nigériennes, mil, sorgho, mais pour les exportations nigérianes. Pour une part, ces mouvements sont le fait d'échanges capillaires qui lient, en dépit de l'obstacle frontalier, des populations villageoises voisines, tel est le cas dans les arrondissements de Gaya, Mainé-Soroa ou Diffa. Toutefois, l'essentiel de ces flux relie les grandes villes commerciales du nord Nigéria à celles du Niger, dans ce dernier cas, les réseaux marchands qui les animent amorcent ou dénouent chaque opération par une conversion, dans la monnaie du pays exportateur, effectuée auprès des cambistes professionnels. Pour les opérateurs nigériens traitant ces mouvements marchands, la capitalisation de francs CFA ne constitue qu'exceptionnellement le motif principal des transactions : ces derniers réalisent en effet leur marge commerciale en naira ou, plus rarement, achètent au Niger des biens de contrepartie avec leur recette. Il en va de même pour les sorties nigérianes d'hydrocarbures, de matériaux de construction, et des produits des industries manufacturières nationales ⁸, pour lesquelles les motifs de vente au Niger, fondés sur une logique marchande, dépendent avant tout des perspectives de réalisation d'un bénéfice commercial. Toutefois, à la différence des marchands céréaliers, les opérateurs nigériens qui exportent ces produits, rapatrient une partie importante des CFA sur les marchés de Kano, Sokoto et Maiduguri où les cours sont plus avantageux.

D'autre part, des commerçants nigériens, basés le plus souvent à Kano et Sokoto, s'approvisionnent au Niger en produits prohibés à l'importation ⁹ venant du marché mondial. Ces opérations sont précédées d'un achat de francs CFA contre des nairas, réalisé sur les marchés des villes frontalières du Niger où le cours parallèle laisse une marge de change supérieure à celle des cités du nord du Nigéria. Seuls les marchands originaires de Kaduna State, et ceux des divers États du pays Ibo, consentent une perte substantielle de change en se fournissant en devises dans les villes nigérianes ¹⁰.

⁶ Selon l'heureuse expression de E. ASSIDON et P. JACQUEMOT, *Politiques de change et ajustement en Afrique*, Ministère de la coopération et du développement, Paris, 1988.

⁷ Situation de décembre 1993, cf. *Situation monétaire 1992 - 1994*, présenté in *Document cadre de politique économique et financière du Niger*, Février 1994.

⁸ En particulier les industries fabriquant des textiles, des boissons non alcoolisées et des détergents. Celles-ci comptent parmi les entreprises les plus dynamiques du Nigeria, leur indice respectif de croissance base 100 en 1986 étant de 398, 262 et 312, Cf. J. DUNCAN, *Nigeria to 2000. After the generals ?*, London, EIU, 1993.

⁹ Rappelons que, malgré le mouvement de libéralisation du commerce extérieur, quinze groupes de produits restent interdits à l'importation au Nigeria, parmi lesquels les textiles, les cigarettes, le riz, les alcools, les huiles alimentaires, etc.

¹⁰ Cette perte constitue, pour les commerçants interrogés, la contrepartie de la sécurité et de la facilité du transport des francs CFA, dont l'encombrement est modeste en regard de valeurs équivalentes en billets nigériens.

L'ensemble de ces flux commerciaux réalise indirectement la fonction de monnaie de passage du CFA, dans la mesure où ces biens ont été préalablement achetés en devises fortes par des importateurs nigériens : en £ sterling pour l'achat de cigarettes Rothman, en dollar pour le riz, en franc français pour la farine de blé

Enfin, une troisième catégorie de transactions monétaires concerne les transferts directs de capitaux d'une place de change parallèle à l'autre. Aucun mouvement commercial ne paraît les sous-tendre. Tel est le cas lorsqu'un patron de change de Kano décide d'expédier des nairas à son correspondant de Konni ou Maradi, afin de récupérer des francs CFA qui seront ensuite recyclés en dollars, £ sterling ou francs français auprès des bureaux de change situés au Nigéria. Toutefois, comme nous le verrons, la majeure partie de ces mouvements de capitaux s'effectue dans le cadre d'opérations d'arbitrage entre des places commerciales où les taux de change tendent à diverger fortement. De sorte que nombre de ces transferts financiers traduisent moins des préoccupations spéculatives que des situations de réequilibrage entre des villes excédentaires et déficitaires au plan de leur balance commerciale.

Cette typologie des flux qui alimentent le marché parallèle du change au Niger invite à une extrême prudence sur l'importance de mouvements de type "chasse aux CFA" tels qu'ils se pratiquent fréquemment, au Cameroun par exemple.¹¹ Toutes les opérations commerciales et la plupart des opérations financières observées dans les villes frontalières nigériennes ont pour support premier la recherche d'un bénéfice de type marchand, et aucune donnée ne laisse penser que des acteurs nigériens interviennent sur le marché parallèle dans le seul but de capter des francs CFA. En d'autres termes, l'aspiration de francs par les villes du nord Nigéria est un effet induit par le solde des activités d'import-export, ces dernières ayant néanmoins leur autonomie propre. On rejoint ici les analyses faites par divers auteurs¹² qui suggèrent que le marché des changes est un levier des flux marchands, et non l'inverse, en particulier depuis la mesure du 2 août 1993. Les flux céréaliers en provenance du Nigéria n'échappent pas à cette règle :

*"The desire of Nigerians to obtain convertible CFA francs has become a less important feature behind cross-border grain flows. CFA francs are now easily available within Nigéria through bureaux de change or on the black market owing to the liberalization of foreign exchange transactions and the development of a large parallel trade surplus with Niger."*¹³

Bien que la valeur du franc CFA soit fixée par les tendances lourdes de la balance des paiements et le mode d'allocation des devises au Nigéria, son prix, qui s'exprime dans le taux de change sur les principales places commerciales nigériennes et dans leurs villes correspondantes du Nigéria, subit des distorsions locales fréquentes.

En premier lieu, chaque cité tend à occuper une fonction commerciale spécifique au plan de l'importation, de l'exportation ou du transit, qui induit mécaniquement une tendance à la hausse ou à la baisse du CFA sur le marché parallèle local. Pour seul exemple, mentionnons qu'à Konni, le montant des importations est régulièrement supérieur à celui des exportations et réexportations, provoquant de façon récurrente une pénurie de nairas chez les *monnayeurs* professionnels, à l'inverse, Malanville accumule après chaque grand marché hebdomadaire un volant de nairas qui ne trouve pas d'emploi local. Cette division du travail commercial entre les villes frontalières explique les fortes synergies entre elles, et l'émergence d'axes marchands et financiers où des marchés-relais se trouvent insérés : tel est le cas de

¹¹ Cf. OCISCA/ORSTOM, *L'impact des mesures relatives à la convertibilité restreinte du franc CFA de la zone BEAC sur les marchés parallèles des changes*, Douala/Paris, doc. mult., novembre 1993.

¹² Notamment la remarquable étude de J. LAMA, *La suspension des rachats par la BCEAO des billets de son émission*, Cinergie/CILSS Club du Sahel, Maradi, Octobre 1993, et plus récemment celle d' O. SAMBA, *Joint mission GON-USAID on the impact of the CFA devaluation on the cross-border trade in Niger*, Niamey, US-AID, Février 1994.

¹³ K. MEAGHER, *Nigeria, Granary of Niger ? The Implications of Cross-Border Trade for Food Security in Nigeria and Niger*, Maradi, Synergie - CILSS - Club du Sahel, Octobre 1993.

l'axe Kano-Zinder regroupant les marchés de Danbarta, Daura au Nigéria, de Matameye et Magaria au Niger, qui jouent comme autant de régulateurs dans les flux marchands et monétaires.

En second lieu, chaque ville peut être soumise à une variation du taux de change local lorsque les cambistes sont amenés à dénouer rapidement une opération commerciale d'une importance inhabituelle. Plus souvent, les monnayeurs participent eux-mêmes à l'évolution du taux par le jeu des comportements anticipateurs. Ainsi, les veilles du jour de grand marché à Illéla ou à Kamba provoquent régulièrement une hausse du cours de la naira à Konni et à Gaya. Il en va de même lorsqu'est annoncé un transfert de nairas d'une place vers l'autre, ou lorsqu'une importante opération de change d'un grand commerçant est imminente. Enfin, dans nombre de cas, les fluctuations du cours autour de la valeur du franc CFA renvoient à des rapports de forces ponctuels entre les monnayeurs et leurs clients.

En troisième lieu, les places de change sont sensibles à des variations cycliques relatives à des événements religieux. La préparation du *hadj* (pèlerinage à la Mecque) dans les villes de Kano, Sokoto ou Maiduguri provoquent systématiquement une dépréciation passagère de la naira à Maradi, Zinder et Konni, tandis que les fêtes chrétiennes poussent les marchands Ibo à augmenter leurs achats, notamment à Malanville.

Les différences entre la valeur et le prix du franc CFA sur les marchés locaux, si elles sont fréquentes, trouvent toutefois leur propre limite dans le jeu des arbitrages. Le système d'information reliant les villes frontalières est, comme nous le verrons, suffisamment dense pour que tout écart important entre les taux de change locaux provoque un transfert de capitaux, si bien que, sur la durée, les places tendent à être en phase par péréquation.

La complexité du fonctionnement du marché parallèle des changes à la frontière entre Niger et Nigéria repose, à l'évidence, sur un paradoxe. D'un côté, les différents acteurs qui y participent ont une emprise directe sur ce marché, dont ils contrôlent parfaitement l'organisation, les mécanismes régionaux et les usages. Il est probable que cette "*maîtrise pratique*" soit à l'origine de la croyance, maintes fois exprimée par les cambistes et les commerçants frontaliers, que la formation du taux de change s'explique localement. Or, loin de maîtriser l'ensemble des déterminants du change, ces agents n'en aperçoivent qu'une partie - celle qu'ils pratiquent au quotidien - ce qui explique l'absence d'anticipations et de réactions aux mesures prises en août puis en janvier par les banques centrales. De l'autre, les différences de politique économique, de réglementation douanière, ainsi que le solde de la balance des paiements confèrent aux États - en particulier au Nigéria - le pouvoir de définir les évolutions du taux sur le moyen et long terme, sans disposer des instruments locaux de contrôle du change. S'il n'a pas eu d'incidence notable sur la circulation et le cours parallèle de la monnaie entre les deux pays, ce *malentendu* a désormais des effets directs depuis les récentes mesures prises par le général Sani Abacha, visant à rendre illégal l'échange de devises hors du circuit bancaire.

1. 1. La demande de francs CFA chez les opérateurs économiques du Nigéria :

On ne rappellera ici que les éléments-clé de la politique économique nigériane qui ont déterminé ces dernières années la demande globale de francs CFA aux frontières, de la part des opérateurs du pays ; puis on envisagera l'impact probable sur les volumes de change et sur le taux parallèle des mesures prises depuis janvier 1994 par l'équipe du général Sani Abacha¹⁴.

¹⁴ Le 12 juin 1993, l'administration du général Ibrahim Babangida a annulé le résultat des élections présidentielles, avant d'être elle-même remplacée par un régime militaire qui, dirigé par Sani Abacha, semble désormais privilégier une stratégie économique de rupture avec les institutions de Bretton Woods.

De 1972 jusqu'au début des années 1980, le Nigeria a pratiqué une politique volontaire de surevaluation de la naira sur le marché officiel, qui favorisait les importations massives de biens de consommation et d'équipement à partir des recettes d'exportation pétrolière. Un marché parallèle de devises existait cependant, d'une ampleur toutefois limitée, où la naira subissait une décote 25 % en moyenne par rapport au franc CFA comme le montrent ce tableau et le graphe de la page suivante

Cours de la naira pour 1000 FCFA sur les marchés officiel et parallèle au Nigeria (1972 - 1982)

ANNÉES	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82
Officiel	383	339	382	348	381	382	356	353	386	443	489
Parallèle	325	300	275	245	280	240	200	205	230	295	295
Décote %	15	12	28	30	27	37	44	42	40	33	40

Des 1975 cependant, la progression de la dette publique ¹⁵ a absorbé une part croissante des réserves en devises, brusquement aggravée par la contraction des volumes de pétrole exportés - ceux-ci passent de 1,9 à 1,2 millions de barils/jour de 1980 à 1981 -, et par la chute du prix officiel du bonny light, amorçant une forte pénurie de dollars et une décote élevée de la naira sur les marchés parallèles. En 1980, celle-ci atteint 40 % par rapport au franc CFA. La décennie 1980 fut marquée par l'expansion rapide, et non maîtrisée, de la demande parallèle des devises que la Banque centrale n'était plus à même de satisfaire, puis, à partir de 1986, par une succession de dévaluations "réparatrices" ¹⁶ destinées à limiter la pénurie de réserves de change et à contenir les écarts de taux entre marchés officiel et parallèle du dollar à environ 10 %. Sous la pression des bailleurs de fonds, le cours officiel de la naira a en effet été plusieurs fois révisé à la baisse, en particulier en 1986, 1989, ainsi qu'en mars 1992. Notons qu'au cours de l'année 1993, l'écart entre cours officiel et parallèle s'est régulièrement creusé, la décote passant de 14 % à 47 %, puis 70 % et 98 % en moyenne pour chacun des quatre trimestres de l'année.

Pendant la période 1984 - 1992, le taux de change effectif réel de la naira a considérablement chuté (cf. graphe), passant de l'indice 100 en 1984 à 49 en 1986, 15,7 en 1988 pour s'établir à 10,8 en 1992 ¹⁷. Pour 1993, il est probable que le taux se soit stabilisé, la forte hausse des prix intérieurs, de l'ordre de 90 %, étant comparable à la dépréciation du cours de la naira ¹⁸. En d'autres termes, les prix relatifs des produits nigériens par rapport à ses voisins de la zone franc ont chuté au cours de la décennie provoquant à la fois, pour le seul cas du Niger, une réduction de 45 % des exportations enregistrées vers le Nigeria, et un transfert massif vers les circuits parallèles des importations de produits nigériens ¹⁹.

¹⁵ Celle-ci passe de 12 mds de \$ en 1970 à 20 mds (1975), puis à 9,8 mds en 1980 pour atteindre 41,9 mds en 1985. En 1990, la dette publique a atteint le niveau record de 382,7 milliards dont 78 % de dette externe, Cf. Duncan James, *op. cit.*

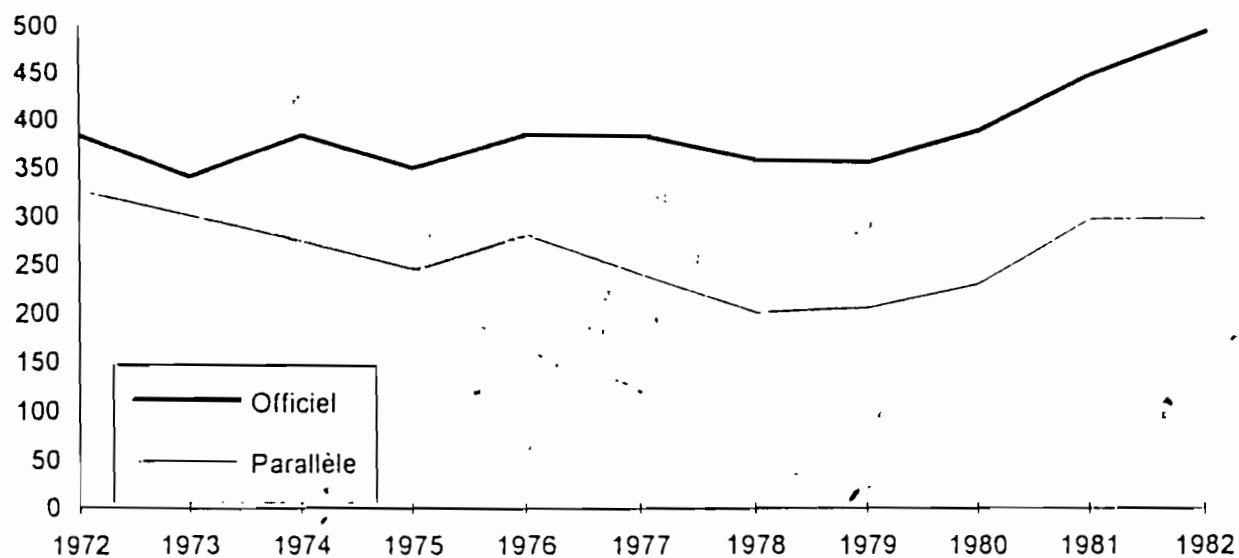
¹⁶ Cf. M.-F. L'HERITAU, *Intégration régionale en Afrique et coopération monétaire euro-africaine*, Paris, Karthala, 1993.

¹⁷ Fonds Monétaire international, *Statistiques Financières Internationales*.

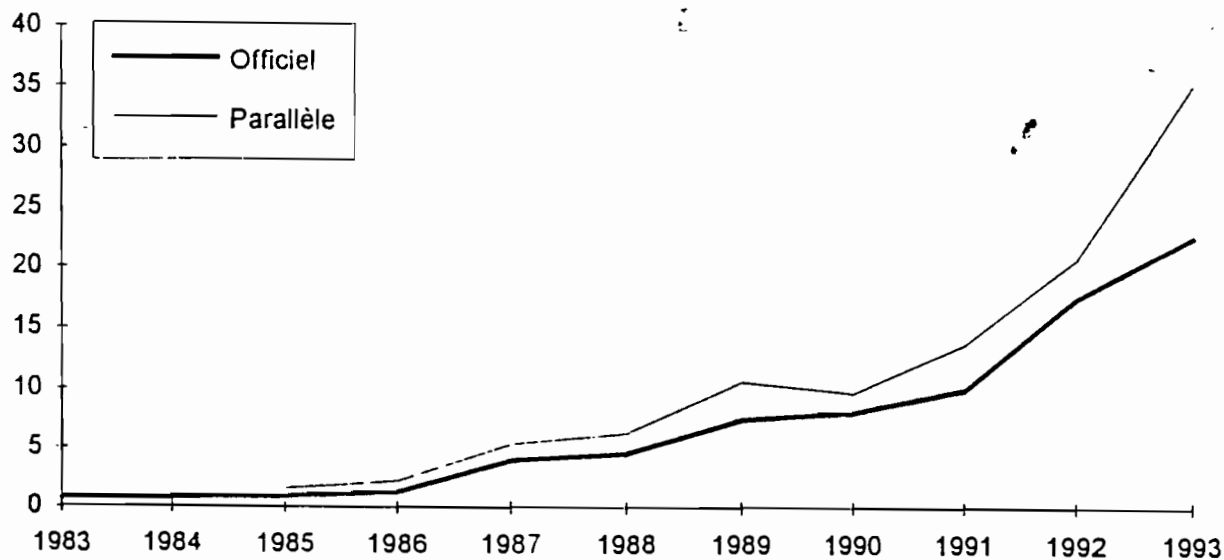
¹⁸ Cf. *Marchés tropicaux et méditerranéens*, n° 169, 28 janvier 1994.

¹⁹ Cf. P. SALIN, *Taux de change et finances publiques au Niger*, Paris, doc. mult., février 1993.

Cours de la naira pour 1000 FCFA sur les marchés officiels et parallèle au Nigéria (1972-1982)



Cours du dollar en naira sur les marchés officiel et parallèle au Nigéria (1983-1993)



Cours du dollar en naira sur les marchés officiel et parallèle au Nigéria (1983 - 1993)

ANNÉES	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93
Officiel	0.71	0.77	0.89	1.27	3.96	4.52	7.39	8.03	9.91	17.33	22.40
Parallèle	-	-	1.59	2.24	5.36	6.30	10.55	9.64	13.66	20.59	35.11
Décote (%)	-	-	78	76	35	39	43	20	38	19	57

Il revient à la Banque centrale du Nigeria de répartir les ressources nationales en devises entre les divers demandeurs, publics et privés. Pour l'année 1991, celles-ci se sont élevées à 11,3 milliards de \$, dont 88 % viennent des recettes pétrolières (9,9 milliards de \$), le reste provenant des exportations commerciales du secteur privé et des services marchands. Sur ce volant de devises disponibles, le service de la dette a absorbé 3,6 milliards de \$, tandis que les autres postes des secteurs officiels - augmentations de réserve, contributions financières aux organismes internationaux, paiement des arriérés pré-SFEM²⁰, apurement des lettres de crédit du secteur public, etc -, ont absorbé pour leur part 4,7 milliards de \$. En conséquence, la CBN n'a pu ainsi allouer au Foreign Exchange Market, auprès duquel les banques primaires s'approvisionnent en devises pour leur clientèle, que 3 milliards de \$ dont 65 % ont été employés au règlement des factures d'importations des industries nationales.²¹

Dans les six dernières années, la part des emplois de devises revenant au secteur privé a donc considérablement baissé, passant de 62,7 % en 1988 à 36 % en 1990, pour s'établir à 27 % en 1991²², laissant au *street market*, ainsi qu'aux bureaux de change - qui ne sont habilités à traiter que les opérations sur pièces, billets et travellers cheques -, le soin de fournir les opérateurs nigériens en devises fortes ou en monnaie de passage, et ce à des taux élevés.

Les données provisoires disponibles pour l'année 1993 laissent penser que ce trend s'est maintenu. La CBN aurait en effet fourni 2,7 milliards de \$, soit un peu plus du tiers des besoins en devises des importateurs nigériens, entraînant ainsi une demande accrue et une dépréciation importante de la naira sur les marchés parallèles, notamment frontaliers. En fin d'année, la décote de la naira parallèle par rapport au taux officiel du dollar atteignait 100 %. Sur le marché de Wappa (Kano) et à Lagos par exemple, les taux parallèles ont mensuellement évolué comme suit :

Taux parallèle mensuel de la naira (1993) :

MOIS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

Pour 1000 francs CFA à Kano :

TAUX	87	99	120	127	117	116	122	106	120	127	134	139

Pour un dollar à Lagos :

TAUX	22.8	25.4	32.0	35.5	31.5	31.1	35.0	35.0	38.5	42.2	43.7	45.1

²⁰ Second foreign exchange market, qui constitue jusqu'en juillet 1987 le second guichet de la CBN.

²¹ Le solde des devises transitant par le FEM est employé aux importations de biens alimentaires (216 millions de \$), de véhicules (108 millions), de produits pharmaceutiques (73 millions).

²² Données de 1988 à 1990 tirées de M.-F. L'HERITAU, *Le taux de change de la naira et le système d'allocation des devises*, Paris, CCCE, décembre 1990 ; données de 1991 tirées de J. DUNCAN, *op. cit.*.

Du point de vue de l'économie du Niger, la dépréciation de la naira sur les marchés frontaliers a porté un coup fatal à nombre d'industries nationales désormais concurrencées par les produits nigériens dans des domaines aussi variés que la fabrication de matelas (Unimo-Maradi), allumettes (SNA-Maradi), couvertures (Sonifac-Maradi), boissons gazeuses (Braniger-Maradi), les tanneries (Sonitan-Maradi, Sotapo-Zinder), et l'industrie céréalière (Sotramil-Zinder). De plus, l'évolution de la monnaie nigérienne pendant les deux dernières années met en difficulté de nouveaux secteurs tels que le textile (Sonitextil-Niamey), les produits chimiques (SPON-Niamey), la cimenterie (SNC-Maïbaza), le decorticage (Moulins du Sahel-Niamey). Elle modifie aussi la nature des liens entre les commerçants nigériens, qui contrôlaient jusqu'à une date récente les principaux circuits d'importation, et les opérateurs nigériens qui, maîtrisant l'amont des filières d'approvisionnement, imposent progressivement leurs conditions et techniques de vente, dans les domaines du textile et des céréales par exemple, sur nombre de grands marchés urbains du Niger.

Inversement, l'activité de transit sur laquelle le dynamisme des villes frontalières du Niger s'appuyait, en particulier leur marché de change parallèle, tend à régresser. La libéralisation des échanges extérieurs au Nigeria décidée en décembre 1986 - le nombre des produits interdits d'importation passe alors de 74 à 16 - a d'abord limité les transactions à quelques grands produits : cigarettes, textiles (pagnes, basins asiatiques, friperies...), véhicules automobiles, concentrés de tomate, riz, farine de blé et thé vert notamment. En outre, un déplacement des centres de transit s'est depuis lors opéré en faveur des centres commerciaux situés au Bénin²³, dont la politique douanière et fiscale est durablement orientée vers la réexportation, entre autres céréalière²⁴. La part du Niger dans les flux généraux de transit vers le Nigeria tend donc à décroître sous l'effet du renchérissement du prix des biens exprimé en naira, de la hausse sensible de la taxe spéciale sur les transits - désormais comprise entre 10,8 % et 13,3 % selon les produits -, de l'interdiction du transit sur les produits tels que le thé, le riz et la farine décidée en juillet 1993, enfin de l'obligation de reversement sur le marché national de 10 % des marchandises déclarées en transit. Entre 1991 et 1993, l'activité transitaire au Niger a évolué comme suit :

Estimation des flux de transit et réexportation (1991, 1993)²⁵ :
(en millions de francs CFA)

ANNÉES	1991	1993
TOTAL	55822	32408
dont : Cigarettes	47385	27243
Pagnes	5955	3706
Riz	114	196
Farine de blé	1357	156

²³ En 1992, on estime que le commerce frauduleux avec le Nigeria contribue pour plus de 40 % au produit intérieur brut du Bénin, et qu'il occupe le quart de la population active.

²⁴ Pour l'année 1992, 273 000 tonnes de riz, 75 000 tonnes de blé et 41 000 tonnes de farine ont ainsi été officiellement débarquées au port de Cotonou pour revente au Nigeria.

²⁵ A partir du traitement et de l'agregation des données du Guichet unique du Commerce extérieur (fiches statistiques des exportations et réexportations), et du fichier de transit de la Direction du Commerce extérieur.

Le transit de cigarettes est de loin le poste le plus important. Cette activité est principalement orientée vers l'approvisionnement du Nigeria, pour un montant de 16,145 milliards de francs en 1993, mais elle fournit aussi les pays du Maghreb, notamment l'Algérie, ainsi que la Libye.

Un certain nombre de commerçants basés au Niger et spécialisés dans l'activité de transit ont d'ores et déjà anticipé sur la nouvelle répartition des zones d'approvisionnement du Nigeria en biens du marché mondial, et ont installé des représentations au Bénin, parfois même des entrepôts au Nigeria. Tel est le cas, entre autres, de la SOBIMEX, principale société nigérienne d'importation et de transit de cigarettes vers le Nigeria, qui s'est maintenant dotée d'une agence à Maiduguri et à Minna.

Les récentes mesures du président Sani Abacha, qui coïncident avec la dévaluation de 50 % du franc CFA, pourraient cependant avoir d'importantes repercussions sur le fonctionnement des marchés frontaliers de change monétaire, ainsi que sur le taux parallèle de la naira. Contrairement aux recommandations de la Banque Mondiale, qui préconisait la dérégulation du marché officiel des changes dans le cas d'une forte dévaluation de la naira, le Conseil exécutif provisoire a d'une part décidé le 10 janvier de révaluer la monnaie nigérienne au cours d'un dollar pour 22 nairas, et d'autre part de centraliser le marché des devises. Le contrôle et la gestion des opérations de change ne revient désormais de la Central Bank of Nigeria, de sorte que les bureaux de change n'ont maintenant le droit d'acheter des devises que pour son compte, et contre commission. Par ailleurs, les rentrées de devises émanant des recettes d'exportation non pétrolières devraient être elles-mêmes faire l'objet d'une réaffectation par la CBN. Enfin, une commission d'enquête concernant les irrégularités dans les emplois de devises décidés par la CBN vient d'être désignée, ainsi qu'un comité chargé de leur attribution, où les milieux bancaires et industriels sont représentés.²⁶

On notera au passage la volonté du gouvernement nigérian de réduire les grands projets d'équipement public, particulièrement consommateurs de devises. L'annulation récente du programme de construction du barrage de Kafin Zakin (Bauchi State), d'un coût de 454 millions de \$, à ce point de vue une portée symbolique.

Le pari monétaire du gouvernement nigérian repose donc sur deux hypothèses, du reste étroitement imbriquées, dont les mois à venir confirmeront la validité. La première concerne la capacité de la Banque centrale à réduire le volume des transactions sur les marchés parallèles, en captant la part des devises commerciales et en aspirant une fraction de celles que traitent les *monnayeurs* et les bureaux de change. Les données prévisionnelles dont on dispose laissent penser qu'une contraction de 23 % de la demande sur le marché parallèle (soit 11 milliards de \$) pourrait être ainsi obtenue.²⁷ La seconde concerne les possibilités réelles de contrôle du marché noir au Nigeria. Dès le 13 janvier, les principaux points de change parallèle ont été fermés à Lagos, la même mesure ayant été prise au début du mois suivant sur le marché de Wappa (Kano). La détention de devises fortes et de francs CFA est désormais fortement réprimée au Nigeria, provoquant une suspension des cotations parallèles dans les premiers jours de février. Dans le même temps, le Nigeria a pris de sévères dispositions afin de bloquer les exportations illégales, notamment d'hydrocarbures et de céréales, vers le Niger. Si l'efficacité de ces dispositions répressives devaient se prolonger, il est possible que le cours de la naira sur les marchés frontaliers se stabilise progressivement aux alentours de 75 nairas pour 1000 FCFA.²⁸

²⁶ *Marchés Tropicaux et Méditerranéens*, n° 2515 du 21 janvier 1994, n° 2518 du 11 février 1994, n° 2519 du 18 février 1994.

²⁷ Le besoin de financement des importations devrait s'élever à 7 mds de \$ en 1994, couvert à hauteur de 3,4 mds de \$ par les allocations de la CBN - contre 2,3 mds de \$ en 1993.

²⁸ Cela dans l'hypothèse où les besoins en monnaies fortes ne se modifient pas, et où les cours des devises sur le marché parallèles sont parfaitement élastiques à la demande. Cf. P. LABAZEE, *Note sur le cours parallèle de la naira en francs CFA et en dollars après la dévaluation*, Orstom, Note de travail, 18 février 1994.

1.2. Villes frontalières et marchés des changes parallèles entre Niger et Nigéria :

Il a été précédemment suggéré que les villes frontalières engagées dans les activités de commerce entre Niger et Nigéria et dotées d'un marché de change parallèle entre franc CFA et naira, remplissent des fonctions différentes du point de vue marchand, et que celles-ci impriment en conséquence des tendances différentes, voire divergentes, au plan des transactions financières et des taux de change. On va maintenant présenter ci-dessous quelques aspects majeurs.

1.2.1. Les grandes places de change du Nord Nigéria :

Les villes du nord Nigéria, notamment Kano, Sokoto et Maiduguri, constituent les piliers des circuits du négoce et de la finance transfrontalière. Elles sont d'abord des cites marchandes où se concentrent les grossistes en céréales, ciments et autres matériaux de construction, textiles, biens de consommation divers (détergents et savons, bassines plastique...), et intrants agricoles. Nombre de ces *dealers*, tous spécialisés dans un domaine d'activité - chaque catégorie de produits est au plus contrôlée par une petite dizaine d'opérateurs - sont d'origine nigérienne, et possèdent des entrepôts destinés à l'approvisionnement du Niger. Ils disposent de correspondants sur les six principaux marchés frontaliers du Nigéria - Illela, Djibya, Mai Adoua, Douchi, Kamba -, qui entretiennent eux-mêmes des rapports étroits avec les commerçants basés dans les cinq grandes villes frontalières du Niger.

Kano et Sokoto sont en outre des villes industrielles productrices de cigarettes, fertilisants, biens agro-alimentaires, boissons, et textiles, et font en outre de l'assemblage mécanique et divers biens métalliques.

Dans ces villes du Nigéria, les activités commerciales *stricto sensu*, et celles du change monétaire sont à la fois spécialisées et fortement imbriquées. D'une part, chaque ville dispose d'une ou plusieurs places de change parallèle dominées par un nombre restreint de *monnayeurs* professionnels. A Kano, les points de changes se situent à proximité des hôtels, dans l'aéroport, les gares routières de *Tashia Zinder* et *Tasha Kuka*, mais surtout à Wappa où la plupart des bureaux de change se sont regroupés. Chaque bureau emploie des *street brokers* (Haoussa : *Masu Changi*) postés en ville, qui collectent directement les devises, ou jouent le rôle de rabatteurs pour leur patron. Bien que concurrents, les responsables des offices de change se réunissent chaque matin pour évaluer les stocks de devises disponibles en ville, s'informer des taux pratiqués sur les places voisines ainsi qu'à Lagos, afin de fixer le cours. Celui-ci est fixé le matin vers 11 heures, le taux de change de la veille étant appliqué aux achats qui précèdent la cotation. Ce cours peut toutefois varier plusieurs fois par jour en fonction des transactions effectuées localement, et des informations reçues du Lagos. Outre le franc CFA, les principales devises négociées à Wappa sont le dollar, la £ sterling et libanaise, le franc français et le mark. Le même type d'organisation se retrouve à Sokoto (ancien marché), et à Maiduguri (marché, rue *Baban Lori*). Notons que les acteurs du change parallèle sont distincts de ceux du commerce local, et que le caractère professionnel du métier de cambiste se manifeste partout par l'existence d'associations hiérarchisées, dirigées par un président.

D'autre part, cambistes et commerçants sont interdépendants, l'une des fonctions principales de ces marchés des changes étant précisément de convertir les francs CFA issus du solde commercial positif des opérateurs nigériens, et ce en nairas ou en devises fortes. La règle en vigueur confère à la naira un rôle de pivot pour toutes les devises. En conséquence, une conversion en dollars d'une recette en francs CFA venant, par exemple, d'une exportation de marchandises au Niger, induit un cumul des marges habituellement perçues par les *brokers* sur les opérations de change CFA - naira et naira - dollar. Les grands commerçants de Kano et de Sokoto entretiennent d'étroites relations avec les cambistes de la place qu'ils fournissent en francs, généralement contre nairas. Le rôle de monnaie de passage du franc par rapport aux devises fortes relève donc moins, sur ces places, du circuit marchand régional, qui capitalise

ses benefices en nairas ou conserve ses francs en vue d'une importation, que des reseaux financiers qui, à l'aval du circuit de collecte des francs CFA, relient le nord du Nigeria a Lagos

Les francs centralises sur les marches des changes du Nord Nigeria empruntent trois circuits principaux. Le premier est amorce par le deplacement au Nigeria d'un commerçant nigérien qui, detenant des CFA, souhaite realiser une importation d'un montant eleve. Son correspondant-exportateur nigérien se charge alors de le fournir en marchandises et de faire le change, au cours du jour et dans les meilleures conditions, aupres des *brokers* professionnels. Ce circuit offre deux avantages importants a l'importateur. D'une part, la transaction monetaire n'est effectuee qu'apres l'operation marchande, ce qui le garantit de toute perte seche de change, notamment dans le cas ou l'affaire ne serait pas conclue. D'autre part, il assure d'un taux de change CFA - naira en moyenne plus favorable que celui que pratiquent les villes frontalières du Niger. Dans le cas ou le commerçant nigérien n'aurait pas de correspondants directs a Kano ou Sokoto, il lui est neanmoins possible d'emprunter ce circuit, en prenant contact avec leurs representants et rabatteurs bases a Konni, Maradi, Zinder, de même qu'a Niamey. Les opérations portant sur les matériaux de construction, les hydrocarbures et les marchandises generales utilisent frequemment ce premier circuit. Le second est emprunte par les exportateurs nigériens, de textiles et de cereales notamment, qui expedient eux-mêmes les produits sur les marches de consommation ou les confient a des depositaires. Ici, l'operation de change ne s'effectue qu'apres la revente des marchandises aux consommateurs nigériens, lorsque les commerçants nigériens procedent, chaque semaine, a la recuperation des fonds aupres de leurs intermediaires. On notera l'importance croissante de ces circuits dont l'effet premier est de ne laisser aux marchands nigériens que la seule marge de distribution, et de confiner ces derniers à l'aval du reseau de vente. Enfin, le troisieme circuit consiste en un ratisage des francs CFA, apres chaque jour de grand marche, aupres des *monnayeurs* et commerçants situes a Illéla, Djibya, etc. Il ne concerne que des transactions d'importance limitee - *semi-gros* ou *détail* -, ou bien encore des operations de gros dont la livraison et le reglement sont prevus à la frontiere, a un cours proche de celui de Kano ou Sokoto.

1.2.2 Malanville, enclave marchande nigérienne située au Bénin.

Bien que situee au Benin, Malanville occupe une fonction importante dans le systeme general des echanges commerciaux et financier entre le Niger et le Nigeria. Par rapport au second, la ville est d'abord un point de regroupement et d'expédition de textiles bas de gamme - basins et fancy asiatiques, fripes - vers Sokoto et Kano. Sur la base des informations fournies par les commerçants et transitaires, un volume de 200 à 250 tonnes de textiles - soit de sept à neuf *Télem* - est cede chaque semaine pour revente au Nigeria. Dans ce secteur, l'organisation marchande est dominee par une dizaine de grossistes, les plus importants d'entre eux étant d'origine nigérienne. En revanche, les trois passeurs en douane charges du transit sont nigériens, deux d'entre eux résidant à Birnin-Kebbi, le troisieme à Gaya. Les basins et fripes passent le plus souvent par Gaya, avant d'emprunter la route menant vers Kamba et Sokoto, ou de rejoindre Maradi et Zinder. Les opérations traitees sur les textiles au cours d'une annee peuvent être evaluees a 25 milliards de francs CFA. Malanville expédie en outre des cigarettes Rothman, des alcools et des produits des industries agro-alimentaires vers le Nigeria, elle approvisionne aussi Konni et Maradi en vehicules d'occasion destines à Kano et Sokoto.

Pourtant, la singularite de Malanville réside dans le fait que, un bon nombre de transactions sur les biens venant du marche mondial étant conclues en nairas, la ville dispose en permanence d'un excédent de devises nigériennes qui d'une part ne peut être recyclee aupres des fournisseurs de Cotonou et Lome, ces derniers se faisant regler en francs, et d'autre part trouve difficilement des acquereurs sur place. En consequence, le taux de la naira est tendancielllement oriente à la baisse, ce qui rend envisageable des transferts reguliers vers Konni, Maradi, Zinder, effectues généralement en debut de semaine. Nos informations, collectees aupres des milieux financiers et marchands de Malanville, ainsi que des monnayeurs de Konni et Maradi, laissent penser qu'un montant equivalent à 70 millions de francs CFA est ainsi hebdomadairement expédié. Les monnayeurs de Gaya s'y approvisionnent aussi, pour un montant évalue à 20 millions de francs CFA chaque semaine. Malanville fournit de plus en nairas divers operateurs de Dosso, Niamey qui veulent importer des biens du Nigeria. Enfin, comme on le verra, des marchands

nigériens qui achètent des cartons de cigarettes à Konni, Maradi et Zinder, font préalablement le change au Bénin, pour bénéficier du cours avantageux. Contrairement aux grandes places marchandes du nord Nigéria où commerce et change sont nettement séparés, les principaux grossistes en monnaie sont en même temps des vendeurs de textiles. Les cambistes sont regroupés sur trois principaux points de change situés au grand marché, à proximité des boutiques et étalages de basins et fancy. Une soixantaine de *monnayeurs* dépendants des patrons de change ont pu être dénombrés en décembre 1993. Toutefois, les opérations portant sur des sommes importantes ne se conduisent qu'au domicile des grossistes. Ces derniers réalisent donc une marge commerciale lors de la vente de marchandises contre nairas, et un bénéfice financier lors du transfert de ces nairas vers les places correspondantes.

Malanville joue par ailleurs un rôle important dans l'approvisionnement céréaliier du Niger, par le biais de l'association des vendeurs de produits agricoles *Kabarka kungu* qui en assure la commercialisation en gros. En fait, nombre des commerçants qu'elle regroupe travaillent pour le compte de grossistes bases dans les zones de collecte, à Nikki et Djougou par exemple. Les principaux produits évacués depuis les magasins de stockage de la ville - maïs, farine de manioc (*gari*), cossettes d'ignames, et plus rarement sorgho -, dont les prix au détail comme au sac sont particulièrement avantageux ²⁹, partent vers Dosso, Faleya, Filingue et Niamey à raison d'une quinzaine de *Telem* (camions de 30T) chaque semaine, soit environ 25 000 tonnes par an. Les marchands du Niger viennent négocier les prix et le coût du transport la veille de chaque grand marché. Cinq grossistes nigériens expédient ainsi régulièrement des chargements complets en maïs, les autres se regroupant pour procéder aux expéditions.

Notons que le riz importé stocké à Malanville ne fait l'objet d'aucune exportation ni de transit par le Niger, puisqu'il est fait obligation aux grossistes nigériens disposant de licences d'importation de se fournir à Parakou auprès de l'Organisation commune Bénin-Niger (OCBN) ³⁰. En revanche, les commerçants nigériens de Kamba et Lollo en achètent l'essentiel, ainsi que le paddy des aménagements et le ramènent au Nigeria par taxi-brousse ou encore en pirogue. Ces flux céréaliiers font aussi l'objet de transactions en nairas, dont l'importance est toutefois infiniment plus modeste que ceux qui portent sur les produits du marché mondial.

Gaya est une place marchande et financière d'une importance subalterne dans le circuit des échanges transfrontaliers. Le nombre des grossistes en céréales (6) y est faible, la moitié d'entre eux n'étant en réalité que des intermédiaires travaillant contre commission pour le compte de marchands nigériens résidant à Kamba, Bounza, Lollo ou Sokoto. Ces commerçants céréaliiers, qui ne prennent jamais le risque de collecter eux-mêmes au Nigéria, récupèrent les mil, sorgho et maïs produits à l'Ouest de Sokoto depuis les centres de regroupement que sont Dollé, Tounouga, Lollo et Kamba - cette dernière place étant, semble-t-il, en déclin car plus contrôlée par les douanes nigérianes. Ils sont aussi dépositaires-vendeurs d'engrais nigériens. Ces produits constituent pour les grossistes de Niamey et Dosso un appoint, en regard de leurs achats à Malanville. En revanche, la région de Gaya exporte vers le Nigeria l'essentiel du paddy récolté sur les périmètres de Tara et Gaya - amont ³¹, et surtout celui des bas-fonds.

²⁹ Peu avant la dévaluation (le 8 janvier 1994), les prix pratiqués à Malanville étaient fixés comme suit :

Produits	maïs	gari fin	gari ord	riz local	riz imp	mil	sorgho
Tongolo	40	75	50	110	125	35	35
Sac	4000	5250	3500	5000	6250	3500	3500

³⁰ Le riz est la seule céréale pour laquelle les importateurs nigériens n'ont pas la possibilité d'effectuer un quittement direct et doivent passer par un transitaire agréé. Malgré ces précautions, il semble que certains importateurs se fournissent directement au port de Cotonou, où ils obtiennent sans difficulté des connaissements de complaisance après que leurs camions ont été plombés.

³¹ Soit 630 tonnes environ pour la campagne passée. Ce sont les commerçants du Nigeria qui se déplacent sur les lieux de production pour acheter ; en revanche, les tentatives passées de vente au Nigeria du

Le marché local du change CFA - naira est fort modeste à Gaya, où les sommes échangées dans la semaine étaient comprises, avant la dévaluation, entre 20 et 30 millions de francs CFA. Le change se fait sous deux hangars situés aux abords du nouveau marché, ainsi que chez la plupart des boutiquiers et vendeurs de céréales. Douze commerçants pratiquent le change en permanence, et utilisent des dependants pour vendre des nairas à la gare routière de Gaya ainsi qu'au PK 10³². L'activité est donc faiblement professionnalisée, et peu distincte du commerce local. Quelques fonctionnaires s'y sont d'ailleurs insérés, en confiant une partie de leur épargne à des parents le jour des marchés de Gaya et Kamba. Mentionnons que tous les monnayeurs de Gaya se fournissent en nairas à Malanville, ainsi qu'aupres d'un commerçant exportateur de bétail de la place, qui paraît être le seul à collecter des montants élevés en devise nigériane. En conséquence, le cours du change à Gaya est systématiquement moins avantageux qu'à Malanville, les écarts justifiant un déplacement dans cette dernière ville pour des transactions importantes, comme le suggère l'exemple suivant :

Cours comparé de la naira pour 1000 francs CFA à Gaya et Malanville,
(25 au 31/1/1994) :

Jours	25	26	27	28	29	30	31
Malanville	83	90	85	85	91	87	85
Gaya	85	84	85	80	88	80	83
Écart	2	6	0	5	3	7	2

Les places de Malanville et Gaya, bien qu'étroitement liées entre elles par le circuit de financement de leurs marchés parallèles, ont des cycles hebdomadaires du cours de la naira qui tendent à diverger. En effet, le jour du grand marché de Kamba, la clientèle nigérienne cherche à se procurer des nairas au PK 10 et à Gaya, provoquant une appréciation sensible de la devise nigériane. Inversement, le jour du marché de Malanville, l'afflux de commerçants nigériens tend à déprécier la valeur de la naira. Par la même, les écarts de taux, fixes ordinairement à deux nairas pour 1000 francs, peuvent tripler.

Kamba est la troisième place du commerce triangulaire de la région. Le marché est un point de regroupement du mil, sorgho et maïs pour l'exportation au Niger ; il évacue aussi des quantités non négligeables d'œufs et de pain sucré. Kamba joue le même rôle à l'importation pour le paddy, et ce dans les conditions précédemment évoquées. Le marché est dominé par quelques collecteurs qui sont autant d'intermédiaires agissant pour le compte des grossistes de Sokoto. La tendance actuelle est toutefois à la dispersion des points de regroupement des céréales ; elle devrait se confirmer à la suite des mesures de contrôle strict des exportations prises en janvier par le Nigeria. Il est donc probable que quelques marchés villageois du Nigeria - Lollo, Dolle notamment -, y trouvent un regain de dynamisme au détriment de Kamba. Le jour du grand marché, Kamba est enfin un lieu d'approvisionnement en produits des industries nigérianes, fréquenté par les petits commerçants et les fonctionnaires du Niger qui les achètent en petites et moyennes quantités. Les activités de change monétaire sont ici très modestes, le taux étant systématiquement moins favorable qu'à Gaya et Malanville.

1.2.3. Diffa, une petite place de change répondant à la demande locale :

paddy par les producteurs nigériens se sont soldées par des échecs liés aux tracasseries lors du passage de la frontière.

³² Le Point kilométrique 10 est le carrefour entre Dosso, Gaya et le marché nigérien de Kamba. Cette proximité avec le Nigeria favorise une petite activité de change le jour du grand marché de Kamba, la clientèle étant composée de petits commerçants et de particuliers nigériens.

Chef-lieu de département occupe par moins de 20 000 habitants, Diffa est un centre de commerce et de finance d'importance secondaire. La ville est à 260 km de Maiduguri, capitale de l'ancien empire du Bornou. De même qu'en pays haoussa, les populations Kanouris situées de part et d'autre de la frontière sont très liées, notamment par des relations de parenté et d'alliance, et de nombreux nigériens se sont du reste installés au Nigeria voisin. La proximité du lac Tchad donne en outre à cette région une homogénéité culturelle, et en fait un carrefour comme en témoigne la présence à Diffa de nombreux réfugiés tchadiens.

La singularité économique de cette place, qui se rapproche de ce point de vue de quelques villages proches de Gaya, tient au fait que la monnaie nigériane y est davantage utilisée dans les transactions que le franc CFA. En brousse, les paysans n'acceptent que la naira, et les fonctionnaires de la ville sont contraints de changer une bonne partie de leur salaire afin de faire leurs achats courants. De même, avant les mesures prises en août par la BEAC, les billets du Cameroun, Tchad, Centrafrique circulaient fréquemment en ville.

L'activité marchande à Diffa est modeste, si l'on se réfère au faible montant des recettes douanieres perçues en 1993 soit 30,9 millions. Elle repose pour l'essentiel sur l'exportation de poivrons et de niébé, et surtout de bétail. Les bovins, ovins et caprins sont vendus au Nigeria, tandis que les camélins regroupés à N'Guigmi ou résident de gros exportateurs, sont destinés à la Libye. Le mil et maïs, ainsi que les produits de l'industrie nigériane, constituent l'essentiel des importations. On note également quelques flux de réexportation de cigarettes, de sandales en plastique et de friperies, réalisés par les Établissements Amar Taleb et quelques commerçants de Maradi et Birnin Konni qui ont conclu des ventes avec leurs correspondants de Maiduguri.

Cette faible activité commerciale explique qu'il n'y ait pas de gros commerçants à Diffa, ni d'agents de change importants. Les nombreux *monnayeurs* traitent tous des montants peu élevés, n'ont pas d'organisation propre, ne sont pas spécialisés. Leurs fonds de roulement est suffisant pour satisfaire la clientèle citadine, et non pour répondre à une demande importante. Selon le gérant des Établissements Amar Taleb, les principaux clients nigériens qui achetaient entre 800 et 1000 cartons de cigarettes par mois changeaient leurs nairas à Maiduguri. Il aurait fallu une semaine pour obtenir la somme nécessaire à Diffa. À moins de dix km de Diffa se tient chaque vendredi le marché de Douchi, situé au Nigeria. Celui-ci joue un rôle analogue à ceux de Djibya et Illéia pour Maradi et Konni.

1.2.4 Les grands marchés de change parallèle du Niger : Konni, Maradi, Zinder :

Situés sur des axes routiers importants qui les relient directement à Sokoto et Kano, dotés d'une population élevée ³³ qui leur confère un rôle de marché de consommation, orientés enfin vers l'approvisionnement de la capitale nigérienne en biens divers, les villes de Konni, Maradi et Zinder constituent les principaux centres marchands et financiers dans les relations Niger - Nigeria. Les quelques tentatives faites en vue d'orienter le règlement des transactions commerciales vers les circuits bancaires - système de comptes au Ministère des finances, chambre de compensation - ayant fait long feu ³⁴, ces grandes places financières traitent sur leur marché parallèle la quasi-totalité du change résultant des flux marchands entre Niger et Nigeria. Il est évidemment difficile de résumer leurs activités respectives,

³³ En 1988, le canton de Birnin Konni comptait 113 000 habitants, tandis que les communes de Zinder et Maradi regroupaient respectivement 120 000 et 109 000 habitants, Cf. D. LECOMPTE, G. LAMOURE (Éds), *Les arrondissements du Niger*, Niamey, Ministère des finances et du Plan, juillet 1993.

³⁴ Cf. l'étude de ABDO HASSAN M., LAMA J., WABA A., *Systèmes de paiements avec le Nigeria et instruments de placement*, Niamey, PNUD, février 1993.

tant celles-ci sont multiples et de grande ampleur. On se contentera donc de quelques remarques d'ensemble, en se limitant à l'étude des mouvements commerciaux ayant une incidence directe sur le fonctionnement des activités de change parallèle.

1.2.4.1 Des exportations limitées depuis ces places

À l'exportation, les commerçants Fulbe et Haoussa de Konni expédient au Nigeria en fin de semaine - du vendredi au dimanche - du bétail venu de la zone pastorale du Nord de Tahoua ainsi que de Gcan Ader et Bâdeguichen. Les troupeaux sont vendus le plus souvent sur le marché voisin d'Illeia, ou encore à Gocabawa et Sokoto.³⁵ Lorsque le marché régional est saturé, les marchands envoient directement les animaux à Lagos (marché *Alaba*) et Ibadan, et de plus en plus dans les villes du Centre du Nigeria (Zaria)³⁶. À Maradi et Tessaoua, les *Sarkin Shanu* rachètent à Dakoro, Tamaske et Sakabai le bétail de la zone pastorale centrale, située en Tahoua et Aderbissinat. Les troupeaux sont ensuite cédés à Dajiba, d'où ils sont expédiés par camions vers Lagos. Enfin, Zinder centralise le cheptel venu à Bakin Birgi et Tanout, avant de l'évacuer sur les marchés nigériens de Dan Barta et Mar Adoua.

Toutes ces exportations se concluent en nairas³⁷ sur les marchés nigériens, qui sont le plus souvent changés sur les places marchandes du Niger, ou font pour partie l'objet d'achats de biens au Nigeria, de céréales et de biens de consommation courante notamment - du moins jusqu'en janvier 1994.

*" Un problème nous a handicapé du temps où nous écoulions bien notre bétail au Nigeria. Il s'agit de l'impossibilité où nous nous sommes trouvés (...) à rapatrier le produit de nos ventes. Nous avons eu alors recours au troc par l'intermédiaire de petits commerçants Yoruba auxquels nous remettions nos nairas, avec lesquels ils achetaient des plats émaillés, des articles en plastique, de la bimbeloterie qu'ils venaient vendre au Niger, et nous rembouraient après coup "*³⁸

Quoi qu'il en soit, les commerçants de bétail sont l'une des sources majeures d'approvisionnement en nairas des marchés financiers du Niger. Les recettes tirées des exportations enregistrées auraient atteint 2,6 milliards de francs CFA en 1993, auxquelles il convient d'ajouter un courant d'exportations clandestines de l'ordre du demi milliard de francs, ce qui atteste d'une certaine reprise des activités par rapport à la période 1985 - 1990. Pour l'année 1993, le commerce de bétail aurait induit des entrées de nairas, sur les places marchandes du Niger, d'un montant équivalant à 2,4 milliards de francs.

³⁵ Notons que le Nigeria est le principal producteur et consommateur d'animaux d'élevage de la sous-région. La majorité des bovins et petits ruminants du pays (respectivement 12 millions et 40 millions de têtes) est concentrée dans les Etats de la région Nord, notamment Borno State. Ceux-ci, largement excédentaires, expédient leur production au centre et au sud du Nigeria.

³⁶ Informations d'El Hadj *Sarkin Shanu*, Konni, Janvier 1994.

³⁷ Nos observations sont de ce point de vue identiques à celles de N.-P. KULIBABA, *Transport de bétail et de la viande dans le couloir Niger-Nigeria*, Niamey, US-AID, 1991.

³⁸ Tiré de *Etudes sur la réglementation du commerce extérieur du Niger*, Niamey, Ministère du Commerce - US-AID, 1989.

Intentions d'exportation de bétail, nombre de têtes par trimestre (1993) ³⁹ :

Animaux	1e Tr	2e Tr	3e Tr	4e Tr

Ensemble	25200	30390	24500	74830

Bovins	7000	3510	6980	18560
Camellins	4700	800	550	3850
Caprins	10800	7730	10950	20220
Ovins	2700	18350	6020	32200

Les plus gros marchands de bétail, se refusant à perdre la commission de change prélevée par les cambistes professionnels, préfèrent du reste se transformer en *monnayeurs* afin d'écouler eux-mêmes, sur le marché parallèle, leurs nairas une fois leurs chefs de convoi et bouviers revenus du Nigeria. Ils sont donc l'un des segments des milieux du change professionnel de Maradi, Konni et Zinder.

D'autres produits d'exportation contribuent, de même, à l'approvisionnement en nairas des grands marchés de change parallèle du Niger ⁴⁰. Il s'agit notamment du coton produit dans le département de Tahoua, en partie évacué au Nigeria malgré les accords liant les coopératives de production à la firme française Agilon. Pour la campagne en cours, on a ainsi noté sur les lieux de production la présence de commerçants nigériens venus négocier l'achat de coton. Par ailleurs, des cuirs et peaux sont principalement expédiés par véhicules bâchés vers les tanneries de Sokoto et Kano (environ 80 millions de francs légalement exportés, et environ 100 millions non enregistrés) ⁴¹, ainsi que du niébe et des oignons (respectivement 450 et 300 millions), et des produits maraîchers (environ un milliard). Tous ces biens s'inscrivent pour une partie non négligeable dans des circuits de troc, les exportateurs profitant de leur recette en nairas pour acheter des produits de consommation au Nigeria, le solde approximativement évalué à l'équivalent de 500 millions de francs étant rapporté au Niger.

Notons que les grands commerçants n'exportent plus aucun bien industriel national. L'évolution défavorable du change parallèle depuis 1986 interdit désormais l'accès au marché nigérian. Pour seul exemple, la SCHITEXTIL qui exportait via son réseau de grossistes-distributeurs situés dans les villes frontalières près de 12 millions de mètres en 1986, est-elle depuis cinq ans privée de ce débouché.

1.2.4.2. D'importants mouvements de transit et de réexportation :

C'est toutefois le transit et la réexportation qui, malgré un net déclin au cours des quatre dernières années, procurent l'essentiel des montants de nairas disponibles à Konni, Maradi et Zinder. A Maradi par exemple, les recettes douanières ont porté ces derniers temps sur les montants suivants :

³⁹ Source : Guichet unique du commerce extérieur, *Statistiques récapitulatives*, Niamey.

⁴⁰ Le Nigeria représente le principal débouché des produits agro-pastoraux du Niger puisque 60 % des exportations en valeur lui sont destinées, Cf. D. MAS, J.-D. NAUDET, *Réflexion sur l'économie nigérienne bilan, problématique et enjeux*, Niamey, PNUD, Juin 1992.

⁴¹ Cette estimation repose sur le constat d'une étroite corrélation entre le montant des exportations de cuirs et peaux et les volumes de sortie de bétail vers le Nigeria, Cf. Th. MOONEY et al., *Une évaluation rapide du sous-secteur des cuirs et peaux au Niger*, AMISP - US-AID, Avril 1990.

Recettes douanières en millions de FCFA, Maradi-ville (1990-1993) ⁴²:

Années	Montants
1990	1789
1991	1414
1992	1312
1993	1346

Le transit de cigarettes est un exemple-type des tendances récentes du fonctionnement des circuits de réexportation et de leurs rapports aux réseaux financiers. D'une part, les transitaires - 14 l'an passe - sont peu nombreux et l'activité tend à se concentrer, au point que deux opérateurs - Etablissements Amar Taleb, SOBIMEX - se partagent désormais 68 % d'un marché total estimé à 27,2 milliards, dont 16,1 milliards en direction du Nigeria pour l'année 1993. Nombre d'opérateurs qui ont pratiqué le transit de cigarettes vers le Nigeria pendant la décennie 1980 se sont en effet retirés, et ce pour de multiples raisons ⁴³. Quatre autres transitaires toutefois atteignent le milliard de chiffre d'affaires. On trouvera dans le tableau ci-dessous la part du marché général de transit - Nigeria, Maghreb et Libye confondus - revenant aux principaux opérateurs.

Chaque entreprise a ses représentations à Konni, Maradi ou Dan Issa, Zinder ou Magaria chargées chacune de gérer leur entrepôt fictif. Diffa est aussi l'un des points de stockage et d'évacuation, fréquente par les marchands de Maiduguri. D'après les informations collectées auprès de quelques sociétés, on peut estimer la part de chaque ville marchande dans le transit général de cigarettes à 43 % pour Zinder et Magaria, 26 % pour Maradi et Dan Issa, 17 % pour Konni, enfin à 14 % pour Diffa.

Transit de cigarettes en millions de francs CFA (1991-1993) :

Années	1990	1991	1993
TOTAL	37774	47385	27243
Sobimex	17758	35833	12480
Amar Taleb	11994	10708	5940
Autres	8022	844	8823

D'autre part, le marché nigérian porte sur un nombre restreint de marques de cigarettes, Rothmans et Benson représentant respectivement 47 % et 28 % des ventes vers ce pays. Les cigarettes Marlboro, Saint Moritz, Consulate, peu appréciées des consommateurs nigériens, n'induisent que des flux secondaires.

⁴² Données de la Direction des douanes de Maradi. Les transitaires peuvent désormais enregistrer les marchandises aussi bien à l'entrée du territoire (à Gaya par exemple pour les cigarettes) qu'à la sortie.

⁴³ Parmi celles-ci, on mentionnera la baisse des marges sur transit, ainsi que les problèmes de financement ayant fait suite à la faillite de la Banque de développement de la République du Niger (BDRN). Toutefois, on ne saurait omettre les effets liés à la recomposition du milieu commercial depuis l'instauration de la Transition démocratique puis de la Troisième République au Niger, dans la mesure où les soutiens politiques sont l'une des conditions majeures de l'accès à ce fructueux marché.

Enfin, l'organisation des circuits d'exportation est partout identique. Ainsi, à Konni, une clientèle de demi-grossistes haoussa et fulbe pour la plupart, bases à Illéla et Sokoto, se ravitaillent chaque semaine à raison d'une trentaine de cartons en moyenne (soit l'équivalent de trois millions de francs CFA) par opérateur. Toutefois, quelques grossistes achètent jusqu'à 1000 cartons par mois, ils ne représentent cependant guère plus que 20 % du chiffre d'affaire total des principaux transitaires. Les ventes sont réglées au comptant, à l'exception des clients les plus anciens et les plus assidus des transitaires, qui obtiennent des crédits de confiance, toujours libellés en francs CFA. Une fois la transaction commerciale conclue, le transitaire se charge des formalités douanieres de sortie des entrepôts, de règlement de la taxe de 17,04 %, et d'escorte jusqu'à la frontière. L'envoi à Sokoto se fait par des passeurs spécialisés qui ont conclu des arrangements avec les autorités repressives nigérianes, au prix global de 250 nairas par carton. On verra plus loin que le circuit ne s'arrête pas au Nigeria : une partie des cigarettes retourne en effet au Niger, où elles sont destinées à la consommation des villes frontalières ainsi qu'à Niamey.

Consommation au Niger de cigarettes destinées au transit (Mai - Novembre 1993) ⁴⁴

Villes	Niamey	Maradi	Konni	Gaya	Dosso
Contrebande	15 %	89 %	97 %	98 %	97 %

Le franc CFA est donc la seule monnaie employée dans ces opérations de transit vers le Nigeria, on a pu toutefois noter que certains gerants locaux ont accepté de conclure des ventes en nairas en novembre et décembre 1993, afin de tirer parti des perspectives d'une dévaluation. Si quelques gros commerçants procèdent, avant d'importer des cigarettes, à un arbitrage de change entre Sokoto, les villes frontalières du Niger et surtout Malanville où le cours du franc CFA est avantageux, beaucoup de demi-grossistes nigériens achètent les francs CFA au Nigeria auprès de *monnayeurs* professionnels. On notera que nombreux sont des commerçants qui financent l'achat de cigarettes à partir d'une exportation de produits nigériens, de sorte que toutes les transactions - y compris celles qui sous-tendent la réimportation frauduleuse de tabac au Niger - se traduisent par un volume moindre d'opérations de change sur le marché parallèle. Néanmoins, ce commerce reste pour les cambistes nigériens l'une des principales sources de nairas puisqu'il aurait assuré, en 1993, des entrées d'environ 7 milliards de francs sur les marchés parallèles.

Les biens destinés à l'habillement - wax hollandais, basins et pagnes asiatiques, friperie et chaussures - sont le second poste du transit vers le Nigeria. A la différence du commerce des cigarettes, une partie seulement de cette activité se traduit par des opérations de change sur les grandes places commerciales du Niger. De ce point de vue, il est nécessaire de distinguer entre les circuits du wax, empruntés par les commerçants Ibo de la région d'Onitsha, et ceux du basin et de la friperie qui alimentent le Nord du Nigeria.

Deux maisons de commerce européennes se sont partagé le marché du wax européen, qui revient pour un tiers à la Compagnie française d'Afrique de l'Ouest (CFAO) et pour deux tiers à Niger Afrique, filiale locale d'Unilever. Toutes deux s'adressent principalement à la clientèle nigérienne puisque 90 % de leur activité consiste en une revente aux opérateurs économiques du puissant voisin. Ceux-ci achètent en outre des pagnes Uniwax fabriqués en Côte-d'Ivoire. Les commerçants ibos viennent faire leur choix de pagnes à Niamey une à deux fois par mois, par petits groupes d'environ trente personnes. Partis d'Onitsha, ces marchands désignent parmi eux un représentant chargé des négociations avec les directions commerciales des sociétés européennes. Une fois le prix fixé, ce dernier règle en espèces le montant des achats - de l'ordre de 150 millions par voyage - et répartit les marchandises au prorata des apports de chaque commerçant. Ces groupes retournent ensuite au Nigeria en affretant des véhicules depuis Niamey.

⁴⁴ Données statistiques aimablement communiquées par Tobacco Marketing Corporation Limited (TMC), représentant la marque Rothmans au Niger.

jusqu'à Dan Issa ou Birnin Konni, puis expédient les paghes vers le Sud après arrangements avec les "Customs".

Ce premier circuit ne se traduit jamais par des transactions sur les marchés du change parallèle nigérien. En effet, les marchands ibos préfèrent acheter des francs CFA à Onitsha auprès des bureaux de change, bien que le taux n'y soit pas avantageux ; cependant, les marges à la revente absorbent largement cette perte de change. L'un des représentants de ces marchands a ainsi justifié ce choix :

" Il serait difficile de se déplacer à travers le Nigeria avec des nairas car les plus grosses coupures sont d'une valeur faible [50 nairas] et les sommes qu'on emporte seraient donc très volumineuses " 45

Mentionnons cependant que ce circuit a réalisé un chiffre d'affaires à la reexportation de 3,7 milliards de francs en 1993, et ce sur un nombre limité d'opérations.

Toute autre est l'organisation du transit de basins et coupons, friperies et textiles divers. Ces marchandises, venant pour l'essentiel d'Asie, d'Allemagne, de Belgique et des États-Unis, sont en effet commandées aux ports de Lomé ou Cotonou par six principaux importateurs basés au Niger, qui contrôlent 91 % du total du transit vers le Nigeria ⁴⁶. Les marchands nigériens de Kano et Sokoto viennent passer leur commande en francs CFA, après avoir changé le plus souvent leurs devises à Maradi, Konni et Zinder, les montants d'achats par opération ainsi que les marges à la revente étant en effet beaucoup plus faibles que dans le cas des wax. Rares sont ceux qui profitent de leur venue au Niger pour y vendre des marchandises nigérianes : ces commerçants, qui sont des détaillants ou au plus des demi-grossistes, n'ont ni le réseau de relations qui leur permettrait d'écouler rapidement leurs stocks, ni les liens de confiance qui pourraient les engager dans un circuit de dépôt-vente. Sur les trois dernières années, ce transit dont 80 % environ se serait traduit par des entrées de nairas au Niger, a porté sur les valeurs suivantes :

Transit sur les produits d'habillement (1991 - 1993) :
(en millions de francs CFA)

Années	1991	1992	1993

TOTAL	5955	4703	2698

Basins	2668	2212	993
Friperies	411	811	777
Autres	2876	1680	928

Notons la chute importante (55 %) de la valeur du transit des produits textiles vers le Nigeria pendant la période. De nouveaux circuits d'évacuation s'imposent en effet, dont le but est de contourner les taxes de reexportation prélevées à la frontière du Niger, ainsi que l'obligation faite aux transitaires depuis janvier 1993 de mettre à la consommation locale 10 % des marchandises déclarées en transit. D'une part, ces circuits évacuent les basins, fripes et chaussures plastique depuis les villes frontalières du Bénin - nous les avons déjà aperçus -, et en particulier par l'axe Malanville - Kamba - Sokoto ; d'autre part, des commerçants font entrer les balles en fraude par bâchées et camions depuis Malanville, en vue d'un stockage à Konni, Maradi et Zinder. En d'autres termes, ce marché échappe progressivement aux grands commerçants qui en contrôlaient le fonctionnement jusqu'à la fin des années 1980, pour s'ancrer

⁴⁵ Cité dans C. CHAKO, E. GREGOIRE, P. LABAZEE, *op. cit.*

⁴⁶ Direction générale des Douanes, *Statistiques*, année 1991.

dans la fraude, que cette dernière soit hautement organisée ou relève de la "petite entreprise contrebandière" ⁴⁷

" Il y a beaucoup de basins chinois qui viennent de Malanville moins chers. Ce sont les citernes qui les amènent discrètement, comme cela on ne paye pas la douane. Si on les met en containers, on est obligé de les amener directement à la Nitra, et il faut payer les taxes. Ceux qui trament peuvent revendre un mètre à moins de 400 francs, ce n'est pas normal " ⁴⁸

1.2.4.3. Konni, Maradi, Zinder, plaques tournantes des importations de produits nigériens

L'approche des volumes de change parallèle induits par les circuits d'importation représentés à Konni, Maradi et Zinder, se heurte à une double difficulté. D'un côté, il s'agit d'estimer les entrées clandestines des principales catégories de marchandises venant du Nigeria, de l'autre, il est nécessaire d'évaluer la part qui revient aux places nigériennes dans les achats de devises accompagnant ces importations. L'approche que nous avons choisie diffère sensiblement des méthodes d'échantillonnage et d'interview forme de commerçants, généralement employées en la matière ⁴⁹. Nous avons en effet procédé par des études sur le fonctionnement, l'organisation et les capacités des réseaux de commercialisation locaux, dont les résultats ont été rapportés aux données macro-économiques disponibles. La confrontation des deux échelles d'observation offre l'avantage d'un éclairage, et d'un ajustement mutuel, entre des éléments de nature différente. Cependant, les limites de cette méthode résident dans le nombre nécessairement restreint - compte tenu du temps et des moyens d'enquête - de filières analysées.

Les matériaux de construction sont probablement le poste majeur des sorties de nairas à Konni, Maradi et Zinder. Ceux-ci fournissent en effet plus de 47 % des besoins du secteur du Bâtiment et des Travaux publics du Niger, selon les estimations de l'Agence nigérienne de travaux d'intérêt public (NIGETIP) ⁵⁰, soit un chiffre d'affaires supérieur à dix milliards de francs pour l'année 1993. Chaque ville compte de un à trois importateurs qui contrôlent la quasi totalité de la filière, depuis l'achat de ciments à Sokoto - qui représentent la moitié des matériaux venant du Nigeria -, de fers, petites tôles ondulées et planches à Kano, jusqu'à l'expédition au marché Katako de Niamey à la demande des marchands de la capitale, et dans les autres villes de l'intérieur. A Konni par exemple, l'importation de ciment est aux mains d'El Hadj Araga dit *Mai Ciminti* qui expédie, dans les périodes de pointe, plus de cinq camions par jour. La tonne achetée à Sokoto revient à l'équivalent de 15 200 francs CFA, soit 34 % du prix sortie usine pratiqué par la cimenterie nigérienne de Malbaza. L'importance des taxes acquittées à la frontière, soit 43,2 % de la valeur marchande - explique qu'une large part des entrées au Niger échappe à tout

⁴⁷ Cf. sur cette notion E. GREGOIRE, P. LABAZEE, *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Orstom-Karthala, 1993.

⁴⁸ Entretien avec El Hadj Kasso Mamoudou, grossiste en textiles, Niamey, Avril 1993.

⁴⁹ Cf. par exemple l'étude récente du PASPE, *Rapport de la mission du pré-sondage sur les relations commerciales Niger - Nigeria, Niamey*, doc. mult., qui propose une évaluation des mouvements marchands clandestins à partir d'enquêtes sur un échantillon de cinq commerçants par ville frontalière.

⁵⁰ Cf. R. NIGNON, *Les mécanismes du secteur des BTP au Niger*, Actes du Séminaire d'économie et de sociologie nigérienne, Niamey, Mission française de coopération, 1993.

enregistrement ⁵¹. L'achat du ciment au Nigeria se fait en nairas principalement obtenus au Niger, selon les affirmations de tous les importateurs interrogés. Les marges substantielles à la revente d'une part, d'autre part le fait que des importateurs agissent sur commande après entente avec leurs clients de Niamey sur le prix final - celui-ci étant basé sur le taux de change des localités nigériennes -, expliquent que les grossistes ne changent à Sokoto ou Kano qu'en cas de pénurie de devises auprès de leurs cambistes habituels.

Les produits pétroliers venant du Nigeria sont aussi l'un des postes d'importations non enregistrés les plus importants, puisqu'ils assurent en 1993 plus de 50 % de la consommation intérieure réelle du Niger ⁵². Ce sont donc environ 67 000 m³, soit 50 000 tonnes de carburants qui ont ainsi pénétré illégalement le territoire du Niger l'an passé ⁵³, principalement le gaz oil et l'essence ordinaire, provoquant ainsi la fermeture de nombreuses stations service, à commencer par celles situées à proximité de la frontière ⁵⁴. Parmi les nombreux systèmes d'importation, on distinguera ceux qui alimentent les villes frontalières par des entrées quotidiennes de petits volumes, de ceux qui s'articulent étroitement au circuit de distribution contrôlé en amont par la SONIDEP.

Sur les grandes places commerciales du Niger, le fonctionnement des circuits locaux de fraude est organisé de la même manière. Quelques patrons du transport de marchandises et de personnes, financent l'importation de carburants rapportés par bidons de 50 litres, ou plus souvent encore dans des réservoirs des véhicules, spécialement aménagés pour recevoir 200 litres. À Konni par exemple, les principaux transporteurs disposant chacun d'environ 20 véhicules, achetaient début février à Illéla, Gocatawa et Sokoto le gaz oil au prix de 3,5 nairas par litre. À Maradi et Zinder, les transporteurs se fournissent auprès des dépôts informels locaux de Kongolam, Magama, Fircji. Le change se faisait pour l'essentiel auprès des cambistes professionnels, et aussi pour partie grâce aux recettes des transports réglées en nairas. Le passage des postes de contrôle à la frontière faisait l'objet d'un prélèvement de quatre nairas par litre au Nigeria - plus élevé que d'habitude en raison du renforcement de la répression -, et de 1500 francs par véhicule au Niger. Les carburants sont ensuite stockés à Koweit City, à proximité du grand marché, avant d'être cédés par bidon de 45 litres aux petits distributeurs de la ville, contre paiement au comptant. La marge de ces derniers est comprise entre 20 et 24 francs par litre, quel que soit du reste le prix d'achat.

Le fonctionnement à flux tendus de ce circuit distributeur rend le prix final extrêmement sensible à toute variation du cours du naira, du coût d'achat à la pompe au Nigeria, et des ponctions effectuées par les autorités répressives de ce pays. En témoigne la comparaison de la structure des prix avant et après la dévaluation du franc CFA.

⁵¹ En 1993, le Guichet unique des importations n'a ainsi comptabilisé que 3,3 milliards d'entrées de matériaux de construction depuis le Nigeria.

⁵² Il est en effet nécessaire de distinguer entre la consommation officielle de produits pétroliers, telle que la SONIDEP la calcule et qui est passée de 146 000 tonnes en 1981 à 96 000 et 67 000 tonnes respectivement en 1988 et 1992, et la consommation réelle, de près de 99 000 tonnes en 1992, telle qu'elle découle du kilométrage parcouru par les véhicules et que calcule annuellement le Ministère des transports. Sur cette dernière base, la part de marché occupée par la fraude a évolué comme suit :

Années	1985	1987	1989	1991	1992
Fraude	17 %	24 %	34 %	52 %	55 %
Fraude	17 %	24 %	34 %	52 %	55 %

⁵³ Cette estimation est conforme à la fourchette de 60 000 - 70 000 m³ qu'avancent les distributeurs de produits pétroliers du Niger.

⁵⁴ Cf. l'excellente *Note sur le marché des hydrocarbures*, Niamey, CFD, 1993, qui fait état de la fermeture de 30 % des stations du Niger.

Structure du prix du gaz oil de fraude à Konni (11/93 - 02/1994) :

Date	Novembre 1993	Février 1994
Coûts	FCFA %	FCFA %

Prix final	100 F	100 %	188 F	100 %

Achat Nigéria	25 F	25 %	41 F	22 %
Prélèvement Nigéria	15 F	15 %	48 F	25 %
Prélèvement Niger	8 F	8 %	8 F	4 %
Stockage Koweït	5 F	5 %	5 F	3 %
Marge transporteur	25 F	25 %	64 F	34 %
Marge détaillant	22 F	22 %	22 F	12 %

Notons ici que le prix final au consommateur était de 100 francs en moyenne en Octobre et Novembre 1993. La hausse du prix intervenue depuis lors s'explique d'un côté par les effets de la dévaluation - celle-ci a renchéri de 16 francs le prix du litre acheté au Nigéria, et augmente sensiblement les pondérations réclamées par les agents nigériens -, de l'autre par l'augmentation du niveau des risques supportés par les transporteurs, suite au renforcement des contrôles frontaliers pratiques au Nigéria - la marge des fournisseurs est en effet passée de 25 à 64 francs par litres.

Ce constat confirme l'un des principes de fonctionnement des circuits parallèles, vérifié en d'autres lieux, selon laquelle la sphère du petit commerce contrebandier tend à fonctionner à l'avantage des membres des autorités répressives, notamment lors du renforcement des contrôles aux frontières, et que les marges de fraude sont une rémunération proportionnelle aux risques encourus.⁵⁵

Bien que spectaculaire, ce circuit d'approvisionnement en carburants nigériens ne constitue nullement l'essentiel des 50 000 tonnes annuellement importées au Niger. Plus important, de ce point de vue, est le circuit amorcé chaque mois par la SONIDEP lors de l'attribution de licences exceptionnelles d'importation à divers opérateurs économiques, qu'ils soient ou non des professionnels du commerce d'hydrocarbures.⁵⁶ Sans contrevenir toutefois aux dispositions réglementaires en vigueur, peu explicites en la matière, cette procédure ne semble guère compatible avec l'arrêté de 1982 spécifiant que "les produits dont l'importation relève de la SONIDEP ne peuvent être importés que par cet organisme", ainsi qu'avec les recommandations de 1992 du Ministère du Commerce précisant que "toute possibilité d'autorisation spéciale d'importation est interdite à quelque titre que ce soit".⁵⁷ Quoi qu'il en soit, les bénéficiaires s'approvisionnent au Nigéria auprès des stations-service de Kano, Kaduna, Sokoto - et non aux raffineries comme le prévoit la réglementation -, parfois même auprès des revendeurs au bidon et à la touque, lorsque des pénuries apparaissent dans les centres urbains nigériens. Une même licence est bien souvent utilisée plusieurs fois, ou revendue contre commission. Le depotage se fait soit au dépôt SONIDEP

⁵⁵ Cf. P. LABAZÉE, *Présentation, Anthropologie de l'entreprise*, Cahiers d'Etudes Africaines, n° 124, 1991.

⁵⁶ En décembre 1993 par exemple, 134 autorisations d'importation de 10 citernes chacune ont été émises au profit de divers agents, nombre d'entre eux n'étant nullement des transporteurs d'hydrocarbures. On rappellera que les règles d'attribution de ces licences, qui privilégiaient jusqu'en 1992 un petit groupe composé d'une trentaine d'importateurs, chefs de canton et membres de l'administration, relèvent désormais de la "tontine situationniste", dans laquelle l'ensemble des nombreux postulants obtient, tour à tour, les avantages délivrés par la SONIDEP.

⁵⁷ Arrêté 042/MC/T/DCE du 18 octobre 1982, et lettre du Ministre du commerce et des transports, 20 Novembre 1992.

de Dosso, soit encore par démarchage auprès des stations agréées, soit enfin à des demi-grossistes informels dotés d'importantes capacités de stockage dans des quartiers discrets des centres urbains. Il en va de même de la distribution d'hydrocarbures par les "dépôts-coffres", qui sont probablement le meilleur indicateur du dynamisme des circuits informels. bénéficiant d'une autorisation officielle de distribution enregistrée au Ministère des mines, ces points de vente - environ 200 fin 1992 - distribuent au baril, au bidon, ou par des pompes de récupération de l'essence et du gaz oil directement importés du Nigeria. Enfin, on notera que la SONIDEP livre sans intermédiation des hydrocarbures aux administrations qui ne peuvent apurer leurs dettes envers les quatre sociétés distributrices du Niger.

Ces réseaux multiples, et tous connectés à la Société nigérienne des pétroles, tendent à faire de celle-ci d'une part le centre d'un système de prélèvement rentier - l'essence achetée à bas prix au Nigeria, par les bénéficiaires de licences d'importation est en effet revendue selon une structure des prix basée sur le cours du marché spot, libellée en outre en dollar de l'année 1973, et ce jusqu'à une date récente -, et d'autre part le moteur d'une redistribution au profit des administrations non solvables, des particuliers bénéficiant de licences, ainsi que de quelques entreprises et organismes non gouvernementaux qui s'approvisionnent régulièrement auprès d'eux.⁵⁸

Sur la base des données fournies par le Groupement professionnel des pétroliers (GPP) du Niger, on peut estimer à près de 70 % la part des hydrocarbures traités par ces derniers réseaux distributeurs. Toutefois, les informations dont on dispose laissent penser qu'une partie des besoins en nairas nécessaires à ces opérateurs pour l'achat de carburants au Nigeria échappe aux places nigériennes. En fin d'année 1993, le différentiel de cours entre Kano et les villes frontalières du Niger permettait en effet aux titulaires d'une licence d'importation pour dix citernes de gagner près de 150 000 francs en changeant au Nigeria. Cependant, le bénéfice à la revente de l'essence au Niger est tel que quelques importateurs négligent ce différentiel, notamment s'ils s'approvisionnent à proximité de la frontière.

Ajoutons enfin que ces mêmes circuits pratiquent le transit d'hydrocarbures pour le Mali et le Burkina Faso, souvent à l'aide des mêmes licences d'importation et dans les mêmes conditions d'acquisition et de change. Ces flux représenteraient l'équivalent des importations non enregistrées du Niger, soit de 50 à 60 000 tonnes en 1993. Au total, près de 40 % des 7 milliards d'importations d'hydrocarbures se traduiraient par une opération de change CFA - naira sur les marchés nigériens.

Les textiles fancy et imi-wax fabriqués par les industries nigérianes font aussi l'objet d'importations massives, qui satisfont 32 % de la consommation locale, soit 1,75 millions de mètres pour l'année 1993.⁵⁹ De même que pour la plupart des circuits de contrebande, on distinguera ici entre les petites opérations de fraude dominantes sur les régions frontalières, et celles qui organisent les réseaux nigériens qui fournissent Niamey, extrêmement structurés⁶⁰, qui n'ont pas les mêmes habitudes de change. Pour les premiers - petits détaillants professionnels ou occasionnels, épouses de fonctionnaires, etc. -, l'achat de pagnes au Nigeria est précédé d'un change à Maradi ou Dan Issa, Konni, Zinder ou Magaria. Rares sont en effet ceux qui s'aventurent jusqu'aux grandes villes nigérianes où le taux est plus favorable. En revanche, pour les seconds, les francs CFA récupérés chaque semaine auprès des dépositaires des centres urbains nigériens sont ramenés à Kano avant d'être convertis en nairas.

Paradoxalement, l'un des flux d'importation important porte sur la réintroduction au Niger de cartons de cigarettes Rothmans et Benson vendus au Nigeria. Les données des "marketers" situés à Niamey laissent penser que ces mouvements représentent un chiffre d'affaires de l'ordre de deux à trois milliards de francs.

On ne développera pas ici les circuits d'importation de pièces détachées, produits pharmaceutiques, biens divers de consommation courante. De même, les flux céréaliers ne seront détaillés

⁵⁸ Tel fut, par exemple, le cas de la Société de Travaux publics Müller qui, basée à Zinder, s'approvisionna en hydrocarbures auprès d'opérateurs privés nigériens et nigériens.

⁵⁹ Données aimablement communiquées par Unilever - CNF, Paris.

⁶⁰ Cf. pour plus de détail, C. CHAKO, E. GREGOIRE, P. LABAZEE, *op. cit.*

qu'en deuxième partie de ce document. En revanche il importe de mentionner ici les flux de farine de blé, qui se sont inversés depuis la libéralisation du commerce au Nigeria, et surtout depuis novembre 1992, date d'une réglementation particulièrement stricte du transit nigérien sur ce produit. Désormais, le Niger importe près de 200 millions de francs de farine sortis notamment des entrepôts de Kano. Enfin, le sucre est massivement importé du Nigeria, ou est acheté à près de 210 000 francs CFA la tonne soit près de 15 millions d'entrées au F. C. A.

L'organisation des opérations de change à Konni, Maradi, Zinder :

Bien qu'illegale, l'activité de change parallèle est tolérée au Niger. A Maradi, les cambistes sont organisés en syndicat avec un président, un vice-président et un trésorier qui règlent les usages de la corporation et les rapports avec la municipalité et la Chambre de commerce. A Konni, les principaux professionnels du change occupent des fonctions officielles, notamment politiques. Notons qu'à Malanville, les *monnayeurs* jouent un rôle essentiel dans la gestion des affaires de la communauté nigérienne, à ce titre, ils sont en rapports permanents avec les autorités sous-préfectorales de Gaya. Dans bien des cas, les milieux du change ont des liens étroits avec les partis politiques nigériens, qu'ils financent sur leurs fonds propres lorsqu'ils n'en sont pas les trésoriers locaux. A Diffa, ils acquittent une patente et sont recensés comme agents de change.

Cependant, la tolérance dont bénéficient les marchés parallèles du change sur toutes les places, et singulièrement à Konni, Maradi et Zinder, tient au rôle capital qu'ils jouent dans la régulation des mouvements marchands dont ces villes sont autant de centres de décision. Les milieux de cambistes sont ici hautement professionnalisés, et concentrés en un nombre limité d'opérateurs qui traitent directement ou par leur réseau de dépendants l'ensemble des affaires commerciales supposant une conversion monétaire. On ne retrouve que rarement le chevauchement entre commerce et finance, tel qu'aperçu à Malanville par exemple, à l'exception toutefois des marchands de bétail. Plus fréquentes, de ce point de vue, sont les interférences avec le milieu du transport, ou avec des affaires commerciales conclues occasionnellement. A Konni, les places de change sont situées dans la cour de la Mosquée, et à la gare routière jouxtant le grand marché. Les grossistes qui y opèrent conservent les nairas dans les coffres des voitures garées à proximité, ainsi qu'à domicile. A Maradi, la gare routière et les abords de l'ex - BDRN regroupent les principaux cambistes, à Zinder, ils sont situés dans la gare routière et le grand marché.

De même que pour le commerce, l'activité de change revêt des formes très différentes. Elle regroupe des *opérateurs occasionnels* : il s'agit de marchands qui tentent de se débarrasser de nairas sans avoir à payer la commission de change aux professionnels. Beaucoup de commerçants s'improvisent ainsi changeurs le temps d'écouler leur capital. On trouve aussi des *flottants*, qui sont des détaillants de nairas indépendants parcourant les rues à la recherche de clients. Les *cambistes détaillants professionnels* sont pour leur part des agents de change travaillant à leur compte avec un faible capital. Ils achètent ou empruntent aux grossistes avant de revendre, au taux en vigueur, à des particuliers et petits commerçants. Ces agents sont présents sur toutes les places, mais il tendent à être les seuls sur les marchés secondaires de Gaya, Diffa, Matameye, Magaria et Dan Issa. Leur fonds de roulement ne dépasse jamais un million de francs.

A l'amont du circuit financier se situent les grossistes. Ces derniers sont peu nombreux sur chaque place : deux à Birnin Konni, six environ à Maradi, quatre au plus à Zinder et à Malanville. C'est donc une quinzaine d'opérateurs qui domine le marché nigérien du change. Bien que concurrents, ces patrons de change entretiennent de bonnes relations et s'entendent à la fois pour la fixation du taux et les transferts de devises. Leur activité est organisée de façon pyramidale. Chaque patron est assisté de quelques adjoints, souvent des parents, qui gèrent des points de vente sur les marchés, les gares routières ainsi que les villages frontaliers voisins. Ces dépendants se déplacent fréquemment vers les autres villes de change pour transmettre des informations ou transférer des fonds. Ces adjoints ont eux-mêmes des dépendants - détaillants, rabatteurs par exemple - qui sont rémunérés en fonction des affaires qu'ils traitent. Quelques rabatteurs sont employés à la journée. C'est le cas à Birnin Konni, où les patrons de change les utilisent les samedi et dimanche où la demande est forte, de même à Gaya pour le jour du

marché de Kamba. L'avance d'un capital est fréquente entre les divers niveaux de la hiérarchie des milieux de change, les comptes étant apurés chaque soir.

Il importe donc de distinguer les flux commerciaux de petite et moyenne importance qui, dans le textile et le trafic local d'hydrocarbures par exemple, se concluent auprès de *monnayeurs* détaillants travaillant à leur compte - ils achètent alors quotidiennement la monnaie nigériane auprès des *Nasu Changi* - ou plus souvent au compte de ces derniers, et les flux portant sur des montants élevés, tels que l'importation en gros de céréales ou de matériel de construction, qui se concluent chez les seuls patrons de change, après négociation serrée sur le taux à appliquer. La stratégie commerciale des grossistes est d'offrir leur réseau de dépendants qui distribuent la naira au détail. En effet, plus la concurrence est vive entre ces derniers, plus le taux de change au détail tend à être favorable à la clientèle. En conséquence, les patrons de change peuvent espérer que les commerçants locaux renonceraient à se fournir au Nigeria, ce qui augmente d'autant le volume des affaires qu'ils sous-traitent. Notons en outre que sur ces places, les monnayeurs peuvent jouer un rôle de préfinancement d'opérations commerciales, lorsque des marchands connus ne détiennent pas le fonds de roulement nécessaire. Toutefois, cette pratique du crédit n'a cours que pour les transactions réalisées rapidement - moins d'une semaine -, pu sque les cambistes ne souhaitent pas se départir durablement d'un capital qui est prêté sans intérêt. Aussi, le montant et la durée des prêts sont-ils étroitement corrélés à la vitesse de rotation du stock de nairas détenus par les grossistes en monnaie. Ils sont prêtés que les réserves de devises nigérianes dont les cambistes pensent qu'elles ne seront pas vendues au comptant dans les jours qui viennent.

Néanmoins, le rôle principal des monnayeurs, qui explique le caractère professionnel de leur activité, tient sur ces places aux relations qu'ils entretiennent avec leurs fournisseurs en nairas basés à Malanville, Kano, Sokoto, ainsi qu'avec leurs homologues des cités nigériennes voisines. Konni, Maradi et Zinder sont en effet des villes où le solde des opérations commerciales est tendanciellement négatif, de sorte que les besoins en devise nigériane sont permanents. En conséquence, le réseau relationnel des patrons de change, ainsi que les circuits d'information qu'ils ont bâtis, sont les instruments indispensables du financement du marché parallèle, et par là même de la circulation commerciale. Ils assurent en effet d'un approvisionnement régulier et rapide en nairas des qu'un différentiel de change justifie un transfert. Contrairement à Malanville où la collecte de nairas s'effectue par les réseaux marchands, interdisant ainsi une nette segmentation entre finance et commerce, les trois grandes places commerciales du Niger n'obtiennent la naira que par le jeu de transferts financiers, ce qui explique l'autonomisation du marché parallèle des changes.

1.3. Le financement des marchés de change au Niger :

Si grossière - et non exempte de critiques - que puisse être une évaluation générale des mouvements monétaires induits par les échanges commerciaux entre Niger et le Nigeria, on s'y risquera néanmoins dans le souci de faire apparaître d'une part les principaux mécanismes de compensation et de financement des marchés des changes, et d'autre part l'interdépendance entre les places structurellement excédentaires et déficitaires en devise nigériane. Par ailleurs, cet exercice, même s'il ne livre que des ordres de grandeur mesurés à partir de la confrontation des échelles micro et macro-économiques d'observation, permet de comprendre les tendances de la formation du prix de la naira sur les places locales, à la suite de la dévaluation de janvier 1994.

Le tableau des ressources et emplois financiers des marchés de change parallèle au Niger, présenté ci-dessous, mesure en francs français les entrées et sorties de nairas de l'année 1993, liées aux seules opérations de commerce. Le taux de change retenu résulte de la moyenne annuelle des parités naira - franc CFA relevées à Maradi, principal centre des flux marchands entre Niger et Nigeria. Les mouvements spéculatifs sur la naira, apparus dans les dernières semaines de l'année, n'ont pas été ici pris en compte. En revanche, les opérations de troc, ainsi que la part du change effectuée hors des villes du Niger - à Kano, Sokoto ou Malanville par exemple - ont été évaluées par catégorie de produits selon les données de terrain recueillies auprès des opérateurs, à l'exception pourtant de l'importation de sucre, cette filière n'ayant pas été directement étudiée, et de la réimportation de cigarettes, particulièrement

délicate à suivre. Pour ces marchandises, un coefficient de change au Niger a été appliqué, qui est la moyenne des coefficients observés sur des biens faisant intervenir des opérations financières de nature comparable. Les postes ont été rangés par importance dans les entrées et sorties totales.

Entrées et sorties de nairas sur les places de change du Niger, année 1993 :
(Millions de Francs CFA)

Export "	Total	Entrée	%	Import	Total	Sortie	%
Réexport		nairas	entrées			nairas	sorties

TOTAL	24 400	13 350	100 %	TOTAL.	43 350	24 450	100 %

Cigarettes	R	16 100	7 100	53 %	Mtx const	10 000	7 000	29 %
Bétail	X	3 100	2 400	18 %	Sucre	15 000	6 000	25 %
Textiles	R	2 700	2 300	17 %	Divers	4 000	3 100	13 %
Autres	R	1 500	1 000	8 %	Céréales	4 000	3 000	12 %
Autres	X	1 000	550	4 %	Pétrole	6 700	2 700	11 %
					Cigarettes	2 700	2 000	7 %
					Textiles	950	650	3 %

Une première remarque s'impose. Un manque chronique de nairas apparaît sur les marchés des changes du Niger, qui résulte en premier lieu du déficit des opérations commerciales avec le Nigeria. Le taux de couverture des importations par les exportations s'établit en effet à 56 %, le rôle des réexportations étant essentiel puisqu'elles représentent 83 % des ventes vers le Nigeria. En second lieu, 54 % seulement des exportations et réexportations vers le Nigeria se concluent par une entrée de devise nigériane sur les grandes places marchandes du Niger. Ce dernier élément semble capital. L'attrait des marchandises nigérianes est tel que nombre de commerçants récupérant des nairas à l'exportation préfèrent en acheter en vue d'une revente ou d'une consommation domestique. De plus, comme on l'a précédemment indiqué, les grossistes en cigarettes qui restent les principaux fournisseurs de nairas pour le Niger, vont fréquemment faire le change à Malanville de sorte que le marché monétaire local se trouve privé d'une partie importante de leurs apports.

Par ailleurs, les commerçants importateurs sont demandeurs de naira au Niger à proportion de 56 % du total de leurs transactions. En d'autres termes, plus de la moitié du montant des transactions monétaires se fait dans les villes frontalières nigériennes, et ce malgré de différentiel de change qui favorise Kano et Sokoto. Cette singularité tient à deux facteurs principaux. D'un côté, la structure du commerce d'importation laisse une part non négligeable aux "petites entreprises contrebandières" du textile, des hydrocarbures et des marchandises diverses qui, pour beaucoup, ne s'aventurent que jusqu'aux villages frontaliers et non dans les grandes cités du Nord Nigeria, de l'autre, sur des produits de gros tels que les matériaux de construction et les hydrocarbures par exemple, les marges à la revente sont telles que les opérateurs renoncent à capitaliser le différentiel de change, cette perte étant de fait supportée par le consommateur final.

Dans l'ensemble, le déficit en nairas à Konni, Maradi et Zinder aurait été de l'ordre de 11 milliards de francs pour l'année 1993. En conséquence, sur ces places, le prix de la naira est tendanciellement orienté à la hausse, l'écart avec les villes pourvoyeuses en nairas - Kano, Sokoto et Malanville - justifiant des transferts réguliers qui annulent, au moins partiellement, le différentiel. Malanville aurait ainsi expédié l'équivalent de 35 milliards de francs en nairas au cours de l'année 1993, le reste soit 7.5 milliards venant des places du nord Nigeria.

Les relevés de change faits sur les diverses places sont, de ce point de vue, instructifs. A Konni par exemple, les phases cycliques de renchérissement de la naira ne sont interrompues que par la livraison de capitaux frais des places excédentaires, ou encore par le retour du Nigeria des exportateurs

de bétail. Sur cette place, le déficit en nairas chez les *monnayeurs* tend à se former le dimanche, jour où se tient le grand marché d'Illéla. De nombreux marchands et particuliers nigériens s'y rendent après avoir fait leur change auprès des monnayeurs de la ville. Aussi le prix de la naira est-il régulièrement plus désavantageux ce jour-là, comme l'atteste l'exemple ci-dessous

Cours quotidien de la naira pour 1000 francs CFA à Konni (Nov. 1993)

JOUR	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Moyenne
LUNDI	130	135	132	128	131.2
MARDI	130	135	132	128	131.2
MERCREDI	130	130	132	127	129.7
JEUDI	135	130	134	127	131.5
VENDREDI	135	130	132	127	131.0
SAMEDI	135	131	130	125	130.2
DIMANCHE	133	131	130	125	129.7

En décembre 1993, l'enquêteur note d'importantes observations lors de son relevé quotidien de cours auprès de trois grossistes de Konni. Le mardi 16 par exemple, un transfert de nairas depuis Gega (Nigéria) fait passer le taux de 137 à 139 pour mille francs ; le mercredi 17, c'est Malanville qui fait passer le taux à 141 pour mille. Jusqu'au 2 janvier, le cours de la naira passera progressivement à 138 pour mille francs. à l'exception des jours de retour des marchands de bétail, la place manque en effet de devise nigériane

La situation nouvelle créée par la dévaluation ne modifie pas ces constatations. A partir du 24 janvier, date à laquelle les cours locaux ont été stabilisés, la moyenne des taux de change des samedi et dimanche est en effet régulièrement plus défavorable à l'achat de la naira que pour les autres jours de la semaine. En revanche, le système de transfert de capitaux tend à ne plus fonctionner, pour des raisons qu'on envisagera plus loin.

Interrogés sur les mécanismes de formation du change sur leur place respective, tous les *monnayeurs* nigériens évoquent simultanément le rôle directeur des taux à Kano, Sokoto et Malanville, ainsi que celui de l'offre et de la demande quotidienne de monnaie dans leur ville respective. Ces explications résument, avec une extrême précision, les deux modalités pratiques par lesquelles les *monnayeurs* financent leur marché de change parallèle. Toutefois, l'évidence pratique qu'expriment ainsi les patrons de change constitue en fait l'image inversée des aspects macro-économiques du fonctionnement de ces marchés. En effet, Kano ou Malanville qui sont détenteurs nets de nairas ramènent régulièrement le prix de cette devise à un cours proche de sa valeur sur tous les marchés voisins, cette valeur reposant exclusivement sur la demande des opérateurs nigériens en francs CFA convertibles.

En d'autres termes, les cambistes de Maradi n'alignent pas mécaniquement leur taux sur les variations de Kano, qu'ils suivent pourtant attentivement, par le jeu des denses circuits d'information⁶¹ qui converge vers eux. Pas plus que Konni et Gaya ne suivent les cours de Sokoto et Malanville. En pratique, ces circuits d'information servent d'abord aux grossistes à déclencher des compensations financières entre place. Ils sont ensuite de puissants instruments de gestion des ressources financières. En effet, lorsque les taux de change entre places sont en phase, les *monnayeurs* peuvent espérer tirer des transactions monétaires une marge élevée puisque ce surcoût ne provoquera pas de désaffection de la part

⁶¹ En pratique, les patrons de change se tiennent informés des moindres évolutions du cours sur les places voisines, et utilisent pour ce faire le réseau téléphonique, leurs dépendants qui se déplacent régulièrement au Nigeria et au Bénin ; ils chargent aussi les commerçants de la ville qui s'apprêtent à voyager, de commissions à transmettre à leurs correspondants nigériens.

de la clientèle. En revanche, lorsque l'écart tend à se creuser au profit des places nigérianes ou de Malanville, les cambistes sont tenus de le réduire au mieux en comprimant leur marge de gros et de détail⁶², s'ils veulent conserver leurs clients. L'information ne fixe donc pas le taux, elle sert à fixer les stratégies financières dont résultera le taux.

1.4. Le marché parallèle des change et la dévaluation du franc CFA :

Les mesures d'août 1993 relatives à la convertibilité limitée du franc CFA décidées par la BCEAO, puis la dévaluation du CFA en janvier 1994, enfin la reorientation des politiques commerciale et monétaire prises par le Nigeria ont été autant de bouleversements profonds supportés par les marchés de change du Niger, et dont les effets ne sont encore que partiellement ressentis.

Rappelons brièvement que la Banque centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest a décidé de suspendre le 2 août 1993 tout rachat de billets de son émission exportés hors de la zone franc. Cette mesure a été complétée le 17 septembre par l'extension de l'inconvertibilité aux billets de l'UMOA présents dans la zone BEAC. Une circulaire a limité, de plus, l'allocation des devises aux voyageurs partant en zone franc à un niveau de deux millions par personne, et à 2,25 millions pour les voyages d'affaires effectués hors zone franc⁶³. Les motifs de ces décisions tiennent à l'importance croissante des sorties de francs hors des zones d'émission de la BCEAO et de la BEAC, celles-ci ont déjà été analysées ailleurs⁶⁴. Le Niger occupait dans cette hemorrhagie monétaire une place non négligeable puisque les billets "F" ont représenté 14 % du total des rachats de billets par la Banque centrale alors que ceux-ci n'occupent que 8 % de la circulation fiduciaire au sein de l'UMOA. Ainsi, en 1991, la BCEAO a-t-elle fait état d'une sortie de 25 milliards de billets nigériens, soit le 1/5^e de la masse monétaire.

Ces mesures n'auront finalement guère eu d'impact sur le fonctionnement du marché des changes CFA - naira. Ainsi, la naira qui s'échangeait le 27 juillet contre 8 francs sur le marché parallèle de Maradi, est passé à 12,5 francs le 7 août. Mais la devise nigériane s'est ensuite rapidement dépréciée, son cours passant à 99 francs le 27 août pour retrouver son niveau antérieur des 13 septembre. De même à Koni où la chute du franc a atteint 47 %, et ce pendant quelques semaines seulement. Dans les premiers jours qui ont suivi ces différentes mesures, quelques nigériens se sont débarrassés des CFA qu'ils détenaient, provoquant une brève appréciation de la naira, mais il semble que ces mouvements traduisaient plus une inquiétude passagère qu'une désaffection durable par rapport aux billets d'Afrique de l'Ouest devenus partiellement inconvertibles. Au Niger, les patrons de change n'ont pas modifié la proportion de nairas et de francs dans leur portefeuille. En effet, nombre d'entre eux, n'ayant pas immédiatement perçu le lien entre le changement brusque de parité et les décisions des Banques centrales, ont poursuivi normalement leurs activités, et se sont ainsi évités de lourdes pertes de change.

⁶² Sur toutes les places, les marges de change sont fixées à deux nairas pour 1000 francs. Un achat de nairas, en gros ou en détail, à un prix de 100 pour 1000 francs, sera donc suivi d'une revente au taux de 98 pour 1000. En conséquence, on notera que les cambistes nigériens comptabilisent leurs bénéfices - ou leurs pertes - en nairas, mais qu'ils les capitalisent en francs CFA. En d'autres termes, les nairas sont sur les places nigériennes une marchandise destinée à la vente, tandis que le franc est une partie intégrante du patrimoine des grossistes. Les relevés des cours d'achat et de vente montrent néanmoins que la marge théorique de 2 pour 1000 peut s'élever - on l'a vu pour Gaya et Malanville - ou au contraire se contracter jusqu'à 0,5 nairas, selon les stratégies des opérateurs financiers.

⁶³ Circulaire 158/MFP/DGE/DRMF, Ministère des finances et du plan, 9 août 1993.

⁶⁴ Cf. notamment B. LEENHARDT, M.-F. L'HERITAU, *op. cit.*

" Au début, nous n'avons pas compris pourquoi le taux s'est modifié. Pendant quelques jours, nous avons souffert car les commerçants d'ici ont besoin d'acheter au Nigéria et on manquait de nairas. Mais nous avons continué à acheter et vendre sans changement. "

" Je ne sais pas pourquoi le taux a été changé, mais j'ai continué car c'est mon métier. Les gens ont vu qu'ils ont pu continuer leurs affaires, et le taux est revenu à son niveau antérieur. Cela a changé quelques jours parce que les nigériens avaient besoin de nairas et que c'était cher. Moi je n'ai pas perdu car j'avais des nairas qui ont été achetés par les gens du Nigeria qui voulaient se débarrasser de leurs CFA. " 65

Il semble que l'inquiétude ait plutôt gagné le milieu des petits *monnayeurs* indépendants qui, ayant tenté début août de limiter la perte de pouvoir d'achat des francs qu'ils possédaient, ont capitalisé des devises nigérianes à un cours défavorable, essuyant ainsi de graves revers financiers. Certains d'entre eux ont été du reste éliminés des circuits de distribution.

Par ailleurs, les mesures d'août n'ont guère eu d'effets dépressifs sur le niveau des transactions commerciales entre le Niger et le Nigéria. La baisse des activités en août et septembre, mentionnée par les opérateurs, s'explique moins en effet par la suspension du rachat des billets que par les tensions socio-politiques au Nigéria même - les commerçants Ibo se sont par exemple abstenus deux mois durant de faire leurs achats de textiles au Niger, afin d'éviter le nord du Nigeria jugé peu sûr -, et par l'hivernage qui se traduit habituellement par une chute d'activités, notamment dans le commerce céréalière. Le " *compartiment* " commercial du marché parallèle a donc continué de fonctionner normalement 66, notamment dans le secteur de la réexportation qui fut stimulé par l'appréciation passagère de la naira.

Contrairement à d'autres pays voisins du Nigéria, peu de mécanismes ont été mis en œuvre en vue de contourner l'inconvertibilité partielle du franc. Ainsi, pour la principale banque du Niger, le nombre des comptes mensuellement ouverts est resté, d'août à décembre, au même niveau que pendant la période précédente 67 : il n'y a donc eu aucune ouverture directe ou indirecte de comptes de la part d'opérateurs nigériens. Par ailleurs, l'attribution de devises aux voyageurs n'a fait l'objet de quelques manipulations que pendant quelques semaines : certains commerçants à la recherche de francs français ont acheté des titres de transport auprès des agences aériennes, avec lesquels ils se sont présentés aux guichets des banques afin de récupérer des devises, avant de se faire rembourser leur billet d'avion. Ce trafic a en fait cessé mi-novembre, lorsque les banques ont elles-mêmes manqué de francs français, et que la BCEAO a demandé l'apposition d'un tampon pour les titres de transport présentés aux guichets des banques.

En revanche, il semble qu'une partie des conversions monétaires manuelles entre le franc CFA et les devises fortes, se soit orientée vers les circuits bancaires, comme le laisse penser l'évolution des transferts effectués par les banques nigériennes entre août et décembre 68. Pour la principale banque du Niger, cette évolution mesurée en indices s'est traduite comme suit :

65 Propos tenus par deux patrons de change de Konni

66 Cf. J. LAMA, *op. cit.*

67 Base 100 sur la période janvier-juillet, la moyenne des comptes épargne ouverts d'août à décembre est passée à 102, celle des comptes particuliers à 105, celle des comptes commerciaux à 92.

68 Nous n'avons bien sûr pas eu d'informations sur les transferts demandés par les opérateurs, puisqu'ils n'ont généralement pas fait l'objet d'enregistrements au niveau de l'agence de la banque centrale.

Évolution des transferts émis entre Janvier et décembre 1993 :
(Base 100 moyenne mensuelle des transferts du premier semestre)

NATURE	TRANSFERTS	CHEQUES	DIVERS	TOTAL
Janv/Juil	60	12	28	100
Août/Déc	61	15	36	112

Les transferts effectivement réalisés ont progressé en moyenne mensuelle de 12% à partir d'août, cela malgré le filtrage particulièrement sévère imposé des novembre par l'agence BCEAO⁶⁹. Il est possible, quoique non vérifié, qu'une partie de ces transferts supplémentaires provienne des circuits du change parallèle. Par ailleurs, un marché des changes entre francs CFA et francs français s'est rapidement formé, pour prendre une ampleur non négligeable à partir de novembre. Deux circuits principaux se sont mis en place. Le premier était contrôlé par les grands commerçants et patrons de change, qui ont appliqué une décote de 10 %, puis de 20 % sur le franc CFA dès le blocage des transferts bancaires, cela à Niamey et sur les villes frontalières. Ces opérateurs obtenaient des devises françaises soit par le biais des circuits bancaires, du moins jusqu'en novembre, soit en proposant des francs CFA contre des chèques tirés sur des banques françaises par des expatriés. Le second était contrôlé par quelques opérateurs libano-syriens qui ont obtenu, par démarchage, les francs qu'ils recherchaient.

Néanmoins, et dans l'ensemble, les faibles réactions du marché parallèle des changes et des transactions commerciales entre le Niger et le Nigéria à partir d'août 1993 confirment la dimension essentiellement commerciale des opérations de conversion monétaire. Comme nous l'avons précédemment suggéré, la recherche de francs CFA comme monnaie de passage est un objectif des milieux financiers de Kano, non celui des réseaux de commerce transfrontaliers, ceux-ci réalisant par leur excédent commercial avec le Niger les espérances de ceux-là. Il semble que leurs intérêts respectifs ont continué de converger après août, l'entrée de francs CFA à Kano et Sokoto issue du solde commercial positif ayant certainement été recyclée au Bénin, ou selon des modalités propres aux circuits nigériens.

Par contre, la dévaluation du franc CFA, qui a suivi de cinq mois l'inconvertibilité partielle de cette devise, a imposé de profonds changements aux règles de fonctionnement des circuits commerciaux et financiers frontaliers d'autant que ceux-ci ont dû, simultanément, absorber le choc des mesures répressives prises au Nigéria.

Sur les places de change nigériennes, les taux parallèles relevés quotidiennement ont évolué comme l'indique le tableau de la page suivante. Peu avant la dévaluation, les villes de Maradi, Konni et Gaya étaient en phase, la naira se vendant alors à 7.2 francs. Le jour même de la dévaluation, les taux ont été extrêmement erratiques sur toutes les places : les patrons de change avaient de fait suspendu les transactions et annonçaient des parités dissuasives à leur clientèle. Cette situation s'est prolongée jusqu'au 15 janvier, bien que quelques opérations aient néanmoins été conclues entre le 13 et cette date.

Dès le 15 janvier, la naira se stabilisait à Zinder à 11.76 francs CFA, ce taux étant appliqué sur l'ensemble des places de change à partir du 22 janvier. Il n'a depuis lors subi aucune modification notable, si l'on fait abstraction des variations passagères s'expliquant par des événements locaux. On doit donc considérer que la dévaluation de 50 % du franc CFA s'est traduite par une dépréciation durable bien que moins importante que prévue (38 %) de la valeur de cette monnaie par rapport à la naira.

Le taux actuel semble être le résultat d'une situation complexe où interviennent en premier lieu les comportements des opérateurs nigériens pour qui le franc CFA est devenu une monnaie moins attractive, son pouvoir d'achat en produits du marché mondial ayant fortement été entamé. La répression des marchés des changes parallèles au Nigéria bouscule de plus les règles de fonctionnement des transactions

⁶⁹ En pratique, certains commerçants et opérateurs basés au Niger se sont vu refuser des transferts dont le caractère commercial ne faisant pourtant guère de doute, et dont les montants ne dépassaient pas ceux qu'ils effectuent ordinairement. Aussi, il est probable que des agents économiques qui n'utilisaient pas habituellement les circuits bancaires pour accéder aux devises, ont en outre accaparé une fraction non négligeable des transferts qui revenait au secteur moderne.

Evolution du cours quotidien de la naira pour 1000 francs sur les places du Niger :

DATE	MARADI	KONNI	ZINDER	GAYA	DIFFA
10-jan-94	138	138	120	137	130
11-jan-94	122	115	110	137	120
12-jan-94	-	-	-	-	-
13-jan-94	100	70	100	80	85
14-jan-94	105	110	90	100	100
15-jan-94	105	100	90	100	95
16-jan-94	100	98	85	89	90
17-jan-94	90	95	85	87	90
18-jan-94	90	85	85	87	80
19-jan-94	85	85	85	87	90
20-jan-94	85	85	85	89	90
21-jan-94	86	85	85	86	90
22-jan-94	85	85	85	87	85
23-jan-94	85	86	85	86	85
24-jan-94	88	85	85	85	85
25-jan-94	87	82	85	85	85
26-jan-94	87	82	85	84	89
27-jan-94	85	83	86	85	85
28-jan-94	85	83	87	80	80
29-jan-94	85	83	86	88	80
30-jan-94	85	81	90	80	80
31-jan-94	82	82	90	80	80
01-fév-94	82	81	86	83	80
02-fév-94	82	82	84	84	80
03-fév-94	82	82	84	84	80
04-fév-94	82	80	84	84	75
05-fév-94	81	80	84	84	75
06-fév-94	82	83	83	83	80
07-fév-94	83	83	83	83	75
08-fév-94	83	83	84	84	75
09-fév-94	86	83	85	83	77
10-fév-94	87	83	85	80	77
11-fév-94	86	84	85	82	78
12-fév-94	86	85	85	83	80
13-fév-94	86	85	85	75	80
14-fév-94	86	86	85	80	80
15-fév-94	85	86	85	91	80
16-fév-94	85	86	85	87	80
17-fév-94	85	85	85	86	80
18-fév-94	85	85	86	86	83
19-fév-94	83	84	85	83	83
20-fév-94	82	82	85	83	80
21-fév-94	83	83	86	84	84
22-fév-94	83	84	86	85	85
23-fév-94	84	84	86	85	83
24-fév-94	84	83	86	85	82
25-fév-94	85	83	86	85	82
26-fév-94	84	83	86	85	82
27-fév-94	84	83	86	85	82

financières, le risque de détention de francs CFA au Nigéria s'étant élevé au moment même où son intérêt économique diminuait. En second lieu, les opérations commerciales entre le Niger et le Nigéria sont à la recherche d'un équilibre nouveau suite aux restrictions nigériennes sur les exportations d'hydrocarbures et de céréales, et aux modifications des prix relatifs provoquées par la dévaluation du franc CFA.

1.4.1. Un intérêt moindre du franc CFA pour les opérateurs nigériens.

La dévaluation du franc a en effet modifié les fonctions que cette monnaie occupait dans le système marchand et financier du nord Nigéria. Auparavant, le franc CFA était recherché à la fois pour sa convertibilité en devises fortes – nous avons vu que cette fonction était du seul ressort des circuits financiers nigériens qui agissent à l'aval des circuits marchands –, et pour son pouvoir d'achat élevé en biens du marché mondial. Ceci explique la dépréciation continue de la naira sur les marchés parallèles, notamment depuis 1986. Aussi ne peut-on s'étonner que l'inconvertibilité partielle du CFA décidée en août puis sa dévaluation aient conjugué leurs effets au point de modifier profondément la perception de cette monnaie chez les opérateurs du Nigéria. A Kano, et plus encore sur les petites places frontalières nigériennes, divers exportateurs refusent depuis janvier les francs comme moyen de paiement. De plus, on a pu constater que nombre de commerçants nigériens se sont débarrassés en janvier et février des billets de l'UMOA soit en achetant des produits du marché mondial – par exemple du lait concentré et en poudre tel que le "Lahda", fabriqué au Maghreb⁷⁰ –, soit encore en se procurant du bétail nigérien dont le coût exprimé en nairas est particulièrement bas. Les marchands du Nigéria ont ainsi modifié sensiblement leur portefeuille, donnant la priorité aux avoirs en stocks de biens et en cheptel, au détriment des francs CFA. D'autres symptômes de cette désaffection ont été ailleurs relevés. Ainsi à Maradi,

*"The average daily deposit by Commercial Banks increased by around 33 % as compared with the period preceding it (from a daily average of CFA 31.5 million in December to CFA 42 millions from January 12 to February 3). Such a fact may be seen as an evidence that the CFA is no more considered as a refuge currency so leading people in Nigéria using it in exchange of other kind of assets."*⁷¹

Un double mouvement s'est ainsi développé depuis janvier. D'un côté, les circuits commerciaux nigériens se débarrassent de leurs avoirs en francs dont le pouvoir d'achat s'est déprécié, d'autant que nombre de commerçants misent désormais sur une hausse de la naira à moyen terme, suite à la réévaluation du cours officiel par rapport au dollar. De l'autre, les circuits financiers du nord Nigéria se montrent moins enclins à refinancer les places nigériennes par des transferts de nairas⁷². Certes, ces circuits parallèles continuent à être sollicités par les opérateurs privés nationaux, qui ont toujours besoin de devises convertibles pour financer leurs importations⁷³; comme on l'a suggéré précédemment, la demande pressante en dollars, £ sterling et francs français pousse en effet les cambistes à ratisser les francs CFA aux frontières, même au prix d'une dépréciation constante de la naira. Mais la dévaluation impose désormais une nouvelle logique commerciale aux marchés des changes parallèles, car les *monnayeurs* n'ont plus guère intérêt à laisser la naira se déprécier afin de capitaliser des francs CFA : un

⁷⁰ Ainsi, fin janvier 1994, cinquante deux containers de lait "Lahda" attendaient à Malanville d'être évacués vers Magaria pour revente à Kano.

⁷¹ O. SAMBA, *op. cit.*

⁷² Ainsi à Konni, aucun transfert de nairas n'a été observé entre le 12 janvier et le 1er mars.

⁷³ C'est ainsi que les industries manufacturières sont frappées depuis janvier par "un sévère manque de devises qui gênent leurs importations de matières premières et d'intrants nécessaires à la production", Marchés Tropicaux et Méditerranéens, 11 Février 1994.

retour au taux de change antérieur (138 nairas pour 1000 francs) signifierait que la devise nigériane s'est également dévaluée par rapport à toutes les devises fortes, et obligerait donc l'ensemble des opérateurs de ce pays à doubler le montant de nairas nécessaires à l'achat de dollars ⁷⁴.

En pratique, le marché financier semble plutôt s'orienter vers une demande accrue de dollars - début février, il fallait 48 nairas pour obtenir un dollar sur les marchés parallèles -, et vers une décote du franc CFA par rapport aux devises fortes - celle-ci atteindrait désormais plus de 15 % sur certaines places ⁷⁵. La demande sur le marché monétaire nigérian tend donc à se segmenter, et ce au détriment de la fonction financière auparavant conférée au franc CFA.

Ces tendances nouvelles ont de plus été exacerbées par la répression des marchés parallèles de change au Nigéria. La détention de francs CFA étant désormais sanctionnée - au marché de Wappa par exemple, les points de change ont été fermés le lundi 5 février suite à une descente militaire -, une centaine de cambistes ont alors été arrêtés -, peu d'opérateurs se risquent à rapatrier cette devise jusqu'à Kano ou Sokoto, et préfèrent désormais acheter des nairas à la frontière nigérienne. En d'autres termes, les villes de Maradi, Zinder et Konni sont devenues les principaux lieux de change CFA - naira au moment même où cette devise fait défaut, entraînant ainsi le compartiment commercial des activités entre les deux pays.

1.4.2. Dévaluation et flux commerciaux frontaliers :

Toutefois, la dévaluation a particulièrement perturbé les activités commerciales entre le Niger et le Nigéria, de sorte que les équilibres antérieurs entre les entrées et les sorties de nairas sur les places nigériennes s'en trouvent profondément transformés. On n'esquissera ici que les tendances manifestes, qui joueront à terme sur la formation du prix de la naira sur les marchés des changes monétaires.

Le changement de parité devrait tout d'abord favoriser les mouvements d'exportation, et par là même pallier l'insuffisance chronique de nairas sur les places marchandes nigériennes. Il convient pourtant de tempérer ce jugement, en le soumettant à l'examen des logiques pratiques à l'oeuvre pour chaque catégorie de marchandises exportées.

La réexportation de cigarettes est le premier poste pourvoyeur de nairas pour les villes frontalières du Niger. Dès après la dévaluation, les transitaires ont augmenté le coût de leurs marchandises dans une proportion strictement égale au niveau d'appréciation de la naira ⁷⁶. Ils espéraient ainsi récupérer les fonds nécessaires au règlement de leur fournisseur britannique, et conserver leur clientèle nigériane pour qui l'achat de cigarettes, exprimé en nairas, n'a pas augmenté. Pourtant, leur activité a fortement chuté en janvier 1994 : à Konni par exemple, les deux principaux exportateurs ont noté une contraction d'environ 60 % des ventes vers le Nigéria ⁷⁷. Ce paradoxe s'explique certes par la baisse traditionnelle de la demande de cigarettes à la veille du Ramadan. Mais il tient surtout à la réduction

⁷⁴ Ajoutons qu'un retour, toujours possible à terme, à la parité nominale du mois de décembre ne changerait en rien les effets de la dévaluation en termes de taux de change réel, compte tenu de la hausse des prix intérieurs au Nigéria depuis la venue au pouvoir du général Sani Abacha.

⁷⁵ Après les mesures d'août, une décote de l'ordre de 6 % était apparue sur les marchés parallèles, manifestant la préférence marquée des opérateurs pour le dollar.

⁷⁶ La naira s'est en effet appréciée d'environ 65 %, et le carton de cigarettes Rothmans est passé de 105 000 à 170 000, soit une hausse de 62 %.

⁷⁷ Pour la SOBIMEX, le transit ainsi est passé de 1652 à 994 cartons entre décembre et janvier.

des mouvements de réimportation clandestine au Niger, qui assuraient plus de 15 % du chiffre d'affaires des exportateurs, puisque le coût du paquet de Rothmans exprime en francs CFA est désormais dissuasif, en témoigne la récente tendance des consommateurs nigériens à se reporter vers des marques moins coûteuses, telles que les Bond, et notamment vers celles que commercialise le Nigeria. Les transitaires sont ainsi privées d'une partie importante de leurs débouchés habituels. Enfin, on a vu que les transitaires jouent la carte du transit à partir du Bénin, où les conditions de mise en marche sont plus avantageuses qu'au Niger, de sorte que la chute des entrées de nairas par les flux de réexportation constatée en janvier et février n'a pas de raison d'être bientôt enrayerée.

En revanche, sur toutes les places commerciales, les exportations de bétail ont fortement progressé à partir de la mi-janvier. Ainsi à Konni, les états mensuels des douanes indiquent une hausse des exportations de 32 % pour les bovins entre décembre et janvier, de 108 % pour les camelins et 21 % pour les ovins. Les exportateurs interrogés font état d'une plus forte rentabilité de leurs affaires⁷⁸, et de la rapidité accrue du délai de vente au Nigeria. Il faut maintenant moins d'une semaine pour écouler un troupeau de bovins à Illéla ou Sokoto. Cette euphorie est pourtant tempérée dans les milieux des *Sarkin Shanu*. Ceux-ci font en effet valoir que la demande nigérienne est actuellement stimulée par les perspectives de la Tabaski. De plus, les prix d'achat sur les marchés de regroupement ont aussi fortement augmenté, tandis que les lobbies des marchands de bétail et chevillards au Nigeria ont tendance à faire baisser les prix afin de récupérer une partie de la rente de dévaluation. Enfin, des commerçants nigériens achètent du bétail non en nairas, mais en francs CFA dont ils cherchent actuellement à se débarrasser. Quoi qu'il en soit, le commerce de bétail s'impose maintenant comme le principal fournisseur en nairas des places commerciales nigériennes, palliant ainsi partiellement le recul des mouvements de réexportation. Les sorties de coton, niébe, cuirs et peaux participent de plus à l'entrée de devises nigérianes.

On doit donc moins s'attendre à une progression d'ensemble des entrées de nairas sur les places nigériennes, qu'à une pondération nouvelle entre les diverses sources commerciales d'approvisionnement.

En revanche, tous les opérateurs interrogés ont noté l'effondrement des importations en provenance du Nigeria. Le blocage des entrées de céréales en est un exemple saisissant : à Konni comme à Maradi, de nombreux commerçants venus de Niamey, Tahoua, Agadez attendaient en février des chargements déjà payés de mil et maïs, bloqués depuis quinze jours à Sokoto, Illéla, Kano et Djibya. Cependant, des négociations étaient en cours entre les autorités administratives de Konni et Sokoto d'un côté, et de Maradi et Kano de l'autre⁷⁹. Les commerçants nigériens, pour leur part, s'employaient activement à renouer les contacts avec les autorités répressives afin de conclure de nouveaux accommodements. Ceux-ci pourraient bientôt être trouvés, en contrepartie d'une forte hausse des prélèvements informels opérés par les administrations situées à la frontière. Du reste, en fin février, on notait déjà quelques entrées de mil nigérian passées en petites quantités, tandis que le maïs était massivement importé du Bénin à un prix avantageux.

La même situation prévalait pour les entrées d'hydrocarbures, extrêmement contrôlées à la frontière du Nigeria, de sorte que les circuits informels s'en sont trouvés désorganisés. Quelques importations clandestines de gaz oil et essence ont pu être réalisées, mais à un taux de risque et à des coûts d'accommodement fort élevés : le gaz oil de fraude a ainsi atteint 600 francs à Dosso, 400 francs à Gaya dans la deuxième quinzaine de février.

A partir du 12 janvier, la plupart des biens fabriqués par les industries nigérianes - ciments, textiles, plastiques, détergents, tôles, etc. - n'ont plus fait l'objet que d'importations marginales, le coût en franc CFA de ces marchandises étant dissuasif. Ainsi, le ciment de Sokoto revient-il désormais plus

⁷⁸ Les plus beaux spécimens de mouton se vendaient début février jusqu'à 2 000 nairas (soit 24 000 CFA), les boeufs jusqu'à 8 000 nairas (96 000 CFA) et les caprins jusqu'à 800 nairas (9 700 CFA).

⁷⁹ Simultanément, une mission de la primature est partie à Lagos pour négocier des assouplissements au blocage des exportations céréalières nigérianes. Celle-ci aurait obtenu une tolérance envers les sorties de mil et maïs, sous condition toutefois d'un enregistrement statistique.

cher que celui de Malbaza⁸⁰, la demande se reportant en conséquence sur la SNC. cinq camions seulement ont ainsi pénétré par Konni pendant la deuxième quinzaine de janvier, la situation restant la même courant février. Il reste que, l'usine de Malbaza n'étant pas techniquement en état de faire face à la hausse de la demande intérieure, l'importation de ciment nigérien pourrait bientôt reprendre à un coût bien sûr plus élevé. D'autres entreprises nigériennes, notamment la SONITEXIL et la SPCN, bénéficient actuellement du renchérissement de la naira et parviennent à récupérer une partie du marché qui leur échappait, voire à exporter vers le Nigeria. Elles tirent actuellement parti du fait que les entreprises nigérianes ne sont pas en état de baisser leurs prix de vente à l'exportation, compte tenu de la forte inflation et des tensions sur le coût des intrants importés au Nigeria.

Dans l'ensemble, les importations depuis le Nigeria pourraient retrouver à terme leur niveau antérieur pour les hydrocarbures et les matériaux de construction, la consommation de ces biens au Niger, qui a déjà été forcement entamée ces dernières années, étant maintenant difficilement compressible. En revanche, les entrées de céréales et de sucre pourraient bientôt profiter à des pays producteurs de la zone franc⁸¹, à la condition toutefois que les réseaux marchands nigériens soient en mesure de réorienter rapidement leur activité, ainsi que leur organisation interne. Enfin, le niveau des importations de biens de consommation domestique fabriqués devrait durablement baisser.

Les marchés des changes parallèles du Niger sont ainsi à la recherche de nouveaux équilibres. Dans l'immédiat, les cours de la naira relevés sur toutes les places correspondent à un niveau d'activité fortement déprimé, à l'importation et à la réexportation principalement. Cette situation est sans nul doute liée à des événements conjoncturels, notamment réglementaires, dont on sait qu'ils sont labiles car les marchands ont un pouvoir important de contournement des mesures administratives. Mais il est pourtant probable que l'activité de change soit à moyen terme inférieure à celle qui prévalait avant la dévaluation : la nouvelle division sous-régionale des flux de transit, qui avantage le Bénin, devrait distraire une partie des entrées de nairas au Niger, tandis que la chute des importations sur les biens manufactures et les produits alimentaires devrait limiter les besoins en devise nigériane.

La tendance au renchérissement du prix de la naira sur les places nigériennes, telle qu'elle résulte du solde commercial négatif avec le Nigeria, n'a donc guère de raisons de s'estomper bientôt. Elle devrait en outre se manifester plus nettement, puisque les places habituellement fournisseuses en nairas semblent maintenant moins pressées de capitaliser des francs CFA par le jeu des transferts de fonds.

Conclusion :

1. Les places de change nigériennes s'inscrivent dans des réseaux financiers qui les relient à des places nigérianes (Kano, Sokoto, Maiduguri) et béninoises (Malanville). Les opérations qu'elles traitent consistent principalement à financer les importations et les exportations entre Niger et Nigeria par le jeu du change monétaire parallèle; secondairement, elles participent à l'exportation de francs CFA vers les circuits financiers nigériens, par le jeu des transferts de nairas régulièrement effectués depuis le nord Nigeria.
2. Sur chaque grande place domine un nombre restreint de patrons de change professionnels - une quinzaine pour l'ensemble du Niger - qui disposent de denses réseaux d'information sur les taux pratiqués dans les villes voisines, organisent la vente de nairas au détail par le biais de dépendants, de rabatteurs et d'opérateurs indépendants qu'ils fournissent à crédit. Ils décident aussi des transferts de fonds d'une place

⁸⁰ Les importateurs nigériens n'avaient pas la possibilité de se fournir à la cimenterie de Cotonou, celle-ci ayant été fermée après la dévaluation.

⁸¹ Le Burkina Faso a par exemple dégagé un fort excédent de céréales cette année, tandis que la demande de sucre pourrait profiter aux complexes agro-alimentaires du nord ivoirien qui travaillent actuellement en dessous de leur capacité de production, lorsqu'ils ne sont pas fermés.

vers l'autre. Ces patrons sont dans de rares cas commerçants - à l'exception de Malanville où tous vendent des textiles -, plus souvent transporteurs.

3. Le taux de change pratique sur chaque place résulte de deux facteurs distincts. Le premier, qui détermine la valeur du franc par rapport à la naira, est lié au déficit des paiements nigériens, aux modalités d'attribution des devises par la Central Bank of Nigeria, enfin à l'attrait du franc CFA comme monnaie de passage pour les opérateurs privés nigériens. Cette valeur est une donnée exogène du point de vue de l'économie du Niger. Le second, qui détermine le taux de change constaté sur une place, tient à des situations locales d'offre et de demande, à des comportements d'anticipation des agents, et surtout à des tendances cycliques de hausse ou de baisse de la naira liées au solde commercial local. Ainsi, le prix de la naira tend à se déprécier à Malanville, et à s'apprécier à Kono, Maradi et Zinder - ces dernières villes important nettement plus du Nigeria qu'elles n'exportent ou réexportent.

4. Les transferts des places excédentaires en naira vers les places déficitaires naissent des différentiels de taux liés à des soldes commerciaux divergents entre les places, et tendent à les annuler. Mais ces transferts réalisent, via les circuits financiers de Kano et Sokoto principalement, la vocation de monnaie de passage du franc CFA vers les devises fortes. Les circuits marchands et financiers sont donc intimement liés - les premiers, qui travaillent dans le seul but d'une marge commerciale et non d'une chasse au CFA, fournissant aux seconds l'accès à une devise convertible.

5. Les principales entrées de nairas sur les marchés nigériens viennent des réexportations - cigarettes et textiles notamment - ainsi que des exportations de bétail. L'entrée des devises nigériennes dépend donc du volume de leurs affaires, mais aussi de la fréquence des opérations de troc, de l'arbitrage fait par les opérateurs entre les diverses places financières locales, nigériennes et béninoises.

6. Les principales sorties de nairas viennent de l'importation de matériaux de construction, de sucre, de céréales et de pétrole. Là encore, la demande de nairas sur les places nigériennes s'explique autant par les volumes annuellement importés, que par les pratiques de contrepartie et les arbitrages de change d'une place à l'autre. Un principe apparaît : plus l'activité commerciale est concentrée, plus les opérateurs arbitrent en faveur des places qui offrent un taux favorable. Les petites entreprises contrebondières, pour leur part, s'adressent le plus souvent aux monnayeurs de leur ville d'activité. Il en va de même de certains grands commerçants qui, disposant d'un monopole sur un produit, facturent systématiquement la différence de change à leur clientèle.

7. Le fonctionnement en phase des places de change nigériennes est lié aux transferts réguliers de nairas depuis Kano, Sokoto et Malanville, que réalisent les patrons de change professionnels. En effet, les grandes villes marchandes nigériennes importent nettement plus qu'elles n'exportent. En conséquence, un manque de nairas, de plus de 10 milliards au total en 1993, se forme sur ces places. Malanville les aurait fournis pour 3,5 milliards, Kano et Sokoto auraient assuré le solde, soit environ 7,5 milliards.

8. La dévaluation du franc, l'inconvertibilité partielle des billets de l'UMOA, les mesures répressives prises au Nigeria ont profondément bousculé le fonctionnement des marchés des changes parallèles, sans qu'un nouvel équilibre se soit encore nettement dégagé. La période présente est transitionnelle : les négociations en cours entre les autorités nigériennes d'une part et les opérateurs économiques de l'autre, les incertitudes quant à la pérennité des décisions commerciales et financières prises par le régime de Sani Abacha, peuvent transformer à court terme les conditions de l'activité de change au Niger.

9. Cependant, deux données nouvelles devraient modifier durablement les tendances du prix de la naira sur les marchés du Niger. D'une part, les opérateurs nigériens semblent moins attirés par le franc CFA, dont la convertibilité et le pouvoir d'achat ont été entamés. Ils ont du reste commencé à modifier leur avoirs, en se défaisant des francs qu'ils détenaient au profit du bétail et de marchandises du marché mondial ; de même, les réseaux financiers nigériens sont peu enclins à transférer des nairas pour capter des francs CFA sur les marchés frontaliers du Niger. D'autre part, on doit s'attendre à ce que le montant des importations depuis le Nigeria dépasse, malgré la dévaluation, celui des exportations et réexportations. En conséquence, la tendance à la pénurie de nairas, et par conséquent à sa réappréciation sur les marchés locaux, devrait se poursuivre avec toutefois des difficultés plus grandes pour les monnayeurs à se procurer la devise nigérienne.

II LES ÉCHANGES CÉRÉALIERS TRANSFRONTALIERS ENTRE LE NIGER ET LE NIGERIA

Les échanges céréaliers entre les deux pays remontent à l'époque coloniale et reposent, entre autres, sur le fait que le nord du Nigeria bénéficie de conditions climatiques, et donc de production agricole, plus favorables que le Niger. Ces flux permettent au Niger de pallier les fréquentes insuffisances de sa récolte et d'assurer sa sécurité alimentaire. Du point de vue de son voisin, ils s'effectuent au détriment de son propre approvisionnement et se sont sensiblement amplifiés, ces dernières années, en raison de la dévaluation de la naira qui a rendu les céréales nigérianes très compétitives au Niger.¹

L'examen des trois dernières campagnes de commercialisation montrent que, si en 1991-92 la récolte du Niger fut peu déficitaire (17 900 T) et les flux entre les deux pays réduits, ceux-ci ont joué un rôle de soupape de sécurité dans le ravitaillement du Niger en 1992-93 où le déficit vivrier était estimé à 237 700. En 1993-94, leur rôle devrait être plus déterminant encore car le déficit est de 395 100 tonnes selon les statistiques officielles.²

Ces échanges s'opèrent enfin dans un marché totalement libéralisé puisque l'Office des Produits Vivriers du Niger (OPVN) n'intervient plus directement sur les marchés depuis 1988, son action portant sur la gestion d'un stock de réserve de 80 000 t et de l'aide internationale.³

II-1 Les grandes places du commerce céréalier

De Gaya à Bosso, la frontière est très perméable et traversée, malgré les interdictions en vigueur au Nigeria, par de nombreux camions de vivres qui relient les marchés et villes du nord du Nigeria aux centres urbains du Niger, siège des grands commerçants de céréales. Chaque ville du Niger a ainsi une ville-marché jumelle de l'autre côte de la frontière.⁴

- Gaya et même Dosso sont étroitement liées aux gros marchés de regroupement que sont Kamba (20 km), Dolle, Lotto, Yaouri (maïs), Koko (maïs), Sajoramé (maïs) et Jega. Gaya est cependant surtout sous l'influence de Malanville qui reçoit des céréales de Nikki (zone de collecte de maïs et d'igname béninois) et de Djougou point de regroupement important.

- Birni-Nkonni se ravitaille à Illela (7 km), Kaura Namoda, Kasua Dagi, Potiskum (maïs), et Sokoto.

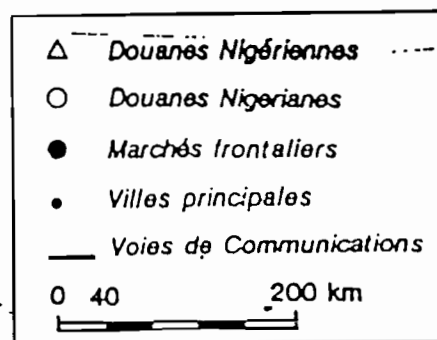
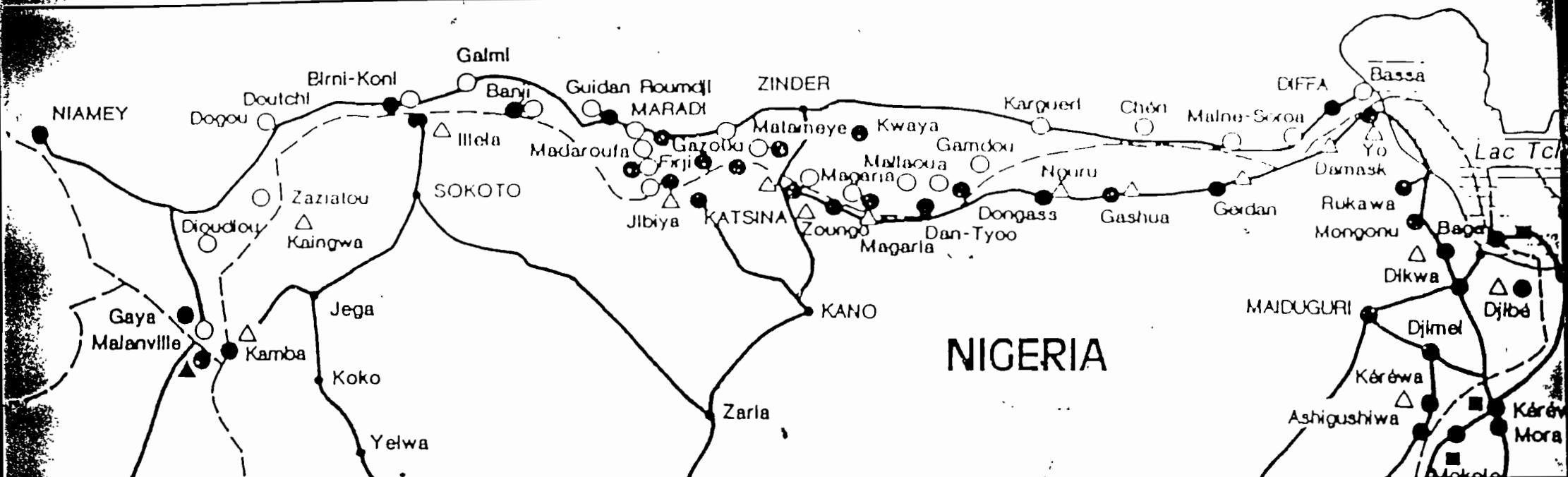
- Maradi est tournée vers Dibya (30 km), Katsina, Kano et les grands marchés de regroupement que sont Basari, Sara, Funtua et Gusau ainsi qu'à une multitude de petits marchés villageois du Katsina State où le prix du mil est moins élevé que dans les villes.

¹ cf. K. MEAGHER, Nigeria, Granary of Niger ? The implications of cross-border trade for food security in Nigeria and Niger, Rencontres de Maradi "Interactions Niger-Nigeria, 20-22 Octobre 1993.

² Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, Évaluation de la campagne agro-pastorale 1993-1994, novembre 1993.

³ E. BERG, La réforme de la politique céréalière dans le Sahel, le Niger, OCDE-Club du Sahel, 1988.

⁴ Soulignée ci-après.



CARTE DES ZONES FRONTALIÈRES ENTRE LE NIGER ET LE NIGERIA

Tirée de D. BACH, J. EGG et J. PHILIPPE, *Nigéria, un pouvoir en puissance*
Editions Karthala, 1989.

- Zinder s'approvisionne sur les marchés de Mai Adoua, Kongolam, Mai Gatari, Gujungu, Daura, Sara, Gambe, Dan Dini (maïs), Bakori (maïs) et Kano

- Diffa se ravitaile sur le proche marché de Douchi (10 km), mais aussi à Damasak, Goudoumbani, Geldam, Baga (maïs), Goubio, Zani et Maiduguri

Les importations de mil et de sorgho dépendent étroitement du montant de la récolte du Niger⁵ que les commerçants évaluent dès la mi-août. En cas de récolte moyenne, ils importent des céréales dès la mi-novembre, période où elles commencent à se raréfier sur les marchés nigériens. Si la récolte s'annonce déficiente, leurs achats débuteront à la fin de l'hivernage. Par contre, une bonne récolte ne leur sera pas favorable et aura un effet limitatif sur les flux transfrontaliers de mil et de sorgho (leur activité se concentrera sur le maïs dont la production au Niger est toujours déficitaire) même si les patrons s'efforceront de négocier avec leurs correspondants nigériens des prix plus avantageux que ceux qui ont cours au Niger pour poursuivre leur activité.

Nos enquêtes de terrain, menées au cours de la campagne de commercialisation 1993-94, ont montré que les commerçants nigériens préfèrent d'abord acheter le mil local réputé de meilleure qualité que son concurrent nigérian. Toutefois, de prix plus abordable, ce dernier est l'objet d'achats plus fréquents des consommateurs dont le pouvoir d'achat a été sérieusement amputé ces derniers temps.

Même si globalement, les importations céréalières sont liées au montant de la récolte du Niger, divers cas de figure apparaissent en fonction des spécificités régionales.

- A Gaya, les commerçants ont procédé à leurs achats de mil au Nigeria dès la fin de la récolte pour les revendre aussitôt préférant stocker les céréales achetées au Niger à un prix supérieur. En procédant ainsi, ils augmentent leur fond de roulement réalisant une marge plus forte.

- A Birnin Konni, s'il y a eu quelques achats après la récolte (peu nombreux cette année car celle-ci a été mauvaise), les importations ont commencé dès le mois de septembre. Quelques commerçants ne les ont pas interrompues pendant l'hivernage pour satisfaire leurs clients de la capitale.

- A Maradi, la récolte a été globalement satisfaisante dans les zones situées au sud du goulbi n'kaba si bien que les commerçants ont d'abord effectué des achats en brousse et limites, dans un premier temps, leurs importations. Celles-ci se sont accrues avec le mois de décembre pour répondre à la demande soutenue des commerçants de Niamey.

- A Zinder, les marchands privilégient leurs achats locaux car le mil cultivé dans la région, dit mil du Damergou, est un mil jaune apprécié pour sa qualité proche de celle du mil de Sanam, le plus réputé au Niger, tandis que le mil importé du Nigeria est un mil noir moins agréable au goût. Aussi, les importations débutent dès que la pénurie se fait sentir au Niger et pour répondre à des commandes d'Agadez ou d'Arlit et à des appels d'offres de l'Office des Produits Vivriers du Niger qui portent sur de gros tonnages. Ces appels d'offres de l'OPVN ont un effet stimulant sur les flux transfrontaliers, et ce tout au long de la frontière, car les stocks disponibles au Niger sont presque toujours insuffisants pour les satisfaire.

- A Diffa, zone plus pastorale qu'agricole, la récolte a été mauvaise cette année notamment dans l'arrondissement de N'Guigmi et a contraint les commerçants à s'approvisionner tout au long de l'année au Nigeria pour desservir les centres urbains que sont Diffa et N'Guigmi ainsi que les villages de brousse.

Ce sont donc chaque année des quantités de céréales importantes qui traversent en fraude la frontière. Ces flux sont très élastiques puisqu'ils dépendent de la récolte du Niger dont l'estimation varie selon les sources et les conclusions que les uns et les autres veulent défendre tel discours politique.

⁵ Certains grands commerçants reconnaissent importer des céréales du Nigeria toute l'année. C'est le cas notamment du maïs peu produit au Niger.

destinée à mobiliser l'aide amplifie une situation nullement alarmante⁶. On estime toutefois que ces flux oscillent selon les années, dans une fourchette de 100 000 à 250 000 tonnes, toutes céréales confondues.

Ces échanges frontaliers de produits agricoles sont contrôlés par quelques grands patrons de commerce. Ils s'opèrent au sein de réseaux très structurés qui lient ces patrons à leurs homologues nigériens, qui s'appellent djermas, songhras, haoussas, beni-benis ou Kanouris, tous ont des correspondants qui leur aident les choses et ont l'habitude de traiter des affaires.

II-2 Organisation sociale des réseaux marchands transfrontaliers.

La plupart des commerçants de céréales, à l'exception de ceux de Gaya d'origine songhrai ou haoussas et qui n'ont donc pas accès aux terres détenues par les Dendis, sont également producteurs de mil, sorgho, niébé, parfois arachide et souchet (dans la seule région de Maradi) et peuvent détenir un domaine foncier allant jusqu'à une centaine d'hectares pour les plus étendus. Leurs récoltes leur assurent leur propre consommation et une partie est redistribuée au sein de la parentèle, sous forme de dîme religieuse (Zakka) et dans les réseaux de solidarité. Mil et sorgho, sauf en cas de bonne récolte, ne se retrouvent donc guère sur les marchés de qui n'est pas le cas du niébé, du souchet et de l'arachide vendue aux femmes qui la transforme artisanalement en huile.

Peu nombreux sont les grossistes parmi ces commerçants. On en a dénombré six à Gaya, au plus une dizaine à Konni et aucun à Diffa, chef-lieu de département peuplé de moins de 20 000 habitants et situé très en retrait des grands centres de consommation. C'est donc à Maradi et Zinder où l'on dénombre les effectifs les plus importants. Dans la première, le Président de leur syndicat qui compte trente-trois membres, estime qu'une quinzaine d'entre eux sont capables de livrer plus de 100 tonnes, voire même 1 000 tonnes pour les plus aisés, à partir de leurs propres capitaux. À Zinder, leur syndicat est composé de trente-huit membres dont une dizaine au plus ont une certaine assise financière d'après les informations recueillies à l'ICPVN.

Pour l'ensemble des villes frontalières, le nombre des grossistes représente une quarantaine d'individus. En ajoutant ceux de Niamey, Agadez et de quelques chefs-lieux d'arrondissements, leur nombre ne doit pas dépasser une soixantaine d'individus au Niger. Ce sont des patrons qui contrôlent le négoce des céréales, directement ou par le biais de leurs dépendants installés ça et là. Le commerce des céréales est généralement leur seule activité (certains sont également transporteurs de qui est complémentaire). Il s'agit donc d'un commerce aux mains de professionnels qui n'ont toutefois pas de spécialisation par produits : tous s'adonnent au commerce du mil, du sorgho, du niébé, de l'arachide, du souchet etc.

D'une manière générale, ces patrons se côtoient tous les jours étant installés au même endroit sur les marchés. Ils entretiennent de bonnes relations et sont solidaires à tel point qu'ils peuvent constituer, localement voire nationalement, des oligopoles. Ces hommes disposent de réseaux commerciaux très structurés tant au Niger qu'au nord du Nigeria⁷, capables de s'étendre ou de se contracter selon le volume de la demande. De Gaya à Bosso, leur organisation est assez uniforme.

À leur tête se trouve un patron qui dispose d'acheteurs réguliers résidant dans les grosses bourgades rurales. Ces acheteurs ont des agents qui sillonnent les marchés de brousse ou qui s'approvisionnent directement auprès des paysans grâce aux contacts personnels qu'ils ont noués avec eux.

⁶ Cf. RAYNAUT, L'agriculture nigérienne et la crise du Sahel, in Politique Africaine n° 28, Paris, décembre 1987.

⁷ E. GREGOIRE, L'Etat doit-il abandonner le commerce des vivres aux marchands ? in Politique Africaine n° 37, Éditions Karthala, Paris, Mars 1990.

ou aux avances sur récolte qu'ils leurs ont faites. C'est par ces canaux que les céréales sont drainées des campagnes vers les villes consommatrices ou les zones déficitaires. C'est également par ces mêmes circuits que s'opère la diffusion des engrais achetés au Nigeria avant l'hivernage, ces commerçants contrôlant souvent la filière (en 1993, le 15-15 revenait à 2000 francs CFA le sac de 50 kg rendu à Maradi et était revendu autour de 2200, l'urée à 2500 puis rétrocedé à 2700).

Si ce commerce régional est organisé selon une structure pyramidale, le commerce frontalier répond à une structure horizontale. Ces mêmes patrons ont des correspondants nigériens - ou nigériens installés déjà de longue date de l'autre côté de la frontière - avec lesquels ils entretiennent des relations d'affaires anciennes ou des liens de parenté. Plusieurs systèmes de collecte ont été repérés.

1/ Soit le patron se déplace lui-même au Nigeria pour procéder aux achats d'importants tonnages. Dans ce cas, il se rend dans les grandes villes comme le font les marchands de Maradi, Konni et Zinder qui peuvent ramener 100 tonnes par voyage.

2/ Soit le grand commerçant préfère ne pas se déplacer lui-même et rester au Niger pour mieux suivre ses affaires (réception des clients). Il envoie alors ses commis (yana) acheter du millet sur les marchés de regroupement, proches de la frontière, ou de brousse où les prix sont moins élevés. Ces commis traitent directement avec les vendeurs nigériens qui se chargent ensuite de l'acheminement des céréales au Niger. Ils obtiennent souvent des prix plus avantageux que leurs patrons. Précise un commerçant de Maradi :

"si les Nigériens me voient, ils augmenteront leurs prix sachant que je suis grossiste et que j'achète de grandes quantités"

3/ Soit enfin, ce sont les Nigériens qui viennent au Niger proposer leurs céréales à leurs partenaires ou auxquels les Nigériens confient de l'argent pour qu'ils leur apportent les quantités désirées.

Dans tous les cas, ce sont les Nigériens qui assurent le transport et le passage de la frontière, illégal puisque le Nigeria a interdit depuis déjà quelques années, l'exportation des céréales pour protéger son propre approvisionnement (les importations sont libres au Niger mais soumises à un enregistrement statistique). Si quelques rares commerçants passent par la brousse en s'exposant aux contrôles des douanes volantes (aucun accord n'ayant été conclu au préalable, le coût de la fraude est alors très élevé et les arrangements sont parfois impossibles), la très grosse majorité d'entre eux empruntent les grands axes où sont installés les postes de douane nigériens. Le passage des camions s'organise comme suit : un passeur ou chef de convoi ouvre la route en voiture et obtient la bienveillance des douaniers en leur versant une somme d'argent et en convenant de l'heure de passage des véhicules. Il retourne ensuite avertir les chauffeurs et précède (éventuellement) le convoi le moment venu. Ce passage de la frontière a un coût précis et fixe. Dans la région de Maradi il était, en 1991 de 2000 nairas pour un camion de 15 T et de 4000 nairas pour un 30 T⁸. Il est facturé au commerçant nigérien avec les frais de transport comme nous le verrons plus loin.

Outre un petit commerce capillaire qui est le fait de détaillants et des populations frontalières, certains flux d'importation de céréales se font à présent à l'écart de ces réseaux marchands. Les Nigériens, bénéficiant encore récemment de faibles coûts de transport en raison du bas prix des carburants dans leur pays, se rendent désormais au Niger sans traiter avec leurs partenaires des villes frontalières et poursuivent leur chemin jusqu'à Dosso, Baleyara, Filingue, Tillabéry⁹ et parfois Tahoua, Agadez et même Arlit au mécontentement des commerçants nigériens qui se trouvent court-circuiter. Un marchand de Birnin-Konni, explique

⁸ D. MARTINET, Organisation et fonctionnement d'un réseau de commercialisation des céréales dans les départements de Maradi et de Zinder, Document provisoire, 1991.

⁹ S. HAMADOU, Analyse de la structure et de l'efficacité du marché des céréales au Niger, le cas des départements de Dosso et Tillabéry, Mémoire de DEA, Université de Montpellier I, Octobre 1993.

"Auparavant, les gens du Nigeria n'allaient pas à l'intérieur du Niger. Depuis deux ans, certains ne s'arrangent plus avec nous. Le Niger est foutu. On est bloqué chez eux alors qu'ils viennent chez nous sans prendre de patente ni licence et cassent les prix. Ils changent ensuite les CFA à un bon taux à Kano et récupèrent beaucoup de nairas."

Ces commerçants ne sont pas stricto sensu des "chasseurs de CFA", gens supposés vendre sans marge voire à perte pour se procurer des devises, mais des opérateurs qui ne parviennent pas à écouler leurs stocks chez eux et qui réalisent une petite plus-value supplémentaire en échangeant ensuite les CFA gagnés de ce côté-ci de la frontière à Kano. S'ils sont renommés pour "casser les prix", c'est parce qu'ils ont des coûts de transport moins élevés que les transporteurs nigériens et que l'économie d'une marge (celle des commerçants nigériens auxquels ils confiaient auparavant les céréales) est réalisée alors qu'un gain additionnel est obtenu sur le change en fin de cycle. Ces Nigériens s'accaparent donc une partie du marché nigérien comme le font également pour le nêbe les "allasaquas", noms donnés aux hommes du groupe alhasanne Dan Tata dont sa filiale, la NAMCO, est la principale société de commercialisation à Kano, et qui procèdent à des achats directs au Niger.¹⁰

Grossistes nigériens, demi-grossistes et détaillants, populations frontalières et négociants nigériens sont donc les vecteurs des flux céréaliers transfrontaliers. Pour en souligner la diversité, mentionnons enfin le cas des camions algériens qui transportent le mil du Nigeria jusqu'à Tamanrasset et des caravanes de chameaux, les *azalai*, qui remontent, vers les oasis lointaines de Bilma et de Fachi, du mil après avoir vendu sel et natron dans la région de Kano.

Dans des échanges frontaliers de céréales, les fluctuations du taux de change entre le franc CFA et le naira jouent un rôle important sur le niveau des flux et le prix des céréales au Niger.

II-3 Les transactions monétaires

Le système adopté par les commerçants est le même tout au long de la frontière : les transactions s'effectuent toujours en argent liquide et en naira lorsqu'il s'agit d'achats au Nigeria.¹¹ Pour cela, ils se tiennent informés des taux en vigueur dans leur ville et au Nigeria pour changer dans de bonnes conditions. Globalement, ils procèdent de deux manières :

1/ S'ils se rendent à Kano, Sokoto ou Maiduguri, c'est le plus souvent dans ces grands centres qu'ils effectueront les opérations de change car les conditions y sont plus intéressantes, le franc CFA y étant plus recherché. D'autre part, en procédant ainsi, ils limitent les risques de vols ou de contrôle car de grosses sommes en francs CFA (billets de 10 000 francs) sont plus aisément dissimulables dans un grand boubou que des nairas. La faible valeur faciale des billets (les plus grosses coupures sont de 50 nairas soit l'équivalent de 350 francs avant la dévaluation du CFA) oblige à transporter des sacs entiers qui ne passent pas inaperçus.

2/ S'ils parcourent les marchés de brousse, ils partent avec des nairas changées au Niger ou à la frontière comme l'a précisé un importateur de Maradi :

¹⁰ J.L. AMSELLE et E. GREGOIRE, Politiques nationales et réseaux marchands, les cas du Mali et du Niger/Nigeria, Paris-Club du Sahel/Ministère de la Coopération, 1988.

¹¹ Les Nigériens qui vendent directement à l'intérieur du Niger se font payer en franc CFA qu'ils changent à la frontière ou le plus souvent à Kano ou Sokoto car le taux de change leur est plus favorable. Avant la dévaluation du franc CFA, un billet de 10 000 francs CFA s'échangeait contre 1 400 à 1 500 Nairas à Kano alors qu'il n'en valait que 1 300 à Maradi.

"les paysans et les petits commerçants ne connaissent pas toujours le CFA et en tous cas ne l'acceptent pas au Nigeria"

Au Niger, le change se fait tantôt chez un monnayeur attitré avec lequel le commerçant entretient des relations de confiance anciennes, tantôt en faisant jouer la concurrence après s'être renseigné sur le taux pratiqué par les différents cambistes. Enfin, un commerçant peut prendre des nairas auprès d'un ami qui a effectué des ventes récentes au Nigeria (bétail, niébe, produits du transit).

Enfin, nombre d'entre eux effectuent des opérations de troc et évitent de passer par le marché des changes. Un commerçant de Zinder achète ainsi du niébe à Minniah ou Guidimouni pour le revendre à un commerçant de Dawado, lieu dit à Kano où se trouvent les gros acheteurs de niébe qui le revendent ensuite dans le sud du Nigeria où il est consommé par les populations yorubas et ibos. L'argent gagné est aussitôt réinvesti en achat de maïs sur un marché de brousse dont la revente permet de récupérer des CFA. Un autre, installé à Birnin-Konni, revient avec du mil et de l'igname après avoir vendu du bétail à Ilesia. Ces opérations de troc portent sur des quantités non-négligeables. Après la dévaluation, la stratégie des acteurs peut toutefois se modifier, ceux-ci préférant réaliser un bénéfice monétaire car les termes de l'échange ne sont plus les mêmes. Ainsi, un mouton avant le 12 janvier pouvait se vendre autour de 10 000 francs CFA à Kamba soit 1350 nairas qui permettaient de ramener au Niger presque trois sacs et demi de mil. Compte tenu de la nouvelle parité CFA-naira, le même mouton exporté rapporte désormais 85 nairas qui ne représentent plus qu'un tout petit peu plus de deux sacs de mil.

Exporté vers le Nigeria, le souchet est également un produit de contrepartie aux importations de céréales. Cultivé en culture pure (champs de case) dans la seule région de Maradi, les superficies qui lui sont consacrées, se sont étendues ces dernières années car sa vente est d'un bon rapport (son prix augmente fortement avec l'avancement de la saison sèche) pour les commerçants de Maradi mais aussi de Konni et Zinder viennent en acheter dans cette région.

Depuis les mesures prises, en janvier, par le Général Sani Abacha pour éliminer le marché parallèle des devises, les commerçants nigériens changent désormais leurs francs CFA au Niger comme l'explique un commerçant de Diffa :

"C'est désormais trop dangereux de partir au Nigeria avec des CFA. On peut être arrêté sur la route aux différents contrôles et l'argent confisqué. Désormais on part tous avec des nairas jusqu'à ce que les contrôles s'assoupissent"

Dans ce département, CFA et nairas circulent indifféremment ¹² si bien que les commerçants n'ont pas forcément recours au marché des changes. Ils achètent mil et maïs en nairas au Nigeria et les revendent également dans cette monnaie à Diffa ou dans son arrière-pays. Avant la dévaluation du franc CFA, ils changeaient parfois des nairas à Diffa pour échanger ensuite leurs CFA à Maiduguri et réaliser un bénéfice supplémentaire.

II-4 Le financement des achats de céréales au Nigeria

Ceux-ci s'opèrent le plus souvent à partir des fonds propres des commerçants, très exceptionnellement par prêts bancaires. En effet, parmi les villes frontalières, seules Maradi et Zinder disposent encore d'agences de la BIAO ou de la SONIBANK. Un seul commerçant a reconnu avoir parfois reçu un crédit de campagne de la première.

¹² A telle enseigne que les fonctionnaires doivent transformer une partie de leur salaire en nairas (le taux évolue alors à leur désavantage, les monnayeurs profitant du versement des salaires). De même, les opérateurs qui vendent, à Zinder, les poivrons produits dans la région, changent, dans cette ville, les CFA gagnés contre des nairas.

Toutefois, les commerçants les moins aisés ¹³ ou ceux qui doivent satisfaire une commande exceptionnelle d'un client, peuvent emprunter des fonds pour compléter leurs propres capitaux auprès d'un de leurs collègues ou de leur cambiste. Dans le premier cas il s'agit d'une entraide benevole a charge de revanche. Dans le second cas, bien que les cerealiers figurent parmi les principaux clients des monnayeurs, ce geste est moins frequent (les deux hommes sont alors lies par une relation d'amitie et de confiance ancienne). S'il n'y a pas officiellement de prêt à interet, pratique interdite par l'islam, les conditions de change sont ici moins avantageuses pour le commerçant car le cambiste realise un interet decouise en appliquant un taux moins favorable (a Birnin-Konni, en decembre 1993, le taux fait a un emprunteur etait de 130 nairas pour 100 francs au lieu de 132). Ayant avance des nairas, le monnayeur se fera rembourser en CFA au bout de trois jours a une semaine au plus.

Les commerçants nigériens achètent aussi a credit aupres de leurs fournisseurs nigériens. Le delai de remboursement peut être tres court, le temps d'un marche ou de l'ecoulement des cereales, ou s'espacer sur une semaine, exceptionnellement un mois. La aussi, il n'y a pas "officiellement" de prêt a interet mais l'interdit religieux est contourné en fixant un prix de vente plus eleve au sac (de l'ordre de deux ou trois nairas). ¹⁴ Le risque de change est assure par l'acheteur nigérien qui s'est engage a rembourser son fournisseur en nairas, tres rarement en CFA. Des novembre, un commerçant de Maradi remarquait :

"tous les credits se font desormais en nairas car les gens du Nigeria ont peur de la dévaluation du franc CFA"

II-5 Les quantités importées

Celles-ci sont tres variables d'une année sur l'autre. Globalement par produits, on peut estimer que le mil represente les tonnages les plus eleves et que le sorgho est importe surtout en periode de fort deficit vivrier au Niger. Quant au maïs, il est achete a longueur d'annee puisque le Niger a une production marginale mais la plus grosse partie des tonnages provient du Benin.

Le niveau des flux est difficile a quantifier ¹⁵ car il faut prendre en consideration non seulement les importations des grossistes mais aussi des petits commerçants et des populations frontalières qui, de Gaya a Bosso, vont chercher les cereales qui leur manquent sur les marchés frontalières. C'est alors un sac voire seulement quelques mesures qui sont ramenées par voyage. Ces flux sont donc le fait du seul secteur "informel" d'autant plus difficilement apprehendable que peu d'opérateurs déclarent en douane les quantités importées alors que celles-ci ne font l'objet d'aucune taxe mais d'un simple enregistrement statistique.

Les rares données statistiques disponibles sont celles de la Direction des Douanes du Niger. Dans un texte recent, Bio Goura Soule ¹⁶ présentait le tableau suivant complété par nos soins pour les années recentes (1989 a 1992).

¹³ L'absence de recours au credit est un signe révélateur d'une certaine assise financière. *"au début, je payais a crédit mais maintenant je suis assez fort"* reconnaît un commerçant.

¹⁴ Certains commerçants ont affirme emprunter des céréales sans interet ni hausse de prix.

¹⁵ J. EGG, Le commerce global du Niger avec le Nigeria, in "L'économie agricole et alimentaire du Niger vers une integration au marche du Nigeria", collectif coordonné par J. EGG, INRA-UNB-IRAM, 1993.

¹⁶ B.S. GOURA, Les échanges agricoles entre le Niger et le Nigeria et leurs déterminants, in "L'économie agricole et alimentaire du Niger vers une integration au marche du Nigeria" op. cité.

Évolution des importations enregistrées de céréales du Niger à partir du Nigeria (en T)

Années	Mil	Sorgho	Maïs	Total
1981	3 589	1 266	-	4 855
1982	10 297	14 889	17 944	43 130
1983	34 015	13 872	8 365	56 252
1984	20 407	75 733	18 856	114 996
1985	20 407	207 333	20 989	248 179
1986	8 880	12 433	4 886	26 189
1987	72 556	20 313	6 333	99 202
1988	17 282	9 822	6 037	33 141
1989	211	113	1 472	1 796
1990	4 900	1 400	4 704	11 004
1991	16 425	1 536	6 755	24 716
1992	2 528	2 309	15 715	20 552

Les tonnages globaux qui figurent dans le tableau, semblent largement sous-estimer la réalité des flux. Si les grossistes importent les contingents les plus importants, l'évaluation de leurs importations est délicate étant donné la diversité et la fluctuation de leurs opérations tout au long de l'année. Certaines céréales sont stockées de la récolte à la période de soudure, d'autres sont l'objet d'une rotation continue mais fluctuante en fonction de la demande de leurs clients et des époques de l'année.

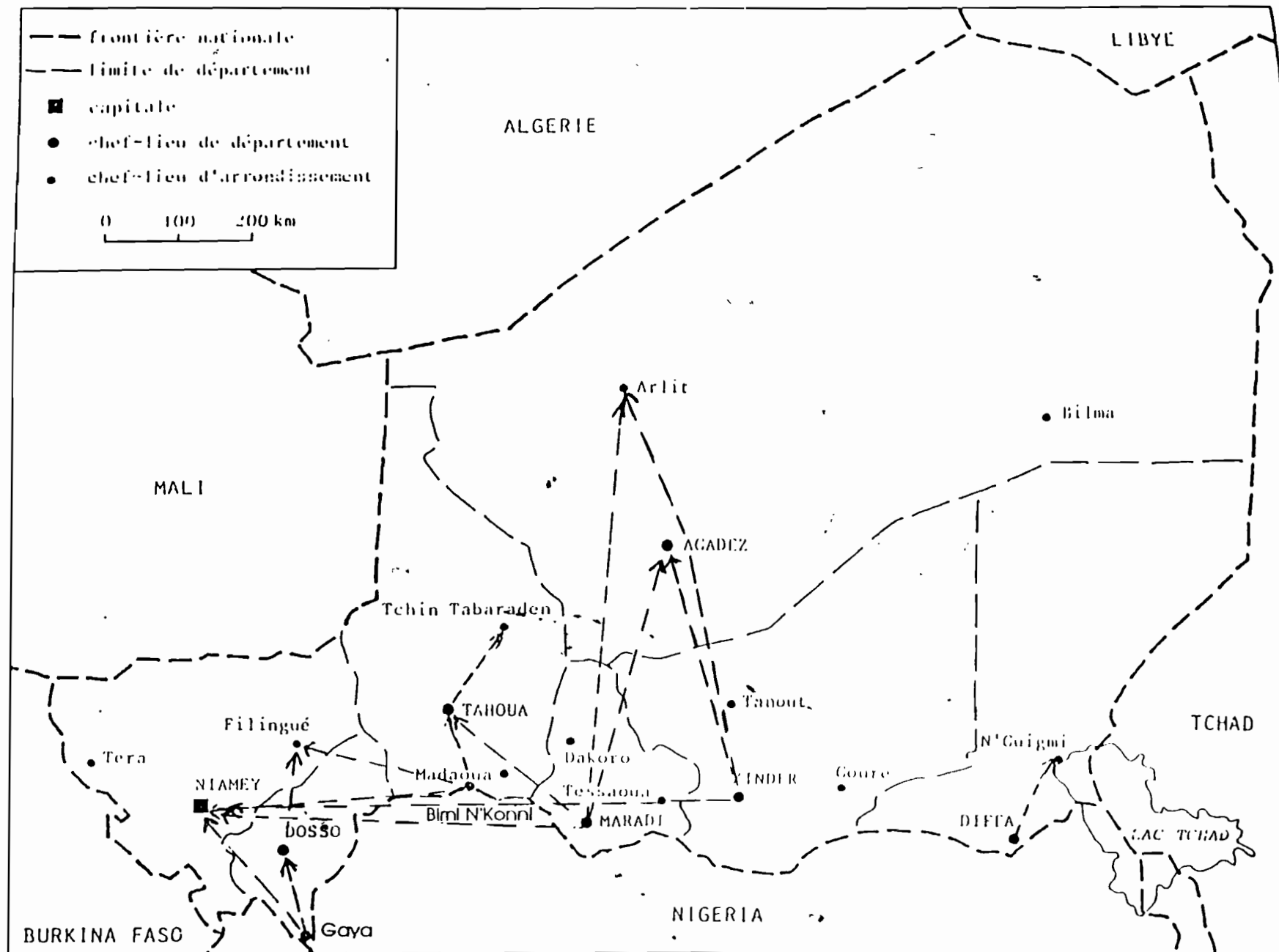
Dans le premier cas, les informations fournies par les opérateurs sont à prendre avec précaution car le stockage est toujours entouré d'un certain secret, surtout cette année où la spéculation est forte. Toutefois, le montant des stocks déclarés par les commerçants enquêtés varie de quelques tonnes à plus de 200 pour les plus importants. En valeur et compte-tenu des cours, ce tonnage représente sept millions de francs CFA. On peut raisonnablement penser que peu de commerçants peuvent immobiliser un tel capital voire plus de 10 millions. Aussi, leur stratégie consiste, dès que leur capacité matérielle et financière de stockage est atteinte, à jouer sur leur capital circulant en achetant des céréales au Nigeria en fonction des commandes de leurs clients le faire tourner pour assurer des marges.

Les entretiens réalisés dans les villes frontalières montrent que les commerçants sont en dessous de leurs capacités de livraison et pourraient augmenter sensiblement leurs commandes au Nigeria si la demande était plus soutenue au Niger. Les chiffres qu'ils nous ont fournis, permettent les estimations suivantes, par localités, quant à leurs importations (toutes céréales confondues) du Nigeria :

Estimation des flux transfrontaliers hebdomadaires (Novembre 1993-Février 1994)

Localités	Tonnages par semaine
Diffa	30 T
Gaya	50 T
Konni	1350 T
Maradi	2500 T
Zinder	1500 T
Total	5430 T

D'après les entretiens menés auprès des commerçants, on peut estimer qu'ils importent globalement, en moyenne, 5500 T par semaine depuis novembre et que ce rythme sera maintenu jusqu'en



CARTE DES PRINCIPAUX FLUX DE CEREALES AU NIGER

avril, période où ils ralentiront leurs achats et commenceront à déstocker. Pour ces six mois, et compte tenu des arrêts d'importation dus aux mesures prises par le Nigeria, cela représente un tonnage global d'environ 125 000 T auxquels il faut ajouter les achats effectués après la récolte (septembre à novembre) et ceux qui seront faits en fin de saison sèche et pendant l'hivernage (mai à août). D'après les commerçants, ils représentent à peu près la moitié des achats de pleine saison (soit 2500 T par semaine soit 60 000 T pour les six mois concernés). Finalement, au cours de la présente campagne de commercialisation, les commerçants à eux seuls importeront environ 185 000 T.

Ce calcul n'est qu'une approximation, seules des enquêtes sur une longue période (un an) à partir d'échantillons de commerçants choisis dans les principaux centres de commercialisation permettraient une évaluation précise des flux. Enfin, ce chiffre n'inclut pas tout le petit commerce transfrontalier des détaillants et des populations.

II-6 Ventilation des céréales importées au Niger

En s'appuyant sur des travaux de recherches antérieurs, les publications mensuelles du Système d'Information sur les Marchés et nos récentes investigations, la ventilation des céréales importées au Niger apparaît clairement. Deux types de flux se dégagent :

- des flux de grande amplitude qui se reproduisent d'une année sur l'autre mais dont l'intensité est variable (elle dépend des besoins du Niger). Ce sont donc des flux constants qui sont notamment dirigés vers les centres urbains (Niamey, Agadez et Arlit) ;

- des flux courts entre régions frontalières nigériennes et nigérianes. Ces mouvements sont, davantage périodiques voire occasionnels et dépendent des besoins complémentaires des régions (flux dirigés des zones habituellement déficitaires) et des aléas de la récolte.

A partir des villes importatrices, berceau des grands grossistes, on distingue, d'Ouest en Est, les mouvements suivants :

- Depuis les régions de Gaya et Malanville, cette région bénéficiant généralement d'une bonne récolte, il y a pas de mouvements à courte distance. Les flux de mil (le sorgho est consommé sur place) sont dirigés vers Niamey, Dosso et le nord de ce département (Filingué, Baleyra, Abala) et de celui de Tillabéry (Tillabéry, Ouallam). Ils partent de Kamba et ne passent pas tous par Gaya : certains camions nigériens empruntent le PK 10, jonction entre la route nationale Gaya-Dosso et la piste qui mène à Kamba, et se rendent directement dans ces zones.

Pour le maïs, le point de départ des flux est Malanville davantage que le Nigeria. Niamey est leur principale destination même si quelques quantités sont vendues dans les départements de Tillabéry et Dosso. Depuis la dévaluation du franc CFA, de nouveaux flux semblent se dessiner vers Birnin-Konni, le maïs de la zone franc devenant meilleur marché que celui du Nigeria.

Enfin, des céréales traversent le Niger pour se rendre directement au Mali (région de Gao) ou en ayant un point de rupture de charge à Niamey.

- A Birnin-Konni, on retrouve les deux types de flux distingués : des grands mouvements d'expéditions de mil, sorgho et maïs sont effectués vers Niamey, Dosso et sa région, plus rarement jusqu'à Tillabéry (peu de céréales sont par contre dirigées vers Agadez et sa région, ces zones étant ravitaillées depuis Maradi et Zinder). Des flux courts sont, d'autre part, dirigés vers Tahoua, Badeggi, Ibohamane, Tounfari et Tchintabaraden mais les commerçants de Birnin-Konni doivent ici

affronter la concurrence de ceux de Maradi. Ils sont, d'autre part, handicapés par le nouveau système de collecte des marchands de ces villes qui s'approvisionnent directement au Nigeria sans passer par eux.¹⁷

- Depuis Maradi, ce sont surtout des mouvements de grande amplitude bien que le nord du département (arrondissements de Dakoro et de Mayahi), souvent déficitaire, est importateur de céréales. Les commerçants de Maradi approvisionnent principalement leurs correspondants installés à Katakou, Niamey, Zinder, Agadez, Arlit, Tahoua, etc. Les caravanes de chameaux partent de Maradi, quelques camions empruntent la piste qui passe par Doudou et Gajoua pour se diriger ensuite vers Tessaoua. De même, les caravanes de chameaux qui remontent vers Birni Idrissou pour se diriger ensuite vers Tessaoua. De même, les caravanes de chameaux qui remontent vers Birni Idrissou pour se diriger ensuite vers Tessaoua.

- Depuis Zinder Après Maradi, c'est le plus important centre de collecte de céréales nigérianes. Les plus gros tonnages de céréales importées font l'objet d'envois lointains et réguliers. Ils sont dirigés, d'une part, sur Niamey et sa région et d'autre part, sur le nord à savoir Agadez et Arlit. La situation d'insécurité qui caractérise actuellement ces régions, perturbent toutefois leurs échanges avec le Sud. Les flux plus courts se effectuent habituellement vers Tandou, Beibei, Gouré et les zones fréquemment déficitaires de ce département. Il arrive enfin que des céréales partent de Zinder vers Diffa mais ce cas de figure est peu fréquent (1989-1990), cette zone se ravitaillant presque exclusivement dans le Bornou State.

- Dans la région de Diffa, ce sont des flux généralement à courte distance et constants car les récoltes sont ici déficitaires. Il s'agit de l'approvisionnement complémentaire de localités et de régions comme celles de Goudoumaria, Maré Sopa, Diffa et N'Guigmi. Quelques céréales parcourent toutefois des distances plus longues et sont dirigées vers N'Guigmi et Termit.

Les résultats des campagnes agricoles permettent d'anticiper des flux qui se gonflent ou se contractent en fonction du bilan de la récolte. Globalement, au cours de ces cinq dernières années, les campagnes de commercialisation 1989-1990, 1990-1991, 1992-1993 et plus encore 1993-1994 reproduisent les mêmes mouvements généraux d'importations du Nigeria et la même ventilation au Niger. Seule la campagne 1991-1992 se distingue car la récolte a été bonne au Niger et a permis d'approvisionner les centres urbains à partir des céréales locales. La structure des échanges ne varie donc guère avec des pôles d'importations (Gaya, Birnin-Konni, Maradi et Zinder) et des centres de consommation (Niamey, Agadez, Arlit, Tahoua et leurs régions). Que la récolte soit bonne ou mauvaise, les premiers doivent assurer le ravitaillement des seconds selon deux axes principaux de circulation : la route nationale Zinder-Niamey et la Route nationale Zinder-Agadez.

II-7 Analyse de l'évolution des prix depuis la récolte : impacts de la dévaluation du franc CFA et des mesures prises au Nigeria

Jusqu'au 12 Janvier, l'évolution du prix des céréales avait été normale : baisse sensible avec l'arrivée de la nouvelle récolte puis légère remontée avec le début de l'année. Du point de vue régional, les prix étaient logiquement moins élevés dans les régions productrices (Maradi notamment) que dans les zones importatrices (Niamey) et déficitaires (Diffa). La dévaluation du franc CFA et de l'arrêt momentané des flux céréaliers vers le Niger après le renforcement des contrôles au Nigeria ont entraîné une flambée généralisée et incontrôlée des prix.

¹⁷ A. SOULEYMANE, Évolution de la commercialisation des céréales au Niger, École Nationale Supérieure Universitaire de Technologie, Mémoire de fin d'études, Université Cheikh Anta Diop, Département des formations supérieures de gestion, Dakar, 1993.

11-7-1 Évolution du prix du mil

Prix à la consommation du mil (Septembre 1993-Mars 1994)

Localités	Sept	Oct	Nov	Dec.	10 Janv	22 Fev	15 Mars
Diffa	4800	4900	4100	4700	6000	10 000	9000
Gaya	5000	4000	4000	3900	3750	-	-
Konni	5300	4400	4400	4300	4250	6500	-
Maradi	4200	3800	3600	3300	3500	5750	6000
Niamey	6800	6500	6300	6300	6500	8000	8000
Zinder	5400	4600	5000	4300	4500	6500	6500

Sources : SIN et ORSTOM

La dévaluation a entraîné, du jour au lendemain, un net renchérissement du prix des céréales au Niger du à la brutale modification du taux de change. Si 1000 francs CFA s'échangeaient à 138 nairas le 10 janvier, le cours était de 85 dix jours plus tard lorsque les marchés se sont stabilisés soit une dévaluation de 38%. A Djinn-Konni, les prix du mil et du maïs ont alors respectivement augmenté de 40 et 37% entre ces dates. De même, en décembre, les commerçants-importateurs de Maradi se procuraient le mil nigérian (rendu magasin) dans une fourchette de 3750 à 4250 francs et le revendaient autour de 4000 à 4500 francs à leurs clients grossistes de Niamey. En février, ils l'achetaient à 5600-5700 francs soit une hausse de prix de 41% qui correspond au pourcentage de dépréciation du CFA à cette date (37%).

A cette nouvelle donne monétaire s'est ajoutée, quelques jours avant la dévaluation, les vigoureuses mesures prises au Nigéria par le gouvernement du général Sani Abacha qui entendait désormais empêcher la fuite des céréales de son pays. Les responsables des postes de douanes furent tous mutés et les militaires chargés de contrôler les marchandises qui traversaient la frontière. Pendant trois semaines environ les flux de céréales vers le Niger furent stoppés de Gaya à Bosso. Certains marchés comme ceux de Djibya et de Kamba furent encerclés pendant quelques jours par l'armée qui contrôlait la sortie des céréales. Ce n'est qu'au début du mois de février que des brèches s'ouvrirent notamment du côté de Maradi selon un commerçant.

"à présent, on connaît les nouveaux agents des customs et les camions commencent à passer à nouveau"

Ce blocage des flux a eu un effet inflationniste au Niger qui s'est ressenti jusqu'à Niamey dont l'approvisionnement en mil dépend pour beaucoup du Nigéria. Par contre, à l'intérieur même du Nigéria, les prix n'ont guère varié entre décembre et février, certains commerçants avançant que

"les Nigériens doivent désormais tenir compte de la baisse du pouvoir d'achat de leurs partenaires nigériens s'ils veulent continuer à leur vendre du mil"

Évolution du prix du mil au Nigéria (nairas)

Localités	Décembre 1993	Février 1994
Kamba	400	400
Illéla	500	500
Djibya	420	410/430
Kano	380/400	400
Sara	360	-
Damasak	-	560

Si les prix n'ont pas globalement changé, il faut mentionner que le mil est toujours plus coûteux au fur et à mesure que l'on s'approche de la frontière, les commerçants nigériens profitant de la demande de leurs clients nigériens. Aussi, ces derniers tentent de s'approvisionner sur des marchés éloignés (Funtua, Zaria, Bauchi), notamment en maïs ou ils se rendent dans les zones productrices situées au sud de Kano, en concourant à chaque fois le gain obtenu du sac et les charges supplémentaires induites en transport.

A leur prix d'achat, il convient en effet d'ajouter le coût du transport et de la fraude pour sortir les céréales du Nigeria. Ces frais sont acquittés au sac suivant un barème précis identique quel que soit les céréales transportées. En décembre 1993, à titre d'exemple, de Illéla à Birnin-Konni il en coûtait 30 nairas, de Djibya à Maradi 40 nairas (50 depuis Février 1994), de Kano à Maradi 90 nairas, de Kano à Zinder 75 à 100 nairas, de Dan Dumi à Zinder 35 nairas, de Mai Abdua à Zinder 75 nairas, de Sara à Zinder 100 nairas, de Damasak à Diffa 60 nairas.

II-7-2 Évolution du prix du sorgho

L'analyse précédente s'applique au sorgho dont le prix suit une tendance analogue à celle du mil avec un niveau légèrement inférieur car il est moins apprécié des consommateurs. Aussi, les importations de sorgho sont quantitativement moins importantes que celles de mil et de maïs et ne se font sur de grosses quantités que si la récolte céréalière au Niger est mauvaise.

Prix à la consommation du sorgho (Septembre 1993 - Mars 1994)

Localités	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	10 Janv.	22 Fév.	15 Mars
Diffa	-	-	-	-	5000	8000	7200
Gaya	5000	4600	4500	3200	3550	-	-
Konni	4300	3900	3800	3100	2750	5500	-
Maradi	4400	-	-	3300	3500	5500	5500
Niamey	6000	4500	5500	5700	5000	7000	7000
Zinder	4800	4300	4000	3400	4000	5500	5250

Sources : SIM et ORSTOM

Au Nigeria, le prix du sorgho est resté stable depuis la récolte et était en février de 350 nairas à Kamba, 400 à Illéla, 350 à Sara, 300 à Djibya et 290 à Kano.

II-7-3 Évolution du prix du maïs

Le maïs, surtout consommé dans les centres urbains, connaît aussi une forte hausse de son prix comme l'illustre le tableau.

Prix à la consommation du maïs (Septembre 1993 - Mars 1994)

Localités	Sept	Oct	Nov	Dec.	10Janv	22 Fev	15Mars
Diffa	5000	5100	-	4600	5500	8750	8000
Gaya	5600	4900	4700	4600	5125	-	-
Konni	5300	4300	4500	4300	4000	6250	-
Maradi	4800	4000	3700	3500	3250	5750	5500
Niamewu	6000	6000	5800	5800	5250	8000	8000
Zinder	5900	5200	5100	4500	4000	6500	6000

Sources : Sini et CRSTOM

Sa production étant marginale (3000 tonnes environ en 1993), le Niger importe du maïs du Nigeria et du Benin. Le premier, malgré les prohibitions d'exportations en vigueur, fournissait, chaque année, par les mêmes canaux que les importations de mil (mêmes commerçants, mêmes modalités d'acheminement et financières) environ 20% des besoins en maïs du Niger. Le Benin assurait donc 80% de son approvisionnement. Sa part a sensiblement augmenté depuis la dévaluation et les restrictions prises au Nigeria : en effet, des commerçants qui se ravitaillaient autrefois au Nigeria depuis Birni-Konni, Maradi et même Zinder viennent désormais acheter du maïs à Malan. Il y a donc eu une réorientation des flux à l'avantage du Benin : bien que le prix du maïs soit resté stable au Nigeria, la dévaluation du CFA a donné un avantage au maïs béninois.

Évolution du prix du maïs au Nigéria (nairas)

Localités	Décembre 1993	Février 1994
Kamba	460	450
Illéla	440	440
Dijlbya	420	410/430
Kano	380/400	400
Dan Dimi	350/380	-
Sokoto	-	410
Baga	-	480

Source : CRSTOM

II-7-4 Évolution du prix du niébé

Les échanges frontaliers se font ici dans le sens opposé : le niébé constitue un flux de contrepartie aux importations de céréales, les mêmes commerçants s'adonnant aux deux négoce. De plus, les exportations de niébé permettent de ne pas passer par le marché des change : les nairas gagnées sont réinvesties en mil et maïs sur les marchés de brousse. Sur ce produit, l'inflation a également été soutenue : 89% de hausse à Niamey, 87 à Diffa, 68 à Zinder, 60% à Maradi et 42% à Birni-Nkonni alors que les prix sont restés stables au Nigeria (autour de 1000 à 1200 nairas) depuis Octobre.

Prix du niébé (Septembre 1993 - Mars 1994)

Localités	Sept	Oct	Nov	Dec.	10Janv	22 Fev	15Mars
Dirfa	-	-	-	-	6800	12.750	-
Gaya	-	-	8700	8800	-	-	-
Konni	13 000	-	-	11 800	8750	12 500	-
Maradi	10 800	7600	7400	8200	8500	14.000	16 000
Niamey	12 500	10 000	10.800	9000	9500	18 000	17 000
Zinder	7300	5000	6000	7600	9500	16 000	16 000

Sources : SIH (prix moyens, Sept-Déc) et ORSTOM

Cette analyse des prix peut être enfin complétée par quelques éléments relatifs à l'estimation des marges. Dans un précédent texte, nous notions que la marge bénéficiaire des commerçants n'est pas aussi élevée que ce que l'on croit généralement et avançons qu'elle a oscilé entre 3 et 20% pour les commerçants de Maradi au cours de la période juin 1989-Mai 1990 et entre 3,8 et 12,5 % pour les commerçants de Niamey (juin 1989-Février 1990)¹⁸. Ces chiffres rejoignent des évaluations déjà faites par ailleurs.¹⁹

Nos investigations (novembre 1993) confirment ces chiffres. Les quelques marges relevées à Maradi, pour des céréales achetées puis aussitôt revendues, se situent dans une fourchette de 6 à 14% pour le mil et le maïs, autour de 20% pour le niébé (avec un court stock) et à Birnin-Konni et Maradi et de 10 à 18% à Zinder. Ces évaluations montrent, comme le rappellent souvent eux-mêmes les marchands, que la concurrence que font jouer habilement leurs acheteurs de Niamey et du nord du pays, les oblige à pratiquer des marges raisonnables et voisines. Toutefois, les récoltes stockées dès la fin de l'hivernage et achetées avant la dévaluation (entre 3500 et 4000 francs à Maradi) seront revendues au prix fort en fin de saison sèche (sans doute autour de 6500 à 7000 francs). Elles auront été une bonne opération pour les commerçants qui ont pu constituer des stocks (marge prévisible supérieure à 80%) et un moyen de se prémunir des effets néfastes de la dévaluation.

De cette analyse des prix et deux mois seulement après la dévaluation du franc CFA il faut retenir qu'une substitution du maïs béninois semble s'opérer aux dépens du maïs nigérien qui méritera d'être confirmée dans l'avenir de même que le transfert qui semble se faire au profit de la consommation des céréales locales. Le riz du Niger est ainsi devenu compétitif par rapport au riz pakistanais. Notons, d'autre part, qu'en rendant désormais certains produits nigériens compétitifs, des exportations peuvent se faire à la suite d'achats directs de Nigériens qui proposent de meilleurs prix aux producteurs. C'est le cas par exemple pour le coton acheté au prix de 77 francs CFA par la société cotonnière française AIGLON. Celle-ci est concurrencée par des acheteurs nigériens qui proposent 100 francs du kg aux paysans.

Enfin, la dévaluation du franc CFA, si elle a brutalement modifié les termes de l'échange entre le Niger et le Nigeria, ne les a pas fondamentalement remis en cause dans le commerce des céréales. Un réajustement s'est opéré mais le mil du Nigeria reste compétitif au Niger d'autant plus que la récolte n'a pas été très bonne cette année.

¹⁸ J. EGG et E. GREGOIRE, Les marchés céréaliers, in "Le développement agricole au Sahel", tome 1 Milieux et défis, P. BOSCH, V. DOLLE, P. GARIN, J. M. YUNG Editeurs, CIRAD, Collection "Documents Systèmes Agraires n°17", 1992.

¹⁹ J. E. ARNOULD, Merchant capital, simple reproduction and under-development peasant traders in Zinder, Niger Republic, Journal of African Studies, 20 (3).

Conclusion

Sans rentrer dans l'élaboration de scénarii esquissés par ailleurs ²⁰, deux types d'indicateurs s'avèrent pertinents pour suivre voire anticiper l'évolution des échanges céréaliers entre les deux pays

1/ Des indicateurs principaux qui sont au nombre de quatre

- Le volume de la récolte au Niger : c'est son appréciation qui déterminera les commerçants à importer des céréales du Nigeria. La décision relative au démarrage de leurs achats est prise dès la mi-août, date à laquelle ils apprécient la récolte et adoptent déjà une première stratégie réalisable en fonction des résultats définitifs de la récolte

- La parité entre le franc CFA et le naira : c'est un élément déterminant car les prix des céréales nigérianes font office de prix directeurs au Niger. La dévaluation de la naira, depuis 1986, a profondément modifié les données du problème car elle a entraîné une forte chute des prix au Niger ²¹ et a permis d'amortir la hausse du prix des céréales au Nigeria pendant la même période

Ce changement de parité entre les monnaies a donc entraîné une baisse des prix qui a bénéficié aux citadins qui se procurent à bon marché du mil depuis plusieurs années. Par contre, la paysannerie nigérienne a été pénalisée et le rapport entre prix des produits agricoles et prix des facteurs de production s'est fait à ses dépens empêchant toute transformation des systèmes de production et progrès agricole

Ce commerce des céréales est donc très sensible au taux de change. Le maintien de la parité fixe entre le franc CFA et le Franc français et de la convertibilité du premier est un élément majeur qui a évité une remise en question plus nette des flux transfrontaliers entre le Nigeria et ses voisins

- Le niveau des prix des céréales au Nigeria : si la récolte est généralement suffisante au Nigeria, l'évolution des prix est un élément clé qu'il convient de suivre étant connue la très forte inflation que connaît ce pays et qui se serait transmise au Niger si la naira ne s'était pas dévaluée

Le sac de mil qui valait en effet 100 nairas en 1988, est passé à environ 250 nairas en 1991, puis à 325 en 1992 et à près de 400 en Février 1994. Le sac de maïs a suivi une évolution analogue puisqu'il coûtait une centaine de nairas à Kano en 1988, autour de 230 en 1991, de 340 en 1992 et aujourd'hui près de 400. Quant au niébe il est passé de 300 à 1200 nairas pendant la même période

Cette évolution des prix de l'autre côté de la frontière est donc un élément important et un dispositif de suivi des prix au Nigeria est facile à mettre en place en raison des connaissances désormais acquises sur les marchés du nord

Le niveau de la récolte au Nigeria : rares sont les années (1973-74, 1984-85) où le nord du Nigeria à l'exception d'une bande qui jouxte le Niger, est touché par la sécheresse. Toutefois, il est arrivé (1986) qu'une trop forte abondance de pluies provoque des inondations et la destruction de récoltes. Cette année-là, quelques flux de céréales s'étaient opérés dans le sens Niger-Nigeria.

2/ Des indicateurs secondaires parmi lesquels on peut identifier

Les mesures législatives en matière économique prises par les États : dans la mesure où ils n'ont pas les moyens, notamment sur le long terme de les appliquer, celles-ci paraissent d'autant moins

²⁰ J. EGG et J. IGUE, L'intégration par les marchés dans le sous-espace est : l'impact du Nigeria sur ses voisins immédiats, Rapport de synthèse, INRA-IRAM-UNB, 1993

²¹ En janvier 1982, le sac de mil coûtait 14.000 francs CFA à Maradi, en janvier 1988 8000 francs, en Janvier 1993 5400 et fin janvier 1994 autour de 5500 cf. J.L. AMSELLE et E. GREGOIRE, Politiques nationales et réseaux marchands transnationaux op. cité.

coercitives que les opérateurs économiques trouvent rapidement des failles pour les contourner. C'est ainsi le cas des prohibitions d'importations de céréales prises par le Nigeria en 1985 pour le riz qui sont tournées en dérision par les commerçants.²² De même, les mesures rigoureuses appliquées en ce moment risquent de ne durer qu'un temps. L'histoire des échanges frontaliers entre les deux pays montre que ce type de situation ne se prolonge guère au delà de quelques mois comme ce fut le cas en 1985 lorsque le général Mohammed Buhari décida de la fermeture des frontières terrestres (en 1984-1985 et 1986) qui ne fut efficace qu'au début.

Les événements politiques. Ils peuvent avoir un impact indéniable sur le commerce frontalier comme l'histoire en apporte à nouveau des témoignages saisissants. La guerre du Biafra (1967-1970) a ainsi donné l'impulsion initiale au développement des échanges entre le Nigeria et ses voisins. De même, en août 1997, les troubles internes au Nigeria à la suite de l'annulation du résultat des élections présidentielles par le général Ibrahim Babangida eurent un impact sur les échanges avec le Niger en matière de commercialisation des pagnes. Les commerçants qui venaient chaque mois à Maroua acheter basins et wax auprès des maisons de commerce européennes, interrompirent leurs voyages pour des raisons de sécurité.

Le niveau du prix des carburants au Nigeria. Le transport des céréales vers le Niger étant assuré par des transporteurs nigériens, il est certain que le triplement des prix du carburant au Nigeria a déjà eu un impact sur le prix des céréales au Niger.

Cette analyse des flux transfrontaliers de céréales montre à quel point le Niger est tributaire de son puissant voisin qui joue un rôle régulateur dans son approvisionnement. Si la conjoncture lui a été favorable des dernières années du point de vue du niveau des prix mais pas en termes de développement de son agriculture, un retournement de tendance n'est pas à exclure étant donné les incertitudes politiques, économiques et monétaires qui pèsent actuellement sur le Nigeria et qui pourraient avoir de graves repercussions sur la sécurité alimentaire du Niger. Un suivi précis de ce pays s'impose soit à partir du renforcement des structures existantes (le Système d'Informations sur les Marchés pour les Céréales) soit par la création d'une cellule originale de suivi des échanges (tous produits confondus) entre les deux pays. Ce type de structure pourrait s'atteler enfin à l'épineux problème de l'évaluation des flux céréaliers commerciaux entre les deux pays. Seul un dispositif fin pourrait alors fournir des données fiables jusqu'à présent inexistantes.

Le changement de parité du franc et les tendances au rencherissement de la naira devraient favoriser la reorientation des flux céréaliers vers les pays excédentaires de la zone franc. Tel est déjà le cas pour le maïs, dont le prix au Bénin est plus avantageux qu'au Nigeria. Tel n'est pas encore le cas par rapport aux voisins situés à l'Ouest du Niger qui, comme le Burkina, ont un excédent céréalier important cette année. De ce point de vue, la capacité des réseaux marchands à modifier leur organisation, leurs axes d'approvisionnement et leur structure interne sera déterminante.

²² J.M. MARCHAT, La commercialisation du riz et du mil au Niger, Université de Clermont I, 1987.

CONCLUSION GENERALE

Sans revenir sur les conclusions développées dans chacune des parties de ce rapport, il convient d'insister ici sur les points suivants :

- Le différentiel de change entre le franc CFA et la naira a constitué une véritable rente monétaire pour le Niger. Les citoyens ont pu s'approvisionner en céréales et en produits manufacturés (textiles, lessives, hydrocarbures, ciment, etc.) à bon prix, depuis de longues années, amortissant ainsi leur perte de pouvoir d'achat. Cette rente monétaire a toutefois un caractère précaire et une hausse de la naira, qui n'est pas non plus complètement à écarter, aurait d'importantes conséquences sur l'économie nigérienne et son taux d'inflation.

- La différence de convertibilité des monnaies demeure en effet un point essentiel.²³ Les échanges ne pourront être véritablement rééquilibrés que si les deux monnaies acquièrent une valeur d'échange international comparable de celle que la naira deviendra convertible ou que le franc CFA devienne une monnaie flottante ou que sa convertibilité soit limitée.

- Enfin, la politique menée en ce moment par le Nigeria comporte de nombreuses incertitudes. Lors d'une récente conférence de presse organisée à Washington après la publication du dernier rapport de la Banque mondiale concernant l'ajustement en Afrique, Mr. Kim Jaycox, vice-président pour l'Afrique de cette institution a estimé que la nouvelle politique du Nigeria est "définitivement vouée à l'échec" et a souligné : "Ils n'ont aucun moyen de réussir (...) Ce ne sont pas des moyens acceptables de diriger l'économie (...) Ils ont déjà essayé un taux de change fixe plusieurs fois. Cela a toujours abouti à un échec majeur et cela nous surprend qu'ils recommandent". De son côté, le Fonds monétaire international ne procédera vraisemblablement pas cette année à un reéchelonnement de la dette extérieure du Nigeria.²⁴

Le gouvernement du général Sani Abacha parviendra-t-il à poursuivre sa politique économique et monétaire définie dans le budget 1994 ou sera-t-il contraint de revenir sur ses options ? La réponse à ses questions conditionnera l'évolution du taux de change entre le dollar et la naira et par là entre celle-ci et le franc CFA. Dans la première alternative, la naira se maintiendra en l'état actuel voire se réaffirmera, dans le second cas, elle se dévaluera à nouveau comme le préconisent les organismes internationaux. De toutes manières, les conséquences seront importantes sur l'économie du Niger et sa sécurité alimentaire.

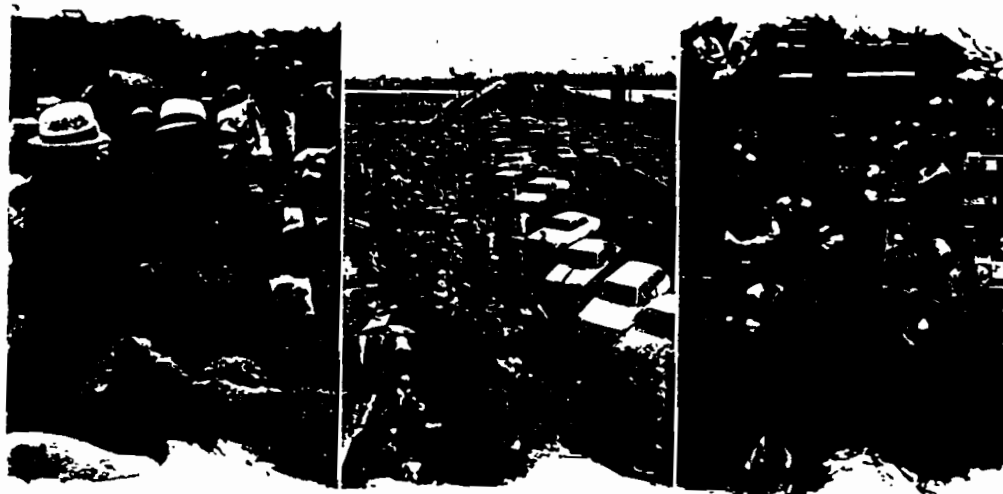
²³ D. NAUDET, L'impact des échanges nigéro-nigériens sur les équilibres macro-économiques du Niger, in "L'économie agricole et alimentaire du Niger : vers une intégration au marché du Nigeria ?

²⁴ Actualité africaine, Nigeria, Marchés tropicaux et méditerranéens, n° 2523, 18 mars 1994

12 ART Producteurs, consommateurs et marchands du Nord ivoirien. Aspects de la construction sociale des relations d'échange
*

Cahiers Orstom, série Sciences humaines, n° 30 (1-2), 1994
17 pages : 211 - 227

Mots-clé : Côte-d'Ivoire, Korhogo, échanges, marchés, commerce, artisanat, liens sociaux



Cahiers des Sciences humaines

Marché et développement

CAHIERS DES SCIENCES HUMAINES

vol. 30 - n° 1-2 - 1994

Sommaire

Contents

MARCHE ET DEVELOPPEMENT MARKET AND DEVELOPMENT

Catherine AUBERTIN et Denis COGNEAU - Présentation / <i>Presentations</i>	3
Liste des auteurs - <i>Contributors to this issue</i>	17
La continuité historique / <i>Historical continuity</i>	
Claude ROBINEAU - Anthropologie économique et marché / <i>Economic Anthropology and Market</i>	23
Serge LATOUCHE - Marché et marchés / <i>Market and markets</i>	35
Hervé DEFALVARD - Marchés et développement économique / <i>Markets and economic Development</i>	53
Les politiques contemporaines / <i>Contemporary policies</i>	
Alain VALETTE - Marché et ajustement structurel : le mariage tumultueux d'un couple célèbre / <i>Market and structural adjustment, the stormy marriage of a well-known couple</i>	77
Michel HUSSON - Les fausses évidences du marché : Le cas de l'Accord de libre-échange nord-américain / <i>The fallacious evidences of the market : The case of the North American Free Trade Agreement</i>	91
François ROUBAUD - Ou est le marché ? Réflexions à partir d'un exercice de modélisation comparée Afrique-Amérique latine / <i>Where is the market? Remarks on an example of comparative macro modeling : Africa-Latin America</i>	111
Norbert HOLCBLAT - Pays de l'Est : vers le marché réellement existant / <i>Eastern Europe : towards the real existing market</i>	135
La réalité des marchés / <i>The reality of the markets</i>	
Jean-Marc GASTELLU et Epifanio BACA TUPAYACHI - Le marché dans les économies paysannes / <i>The market in peasant economies</i>	157
Yves GUILLERMOU - Marchés, Etat et logiques paysannes en Algérie / <i>Markets, State and peasant Logics in Algeria</i>	179
Emmanuel FAUROUX - Les échanges marchands dans les sociétés pastorales de l'ensemble méridional de Madagascar / <i>Market Exchanges in pastoral societies in Southern Madagascar</i>	197
Pascal LABAZEE - Producteurs, consommateurs et marchands du Nord ivoirien : Aspects de la construction sociale des relations d'échange / <i>Producers, consumers and merchants from the Northern Ivory Coast : Aspects of the social construction of exchange relation</i>	211
Agnes LAMBERT et Johnny EGG - Commerce, réseaux et marchés : L'approvisionnement en riz dans les pays de l'espace senegambien / <i>Commerce, Networks and Markets : Rice supply in the countries of the Senegambian area</i>	229
Robert VUARIN - L'argent et l'entregent / <i>Money and Connections</i>	255
Benoît LOOTVOET - Des palabres autour de quelques sardines : en faire un marché ? L'approvisionnement des tumeurs de bonga à Dixinn (Congo-Kinshasa) / <i>Can palaver about a few sardines constitute a market? How women who smoke bonga in Dixinn (Congo-Kinshasa) get their supplies</i>	275
Helène REY - Secteur informel et marché : le cas de la filière halieutique dans le Delta central du Niger / <i>Informal sector and market : the case of the central delta of the Niger fishery</i>	289
Bruno LAUTIER et Jaime MARQUES PEREIRA - Représentations sociales et constitution du marché du travail : employées domestiques et ouvriers de la construction en Amérique latine / <i>Social perceptions and the constitution of a labour market : domestic employees and construction workers in Latin America</i>	303
Notes de lecture / <i>Reading notes</i>	333
Résumés / <i>Abstracts</i>	341

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

L. PERROIS

DEPOT LEGAL EDITION : JUIN 1994

C.P.P.A.P. N° 1075 ADEP

LAVAUZELLE GRAPHIC

IMPRIMERIE A. BONTEMPS 87350 PANAZOL

DEPOT LEGAL IMPRIMEUR : 1994

N° IMPRIMEUR : 4036044-94

ISSN 0768-4829

Producteurs, consommateurs et marchands du Nord ivoirien

Aspects de la construction sociale
des relations d'échange

Pascal LABAZEE*

INTRODUCTION

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

TABLEAU 1
Marge nette sur la revente du riz étuvé

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

* Prix de marché

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

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

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

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

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

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

Fournisseurs...

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

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

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

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

Meuniers...

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

... Et dépendantes

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

⁸ Les noms ont été modifiés.

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

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

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

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

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

TABLEAU II
Comptes du cycle marchand de Lamine

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

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

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

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

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

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

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

pour les deux mois à venir. La dépense couvre donc deux cycles d'approvisionnement et elle sera payée à terme, si Lamine a obtenu satisfaction. Notons que certains travaux d'un coût beaucoup plus élevé sont réputés favoriser, voire assurer, une réussite marchande ; ces protections ne sont accessibles qu'aux commerçants déjà parvenus et sont délivrées par le sommet de la hiérarchie confrérique⁵. Un petit nombre de commerçants korhogolais en tissus sont ainsi connus — une bonne stratégie marchande est précisément de le faire savoir — pour avoir reçu une protection d'un grand marabout de Bamako.

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

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

⁵ On exclut les travaux d'agression réalisés par des feticheurs dont les pouvoirs sont admis, mais qui échappent à la hiérarchie confrérique. La différence est grande, du point de vue qui importe ici — celle des fonctions commerciales indirectement remplies par les investissements idéologiques —, entre une protection inscrite dans le cadre d'une hiérarchie reconnue qui fonctionne comme un capital d'autorité précisément parce qu'il est fait pour être connu, et le travail effectué par un feticheur qui, en ne pouvant faire l'objet d'aucune publicité, est de l'ordre de la rumeur qui sanctionne *ex post* une réussite professionnelle imprévue.

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

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

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

CONCLUSION

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

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

BIBLIOGRAPHIE

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

NON

MILIEUX ENTREPRENEURIAUX ET AJUSTEMENT STRUCTUREL AU NIGER Etat du programme

Emmanuel GREGOIRE, Pascal LABAZEE

Géographe et économiste, UR 55 : "Enjeux de l'urbanisation"

Ce programme qui associe le Département d'Économie de l'Université de Niamey et l'ORSTOM, a débuté en septembre 1992 avec l'affectation de deux chercheurs à Niamey. Près de vingt mois après sa mise en route, il paraît intéressant de présenter ses différents volets et de tirer déjà quelques enseignements des actions entreprises.

Celles-ci se sont organisées autour de trois grands axes :

- Les actions menées dans le cadre du partenariat.
- La conduite du programme de recherche
- Les actions de valorisation de la recherche

ACTIONS MENEES DANS LE CADRE DU PARTENARIAT

Dans un précédent volume des "*Chroniques du Sud*" (n°11, juillet 1993), nous avons exposé la philosophie du "Séminaire d'Économie et de Sociologie des Mutations au Niger" que nous organisons avec le Département d'Économie de l'Université de Niamey depuis plus d'un an.

Rappelons que ce séminaire est un lieu privilégié d'échanges qui se propose d'amener des personnes venant d'horizons professionnels divers (universitaires, représentants de l'administration, bailleurs de fonds, opérateurs économiques etc.) à réfléchir ensemble sur des thèmes précis. Si l'économie tient une place prépondérante, l'approche des autres disciplines (géographie, sociologie, anthropologie, histoire) n'est pas écartée pour autant.

Au cours de l'année 1992-1993, neuf séances ont eu lieu. Une publication sous forme d'Actes en rend compte, ce document étant diffusé en une centaine d'exemplaires grâce au soutien de la Mission française de Coopération et d'Action Culturelle (juillet 1993).

Un des enseignements principaux tirés de la tenue de ce séminaire est incontestablement la possibilité de sensibiliser nos collègues nigériens à ces réunions où seul le désir d'échanger motive la venue des participants¹. Pour leur donner une audience plus vaste, nous avons associé cette année à nos travaux l'École Nationale d'Administration qui constitue un vivier d'ensei-

¹ Nous sommes parvenus à rompre avec l'usage, répandu par nombre d'organismes internationaux présents sur place, de la rémunération, sous forme de *per diem*, de toute activité intellectuelle.

gnants possédant plusieurs années d'expérience professionnelle dans l'administration. Cette initiative a porté ses fruits puisque chaque séance réunit désormais un public d'une cinquantaine de personnes. Enfin, un comité de pilotage a été mis en place dont la tâche est de définir les thèmes traités, d'identifier les intervenants et d'assurer l'organisation matérielle des séances.

Cette année et jusqu'à présent, les thèmes suivants ont été abordés :

- Etat et démocratie au Niger : exposés de Tidjani Aliou Mahamane (Ministère des Affaires étrangères), Niandou Souley Abdoulaye (Professeur à l'Université de Niamey) et Danté Ousmane (Conseiller économique du Premier Ministre).

- Mutation du système éducatif au Niger : exposés de Seyni Seydou, Gourmandakoye et Dan Baba, hauts fonctionnaires au Ministère de l'Éducation nationale.

- Dévaluation du franc CFA : un premier bilan de ses incidences sur l'économie du Niger, exposés de Joëlle Bolho (Chef du Service Études à la BCEAO), d'Ahmed Gazaoui (Représentant-résident adjoint au PNUD), Alain Nadeau (Caisse française de Développement), de René Emin et d'Amadou I.C., chefs d'entreprise.

- Bilan et perspectives de l'agriculture nigérienne : exposés de Tassiou Aminou (Conseiller en développement rural à l'Assemblée nationale), d'Alhassane Morou (Directeur départemental de l'Agriculture), d'Ide Tahirou (Directeur de l'Élevage au Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage) et de Margaret Brown (responsable adjointe USAID).

- Les échanges commerciaux entre le Niger et le Nigéria : l'impact de la dévaluation du franc CFA et de la nouvelle politique économique suivie au Nigéria, exposés de Samba Ousmane (USAID), Emmanuel Grégoire (ORSTOM), Pascal Labazée (ORSTOM), Abdo Hassane (Doyen de la Faculté de Droit et de Sciences économiques) et Joachim Lama (Maître-assistant à l'Université de Niamey).

- Les politiques de la santé au Niger : bilan et perspectives, exposés d'un groupe de médecins.

Ces exposés et les débats qui les ont suivis, donneront lieu, en juillet, à la publication du second volume des Actes du séminaire. Si celui-ci constitue le moyen privilégié de vivre le partenariat avec nos collègues universitaires, il n'est pas le seul.

En effet, nous avons constitué une équipe de recherche, dans le cadre des activités du réseau AUPELF-UREF dont le thème est l'entrepreneuriat en

Afrique. Elle se propose d'étudier le secteur privé national à travers ses logiques et ses capacités d'adaptation à une conjoncture changeante. Des recherches originales seront entreprises sur le secteur du BTP, sur la compétitivité de l'industrie nigérienne, sur des groupes d'entrepreneurs et sur le crédit et la finance informelle.

D'autre part, nous avons désormais le soutien d'un collègue nigérien, Tidjani Aliou Mahamane, chercheur associé qui se propose de retracer la formation de l'Etat et de ses grands corps et d'identifier les grandes familles l'ayant contrôlé depuis l'indépendance. D'autre part, nous apportons un soutien scientifique et financier à un haut fonctionnaire des Douanes, devenu enseignant à l'École Nationale d'Administration, qui étudie l'histoire des Douanes au Niger.

Enfin, un encadrement scientifique est apporté à des étudiants nigériens en géographie et en économie sous la forme de conseils méthodologiques, de suivi de travail de terrain et de relecture de manuscrits.

PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LES MILIEUX ENTREPRENEURIAUX

Au cours de la première année de mise en oeuvre de ce programme, nos travaux (cf. *Chroniques du Sud* n°11) ont d'abord consisté en une centralisation et un recoupement des informations disponibles sur les entreprises opérant au Niger. Une deuxième phase, réalisée avec l'appui de la Caisse française de Développement a consisté en un important travail de terrain sur la filière essentielle du textile. Il a donné lieu à la publication d'un rapport de synthèse en octobre 1993.

A cette date, la dévaluation du franc CFA devenant imminente, nous avons entrepris une étude du "fonctionnement du marché des changes parallèles entre le franc CFA et la naira nigériane et de ses incidences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigéria".

Du point de vue méthodologique, l'approche s'est efforcée de combiner analyses macro-économique et micro-économique et d'opérer un va-et-vient continu entre ces deux échelles d'analyse : outre le recueil de données statistiques à la Direction des Douanes, au Guichet unique et à la Direction du Commerce extérieur, de nombreux entretiens ont été menés, tant à Niamey que dans les régions, auprès de responsables administratifs, de banquiers, de chefs d'entreprise etc. Ils ont été complétés par des enquêtes de terrain tout au long de la frontière et par des discussions répétées avec des acteurs du marché des changes parallèles et des commerçants. Cette combinaison d'échelles d'analyse et d'approche, économique et anthropologique, s'est avérée particulièrement adaptée pour appréhender un univers aussi complexe et secret que celui des monnayeurs et des opérateurs du commerce trans-frontalier dont l'activité repose souvent sur la fraude. Enfin, l'analyse géo-

graphique a permis d'identifier les principaux marchés d'approvisionnement en céréales des commerçants nigériens au Nigéria et de saisir la ventilation de ces importations au Niger.

Comme pour les autres pays africains de la zone franc situés à la périphérie du Nigéria, le marché parallèle du change entre le franc CFA et la naira joue en effet un rôle capital pour l'économie du Niger. La parité entre ces monnaies détermine les termes de l'échange entre les deux pays et la compétitivité de leurs produits respectifs tant sur leurs marchés nationaux qu'à l'exportation. L'enjeu étant de taille, il mérite que l'on s'attarde sur les mécanismes en oeuvre et sur le rôle des acteurs, qu'ils soient cambistes ou marchands de céréales.

Les mécanismes de fixation du taux de change parallèle échappent, pour l'essentiel, à l'Etat nigérien ainsi qu'aux acteurs des marchés frontaliers, que ces derniers soient monnayeurs (cambistes), importateurs ou exportateurs. En effet, ces déterminants se situent d'une part dans le déficit de la balance des paiements nigériane, déficit qui génère chez les opérateurs économiques de ce pays un besoin permanent de devises fortes, en particulier depuis 1983, et d'autre part dans les modalités sélectives d'attribution des devises fortes par la Central Bank of Nigéria (CBN), modalités qui tendent à accroître la demande de francs CFA, sur les marchés frontaliers, émanant des opérateurs privés nigériens. Ainsi, le taux de change observable sur le marché parallèle est une donnée exogène du point de vue de l'économie nigérienne.

Ce marché parallèle CFA/naira dans les villes nigériennes s'appuie d'abord sur des flux marchands générés par les différentes productions nationales ; mais il tient aussi à la fonction de monnaie de passage que les hommes d'affaires nigériens confèrent au franc CFA (au moins jusqu'à sa dévaluation).

Commencée dès octobre 1993, cette étude avait permis d'acquérir une connaissance déjà fine du marché des changes parallèles entre le franc CFA et la naira et d'appréhender les grands flux céréaliers entre les deux pays lorsqu'intervinrent la dévaluation du franc CFA et les importantes mesures prises simultanément au Nigéria (réévaluation de la naira par rapport au dollar, volonté de démanteler le marché des changes parallèles). De ce fait et grâce à la mise en place d'un dispositif de relevé quotidien du taux de change CFA/naira et des prix à l'intérieur du pays, leurs incidences sur le marché des changes parallèles et les échanges entre les deux pays ont pu être suivis de manière précise.

Quelques conclusions de cette recherche peuvent se résumer aux points suivants :

1/ Pour l'étude du marché des changes :

- Le différentiel de change entre le franc CFA et la naira a constitué une véritable rente monétaire pour le Niger : après de longues années, les citoyens ont pu s'approvisionner à bon prix en céréales et en produits manufacturés (textiles, lessives, hydrocarbures, ciment, etc.), amortissant ainsi leur perte de pouvoir d'achat. La différence de convertibilité des monnaies demeure en effet un point essentiel. Les échanges ne pourront être véritablement rééquilibrés que si les deux monnaies acquièrent une valeur d'échange international comparable, ce qui implique que la naira devienne convertible ou que le franc CFA devienne une monnaie flottante ou que sa convertibilité soit limitée.

- Les places de change nigériennes s'inscrivent dans des réseaux financiers qui les relient à des places nigérianes (Kano, Sokoto, Maïduguri) et béninoises (Malanville). Les opérations qu'elles traitent consistent principalement à financer les importations et les exportations entre Niger et Nigéria par le jeu du change monétaire parallèle ; secondairement, elles participent à l'exportation de francs CFA vers les circuits financiers nigériens, par le jeu des transferts de nairas régulièrement effectués depuis le nord Nigéria.

- Sur chaque grande place domine un nombre restreint de patrons de change professionnels - une quinzaine pour l'ensemble du Niger - qui, disposant de denses réseaux d'information sur les taux pratiqués dans les villes voisines, organisent la vente de nairas au détail par le biais de dépendants, de rabatteurs et d'opérateurs indépendants qu'ils fournissent à crédit. Ils décident aussi des transferts de fonds d'une place vers l'autre.

- Les transferts des places excédentaires en naira vers les places déficitaires naissent des différentiels de taux liés à des soldes commerciaux divergents entre les places, et tendent à les annuler. Mais ces transferts réalisent, via les circuits financiers de Kano et Sokoto principalement, la vocation de *monnaie de passage* du franc CFA vers les devises fortes. Les circuits marchands et financiers sont donc intimement liés : les premiers, qui travaillent dans le seul but d'une marge commerciale et non d'une *chasse au CFA*, fournissant aux seconds l'accès à une devise convertible.

- Le taux de change pratiqué sur chaque place résulte de deux facteurs distincts. Le premier, qui détermine la *valeur* du franc par rapport à la naira, est lié au déficit des paiements nigériens, aux modalités d'attribution des devises par la Central Bank of Nigéria, enfin à l'attrait du franc comme monnaie de passage pour les opérateurs privés nigériens... Le second, qui détermine le taux de change constaté sur une place, tient à des situations locales d'offre et de demande, à des comportements d'anticipation des

agents, et surtout à des tendances cycliques de hausse ou de baisse de la naira liées au solde commercial local.

- Le fonctionnement en phase des places de change nigériennes est lié aux transferts réguliers de nairas depuis Kano, Sokoto et Malanville, que réalisent les patrons de change professionnels. En effet, les grandes villes marchandes nigériennes importent nettement plus qu'elles n'exportent. Il s'ensuit un manque de nairas, de plus de 10 milliards au total en 1993, sur ces places.

- La dévaluation du franc, l'inconvertibilité partielle des billets de l'UMOA, les mesures répressives prises au Nigéria ont profondément bousculé le fonctionnement des marchés des changes parallèles, sans qu'un nouvel équilibre se soit encore nettement dégagé. La période présente est transitionnelle : les négociations en cours entre les autorités nigérianes d'une part et les opérateurs économiques de l'autre, les incertitudes quant à la pérennité des décisions commerciales et financières prises par le régime nigérian de Sani Abacha, peuvent transformer à court terme les conditions de l'activité de change au Niger.

- Cependant, deux données nouvelles devraient modifier durablement les tendances du prix de la naira sur les marchés du Niger. D'une part, les opérateurs nigériens semblent moins attirés par le franc CFA, dont la convertibilité et le pouvoir d'achat ont été entamés. Ils ont du reste commencé à modifier leurs avoirs, en se défaisant des francs qu'ils détenaient au profit du bétail et de marchandises relevant du marché mondial ; de même, les réseaux financiers nigériens sont peu enclins à transférer des nairas pour capter des francs CFA sur les marchés frontaliers du Niger. D'autre part, on doit s'attendre à ce que le montant des importations depuis le Nigéria dépasse, malgré la dévaluation, celui des exportations et réexportations. Ainsi, la tendance à la pénurie de nairas, et par conséquent à sa réappréciation sur les marchés locaux, devrait se poursuivre, avec toutefois des difficultés plus grandes pour les monnayeurs à se procurer la devise nigériane.

2/ Pour l'analyse des flux céréaliers transfrontaliers :

- Le volume de la récolte au Niger détermine les commerçants à importer des céréales du Nigéria. La décision relative au démarrage de leurs achats est prise dès la mi-août, date à laquelle ils apprécient la récolte et adoptent déjà une première stratégie révisable en fonction de ses résultats définitifs.

- La parité entre le franc CFA et la naira est un élément déterminant car les prix des céréales nigérianes font office de prix directeurs au Niger. La dévaluation de la naira, depuis 1986, a profondément modifié les données du problème car elle a entraîné une forte chute des prix au Niger et a permis d'amortir la hausse du prix des céréales au Nigéria pendant la même période. Ce changement de parité entre les monnaies a provoqué une

baisse des prix qui a bénéficié aux citoyens se procurant à bon marché du mil depuis plusieurs années. Par contre, la paysannerie nigérienne a été pénalisée et le rapport entre prix des produits agricoles et prix des facteurs de production s'est fait à ses dépens, empêchant toute transformation des systèmes de production et tout progrès agricole.

- L'évolution des prix des céréales au Nigéria est un élément-clé étant donné la très forte inflation que connaît ce pays et qui se serait transmise au Niger si la naira ne s'était pas dévaluée au cours de ces dernières années.

- Le changement de parité du franc CFA et les tendances au renchérissement de la naira devraient favoriser la réorientation des flux vers les pays excédentaires de la zone franc. La capacité des réseaux marchands à modifier leurs axes d'approvisionnement sera en ce sens déterminante.

3/ Pour l'évolution des échanges entre Niger et Nigéria :

- La politique menée en ce moment par le Nigéria comporte de nombreuses incertitudes : lors d'une récente conférence de presse organisée à Washington après la publication du dernier rapport de la Banque mondiale sur l'ajustement en Afrique, Mr. Kim Jaycox, vice-président de cette institution pour l'Afrique a estimé que la nouvelle politique du Nigéria est "définitivement vouée à l'échec" en soulignant qu'"ils n'ont aucun moyen de réussir (...). Ce ne sont pas des moyens acceptables de diriger l'économie (...). Ils ont déjà essayé un taux de change fixe plusieurs fois. Cela a toujours abouti à un échec majeur et cela nous surprend qu'ils recommencent". De son côté, le Fonds Monétaire International ne procédera vraisemblablement pas cette année à un rééchelonnement de la dette extérieure du Nigéria.

4/ Conclusion

Au terme de cette étude, quelques questions restent en suspens liées à la conjoncture politique et économique qui prévaut au Nigéria : le gouvernement du général Sani Abacha parviendra-t-il à poursuivre sa politique monétaire (réévaluation de la naira) ou sera-t-il contraint de revenir sur ses options ? La réponse à ces questions conditionnera l'évolution du taux de change entre le dollar et la naira et par là entre celle-ci et le franc CFA. Dans la première alternative, la naira se maintiendra en l'état actuel, voire se réaffirmera ; dans le second cas, elle se dévaluera à nouveau comme le préconisent les organismes internationaux. De toutes manières, les conséquences seront importantes pour l'économie du Niger et sa sécurité alimentaire.

Cette analyse des échanges Niger-Nigéria et le suivi de l'évolution du marché des changes parallèles méritent d'être approfondis. Ces aspects qui sont en effet déterminants pour l'économie du Niger, nous ont incités à

demander l'affectation d'un VSN ou d'un allocataire de recherche qui pourrait faire une thèse de troisième cycle sur ce thème.

L'année 1994-1995 sera également consacrée à l'étude des effets de la dévaluation du franc CFA, à l'analyse d'autres filières-clé (hydrocarbures, produits industriels, transports, matériaux de construction etc.) et de groupes d'entrepreneurs. Une base de données importantes est d'ores et déjà constituée et devrait faciliter l'étude en question.

ACTIONS DE VALORISATION DE LA RECHERCHE

Celles-ci se font essentiellement sous la forme de publications.

1/ Ouvrages :

- Grands commerçants d'Afrique de l'ouest, logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains, Editions Karthala-ORSTOM, Paris, 1993, 262 pages.

2/ Articles

- Comptes et mécomptes d'un jeune Etat démocratique, Politique Africaine n°52, décembre 1993, pp. 129-132.

3/ Rapports

- Le marché du pagnon au Niger, Caisse française de développement, octobre 1993, 65 pages
- Le fonctionnement du marché des changes parallèles et ses incidences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigéria, mars 1994, 60 pages.
- Note sur l'évolution des prix à la consommation européenne à Niamey, février 1994.

Au cours des prochains mois, d'autres publications permettront de faire connaître nos travaux notamment un ouvrage dans la collection Études et Thèses des éditions de l'ORSTOM à partir de notre étude sur le marché des changes et un texte dans les notes de travail du réseau AUPELF-UREF sur le marché du pagnon au Niger.

Notre programme de recherche au Niger est donc arrivé à maturité : il forme désormais un véritable pôle de recherches en Sciences sociales qui devrait s'étoffer par la venue, dans quelques mois, d'un anthropologue, d'un géographe, et peut-être d'un allocataire ORSTOM chargé d'étudier les échanges Niger - Nigéria.

15 COM Du système étatique au rôle politique des opérateurs économiques africains

Communication au Séminaire " Démocratie et développement "

Delphes, Forum de Delphes, novembre 1994

13 pages

Publication prévue, éditions Karthala

Mots-clé : Afrique, *entrepreneurs, commerçants, fonctionnaires, démocratie, élections, financement*

DEMOCRATIE ET DEVELOPPEMENT

30 octobre - 2 novembre 1994, Grèce

DU SYSTEME ETATIQUE AU ROLE POLITIQUE
DES OPERATEURS ECONOMIQUES AFRICAINS

Pascal LABAZEE, ORSTOM, BP 11416 Niamey (Niger)

Cette communication a pour but d'envisager le rôle qu'un groupe d'acteurs sociaux, les entrepreneurs du grand commerce et de l'industrie d'Afrique sub-saharienne, joue désormais dans le double processus de démocratisation et de passage à l'économie de marché. Certes peu nombreux, mais financièrement puissants, organisés en groupes de pression, pourvus de relations multiples dans les appareils et partis politiques nationaux, ces agents ont en effet les moyens d'orienter les mutations en cours en fonction de leurs intérêts spécifiques. On s'appuiera sur les cas ivoiriens, burkinabé et nigériens qui, bien que distincts du point de vue des rythmes et des conditions économiques dans lesquels ils se poursuivent, révèlent bien des convergences.

L'affirmation d'un monde des affaires composé de promoteurs nationaux est en effet l'un des traits majeurs des mutations sociales intervenues parès les indépendances dans les pays africains. En Afrique de l'ouest par exemple, plusieurs États côtiers ont connu dès la fin des années 1960 une réelle amorce d'industrialisation fondée pour une part sur la transformation de produits primaires, et sur l'import-substitution ¹. L'investissement public a joué un rôle majeur dans les montages manufacturiers ², mais l'entrepreneuriat privé fut loin d'être absent. Pour autant, les pays sahéliens n'ont pas échappé à cette transformation, bien que les bases de leur

¹ Mentionnons le Nigeria, la Côte-d'Ivoire et le Cameroun parmi les Etats s'appuyant à la fois sur une rente d'exportation et sur un marché intérieur de plus de dix millions d'habitants. Ces trois pays représentent à eux seuls 76 % du produit sous-régional brut pour l'année 1992, cf. LABAZEE P., *Finances et développement en Afrique de l'Ouest*, in TRAIMOND P. (Ed.), "Finances et développement en pays d'Islam", Paris, Edicef - UREF-AUPELF, 1994.

² Voir par exemple CONTAMIN B., FAURE Y.-A., *Des économies et des Etats en Afrique*, Orstom, Cah. Sc. Hum. n° 28(2), 1992.

accumulation soient infiniment plus modestes de celles de leurs voisins de la zone forestière. Au Burkina Faso par exemple, un puissant lobby de commerçants et de transporteurs a su tirer parti du dynamisme ivoirien soit en organisant les échanges inter-étatiques - officiels et clandestins -, soit en s'insérant dans les circuits marchands des pays côtiers.

Partout, ces milieux d'affaires africains sont organisés selon une structure duale : l'accès aux activités de production manufacturière d'un côté, au secteur du commerce et transport de l'autre, est en effet commandé par des mécanismes distincts d'accumulation où le rapport aux pouvoirs politiques, toujours déterminant, se trouve inversé.

L'entrée dans les activités marchandes suppose au préalable une connaissance intime des circuits sous-régionaux d'approvisionnement et de distribution, des usages internes - marchands et religieux notamment ³ - réglant la profession. Elle repose surtout sur l'insertion des commerçants dans les quelques réseaux qui verrouillent les principales filières marchandes de chaque Etat. Au Niger par exemple, un petit nombre de patrons haoussa (*Alhazai*) contrôlent à l'Est du pays, depuis les villes de Maradi et Zinder, le trafic commercial avec les grandes cités pourvoyeuses du Nord Nigeria. De Niamey et Dosso, les circuits orientés vers le Bénin et le Togo sont organisés tantôt par des haoussa, tantôt par des marchands zarma. Au Burkina, les circuits marchands sont dominés à l'ouest par quelques patrons dioula (*dioula-ba*) dont les intérêts économiques sont historiquement orientés vers Abidjan et Bamako, tandis que l'espace marchand yarga est plutôt tourné vers le Ghana dont ces commerçants sont originaires, et vers les voisins situés à l'est et au nord du pays.

L'accès aux activités manufacturières, de moyenne ou grande dimension, suppose quant à elle une accumulation de liens personnels auprès des responsables politiques, financiers susceptibles de faciliter l'obtention de crédits, de protéger les marchés intérieurs, d'octroyer des marchés publics, bref d'assurer a priori les conditions d'une rentabilité de l'exploitation. En Côte-d'Ivoire par exemple, deux des plus grandes entreprises du secteur agro-alimentaire, spécialisées l'une dans la transformation laitière et l'autre dans les huiles alimentaires, doivent leur existence aux relations électives et aux protections économiques que leurs promoteurs, anciens membres de la fonction publique, ont su obtenir auprès d'hommes politiques de premier plan ; la capacité de leurs promoteurs à " *établir et à exploiter des relations, tant dans les milieux internationaux d'affaires et de la finance qu'au sein de l'appareil d'Etat* " fut l'élément-clé du processus de création de ces entreprises ⁴. La situation n'est guère différente au Burkina où ces opérateurs sont implantés dans la production de biens de consommation à faible coût unitaire. De même au Niger où le principal entrepreneur de travaux publics, ancien fonctionnaire, dut sa réussite à l'appui indéfectible du président Hamani Diori et de son successeur Seyni Kountché ⁵.

³ Cf. GREGOIRE E., P. LABAZEE (Eds.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Orstom-Karthala, 1993.

⁴ Voir par exemple BAZIN L., *Une aventure industrielle en Côte-d'Ivoire : trajectoire sociale et création d'entreprise*, in ELLIS S., FAURE Y.-A. (Eds), *Entreprise et entrepreneurs d'Afrique sub-saharienne*, Karthala, 1994.

⁵ P. LABAZEE, *Le rôle de l'islam dans le financement des activités économiques au Niger*, in TRAIMOND P. (Ed.), op. cit..

Opérateurs économiques et pouvoirs politiques :

un circuit financier en boucle.

Bien que grossièrement esquissée ici, cette partition des milieux entrepreneuriaux entre un pôle de grands commerçants, souvent islamisés, et un pôle de fonctionnaires reconvertis dans les affaires, est fondée sur l'existence de prérequis sociaux à partir desquels une accumulation économique était envisageable dans le cadre du modèle de croissance qui s'imposa en Afrique sub-saharienne. Les liens tissés avec les membres des appareils politique et administratif furent, de ce point de vue, discriminants. Bien des entreprises, industrielles et commerciales, sont nées ou ont assis leur expansion grâce aux liens personnels que leurs promoteurs ont entretenus avec les pouvoirs ou, si l'on préfère une version économique de cette remarque, grâce aux distributions par les Etats de positions rentières, donc non concurrentielles.

Toutefois, l'ancrage des deux pôles d'entrepreneurs africains aux pouvoirs, bien qu'indispensable au déploiement de leurs affaires, n'est pas de même nature. Les pôles marchands disposent en effet d'une relative autonomie en regard des Etats dont ils relèvent, au sens où ces derniers n'ont jamais constitué la source exclusive de leur accumulation de bénéfices et de rentes ⁶. Une bonne partie du commerce céréalier et des flux clandestins entre pays frontaliers par exemple échappent aux institutions politiques et administratives alors qu'elles contribuent largement à l'enrichissement des patrons de réseaux commerciaux. De plus, et malgré de nombreuses tentatives, les autorités ne peuvent durablement exercer leur pouvoir afin de modeler à leur convenance le monde du grand négoce, sauf à faire fuir ou à informaliser plus encore les patrons qui le dirigent ⁷. Même dans le cas extrême de la politique commerciale de Sékou Touré, fortement opposée à la formation d'une bourgeoisie marchande autonome, les grands négociants guinéens sont parvenus à conserver leur marge de manoeuvre en multipliant les collusions avec les fonctionnaires locaux ⁸. Il en va de même au Mali, ainsi qu'au Niger où le régime du président Kountché tenta, sans grand succès, de pondérer l'influence économique des marchands haoussa en favorisant les milieux d'affaires zarma.

Certes, le rapport à l'Etat est nécessaire à ces commerçants pour bénéficier de licences d'importation, obtenir des lignes de crédit ou pratiquer sans risques la fraude à grande échelle. De ce point de vue, les commerçants sont bien les clients d'un Etat doté du pouvoir de création et de répartition d'espaces rentiers. Mais il importe d'entrer à l'intérieur des relations entre marchands et pouvoirs pour apercevoir la situation dominante que ceux-là occupent finalement, d'un triple point de vue, par rapport à ceux-ci.

⁶ Cf. GREGOIRE E., P. LABAZEE (Eds.), op cit..

⁷ Ainsi, de 1983 à 1987, la défiance et la mise sous tutelle des activités commerciales par régime du président Sankara ont conduit les grands commerçants burkinabé à réorganiser leurs réseaux, voire à en fixer les centres dans les pays côtiers, et à contourner les réglementations dans le domaine des céréales, des échanges extérieurs et de l'immobilier locatif.

⁸ Cf. LAMBERT A., *Les hommes d'affaires guinéens*, Cahiers d'Etudes Africaines "Anthropologie de l'entreprise", n° 124, 1991.

Dans bien des cas d'attribution de licences, ainsi que dans les échanges transfrontaliers non enregistrés, il existe des règles précises de répartition des bénéfices tirés des opérations commerciales entre marchands, membres influents de la fonction publique et agents des forces répressives. Bien que doté du pouvoir formel d'attribution des rentes, l'Etat est en pratique soumis aux commerçants qui procurent aux membres des administrations des revenus complémentaires non négligeables, sous forme d'un reversement discret d'une partie de leur marge aux agents de l'Etat - les "corps habillés" sont maintenant dépendants des affaires que réalisent les patrons de réseaux puisqu'elles leur assurent de substantielles prébendes - et participent ainsi à la reconduction des alliances sociales que les recettes publiques sont hors d'état de financer.

Notons en outre, dans le cas de la fraude, que la tolérance dont jouissent quelques réseaux politiquement soutenus permet aux populations de s'approvisionner à moindre coût en biens de première nécessité. De ce second point de vue, l'Etat est dépendant des logiques économiques du monde marchand, non l'inverse : les fortes concurrences entre les réseaux de commerce, et la compétition croissante entre ces derniers et les micro-activités contrebandières, tendent vers une réduction générale des prix de distribution à la clientèle. On pourrait à loisir multiplier les exemples, tel celui d'*Alhaji Oumarou Kanazoé*, opérateur très influent du Burkina, dont la carrière repose entre autres sur l'endettement progressif de l'Etat envers son entreprise de travaux publics qui, en contrepartie, lui valait la préférence dans l'attribution de nouveaux marchés publics⁹.

Enfin, il est important de remarquer que les patrons de commerce ont aussi contribué au financement des activités des partis uniques dont ils furent, si l'on excepte les ressources étatiques elles-mêmes, les principaux bailleurs. Tel est le cas au Niger où nombre de ceux qui ont bénéficié des largesses de la Banque de développement de la république du Niger (BDRN)¹⁰ en recyclaient une part non négligeable dans l'animation de la vie politique. Il en va de même dans le nord ivoirien, où le principal commerçant et transporteur régional n'a jamais ménagé ses efforts financiers afin de soutenir les ambitions politiques des représentants locaux du PDCI.

Les membres de la fonction publique passés aux affaires ne disposent pas pour leur part d'une telle autonomie dans la gestion de leur lien à l'Etat. Leur conversion au secteur privé repose en effet sur une stratégie étatique, élaborée dans les années 1970, qui visait à promouvoir par des moyens institutionnels appropriés un patronat à la fois dépendant du pouvoir et doté des signes les plus visibles de la rationalité gestionnaire. Au Burkina Faso par exemple, les principaux outils de promotion d'un groupe d'entrepreneurs privés reposèrent sur divers décrets de voltaïsation de l'économie, sur la création d'offices de promotion des entreprises locales, et sur l'octroi d'avantages prévus au Code des investissements. Il en fut de même en Côte-d'Ivoire où le lent mouvement d'ivoirisation, très net dans les secteurs de production et des services, a profité à d'anciens fonctionnaires¹¹. D'emblée soumis à l'autorité politique pour le financement des équipements industriels, l'accès et la protection des marchés auxquels ils s'adressent, la formation d'un fonds de roulement, ces promoteurs n'ont pu - ni même peut-être souhaité - desserrer le système de contraintes relationnelles qui seul

⁹ Cf. LABAZEE P., *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso*, Paris, Karthala, 1988.

¹⁰ Créée en 1961, la BDRN fut liquidée en 1990. A son passif, près de 74 milliards de créances non recouvrables notamment auprès de grands commerçants nigériens, les principaux débiteurs étant de plus des piliers du parti unique, le MNSD, et en finançaient les organisations de jeunesse et les activités festives.

¹¹ On trouvera une analyse détaillée dans FAURE Y.-A., *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Des professionnels en mal de développement*, Paris, Karthala, 1994.

garantissait leur position sociale. La genèse de ce groupe de promoteurs, toute entière contenue dans "*l'accumulation préalable de ressources politiques personnelles*"¹², ne recelait guère de possibilités d'ajustement progressif aux logiques de marché.

Le capitalisme privé fondé sur l'orientation sélective de l'épargne nationale vers d'anciens membres de la fonction publique aura finalement reposé sur des dépendances sociales telles que, sauf exceptions, la confrontation aux lois du marché ne s'imposait pas comme la plus rationnelle des stratégies de gestion de ces entreprises. Il est probable en effet que les avantages financiers tirés par ces promoteurs de leur adhésion à des réseaux relationnels puissants, furent longtemps supérieurs aux dysfonctionnements économiques occasionnés par les contreparties à cette adhésion : recrutement de type clientéliste dans l'entreprise, gestion dispendieuse de la trésorerie, absence de gains de productivité notamment¹³. De ce point de vue, l'absence de rationalité, bien souvent dénoncée, dans la conduite des entreprises en regard des impératifs financiers de l'économie de marché, se révélait extrêmement rationnelle en regard des logiques politiques et sociales de l'économie rentière.

Ces fonctionnaires devenus entrepreneurs constituent un pôle influent dans le monde des affaires africains, en particulier dans les pays côtiers où l'ampleur des politiques d'industrialisation leur ouvrait un vaste champ d'investissements, bien souvent par association avec des prises de participation étatiques. Pôle hétérogène et inachevé cependant : hétérogène car le niveau des relations nouées par les promoteurs dans l'Etat délimitait étroitement la dimension des affaires qu'ils étaient habilités à traiter ; inachevé car le passage au privé n'a nulle part conduit à une réelle autonomisation vis-à-vis de l'assistance financière étatique. En attestent les faillites retentissantes d'entreprises, ici et là, lorsque le pouvoir politique change brusquement de mains¹⁴.

Si les rentes ponctionnées et distribuées par le secteur étatique et para-étatique furent bien au principe de la formation et de la reproduction du pôle des fonctionnaires reconvertis dans les affaires, ces mêmes rentes n'ont jamais constitué la source exclusive d'accumulation primitive et d'extension du pôle des patrons de commerce. Il n'est donc pas souhaitable de classer les liens entre Etat et milieux d'affaires d'Afrique sub-saharienne dans la seule sphère carnassière et prédatrice de l'économie africaine, c'est-à-dire celle dont la survie tient tout entière dans la soumission des promoteurs aux pouvoirs politiques. Il serait préférable, en effet, d'évoquer une *circulation rentière en boucle* régulée à chaque moment par les pouvoirs politiques, du moins jusqu'à la crise financière des économies sous-régionales et l'avènement du multipartisme. Dans ce mode de circulation rentière, l'Etat distribue des ressources financières parmi les membres de sa propre administration afin de prolonger au plan économique sa domination politique. Il définit et répartit aussi les espaces rentiers parmi les opérateurs du monde marchand, mais cette fois en contrepartie d'un tribut prélevé par les agents de la

¹² MEDARD J.-F., *L'Etat patrimonialisé*, Politique Africaine n° 39.

¹³ Quelques exemples sont présentés dans LABAZEE P., *La gestion de l'entreprise africaine. Réflexion sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste*, Revue Tiers-Monde, n° XXXI(124), 1990.

¹⁴ Pour seul exemple, l'un des plus ambitieux complexes hôteliers du Niger fut érigé par l'un des proches amis du président Kountché, ce dernier ne ménageant pas son soutien au promoteur afin qu'il obtienne les crédits et les marchés touristiques nécessaires. En 1984, des conflits entre le président et l'héritier du fondateur menèrent immédiatement à la fermeture de ce complexe.

fonction publique, de l'appui des commerçants aux organes d'encadrement populaire, parfois même d'un soutien indirect à ses objectifs de politique économique.

D'un côté, l'Etat distribue les moyens nécessaires à la reconversion de fonctionnaires dans le monde des affaires, et ce sans contrepartie aucune, sinon un droit d'intervention dans le fonctionnement interne des entreprises créées. De l'autre, il agit afin de construire des sources virtuelles de rente - licences ou contingentement des importations, organisation de filières alimentaires, structure de prix des hydrocarbures ¹⁵, etc. - qui, une fois réalisées par les réseaux commerçants, sont partiellement captées par la sphère politique.

Ainsi, tout se passe comme si les réseaux marchands, bénéficiaires il est vrai des largesses et tolérances juridiques des pouvoirs, livraient à ces derniers une partie des moyens financiers nécessaires à leur domination politique et à leur irruption dans le champ économique.

Opérateurs, crise économique et démocratisation.

Vers une nouvelle boucle de financement.

Il serait fastidieux de reprendre ici les symptômes et les fondements de la crise du modèle de développement rentier en Afrique sub-saharienne apparu au détour des années 80. Notons seulement qu'elle se manifeste par une chute générale de la croissance sous-régionale ¹⁶, qui traduit l'épuisement de l'agro-exportation extensive et le renversement des cours des matières premières. La part de l'Afrique au sud du Sahara dans les échanges internationaux ne dépasserait pas aujourd'hui 5 % tous produits de base confondus, 2.7 % si l'on exclut les produits pétroliers ¹⁷. La crise des finances publiques se présente à la fois comme celle d'un endettement qui, massif au cours des années 70, a servi des politiques ambitieuses autant que patrimonialistes d'investissement public. L'encours de la dette représente, en 1991, 110 % des produits intérieurs de l'Afrique sub-saharienne. Plus discrète, mais non moins importante pourtant, fut le rôle joué dans cette crise financière par la faillite des institutions-tirelire - banques de développement, caisses de péréquation ou de stabilisation, sociétés d'Etat engagées

¹⁵ On trouvera dans ROCH J., *Le rôle des importations alimentaires dans la consommation en Côte-d'Ivoire*, Orstom, Cah. Sc. Hum n° 24(4), 1988, l'illustration d'une rente à l'importation de riz et ses modalités de répartition, telles que suscitées par la politique ivoirienne de contrôle de la filière. Au Niger, l'importation d'hydrocarbures par la SONIDEP est un bon exemple de répartition clientéliste d'une rente - les commerçants qui bénéficient d'une licence d'importation sont rémunérés à la revente sur la base du cours mondial des carburants, alors qu'ils s'approvisionnent à très bas prix sur le marché nigérian - qui, une fois réalisée, se répartit entre les marchands et la société d'Etat.

¹⁶ Le taux moyen annuel de croissance passe de 4.2 % à 1.8 % entre la décennie 1970 et celle de 1980, la tendance à la progression du PIB par habitant, régulière jusqu'en 1980, s'inverse brusquement pour laisser la place à une paupérisation, urbaine et rurale.

¹⁷ CNUCED, *Annuaire des produits de base*, 1992.

dans le transit ou les hydrocarbures, etc. - hier chargées de centraliser les ressources nationales en vue d'une redistribution clientéliste.

L'exemple ivoirien est, à cet égard, éloquent. De 1971 à 1979, près de 80 % des prélèvements opérés par la Caisstab sur l'économie de plantation ivoirienne a alimenté un budget spécial d'investissement et d'équipement (BSIE), réparti lui-même entre des attributaires parmi lesquels figuraient des proches du pouvoir. En 1978, la Caisstab a fourni un montant record de 178 milliards de FCFA à ce budget ; l'effondrement des cours du café et du cacao, lors de la dernière décennie, a ensuite provoqué une chute de 65 % de ce budget d'investissement ¹⁸, ce qui n'a pas été sans incidence sur le volume des activités traitées par les entrepreneurs attributaires des marchés. Au Niger, le cas déjà entrevu de la BDRN est de même nature. L'activité bancaire, loin de s'associer à des opérations de développement agricole, convertissait l'épargne publique en prêts longs aux entrepreneurs du transport, des travaux publics et du commerce général. Ces prêts étaient d'autant plus aisément consentis aux entreprises publiques et à quelques promoteurs privés que les règles internes d'attribution, et les déclarations obligatoires auprès de la Banque centrale n'étaient pas respectées. La faillite de la BDRN fut suivie autant qu'alimentée par celles, non moins retentissantes, des entreprises qui ne vivaient que par l'appui bancaire à leurs fonds de roulement.

Néanmoins, les Etats de la sous-région se sont montrés réticents à réduire les charges et emplois financiers dont dépendaient finalement leur autorité sur les sociétés civiles, d'autant que les processus de démocratisation réclamaient des autorités en place des moyens économiques supplémentaires afin d'organiser la compétition, et d'y figurer en bonne place. Lors du retournement de conjoncture, la plupart des pays ¹⁹ ont préféré l'endettement, fut-il négocié à des conditions concessionnelles, à l'ajustement. Peu d'entre eux ont procédé à une réduction des effectifs et salaires dans la fonction publique ; de même, les privatisations des entreprises du secteur public, lorsqu'elles ont été engagées, ont bien souvent été menées selon des modalités qui renforçaient l'emprise étatique sur les marchés ²⁰. L'alignement des dépenses publiques aux recettes n'aura donc pas été immédiat. Une partie des déficits budgétaires a en effet été reportée sur les systèmes bancaires nationaux, sous la forme de créances publiques devenues bientôt irrécouvrables. Une autre a été financée par des tirages sur les trésoreries des caisses d'épargne et de retraite nationales, ou par l'accumulation d'arriérés de paiement envers des entreprises de la place. La dette interne, non soumise à un corpus de conditionnalités, a donc grandement participé à l'effet de cliquet sur les dépenses publiques. Celle de la Côte-d'Ivoire représenterait ainsi près de 60 % de la masse monétaire de l'UMOA.

Les autorités politiques, qui ont longtemps assisté les grandes entreprises publiques et favorisé les milieux manufacturiers privés par le jeu des protections et l'octroi de rentes, financent désormais leur présence par un ponctionnement sur les trésoreries de ces mêmes

¹⁸ Cf. MAHIEUX F.-R., *Les fondements de la crise économique en Afrique*, Paris, l'Harmattan, 1990.

¹⁹ A l'exception notable du Burkina Faso qui, renouant avec des principes de rigueur budgétaire d'ailleurs éprouvés quelques années auparavant par le ministre des Finances Yssouf Garango, s'engageait en 1983 dans un assainissement particulièrement spectaculaire de ses finances publiques.

²⁰ Cf. CONTAMIN B., FAURE Y.-A., *La bataille des entreprises publiques en Côte-d'Ivoire. Histoire d'un ajustement interne*, Paris, Karthala, 1990.

sociétés, au prix d'une crise sans précédent des systèmes bancaires et des activités productives dits "modernes". Le cas de l'impôt minimum forfaitaire (IMF) déjà appliqué au Niger et en voie d'adoption en Côte-d'Ivoire - il s'agit d'un prélèvement fiscal de 1 % du chiffre d'affaires déclaré par les entreprises, quel que soit leur résultat effectif -, la généralisation de l'usage du paiement par anticipation des impôts et taxes, montrent bien ce renversement intervenu dans le bouclage financier du modèle rentier de développement. Les transitions à la démocratie, loin de modifier cette donne, la renforcent plutôt. Les établissements publics comme les entrepreneurs industriels privés sont en effet sommés de financer d'une part la compétition par le jeu de la hausse de la pression fiscale que la lisibilité de leurs opérations comptables favorise largement, d'autre part certains des participants par des prélèvements directs sur leur trésorerie. Un tel renversement de bouclage financier du modèle rentier de développement semble se traduire par des effets différenciés sur les diverses composantes des milieux africains d'affaires.

Les milieux manufacturiers, regroupant pour l'essentiel des fonctionnaires reconvertis dans le privé, auront mal supporté la double pression induite par l'effondrement des budgets publics d'investissement sur lesquels, pour une large part, reposaient leurs marchés. En Côte-d'Ivoire par exemple, l'investissement intérieur brut est passé de 28 à 13 % du PIB entre 1980 et 1987, au Burkina de 20 à 16 %, au Niger de 36 à 9 %, tandis que baissait la consommation des administrations, jadis vecteur de fructueux marchés pour le privé. Le taux de croissance annuel de celle-ci est passée, en Côte-d'Ivoire, de 12 % à - 4 % entre les décennies 70 et 80.

Passablement ébranlé par la contraction des marchés intérieurs, ce milieu de promoteur a en outre été largement sollicité par les systèmes fiscaux nationaux : alors que leurs homologues du secteur marchand s'informalisaient afin d'échapper aux pressions fiscales et douanières - au Niger par exemple, la contribution du secteur informel est passée de 26 % à 34 % entre 1970 et 1993, s'accroissant dans les dernières années suite à la "clandestinisation" de quelques grands réseaux marchands ²¹ - les entrepreneurs du secteur manufacturier durent supporter l'augmentation des taux d'imposition, seul moyen pour l'Etat de réduire son déficit. En Côte-d'Ivoire, et pour la décennie passée, la progression des diverses taxes aurait ainsi provoqué une hausse de 41 à 74 % selon les secteurs des prix des biens manufacturés ²². Notons au passage que ces entreprises, déjà largement endettées, n'ont pu faire appel au crédit pour renflouer leur trésorerie, la grande majorité des banques, elles-mêmes en situation d'insolvabilité, s'étant repliée de la distribution nationale du crédit au profit de placements sûrs sur le marché monétaire ²³.

Il convient toutefois de nuancer : si dans les pays sahéliens, la position des entrepreneurs industriels est devenue intenable ²⁴ faute d'un marché local susceptible de compenser la perte des ressources rentières, celle qu'occupent les promoteurs de divers pays côtiers, notamment en Côte-d'Ivoire, peut encore s'appuyer sur les marchés intérieurs et,

²¹ Pour seul exemple, sur un montant annuel de 13 milliards d'importations nigériennes de matériaux de construction en 1992, moins de deux milliards ont été enregistrés par la douane au passage des frontières ...

²² Selon MARSDEN K., *Les chefs d'entreprise en Afrique, pionniers du développement*, Washington, Banque Mondiale, 1991.

²³ Au Burkina Faso par exemple, les crédits à l'économie sont passés de 21 à 17 % du PIB de 1985 à 1990, de 16 à 12 % dans le cas du Niger.

²⁴ Ainsi, au cours des sept dernières années, 18 établissements manufacturiers partiellement ou entièrement détenus par des promoteurs privés nigériens ont dû fermer leurs portes suite à l'effondrement des marchés intérieurs, à la concurrence des produits nigériens, et à la réduction des avantages rentiers dont ils bénéficiaient jusqu'alors.

depuis la récente dévaluation, sur les marchés des pays voisins. De sorte que le renversement du bouclage financier pourrait ici favoriser un passage à l'économie de marché.

Toute autre est la position des milieux de marchands et de transporteurs en regard de la nouvelle donne politico-financière africaine. Relativement autonomes, comme on l'a déjà vu, par rapport aux pouvoirs et aux administrations étatiques, disposant de ressources financières considérables, le monde des grands commerçants islamisés s'est retrouvé au coeur du processus de démocratisation qu'il était seul à pouvoir financer, en appuyant les ambitions partisans des anciens partis uniques ou de nouvelles organisations politiques de ses moyens économiques, de son autorité sur les groupements religieux qu'ils contrôlent, de son personnel commercial capable de jouer à l'occasion un rôle militant ²⁵.

Cette situation est, à divers titres, singulière. En premier lieu, le multipartisme révèle ouvertement le pouvoir de consécration politique dont disposent depuis fort longtemps les marchands, en particulier dans les pays sahéliens : ceux-ci peuvent peser considérablement sur les réputations d'hommes politiques, les partis, les alliances. Tel est le cas au Burkina Faso, où les prétendants à des fonctions politiques recherchent activement l'assistance financière des grands commerçants *dioula* et *varsé* afin de mener leurs campagnes. Notons aussi, dans le cas du Niger, que la quinzaine de patrons des réseaux de change parallèle entre le franc CFA et la naira, postés dans les villes de Birnin Konni, Maradi, Zinder, Malanville, etc., où ils réalisent chaque année une centaine de milliards de chiffre d'affaires, sont pour la plupart des membres actifs de partis politiques dont ils gèrent la trésorerie régionale ²⁶. En second lieu, les pouvoirs n'ont pas les moyens d'imposer à ce groupe de promoteurs des prélèvements fiscaux et douaniers à la hauteur des affaires qu'ils brassent, et dépendent donc de leur bon vouloir, tant pour le financement d'infrastructures régionales ²⁷ que pour les charges nouvelles qu'imposent les institutions de la démocratie : très récemment, l'un des grands négociants en riz du Niger fut officiellement remercié pour son "*patriotisme pour les avances en trésorerie qu'il consent à l'Etat dans des moments difficiles, le tour du gouvernement [étant] venu de l'aider*" au moyen d'exonérations exceptionnelles, douanières et fiscales ²⁸.

En troisième lieu, le soutien matériel à un parti s'insère autant dans une logique d'ordre strictement militante que dans une stratégie de placement commercial, des retours financiers étant escomptés par les patrons de commerce de leurs investissements politiques. (.../...)

²⁵ Sur ce point, quelques exemples concrets sont donnés dans LABAZEE P., *Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et le Nord de la Côte-d'Ivoire. L'économie marchande à l'état pratique*, in GREGOIRE E., LABAZEE P., op. cit..

²⁶ Cf. GREGOIRE E., LABAZEE P., *Le financement du marché parallèle des changes et ses conséquences sur le commerce céréalier au Niger*, Niamey, Orstom-Caisse française de développement, 1994.

²⁷ Au Niger, nombre d'études sur la fiscalité locale révèlent la généralisation des investissements directs, opérés dans des infrastructures collectives, écoles, routes, entretien de bâtiments publics, etc., par les grands patrons de commerce, alors même que très peu d'entre eux sont assujettis à une fiscalité au réel, comme l'impose la loi. On est proche, ici, du *Haranbee* keynien décrit par MEDARD J.F., *Etats d'Afrique noire. Formation, mécanismes et crise*, Paris, Karthala, 1991.

²⁸ Hebdomadaire *le Démocrate*, 18 avril 1994.

Ce dernier point paraît essentiel. Un mauvais "placement" n'est pas, en effet, sans conséquences sur les affaires des marchands. En atteste au Niger la réorganisation générale du fructueux négoce de cigarettes transitant vers le Nigeria et la Libye - qui représente le poste principal du commerce extérieur du pays - dès après les élections démocratiques de 1993 ; ou encore, au Burkina Faso cette fois, les difficultés rencontrées par un opérateur de premier plan dont le choix politique ne s'était pas révélé judicieux ²⁹.

Il convient pourtant de pondérer. Si les partis accédant au pouvoir savent bien sûr récompenser ceux qui les ont soutenus, ils ne peuvent pour autant réorganiser sur des bases strictement politiques l'ensemble du champ commercial, au risque d'un dysfonctionnement général des circuits d'approvisionnement. Aussi voit-on apparaître, à côté de l'octroi clientéliste de licences d'importation ou de tolérances particulièrement rémunératrices, des systèmes tournants d'attribution des avantages, de type "tontine situationniste", auxquels sont conviés tous les patrons de commerce, qu'ils aient ou non soutenus les partis au pouvoir. C'est le cas au Niger, où le fructueux domaine rentier des importations d'hydrocarbures est désormais largement partagé entre tous les opérateurs du pays, alors qu'il était distribué à un petit nombre de proches du MNSD avant la Transition.

Ce nouveau bouclage financier ne s'épuise pas dans le constat du rôle accru que le pôle marchand est amené à jouer, au plan financier, dans la vie politique nationale, notamment au Sahel. Il renferme aussi l'opportunité pour ceux-ci de faire directement valoir leurs intérêts en occupant des fonctions importantes dans les partis politiques, parfois en fondant leur propre organisation. L'étude de la composition sociale des 17 partis politiques enregistrés au Niger au début de l'année 1993 montre ainsi que les commerçants représentaient, à eux seuls, 17 % des 416 responsables des organes dirigeants, deux partis ayant du reste été fondés par des opérateurs économiques de premier plan. Il en va de même de la composition parlementaire, où les grands commerçants et patrons du marché des changes parallèle - qui n'occupaient que 7 % des postes à l'Assemblée nationale de la deuxième république - sont désormais largement représentés. Notons qu'en Côte-d'Ivoire, diverses députations des circonscriptions du nord du pays reviennent aussi à des représentants du monde marchand. Habités jusqu'à présent à financer discrètement les ambitions des membres de la classe politique, les commerçants ont bien fait irruption sur la scène du pouvoir : le jugement concis porté par André Salifou, ancien président de la Conférence nationale nigérienne, sur la classe politique issue des élections démocratiques - "Plutôt hommes d'affaires qu'hommes politiques" ³⁰ - révèle toute l'ambiguïté du renouvellement du personnel d'Etat que le "*Tchengi système*" était chargé d'accomplir.

S'il est encore tôt pour mesurer l'impact d'un tel changement sur la vie économique nationale, on peut d'ores et déjà supposer qu'il sera loin d'être négligeable. D'abord parce que les patrons de commerce auront à coeur de poursuivre la privatisation des entreprises publiques qui, dans divers cas, leur a déjà profité ³¹. Etrange conjonction de vues entre les représentants locaux des institutions de Bretton Woods, tentés de faire de l'informel marchand

²⁹ Cf. sur ce dernier exemple GANNE B., OUEDRAOGO M., *Du commerce à l'industrie. Histoire d'une réussite entrepreneuriale au Burkina Faso*, Ouagadougou, doc. mult., 1994.

³⁰ Déclaration à l'hebdomadaire *Le Démocrate*, 6 juin 1994.

³¹ Ainsi, l'abolition du monopole de la Copro-Niger - société d'Etat chargée de la commercialisation de produits de première nécessité -, aura profité à un groupe d'environ vingt commerçants privés qui se sont répartis les marchés. Leurs versements fiscaux ne dépassent pas aujourd'hui 250 millions de francs CFA, contre les 600 millions que versait la Copro-Niger pour un chiffre d'affaires comparable.

l'idéal-type de l'économie moderne, et les représentants locaux de la sphère commerciale qui voient dans le néo-libéralisme un moyen supplémentaire de s'abstraire des contraintes douanières ou fiscales. Ensuite parce que l'accès direct aux fonctions politiques assure l'immunité, comme le suggère l'échec final des enquêtes menées par la commission "Crimes et abus", chargée au Niger de sanctionner les délits financiers, ou encore l'absence totale de recouvrement des arriérés de la BDRN quatre ans après la disparition de cette banque.

Développement, démocratie et entrepreneurs :

Les difficiles convergences entre intérêts publics et privés.

La crise des finances publiques et la démocratisation ont passablement modifié les liens financiers entre la sphère politique et les diverses composantes des milieux d'affaires, qui furent l'un des volets de la patrimonialisation des ressources étatiques. Pour autant, pouvoirs et richesses ne s'en trouvent pas plus dissociés. Il reste à savoir si ces nouvelles combinaisons donnent aux promoteurs les moyens de participer au développement économique de la sous-région ou, si l'on préfère, si les intérêts des milieux d'affaires favorisent désormais le passage de logiques rentières vers des dynamismes de type concurrentiel. On se limitera ici à envisager quelques pistes qui n'épuiseront certes pas le sujet.

Notons en premier lieu la faillite des montages manufacturiers, étatiques comme privés, entrepris dans les années 1970 sur la base de barrières à l'entrée des produits concurrents venant du marché mondial, de l'accès privilégié aux crédits et aux marchés intérieurs à haut niveau de protection. L'assèchement des sources de financement public, la libéralisation des échanges extérieurs combinés à l'aggravation des différentiels de productivité ont provoqué la fermeture en chaîne d'entreprises industrielles privées et d'établissements mixtes, qui affecte en priorité le pôle des fonctionnaires reconvertis. Celui-ci ne semble pas, cependant, voué partout à la disparition : comme on l'a précédemment suggéré, les entrepreneurs situés dans les pays où les bases d'accumulation et les marchés intérieurs sont suffisamment denses peuvent amorcer un passage à l'économie marchande, d'autant que la récente dévaluation leur fournit un surcroît de compétitivité. En Côte-d'Ivoire par exemple, l'agro-industrie et notamment le décortilage industriel et semi-industriel du riz, les unités de montage, de la confection vestimentaire, de la production pharmaceutique, et plus généralement le secteur de l'import-substitution semblent aujourd'hui trouver un regain de vitalité ³², coïncidant du reste avec un retour non négligeable de fonds privés placés à l'étranger. Ce mouvement, s'il se confirmait, pourrait en outre s'adosser au redéploiement du capital étranger dans la sous-région qui, comme c'est le cas dans la filière textile, tend à se désengager des petits pays pour se concentrer sur quelques axes à fort potentiel d'activités.

³² Ainsi, les données officielles du premier trimestre 1994 feraient état d'une progression de l'indice de production industrielle de 5 % environ, celle-ci atteignant 15 % dans l'agro-industrie, cf. *Fraternité-Matin*, 12 juin 1994.

Toute autre est la situation du capital manufacturier privé des pays sahéliens, dont la conversion à l'économie marchande manque singulièrement de bases objectives. Toutefois, les politiques d'appui au secteur privé par le biais d'organismes chargés de favoriser les départs de la fonction publique, et d'agences de financement de l'entreprise privée, apparues au Sénégal, au Mali ou au Niger ³³, peuvent pour un temps encore entretenir l'illusion d'un esprit d'entreprise se libérant peu à peu de la gangue étatique.

Le capital commercial est-il plus apte à établir les conditions d'une économie de marché et d'une concurrence à l'échelle sous-régionale ? A l'inverse des politiques d'intégration régionale, les acteurs du commerce transfrontalier ont fait montre d'une grande vitalité, et ont su jouer des disparités économiques et monétaires pour développer leurs affaires, tout en intéressant les pouvoirs à leurs performances économiques. Ils animent aujourd'hui l'un des rares domaines d'activité rentable dans la sous-région. Leur devenir ne paraît pas menacé par la généralisation des programmes d'ajustement structurel : ceux-ci, qui prévoient pourtant un désarmement douanier, s'alignent néanmoins sur les singularités de chaque pays, de sorte que les disparités inter-étatiques ne devraient pas s'en trouver compromises.

En revanche, la délocalisation des fonds accumulés par les réseaux marchands pourraient à terme préfigurer - ou du moins contribuer - à une nouvelle carte des dynamismes inter-étatiques. Tel est le cas des placements au Nigeria effectués par les négociants haoussa du Niger, des réinvestissements au Burkina Faso actuellement opérés par des transporteurs et marchands dioula et yarsé basés en Côte-d'Ivoire, du repli vers Dakar des bénéfices accumulés au Zaïre par les diamantaires sénégalais ³⁴, etc..

C'est bien à l'étage des réseaux de commerce, non à celui des pouvoirs, que s'est accomplie une intégration économique et financière sous-régionale, dont la singularité tient au fait que sa vitalité est en raison inverse du degré d'harmonisation des politiques économiques et monétaires nationales. En d'autres termes, c'est au sein des communautés marchandes qui animent les échanges transfrontaliers et opèrent, selon des modalités qui leur sont propres, que les ressorts d'une accumulation autonome et les logiques de la rentabilité économique - même si ces dernières passent par des investissements extra-économiques - se sont pleinement développées.

On conviendra pourtant, avec D. Bach, des limites du régionalisme transétatique et de ses effets déstructurants, en ce qu'il procède bien souvent d'une "*intégration par les dysfonctions*" ³⁵. Mais plus encore, on doit se demander d'une part si la récente irruption marchande sur la scène politique n'aura pas pour effet d'accentuer la désarticulation des Etats, au plan de leurs ressources budgétaires - l'informalisation et la défiscalisation du secteur marchand sont partout à l'ordre du jour sans que les Etats aient les moyens politiques de s'y opposer -, et de passer d'une gestion rentière des ressources économiques à une

³³ Au Niger par exemple, l'Agence de financement de la libre entreprise (AFELEN), chargée d'appuyer l'entrepreneuriat privé par des prêts financés par la Communauté européenne, aura distribué en un an 1.6 milliards à 16 promoteurs privés. Toutefois, les critères d'accès aux crédits de cet organisme - capacités de gestion des entrepreneurs, rendement financier probable du projet, apport personnel de 20 %, garanties et cautionnements -, étant en rupture avec les usages clientélistes qui prévalaient en matière de promotion du secteur privé, condamnent l'institution à rejeter 95 % des demandes qui lui sont présentées.

³⁴ Cf. BREDELOUP S., *L'aventure contemporaine des diamantaires sénégalais*, Politique africaine n° 56, à paraître, 1994.

³⁵ BACH D., *Afrique de l'Ouest : organisations régionales, espaces nationaux et régionalisme transétatique ; les leçons d'un mythe*, L'Afrique politique, 1994.

patrimonialisation des politiques économiques elles-mêmes. Et si, d'autre part, les cycles du capital commercial peuvent être compatibles avec l'exigence d'industrialisation dans les quelques pôles actifs de la sous-région. Dans l'immédiat, les placements opérés par les patrons de commerce s'orientent, de préférence, vers les transports, l'immobilier locatif, la restauration, les services, et la tendance ne paraît pas devoir bientôt s'inverser.

Pascal LABAZEE

A42312/2

A* 8286/2

mais pas cette version

16	COM	L'emploi des enfants en période de crise économique. L'exemple de la pluri-activité dans le nord ivoirien
	*	Communication au Séminaire " L'enfant exploité, mise au travail et prolétarianisation "
		Paris, CEA-CNRS-Orstom, novembre 1994
		14 pages
		Publication prévue
		Mots-clé : Côte-d'Ivoire, crise économique, pluri-activité, micro-activités, enfants, main d'oeuvre, travail, apprentissage.

L'emploi d'enfants en période de crise économique — l'exemple de la pluri-activité des ménages dans le Nord ivoirien —

Pascal Labazee
ORSTOM

La Côte-d'Ivoire est l'un des pays d'Afrique sub-saharienne dont l'effort en matière de scolarisation a été le plus remarqué, du moins jusqu'au milieu des années 1980, période à laquelle la progression des structures d'accueil et des effectifs inscrits a commencé à se tasser. Le taux d'alphabétisation des plus de 15 ans, de l'ordre de 50%, représenterait néanmoins le double du taux moyen relevé dans les pays de la sous-région. Malgré une forte croissance démographique et l'échec retentissant du programme de télévision éducative impulsé par l'UNESCO, le taux de scolarisation aura augmenté de 32% depuis l'indépendance. De plus, les inégalités scolaires entre filles et garçons, bien que toujours sensibles, se sont réduites plus rapidement qu'ailleurs au cours des décennies 1970 et 1980. Ce constat très positif, dont on pourrait croiser à loisir les divers aspects statistiques, traduit l'importance des moyens engagés dans le système éducatif ivoirien dès le premier plan quinquennal 1971-1975, tant à partir des ressources budgétaires qu'avec l'appui de organismes internationaux dont l'objectif fut un temps de parvenir à un taux de scolarisation de 100%. Sans nul doute, l'éducation de type occidental aura participé grandement au modèle de développement de ce pays, fondé sur le projet d'une insertion progressive des jeunes dans le salariat du secteur public et privé "moderne" — dès 1985, celui-ci occupait environ 405 000 actifs soit l'équivalent de 50% des emplois estimés du secteur "informel" — et, inversement, du dépérissement de l'apprentissage comme système de formation professionnelle permettant d'accéder aux métiers du secteur intermédiaire de production et d'échange urbains. Suscitant bon nombre d'espérances sociales, l'école est vite devenue l'un des enjeux majeurs des stratégies de mobilité ascendante des familles ivoiriennes : l'investissement scolaire, financé sur les ressources du collectif parental, devait à terme être *"payé de retour par le diplômé reconnaissant à l'égard des siens"* (Marie et alii 1992). Il n'est pas exagéré de noter que l'offre et la demande scolaire ivoiriennes se sont accordées et mutuellement renforcées pendant près de 30 ans, de sorte que le travail des enfants, quel qu'en soit la forme, pouvait être considéré dans la littérature officielle comme une survivance destinée à un dépérissement progressif.

La perspective d'une croissance durable du taux de scolarisation et d'une montée conjointe des emplois salariés est aujourd'hui doublement prise à revers par les effets de la crise de l'économie ivoirienne. D'une part, les ressources publiques et les financements internationaux actuellement

disponibles¹ rendent illusoire tout maintien de la masse des revenus et des bourses distribuées par le système éducatif. D'autre part, la chute des emplois salariés dissipe l'intérêt des investissements familiaux dans la scolarisation des cadets, d'autant que le volume de ces investissements est lui-même affecté par la baisse des pouvoirs d'achat, urbains et ruraux. Une telle décrue de l'offre et de la demande d'école a parfois suscité quelques interprétations optimistes sur les perspectives, désormais ouvertes, d'un développement "par le bas" : à la contraction du nombre des entreprises du secteur dit moderne — amorcée en 1983 — a répondu une progression importante et linéaire de l'artisanat et du petit commerce urbains. Ces petites entreprises ont en effet *"le mieux résisté [et] ont même réussi à se démultiplier dans cette très délicate phase économique"* (Fauré 1988), sans qu'on dispose pourtant de données fiables sur le volume des emplois qu'elles auront créés. Quoi qu'il en soit, la réhabilitation de l'informel engage son système d'insertion dominant, l'apprentissage, entendu aujourd'hui comme le moyen privilégié d'ajuster la main d'oeuvre aux besoins marchands de l'économie nationale, et de procurer à terme des métiers rémunérateurs aux jeunes. A l'illusion de la scolarisation pour tous dans des structures "modernes" succède le mirage de la formation pour un bon nombre de jeunes dans la frange supérieure de "l'informel".

Ne pouvant espérer se maintenir dans le système scolaire, les enfants et adolescents ivoiriens issus du monde rural et des couches intermédiaires urbaines sont donc conviés à se former aux activités productives, au sein des petites et moyennes entreprises nationales. Cette perspective de reconversion, aussi logique qu'elle apparaisse, mérite toutefois d'être nuancée.

En premier lieu, parce que le secteur intermédiaire, lui même adossé au volume des revenus distribués dans le secteur public et privé moderne — *"pour qu'il y ait un secteur informel, il faut d'abord un secteur formel qui est en train d'être étouffé"* (Bamba et alii 1992) — n'est véritablement pourvoyeur d'emplois rémunérateurs qu'en phase de croissance. En période de crise en effet, les contraintes économiques pesant sur ce secteur poussent plutôt les petits patrons à capitaliser une rente d'apprentissage. Ces derniers bénéficient en effet d'une main d'oeuvre jeune qui, productive et non rémunérée, participe à la compression des coûts de fabrication ou de distribution. Dans ce contexte, la finalité de l'apprentissage repose plus sur la mise au travail des jeunes — si peu qualifiés soient-ils — par leur employeur, que sur la formation que ce dernier est supposé leur assurer.

En second lieu, parce que les stratégies familiales ne s'épuisent pas dans le choix entre l'inscription des enfants et adolescents à l'école, et leur placement en apprentissage. Le déficit général des budgets des ménages ivoiriens — dont l'essentiel des dépenses porteraient désormais sur des biens de première nécessité² — valide aussi les stratégies familiales de court terme orientées vers l'utilisation, permanente ou temporaire, des enfants et jeunes dans des activités d'appoint. En d'autres termes, les micro-activités de production, de commerce ou de services sont génératrices d'une mise au

¹ Les recettes budgétaires totales ont chuté de 22.8 % de 1987 à 1991 ; on notera aussi que l'enveloppe d'aide de la BIRD et de l'AID au secteur éducatif ivoirien fut, de loin, la plus modeste de toutes celles que ces organismes auront distribuées en 1993, ce qui traduit un changement net de conception du développement.

² Cf. Le Pape, M. et Vidal, C. (1994), qui relèvent que pour 75% des unités domestiques enquêtées dans la commune de Yopougon, les dépenses des ménages sont supérieures à leurs revenus monétaires réguliers.

travail des cadets en temps de crise. Ces activités reposent en effet sur des investissements de départ modestes, leur rapport, bien que faible, contribuant directement à la préservation du niveau de vie des ménages. Notons par ailleurs que ces micro-activités, fortement consommatrices en main d'oeuvre non qualifiée, obéissent à une logique extensive : plus les membres adultes d'un ménage — chef de ménage, épouse(s), collatéraux, etc. — les démultiplient, plus ils sont contraints de faire appel aux ressources en travail d'un nombre croissant de cadets, et ce, pour un montant décroissant de revenu.

Le travail des enfants et des adolescents est ainsi l'enjeu d'une double compétition : entre le secteur intermédiaire et la sphère des micro-activités domestiques d'une part — comme on le verra, la déscolarisation ne bénéficie pas intégralement au système d'apprentissage, puisqu'une partie des cadets sont sollicités par leurs aînés afin de participer à la "pluri-activité" familiale, sans que cette dernière soit en mesure de leur assurer une qualification ; entre ces aînés d'autre part — loin d'être le produit d'une décision collective, la naissance d'une activité supplémentaire au sein d'un ménage (exploitation d'un bas-fond, petite restauration de rue, transformation alimentaire, vente au micro-détail par exemple) résulte d'un choix personnel, de même d'ailleurs que le revenu qui en est escompté ; de sorte que la concurrence est vive entre les aînés pour capter la main d'oeuvre domestique nécessaire à ces activités.

On illustrera ces divers aspects, et leurs effets directs sur le travail des enfants, à partir de quelques résultats bruts et très partiels d'une enquête menée en 1992 à Korhogo, auprès de 200 ménages urbains. Le but de cette étude était, entre autres, d'inventorier la totalité des activités rémunérées impulsées par ces ménages, quelle qu'en soit la nature et la dimension, de comprendre les logiques de la pluri-activité domestique en temps de crise, de cerner le type de financement et d'emplois sur lesquels elles reposent. Un questionnaire lourd a été administré, susceptible d'un traitement statistique, qui nécessita plusieurs passages auprès des adultes identifiés. Les données tirées de cette enquête ont été complétées par des entretiens individuels auprès des chefs de ménage ou d'autres résidents multi-entrepreneurs, afin de donner leur signification aux corrélations observées.

Korhogo, une ville fortement touchée par la crise économique ivoirienne :

La ville de Korhogo, qui compterait aujourd'hui plus de 130 000 habitants, est la capitale économique et administrative du nord de la Côte-d'Ivoire. Quatrième ville du pays, occupant une position centrale au sein de la savane ivoirienne, Korhogo n'a que très tardivement bénéficié des largesses financières que l'Etat tirait du dynamisme de l'économie de plantation : ce n'est qu'en 1974 qu'a été décidé un net relèvement des prix d'achat du riz et du coton aux producteurs régionaux, et qu'un programme d'urgence visant à développer les infrastructures, les équipements et les emplois administratifs dans la région a été adopté. Simultanément, les investissements dans l'industrie cotonnière et sucrière ont procuré de nombreux emplois, et généré en aval nombre d'activités de dimension non négligeable dans le transport, le commerce et les services.

Ce dynamisme économique, soutenu d'ailleurs par l'intensification des activités de fraude entre le nord ivoirien et ses voisins immédiats, le Mali et le Burkina Faso (Labazée 1993), sera pourtant de courte durée. A partir de 1982 en effet, la crise ivoirienne s'est traduite à Korhogo par un

glissement du tissu économique urbain, repérable dans la nature et la dimension des activités impulsées au cours de la décennie. Un inventaire des établissements du secteur moderne et intermédiaire hors entreprises de transport¹, mené en 1990, en donne un aperçu. Il fait d'abord apparaître la part élevée des activités dégageant moins de deux millions de chiffre d'affaires par an : ces entreprises représentent désormais près des 2/3 des établissements de la ville, leur participation aux recettes municipales étant passée de 2.3% à 7.7% entre 1982 et 1988. Il atteste ensuite de la part croissante des commerces dans l'activité d'ensemble, ceux-ci représentant actuellement 46% des établissements korhogolais, sans considération de taille. En regard des entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 20 millions de francs CFA — soit sept industries et 35 commerces dont l'activité, l'emploi et le capital net immobilisé ont globalement régressé entre 1986 et 1991 — on peut prendre la mesure de la dispersion croissante des activités économiques korhogolaises. L'évolution de la demande urbaine renforce cette tendance. La contraction des revenus distribués par le secteur moderne, privé et para-public, favorise en effet la fragmentation des unités de production et de distribution. Comme dans bien d'autres villes ivoiriennes, l'accélération de la croissance urbaine au cours des années 1980 s'est accompagnée d'une nette paupérisation des populations citadines, et de l'involution des activités économiques.

Bien qu'accusant un net tassement au début des années 90, la progression du nombre des scolaires de Korhogo aura été parallèle à celle de la population totale. La ville a en effet une fonction d'accueil des élèves de la sous-région ; de plus, bon nombre de ressortissants sénoufo et dioula installés dans la zone côtière continuent d'y envoyer leurs enfants pour accomplir leur scolarité, de sorte que plus du cinquième de la population est composé d'élèves.

Lors de l'enquête, la quasi-totalité des unités domestiques enquêtées à Korhogo (97%) ont fait état d'une dégradation de leur situation financière au cours des cinq ans passés, le statut socioprofessionnel du chef de ménage n'étant pas ici une variable discriminante. Les revenus que les membres actifs des ménages tirent de leur activité principale apparaissent extrêmement modestes, et en baisse par rapport aux enquêtes budgétaires antérieures. Toutefois, des formes multiples d'adaptation à la crise des revenus ont été élaborées par les citadins au cours des années passées. Celles-ci peuvent être rangées en trois catégories.

En premier lieu, les familles korhogolaises ont dû limiter diverses charges courantes qu'elles supportaient jusqu'alors, les postes budgétaires les plus fréquemment comprimés étant le logement et les biens d'équipement, l'habillement, les loisirs. Les dépenses d'électricité ont été réduites dans 37% des familles, 14% d'entre elles reconnaissant être parfois coupées faute de régler à temps les factures, 11 ménages ayant résilié leur abonnement. La majorité d'entre elles (56%) a, de plus, modéré le montant des transferts en nature ou en argent accordées jusqu'alors à des parents non résidents, en particulier à ceux du village. Des "délestages" ont aussi été réalisés vis-à-vis des multiples sollicitations communautaires qui pèsent sur les chefs de ménage ; ceux-ci sont en revanche moins apparents lorsqu'il s'agit

¹ Il s'agit ici des établissements qui acquittaient la contribution des patentes auprès de la direction des impôts située à Korhogo, ou étaient inscrits au registre des patentes municipales en 1990, date de notre inventaire.

d'accueillir à domicile des parents et alliés : 8% seulement des chefs de ménage ont déclaré avoir réduit le nombre des personnes qu'ils ont à leur charge. On notera toutefois que la possibilité de diminuer ces prises en charge est faible, puisque le nombre de résidents accueillis dans les foyers korhogolais sans avoir un lien de parenté direct avec les chefs de ménage est comparable au nombre d'enfants confiés par ceux-ci à l'extérieur de l'unité domestique. Le jeu serait donc, actuellement, à somme nulle¹. Le cas des dépendants scolaires présents à domicile est de même nature : si 21% des ménages admettent en accueillir moins que dans les années passées, 28% en revanche en hébergent plus, la majorité des familles n'ayant pas modifié leur politique d'accueil.

En second lieu, les ménages ont écorné leur épargne puis se sont endettés pour faire face à leurs difficultés financières. La désépargne affecte 67% des familles interrogées. On remarquera que les catégories moyennes de la population interrogée sont particulièrement concernées ; ce sont parmi elles que les niveaux de scolarité et de santé atteints antérieurement sont devenus à la fois des préoccupations majeures, et des objectifs de plus en plus difficiles à préserver.

Réduction des dépenses et endettement sont les réponses les plus immédiates à la crise des revenus. Néanmoins, l'aspect majeur de l'adaptation des ménages réside dans la pluri-activité, i.e. dans la multiplication des activités à faible investissement initial et à dimension réduite. L'agriculture, le maraîchage et l'élevage sont tout d'abord concernés : 38% des ménages korhogolais exploitent au moins un champ ou un bas-fond, 22% ont un élevage. Au total, 50% des familles interrogées pratiquent une activité de type rural, que ce soit en ville ou dans ses abords immédiats, dans le but d'obtenir des biens alimentaires destinés à la famille, ou de vendre la production dans l'un des marchés de la ville. L'agriculture n'est cependant qu'un des aspects de la pluri-activité, même s'il est le plus important en termes de revenus induits et de travail domestique absorbé. Parmi les 417 agents exerçant une activité principale procurant un revenu régulier, 132 ont aussi une activité secondaire non agricole (32%), et 24 d'entre eux exercent régulièrement une activité tertiaire rémunérée (18%). Au total, le nombre d'activités non agricoles impulsées par chaque agent actif est en moyenne de 1.37, et s'élève à 1.94 si l'on prend en compte les activités de type rural.

La multiplication des petites activités non agricoles résulte nettement des stratégies de diversification des revenus en temps de crise² : 57% des agents enquêtés ont créé une seconde activité dans les cinq années passées, 23% dans les deux années passées. Néanmoins, une autre partie des activités sont de création ancienne, puisque 19% d'entre elles sont pratiquées depuis 9 ans et plus. Ces deux constats ne sont pas contradictoires : nombre d'agents

¹ On notera pourtant que parmi les 254 enfants confiés à des tiers par les chefs de ménage, 93 sont scolarisés, pour la plupart dans le primaire ; alors que les enfants accueillis par ces mêmes chefs de ménage - dépendants scolaires, neveux et autres - sont surtout des élèves du cycle secondaire. En fait, certaines familles korhogolaises tendent à confier leurs jeunes enfants à des parents basés au village ou dans les sous-préfectures, car les charges de scolarité y sont moins élevées, tandis qu'elles accueillent des élèves plus âgés, dont le coût d'entretien est relativement élevé.

² Sur les 195 familles ayant reconnu avoir des difficultés financières croissantes, 61 ont déclaré qu'un ou plusieurs résidents avaient dû diversifier leurs sources de revenus. Ne seront pas traitées ici les modalités de financement des activités secondaires.

interrogés, quel que soit leur statut social, complètent leurs revenus par une activité annexe qui, souvent présentée comme une "occupation", reflète un rapport identitaire ancien. Ainsi en va-t-il des *dioula*, hommes et femmes, dont l'activité principale se double très fréquemment d'un ou plusieurs petits commerces, et des ménages sénoufo qui dominent les activités agricoles — céréales et tubercules notamment. Par ailleurs, la pluri-activité est en majorité le fait des femmes, qui dirigent 62% des activités secondaires. En outre, si elles sont concurrencées par les hommes dans les occupations les plus anciennement engagées — ainsi comptent-elles pour 56% dans la tranche des activités secondaires créées depuis 9 ans et plus —, elles sont les plus dynamiques dans la pluri-activité récente : 71% des activités secondaires initiées depuis moins de deux ans sont gérées par elles. Les stratégies familiales de diversification des sources de revenus sont donc, en pratique, des stratégies féminines.

Les activités secondaires non agricoles sont à faible niveau de rémunération, puisque 75% d'entre elles procurent des revenus mensuels inférieurs à 20 000 francs CFA. Par comparaison, cette tranche de revenus ne regroupait que 46% des activités principales. Ajoutons que 80% des 24 activités tertiaires inventoriées sont contenues dans cette tranche, et qu'aucune ne procure plus de 35 000 francs de revenus. Ainsi, comme on l'a déjà suggéré, la multiplication des activités domestiques génère bien des revenus décroissants.

La pluri-activité domestique : vers la mise au travail des enfants et adolescents

Pluri-activité domestique et mise au travail des enfants et adolescents — soit par le biais d'un arrêt de la scolarité d'un ou plusieurs jeunes, soit par l'utilisation occasionnelle du travail des scolaires — sont des phénomènes récents et étroitement liés dans les ménages enquêtés. Il est pourtant difficile d'identifier avec précision l'ordre des déterminations. Aucun entretien direct réalisé avec les adultes des ménages ne permet de penser, en effet, que le retrait d'un enfant de l'école est décidé dans le but explicite d'une mise au travail dans le cadre domestique. En tout état de cause, la relation entre les deux phénomènes est toujours médiatisée par la fin des espérances sociales suscitées jusqu'alors par le système éducatif, mises en évidence à la suite d'un événement particulier : des difficultés financières, un échec scolaire ou une maladie poussent notamment les ménages à réviser l'intérêt de leurs investissements scolaires. Dans l'ensemble, 35% des unités enquêtées, soit 69 familles, comptent 87 enfants dont la scolarité n'a pas été engagée ou a été interrompue pour cause d'échec (35 enfants), de maladie (9 enfants) ou de difficultés financières (43 enfants). La proportion est plus importante (50%) si l'on retranche les ménages n'ayant pas à domicile d'enfants d'âge scolaire.

Le vivier de main d'oeuvre jeune et disponible en vue d'une aide à la pluri-activité des ménages n'est certes pas seulement composé des enfants directs et non scolarisés du chef de ménage. Les neveux et autres jeunes parents de moins de 16 ans apportent aussi un appoint non négligeable et dont le statut ressort comme suit¹ :

¹ On classe ici dans les "actifs" tous les agents exerçant régulièrement une activité rémunérée, ou étant en apprentissage. Sont donc classés comme "inactifs" ceux qui se trouvent à la

**Activité des fils, neveux et autres parents d'âge scolaire
et de moins de 16 ans :**

Lien au Chef de ménage	Ensemble	Scolaires	Actifs	Inactifs
Enfants	413	275	51	87
<i>dont garçons</i>	212	160	27	25
<i>filles</i>	201	115	24	62
Neveux	40	22	12	6
<i>dont garçons</i>	27	17	9	1
<i>filles</i>	13	5	3	5
Autres parents	45	22	9	14
<i>dont garçons</i>	23	15	6	2
<i>filles</i>	22	7	3	12

Au total, 107 jeunes parents de moins de 16 ans, soit environ 20% des effectifs inventoriés dans les unités domestiques, se trouvent actuellement hors du système scolaire, sans pour autant recevoir une formation dans l'artisanat, le commerce et les services du secteur intermédiaire. Ils échappent donc à l'alternative canonique d'une formation par le "haut" ou par le "bas". Leur situation les prédispose à s'inscrire dans les activités secondaires que les adultes multiplient en période de crise. On ne doit pas toutefois ignorer que le travail des scolaires et actifs est aussi utilisé dans le cadre domestique, de façon occasionnelle cependant. Quoi qu'il en soit, cette main d'oeuvre domestique potentielle est à 73% féminine, ce qui confirme que la tendance à la déscolarisation affecte nettement plus les filles (42% des non scolarisés) que les fils directs (25%) des chefs de ménage. Notons aussi le fort taux d'inactifs parmi les nièces et parentes éloignées des chefs de ménage.

Une frontière de plus en plus imprécise sépare d'un côté, les foyers qui s'endettent pour faire face aux coûts de scolarité des enfants, et de l'autre, ceux qui retirent un ou plusieurs enfants de l'école. Le critère des revenus est certes encore significatif : ces deux stratégies sont représentatives l'une des familles à revenus très modestes, l'autre de celles à revenus intermédiaires. Il n'empêche que la déscolarisation et l'endettement se chevauchent désormais : l'effort financier tend à être concentré sur quelques enfants masculins pour lesquels les ménages empruntent lorsqu'ils parviennent dans le second cycle, tandis que d'autres, notamment les filles, voient leur scolarité arrêtée.

On trouvera dans le tableau suivant une synthèse des données qui présente, au-delà des statuts explicites et convenus que les enquêtes s'exposent bien souvent à enregistrer, les activités à temps plein ou à temps partiel auxquels ces jeunes participent régulièrement. Dans l'ensemble, 51% des jeunes résidents, fils, neveux ou autres parents du chef de ménage travaillent directement aux activités familiales de production, de services ou d'échange. Si le taux de participation est globalement comparable parmi les groupes des scolaires et des inactifs de moins de 16 ans — soit respectivement 53 et 51% —, il est moins élevé (32%) chez les jeunes actifs, leur disponibilité en temps étant déjà largement absorbé par le métier ou

fois hors des circuits scolaire et d'apprentissage, et qui représentent une main d'oeuvre directement utilisable dans le cadre des activités domestiques.

l'apprentissage. De plus, les apprentis disposent d'une plus grande autonomie, due à leur âge, et à leur statut pré-professionnel. Il existe à l'évidence une césure entre la formation par apprentissage, et la contribution à la pluri-activité domestique : les deux sphères sont nettement concurrentes en termes de captation du temps de travail des jeunes. Un autre aspect mérite l'attention. La distance parentale au chef de ménage prédispose, semble-t-il, à une utilisation plus intensive de la main d'oeuvre jeune. Le taux de participation des enfants directs est moins élevé que celui des neveux et nièces — respectivement 48% et 60% —, ce dernier étant lui-même moins élevé que pour les autres jeunes parents (64%). Les stratégies de captation de la main d'oeuvre jeune, sans épargner personne, pèsent donc plus lourd sur les parents éloignés. Il est possible — quoi qu'aucun élément statistique ne permette d'objectiver cette remarque —, que le faible "délestage" des familles vis-à-vis de l'accueil des jeunes dépendants, déjà entrevu précédemment, s'explique par leur apport en travail, qui préserve d'autant le temps d'étude des enfants directs et participe ainsi à la rentabilité des investissements scolaires des chefs de ménage.

L'opposition, suggérée dans le tableau, entre les jeunes qui participent à la pluri-activité et ceux qui semblent y échapper doit être nuancée, notamment pour le groupe des 107 "inactifs" recensés par l'enquête. Parmi ces derniers en effet, 66% (60) travaillent régulièrement aux côtés des aînés pour accomplir les tâches les moins qualifiées. Cependant, les 47 restants ont des occupations à domicile, les tâches domestiques effectuées permettant de dégager du temps aux autres résidents, notamment aux épouses et aux jeunes qu'elles emploient. Le critère d'âge entre ces deux catégories d'inactifs est ici déterminant : les jeunes inactifs de 10 à 16 ans comptent pour 85% de ceux qui aident les aînés à accomplir une activité rémunérée ; tandis que les moins de 10 ans sont plutôt chargés des travaux d'entretien de la maison.

La jonction entre les enfants non scolarisés et la pluri-activité s'opère d'abord aux sein des travaux agricoles. Parmi les 77 ménages dont un ou plusieurs agents exploitent un champ ou un bas-fond, 65 ont en effet recours à la main d'oeuvre jeune disponible dans l'unité domestique — soit 84% de ces unités —, tandis que 14 se font aider par un parent non résident, et 24 utilisent des manoeuvres agricoles rémunérés. L'agriculture est donc particulièrement demandeuse en main d'oeuvre permanente et non rémunérée, puisée parmi les résidents non scolarisés de moins de 16 ans. Mais elle absorbe aussi la plus grosse part de la main d'oeuvre occasionnelle, fournie par les scolaires et jeunes actifs des familles. Il importe pourtant d'observer la place qu'occupe la pluri-activité dans l'emploi du temps de ces jeunes, pour apercevoir à quel point les stratégies de diversification, notamment agricoles, reposent finalement sur leur apport en travail. Ce sont au total 175 jeunes de moins de 16 ans — soit près de 70% des participants aux tâches gérées par les aînés — qui contribuent aux activités agricoles ; cet appoint en travail est largement supérieur à l'emploi de salariés agricoles, ou de parents extérieurs à l'unité domestique. La plupart des scolaires ne travaillent certes à temps plein qu'en période de vacances, mais nombre d'entre eux aident aussi chaque semaine aux travaux maraîchers, du moins lorsque les parcelles sont situées en ville ou à sa périphérie immédiate. Enfin, 46 jeunes non scolarisés travaillent régulièrement sur les champs et parcelles.

**Participation des jeunes résidents de moins de 16 ans
aux activités professionnelles des aînés :**

	Fils	Neveux	Autres	Total	%
1. Scolaires					
<i>dans l'agriculture</i>	104	12	13	129	76
<i>dans le commerce</i>	29	-	1	30	17
<i>dans les services</i>	5	1	-	6	4
<i>dans l'artisanat</i>	4	-	1	5	3
Total scolaires	142	13	15	170	100
avec activité					= 53
scolaires sans activité	133	9	7	149	47
Total scolaires	275	22	22	319	100
2. "Actifs"					
<i>dans l'agriculture</i>	5	2	3	10	43
<i>dans le commerce</i>	6	1	-	7	30
<i>dans les services</i>	-	1	1	2	10
<i>dans l'artisanat</i>	1	2	1	4	17
Total avec activité	12	6	5	23	100
					= 32
Sans activité	39	6	4	49	68
Total "actifs"	51	12	9	72	100
3. "Inactifs"					
<i>dans l'agriculture</i>	29	3	4	36	60
<i>dans le commerce</i>	11	2	2	15	25
<i>dans les services</i>	5	-	2	7	12
<i>dans l'artisanat</i>	1	-	1	2	3
Total avec activité	46	5	9	60	100
					= 66
Sans activité	41	1	5	47	44
Total "inactifs"	87	6	14	107	100
ENSEMBLE					
<i>dans l'agriculture</i>	138	17	20	175	69
<i>dans le commerce</i>	46	3	3	52	21
<i>dans les services</i>	10	2	3	15	6
<i>dans l'artisanat</i>	6	2	3	11	4
Total avec activité	200	24	29	253	100
					= 51
Sans activité	213	16	16	245	49
Total général	413	40	45	498	100

La contribution en travail des jeunes est moins prononcée pour les activités non agricoles, qui n'absorbent que 31% des effectifs participant aux activités — soit 78 jeunes sur 253. L'artisanat de production est finalement peu demandeur de cet appoint en travail : les travaux à accomplir nécessitent en effet un minimum de qualification — dont les cadets sont précisément dépourvus — et une certaine régularité sur le lieu de travail. De plus, l'artisanat est peu représenté dans les activités secondaires, et il est absent des activités tertiaires créés par les adultes, de sorte que les besoins de main

d'oeuvre du secteur sont d'emblée modestes. En revanche, 67 enfants sont occupés dans des activités de service (15) et surtout de commerce (52). On notera que leur participation est concentrée sur un petit nombre de domaines, notamment la restauration de rue — 60% des services —, la vente de produits agricoles cultivés par les membres de la famille (63% des commerces), ou la micro-distribution de biens alimentaires et de cigarettes (23% des commerces).

On terminera par quelques remarques générales sur les modalités de distribution du travail des enfants et adolescents entre les aînés des unités résidentielles. Comme entrevu précédemment, la pluri-activité est à plus de 60% le fait de femmes, notamment lorsque ces activités sont de création récente. Les épouses sont donc à l'origine des stratégies de diversification des sources de revenus en période de crise, et très demandeuses, en conséquence, d'une aide en main d'oeuvre familiale. De ce point de vue, elles entrent en compétition d'une part avec leur mari, lorsque celui-ci gère aussi plusieurs activités, et d'autre part avec les co-épouses, les ascendants et collatéraux du chef de ménage. Cette double concurrence porte en fait sur des catégories différentes de jeunes. La force de travail des fils et filles directs sont au coeur des litiges entre mari et femmes, bien qu'il semble acquis dans tous les ménages que le travail des plus jeunes, notamment des filles, revient de droit aux épouses. C'est donc l'allocation du temps de travail des fils de plus de 10 ans, non scolarisés et sans poste d'apprentissage, qui suscite quelques frictions, l'autorité paternelle en milieu *sénoufo* n'étant pas de nature à trancher les oppositions¹. En revanche, les neveux sont en très grande majorité utilisés par les chefs de ménage eux-mêmes, à qui ils fournissent principalement un appoint pour les travaux agricoles. Enfin, les enfants dont la parenté au chef de ménage n'est pas immédiate sont l'objet de sollicitations des co-épouses qui les utilisent aux travaux de maraîchage, et dans quelques cas aux tâches de petite restauration et au commerce alimentaire.

Conclusion :

L'approfondissement de la crise des emplois et des revenus au nord de la Côte-d'Ivoire a contraint les ménages à diminuer leur consommation courante et les "transferts communautaires" en direction des parents du village, à s'endetter pour faire face aux charges principales, puis à multiplier les activités de faible dimension pour obtenir des revenus d'appoint. De plus, la pluri-activité est un trait récurrent parmi les unités domestiques étudiées, qui semble s'être généralisé dans les cinq années passées. Celle-ci repose sur la mobilisation de la main d'oeuvre cadette, qu'il s'agisse des enfants directs et plus encore des neveux et autres jeunes parents qui jouent ici un rôle de substitution permettant de préserver les espérances scolaires des fils et filles du chef de ménage.

La pluri-activité observée à Korhogo est en majorité impulsée par les femmes. Ces travaux exigent une main d'oeuvre sans qualification, mais nombreuse. La tendance à la déscolarisation, qui touche en priorité les

¹ Rappelons que les populations *sénoufo* sont matrilineaires, et que les neveux utérins entretiennent des liens de dépendance forts avec leur oncle. Par ailleurs, dans les familles *dioula* de Korhogo cette fois, il est depuis longtemps reconnu aux enfants le libre choix de travailler aussi bien pour leur père que pour les oncles ou les frères aînés.

jeunes filles des familles à revenus modestes, répond à ce besoin croissant en main d'oeuvre, bien qu'elle ne soit pas explicitement conçue dans ce but par les ménages enquêtés. Parallèlement, ces familles n'ont pas réduit leur politique d'accueil de jeunes parents — neveux, autres — qui fournissent un appoint important aux tâches domestique et professionnelles.

L'agriculture — en particulier le maraîchage, que les épouses du chef de ménage pratiquent fréquemment — est le principal consommateur de temps de travail des moins de 16 ans, tandis que les activités artisanales et commerciales n'absorbent que 30% environ de la main d'oeuvre jeune disponible. Qu'il soit occasionnel ou permanent, le travail des enfants n'est jamais payé. On peut du reste penser que l'intensification de la pluri-activité, qui obéit aux rendements décroissants, rend improbable toute possibilité de créer à terme des postes rémunérés, de sorte qu'elle ne peut nullement être considérée comme une perspective économiquement viable à long terme. On aurait donc tort de considérer cette réponse des ménages à la crise ivoirienne comme l'une des modalités d'un développement possible par le bas : la création de valeur qui en résulte s'opère sur la base d'une déqualification générale des jeunes, et de la non rémunération de leur travail.

Du point de vue de la formation des jeunes, l'opposition est nette entre le statut d'apprenti, qui fournit à terme une qualification, et celui d'aide domestique aux micro-activités gérées par les aînés, qui ne repose pas sur la transmission d'un savoir-faire. Si la déscolarisation induit sans doute une demande supplémentaire d'apprentissage de la part des jeunes, elle mène d'abord vers un gonflement du nombre des "inactifs" de moins de 16 ans susceptibles de travailler dans le cadre domestique.

Bibliographie :

- Bamba, N. et alii., 1992 — *Crise économique et programme d'ajustement structurel en Côte-d'Ivoire*, Abidjan, Orstom.
- Faure, Y.-A., 1988 — *Le monde des entreprises en Côte-d'Ivoire. Sources statistiques et données de structure*, Abidjan, Orstom-MCAC.
- Labazee, P., 1993 — *Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et le nord de la Côte-d'Ivoire. L'économie marchande à l'état pratique*, in GREGOIRE E., LABAZEE P., Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest, Paris, Orstom-Karthala.
- Le Pape, M., Vidal, C. 1994 — *Eléments de recherches sur les budgets populaires*, Abidjan, Bulletin GIDIS-CI n° 7
- Marie, A. et alii., 1992 — *Les chemins ambigus de l'individualisation. Itinéraires abidjanais*. Bingerville, Colloque du GIDIS-CI.

A * 12775 / 1

- 17 COM Le développement de la pluri-activité dans le nord ivoirien. L'ajustement des activités
* familiales et ses limites en temps de crise : le cas des ménages de Korhogo

Communication au séminaire " Crises, ajustements et recompositions en Côte-d'Ivoire "

Abidjan, GIDIS-CI-Orstom, novembre 1994

17 pages, publication en cours

Mots-clé : Côte-d'Ivoire, Korhogo, crise, pluri-activité, micro-activités, accumulation, emploi, apprentissage.

**Crises, ajustements et recompositions en Côte-d'Ivoire.
La remise en cause d'un modèle**

Colloque du GIDIS - CI, Abidjan (Côte-d'Ivoire), 28 nov. - 2 déc. 1994

P. LABAZEE
Orstom - BP 11416 Niamey (Niger)

LE DEVELOPPEMENT DE LA PLURI-ACTIVITÉ DANS LE NORD IVOIRIEN
L'ajustement des activités familiales et ses limites en temps de crise : le cas des ménages de Korhogo.

La ville de Korhogo, qui compte aujourd'hui plus de 130 000 habitants, est la capitale économique et administrative du nord de la Côte-d'Ivoire. Quatrième agglomération urbaine du pays, occupant une position centrale au sein de la savane ivoirienne, elle n'a que marginalement - et très tardivement - bénéficié des largesses financières que l'Etat tirait du dynamisme de l'économie de plantation ¹ : ce n'est qu'en 1974 qu'a été décidé un net relèvement des prix d'achat du riz et du coton aux producteurs régionaux, et qu'un programme d'urgence visant à développer les infrastructures, les équipements et les emplois administratifs dans la région a été adopté. Simultanément, les investissements dans l'industrie cotonnière et sucrière ont procuré de nombreux emplois, et généré en aval nombre d'activités de dimension non négligeable dans le transport, le commerce et les services.

Ce dynamisme économique, soutenu d'ailleurs par l'intensification des activités de fraude entre le nord ivoirien et ses voisins immédiats le Mali et le Burkina Faso ², fut pourtant

¹ Sur les choix fondamentaux de l'économie ivoirienne et ses effets, jusqu'en 1975, sur le nord du pays, voir AUBERTIN C., *Histoire et création d'une région sous-développée : le nord ivoirien*, Orstom, Cah. Sc. Hum., n° XIX(1), 1983.

de courte durée. A partir de 1982 en effet, la crise ivoirienne s'est traduite à Korhogo par un glissement du tissu économique urbain, repérable dans la nature et la dimension des activités impulsées au cours de la décennie. Un inventaire des établissements du secteur moderne et intermédiaire hors entreprises de transport ³, mené en 1990, en donne un aperçu. Il fait d'abord apparaître la part élevée des petites et moyennes activités de production et d'échange, qui représentent désormais près des 2/3 des établissements de la ville ⁴. Il atteste ensuite d'un nombre croissant de commerces dans l'activité totale, ceux-ci représentant actuellement 46 % des établissements korhogolais, sans considération de taille. En revanche, entre 1986 et 1991, l'activité, l'emploi et le capital net immobilisé des grandes entreprises de la ville ont dans l'ensemble régressé. Ces éléments suggèrent une dispersion croissante des activités économiques korhogolaises, que renforce d'ailleurs l'évolution de la demande urbaine. La contraction des revenus distribués par le secteur moderne, privé et parapublic, favorise en effet la fragmentation des unités de production et de distribution ⁵. Comme dans bien d'autres villes ivoiriennes, l'accélération de la croissance urbaine au cours des années 1980 ⁶ s'est accompagnée d'une nette paupérisation des populations citadines, et de l'involution des activités économiques.

Néanmoins, et par comparaison aux régions ivoiriennes qui occupèrent une place centrale dans le modèle de croissance des années 1970, les effets de la crise économique sur les ménages des régions de savane auront été ressentis avec moins d'intensité. Bien des familles de la ville de Korhogo conservent en effet des liens étroits au monde rural, et sont habitués à jouer sur les différences de potentiel - génératrices de ressources ⁷ - entre ville et campagnes. Au sein des ménages en effet, la diversification des revenus est un trait ancien, aussi bien pour les *dioula* dont les femmes n'ont jamais cessé de commercer pour leur compte, que pour les *sénoufo* qui conservent bien souvent une occupation agricole, quel que soit le statut social occupé en ville. En outre, la ville accueille depuis longtemps des réseaux de contrebande actifs, ainsi que des petites unités de transformation agricole en vue de la consommation locale. Ces activités multiples suggèrent que le dynamisme urbain korhogolais est loin de s'expliquer par les seules relations que la ville entretient avec la région agro-exportatrice du sud ivoirien.

² Cf. LABAZEE P., *Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et le nord de la Côte-d'Ivoire. L'économie marchande à l'état pratique*, in GREGOIRE E., LABAZEE P., *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest*, Paris, Orstom-Karthala, 1993.

³ Il s'agit ici des établissements qui acquittaient la contribution des patentes auprès de la direction des impôts située à Korhogo, ou étaient inscrits au registre des patentes municipales en 1990, date de notre inventaire.

⁴ Commune de Korhogo. *Comptes administratifs du Maire*, Abidjan, Ministère de l'intérieur, exercices 1982 à 1988.

⁵ Au cours de l'année précédant notre inventaire des activités à Korhogo, près de 300 emplois de journaliers avaient été supprimés, soit une contraction de la masse salariale de 200 millions de francs environ.

⁶ A partir de 1975, le taux de croissance urbaine de 7 % l'an environ est devenu l'un des plus forts du pays. Si, jusqu'au début des années 1980, ces taux s'expliquent par le dynamisme économique de la ville, il ne fait guère de doute qu'ils ont ensuite été soutenus par la crise de l'économie rurale et les migrations qu'elle a provoquées.

⁷ Voir les exemples fournis dans P. LABAZEE, *Mobilité spatiale, ethnies, statuts. Construction identitaire des agents économiques d'une ville du Nord ivoirien*, Dakar, Ifan-Orstom, 1991.

Il n'empêche : la contraction des revenus monétaires distribués en ville, la baisse des emplois dans le secteur local dit moderne, enfin la réduction des opportunités de travail dans le Sud de la Côte-d'Ivoire sont autant de facteurs qui ont accéléré le développement de la pluri-activité urbaine, celle-ci devenant l'une des manifestations les plus évidentes des stratégies de survie des ménages en période de crise économique. Les effets de telles stratégies sont d'abord perceptibles en termes de revenus monétaires : une fois comptabilisée, la somme des petites activités d'appoint gérées par les différents membres d'une même famille se révèle bien souvent d'un rapport plus élevé que celui que procure l'activité principale du chef de ménage. Ensuite en termes de statut social : les activités des épouses, celles des cadets ainsi que les occupations annexes du chef de famille sont aujourd'hui autant d'instruments de préservation d'une position sociale acquise en ville, dans la mesure où les revenus qu'en tirent les ménages reconduisent les consommations jugées les plus significatives, et distinctives, au plan social. Enfin en termes d'emploi et de temps de travail : comme on le suggérera, la pluri-activité obéit à la loi des rendements décroissants, et son extension absorbe un nombre toujours plus élevé d'actifs - ou, si l'on préfère, tend à incorporer dans le monde des actifs un nombre croissant de cadets occupant jusqu'alors des statuts de scolaires ou d'inactifs ⁸. De sorte que si la prolifération de petits travaux annexes est l'un des moyens d'amortir les effets de la crise économique sur la formation urbaine - ainsi retarde-t-elle des processus de déclassement social en cours - elle porte aussi, à terme, le risque d'un affaïssement brutal de cette formation par le jeu de la déscolarisation, de la baisse du taux d'apprentissage, etc..

Dans l'immédiat, des activités situées à la marge des mécanismes convenus de la croissance économique urbaine tendent à devenir centrales dans les stratégies de survie des ménages urbains. Tel est par exemple le cas de la contrebande. La prolifération de "*petites et moyennes entreprises contrebandières*" est, en effet, un trait récent qui compromet les puissantes hiérarchies marchandes contrôlant jusqu'à présent les échanges transfrontaliers. Suite aux politiques de libéralisation du commerce extérieur, la baisse générale du taux de rente escomptable sur les circuits de fraude - en Côte-d'Ivoire comme ailleurs - signifie moins un dépérissement qu'une fragmentation des flux non contrôlés : si les grands réseaux trouvent moins leur compte dans le trafic, les ménages y participent activement et récupèrent des parts de marché non négligeables, quoique d'une rentabilité modeste ⁹. Au logiques entrepreneuriales de la fraude se substituent ainsi des logiques domestiques de survie orientées vers la captation d'une partie de la rente frontalière.

⁸ Cet aspect est développé plus en détail dans P. Labazée, *L'emploi des enfants en période de crise économique. L'exemple de la pluri-activité dans le nord ivoirien*, Paris, Communication au Colloque CEA-CNRS-Orstom, L'enfant exploité, mise au travail et prolétariat, 24-26 nov. 1994.

⁹ De même, au Niger, les mouvements transfrontaliers avec le Nigeria tendent à passer aux mains de petits et moyens contrebandiers travaillant dans des conditions précaires et pour des taux de marge faibles, Cf. E. Grégoire, P. Labazée, *Le marché du pagnon au Niger*, Niamey, Orstom-CFD, 1993 ; et *L'organisation du marché des changes parallèles et ses conséquences sur les échanges céréaliers*, Niamey, Orstom-Mission de coopération et d'action culturelle, 1994.

Activités et revenus des ménages korhogois: effets de la crise et réactions en retour.

On abordera divers aspects des fondements économiques et sociaux de la pluri-activité ¹⁰ à partir de quelques résultats, encore bruts et partiels, d'une enquête menée en 1992 à Korhogo auprès de 200 ménages urbains. Le but de l'étude était, entre autres, d'inventorier la totalité des activités rémunérées impulsées par ces ménages, quelle qu'en soit la nature et la dimension¹¹, de comprendre les logiques de la pluri-activité domestique en temps de crise, de cerner le type de financement et d'emplois sur lesquels elles reposent. Un questionnaire lourd a été administré, susceptible d'un traitement statistique, qui nécessita plusieurs passages auprès des adultes identifiés. Les données tirées de cette enquête ont été complétées par des entretiens individuels auprès de quelques chefs de ménage ou d'autres résidents multi-entrepreneurs, afin de donner leur signification aux corrélations observées.

Dans l'ensemble, comme le suggère le tableau suivant, le taux d'activité principale apparaît élevé dans les ménages enquêtés. Presque tous les chefs d'unité domestique exercent un métier (94 %), même lorsque celui-ci est le résultat d'un déclassement social récent, tandis que 60 % des épouses déclarent une occupation professionnelle principale - ce dernier taux ayant semble-t-il augmenté dans les cinq années passées.

T1. Taux d'activité principale selon le lien au chef de ménage :

Lien au Chef de ménage	Actifs	NB.	Tx d'activité ¹²
Ensemble	587	1276	46 %
Chefs de ménage	187	200	94 %
Epouses	138	231	60 %
Ascend - collatéraux	27	42	64 %
Enfants	120	538	22 %
Neveux	37	84	44 %
Autres adultes	62	148	42 %
Autres dépendants	16	33	49 %

¹⁰ On trouvera dans P. Labazée, *communication citée*, un prolongement de l'analyse présentée ici, qui aborde plus précisément les caractéristiques internes des activités secondaires, ainsi que leurs effets principaux sur l'emploi urbain.

¹¹ Sur la ventilation des activités principales dans l'échantillon, on se reportera tableau annexe joint.

¹² Les actifs s'entendent ici hors scolaires, mais comptabilisent les apprentis.

Notons que parmi les jeunes appartenant à une même tranche d'âge, le degré d'insertion des enfants directs dans la vie professionnelle est inférieur de moitié à celui observé chez les neveux et autres parents et dépendants : les stratégies éducatives de reproduction familiale sont en effet toujours à l'oeuvre, mais elles tendent à ne concerner que les enfants directs tandis que les autres jeunes de l'unité domestique s'insèrent dans les activités informelles, participent aux travaux secondaires gérées par les aînés du ménage, ou encore aident aux tâches domestiques.

Le taux d'activité principale est particulièrement élevés chez les plus de 30 ans (77 %), qui sont à l'origine de 44 % des activités annexes inventoriées ; il décline assez peu pour les plus de 60 ans (67 %), la plupart de ces derniers travaillant du reste à leur propre compte. Notons que c'est aussi dans la tranche des 30 - 60 ans que se concentrent les plus forts taux de pluri-activité domestique : les moins de 30 ans génèrent au total moins d'activités secondaires, ce qui semble s'expliquer d'une part par le niveau modeste de leur revenu et de leur épargne, qui réduit d'autant les possibilités d'investissement dans des activités annexes, d'autre part par un taux élevé d'apprentis qui ne disposent ni du temps, ni des moyens nécessaires pour s'employer à d'autres tâches, enfin par l'intensité des espérances sociales attachées en début de carrière au métier exercé, même lorsqu'il ne répond pas tout à fait aux attentes. Constatons enfin que près de 75 actifs inventoriés ont moins de 16 ans, soit 15 % de cette tranche d'âge.

T2. Répartition des enquêtés selon le revenu tiré de l'activité principale :

REVENUS	CHEF MEN	%	AUTRES	%
<i>Ensemble</i>	<i>200</i>	<i>100</i>	<i>217</i>	<i>100</i>
- de 20 000	38	19	152	70
20 000 / - de 35 000	45	23	56	26
35 000 / - de 50 000	44	22	7	3
50 000 / - de 75 000	24	12	-	-
75 000 / - de 100 000	22	11	-	-
100 000 / - de 200 000	9	5	-	-
200 000 / - de 400 000	7	3	2	1
400 000 et +	11	5	-	-

La quasi-totalité des unités domestiques enquêtées à Korhogo (97 %) ¹³ ont fait état d'une dégradation de leur situation financière au cours des cinq ans passés, le statut socioprofessionnel du chef de ménage n'étant pas ici une variable discriminante. Les revenus que les membres actifs des ménages tirent de leur activité principale (Cf. tableau 2)

¹³ Par commodité, on utilisera indistinctement les termes de *famille*, de *ménage* et d'*unité domestique* pour évoquer les 200 unités enquêtées, les critères retenus étant d'une part la communauté du lieu de résidence, d'autre part le partage régulier des repas. Il s'agit donc de ce que les agents enquêtés désignent en bambara par les "*gens de la maison*", dans lesquels les dépendants scolaires et des amis résidents se trouvent rangés, tandis que sont exclues les personnes de passage. Les unités enquêtées se composent en moyenne de huit résidents permanents, le nombre des enfants du chef de ménage non résidents s'élevant à 351 (dont 254 enfants confiés).

apparaissent extrêmement modestes, et en baisse par rapport aux enquêtes budgétaires antérieures ¹⁴. Toutefois, des formes multiples d'adaptation à la crise des revenus ont été élaborées par les citoyens au cours des années passées. Celles-ci peuvent être rangées en trois catégories

En premier lieu, les familles korhogolaises ont limité diverses charges courantes, les postes budgétaires les plus fréquemment comprimés étant le logement et les biens d'équipement, l'habillement, les loisirs ¹⁵. Les dépenses d'électricité ont aussi été réduites, et la majorité des ménages (56 %) a de plus modéré le montant des transferts en nature ou en argent accordées jusqu'alors à des parents non résidents, en particulier à ceux du village. Ces "déléstages" vis-à-vis des sollicitations communautaires sont en revanche moins apparents lorsqu'il s'agit d'accueillir à domicile des parents et alliés. 8 % seulement des chefs de ménage ont déclaré en avoir réduit le nombre. La possibilité de diminuer ces prises en charge est d'ailleurs faible, car le nombre de résidents - non directement apparentés aux chefs de ménage - accueillis dans les foyers korhogolais, soit 265, est comparable au nombre d'enfants confiés par ceux-ci à l'extérieur de l'unité domestique (254). Le jeu serait donc, actuellement, à somme nulle ¹⁶. Le cas des dépendants scolaires présents à domicile est de même nature : si 21 % des ménages admettent en accueillir moins que dans les années passées, 28 % en revanche en hébergent plus, la majorité des familles déclarant ne pas avoir modifié leur politique d'accueil.

En second lieu, les ménages ont écorné leur épargne puis se sont endettés pour faire face à leurs difficultés financières. La désépargne affecte 67 % des familles interrogées. Elle se manifeste surtout par des ponctions sur les comptes courants ou d'épargne, parfois aussi par des cessions de biens capitalisés antérieurement - moyens de transport, télévision, meubles, etc. On remarquera que les catégories moyennes de la population interrogée sont particulièrement concernées, et plus marginalement les ménages situés aux deux extrêmes de l'échelle des revenus. L'endettement est aussi un trait récurrent, quoique plus délicat à cerner par une enquête statistique. Il apparaît par exemple sous la forme d'avances demandées aux employeurs parmi 61 % des ménages qui comptent un salarié au moins - néanmoins, l'usage des avances semble résulter de la diffusion d'un mode de consommation exigeant parmi les couches salariées ivoiriennes ; il est donc bien antérieur à la situation de crise. Plus généralement 41 % des 200 ménages enquêtés ont reconnu avoir recours à l'endettement pour faire face à d'importantes échéances.

¹⁴ On évitera pourtant de pousser trop avant les comparaisons, les différences entre les méthodologies d'enquête pouvant induire de nombreux biais.

¹⁵ Ainsi, près de 50 % des 89 ménages ayant déménagé dans les cinq ans passés ont invoqué, comme motif, le montant des loyers, la plupart s'étant relogés dans des quartiers excentrés et moins coûteux. On notera pourtant un retard dans l'ajustement des dépenses familiales, notamment sur l'ensemble des achats ayant pour fonction de signifier l'appartenance sociale, tels que l'habillement par exemple, et sur les frais de santé.

¹⁶ On notera pourtant que parmi les 254 enfants confiés à des tiers par les chefs de ménage, 93 sont scolarisés, pour la plupart dans le primaire ; alors que les enfants accueillis par ces mêmes chefs de ménage - dépendants scolaires, neveux et autres - sont surtout des élèves du cycle secondaire. En fait, certaines familles korhogolaises tendent à confier leurs jeunes enfants à des parents basés au village ou dans les sous-préfectures, car les charges de scolarité y sont moins élevées, tandis qu'elles accueillent des élèves plus âgés, dont le coût d'entretien est relativement élevé.

Les couches urbaines à revenu intermédiaire constituent l'essentiel des effectifs endettés à Korhogo ; ce sont parmi elles que les niveaux de scolarité et de santé atteints antérieurement sont devenus à la fois des préoccupations majeures, et des objectifs de plus en plus difficiles à préserver. Les funérailles, dont on connaît toute l'importance dans la société ivoirienne en général ¹⁷, et sénéoufo en particulier, apparaissent en bonne place dans les motifs d'endettement et portent toujours sur des montants élevés, sans qu'on dispose pourtant de données mesurables.

En réalité, l'ampleur de l'endettement des ménages korhogolais ne se résume pas dans les emprunts ci-dessus évoqués : ces derniers comptabilisent les situations que les membres du collectif résidentiel ont pu ouvertement déclarer sans encourir la réprobation des proches. D'autres études montrent que les agents s'endettent aussi en bien d'autres circonstances - par exemple les chefs de ménage qui souhaitent masquer les signes les plus évidents de leur déclassement social, les épouses voulant acquérir des tissus ¹⁸, etc...

Réduction des dépenses et endettement sont les réponses les plus immédiates à la crise des revenus. Néanmoins, l'aspect majeur de l'adaptation des ménages réside dans la pluri-activité, i.e. dans la multiplication au sein du foyer de tâches rémunérées d'ampleur réduite, nécessitant un faible investissement initial.

Des activités principales aux activités secondaires : le rôle des trajectoires sociales.

Pour l'essentiel, le degré de développement de la pluri-activité est fortement corrélé aux évolutions des trajectoires sociales des individus enquêtés, et plus encore à celles des collectifs familiaux auxquels ils appartiennent. A cette évidence, quelque peu fonctionnaliste, il convient d'ajouter que l'engagement des agents dans des tâches annexes dépend surtout de leur perception du déclassement, et des réactions résultant de ce déclin.

¹⁷ Voir à ce propos VIDAL Cl., *Funérailles et conflit social à Abidjan*, Politique africaine n° 24, 1986.

¹⁸ Cf. LABAZEE P., *Organisation sociale et stratégies économiques des réseaux marchands transfrontaliers*, Abidjan, ASP Orstom-CNRS, 1991.

**T3. Taux d'activité secondaire (hors agriculture)
en regard du motif du dernier changement de statut professionnel :**

Changement statut	Nb.	Act. sec	Taux d'act. sec
<i>Ensemble</i>	<i>587</i>	<i>153</i>	<i>26 %</i>
Licenciement	19	7	37 %
Faillite	39	12	31 %
Retraite	16	4	25 %
Revenu insuffisant	90	29	32 %
Migration	1	1	-
Insertion vie active	422	100	23 %

Comme déjà entrevu, une première insertion dans la vie active ne prédispose que dans 23 % des cas étudiés à impulser des activités annexes. Les débuts de trajectoire professionnelle tendent plutôt à se concentrer sur une activité unique, même lorsque cette dernière est en deçà des espérances professionnelles des agents concernés. Il reste que ces derniers, par le seul effet de nombre, constituent le principal vivier de la pluri-activité, puisqu'ils sont à l'origine de 65 % d'entre elles. En revanche, le taux d'activité secondaire progresse chez les individus ayant été licenciés - les " compressés " -, ou ayant essuyé une faillite, ce qui paraît être une réaction logique face au déclassement social et à la baisse induite des revenus. On aurait tort pourtant d'en rester à ce constat : il semble en effet que l'impulsion d'activités annexes soit moins le fait de ces agents, dont la plupart sont des chefs de ménage - le taux d'activités secondaires est somme toute inférieur à celui qu'on aurait pu attendre -, que des autres résidents domestiques, notamment des épouses, progressivement chargées de prendre financièrement en charge certains frais d'entretien de l'unité domestique. Enfin, les enquêtés ayant changé d'activité pour cause de revenus jugés insuffisants déployaient aussi des stratégies de diversification délibérée, conformes à la recherche d'un niveau de ressources jugé convenable.

Il apparaît du reste que le taux d'activité secondaire est particulièrement élevé (32 %) chez les agents qui ont vu leur revenu principal s'effriter après un changement de statut professionnel. Par contre, il reste faible chez ceux dont le revenu est resté comparable après ce changement (18%). En d'autres termes, la pluri-activité est bien souvent une réponse à une trajectoire financière descendante sur le moyen et le long terme.

Ce constat doit être complété par une observation des corrélations entre d'un côté le nombre d'activités annexes et de l'autre les évolutions récentes de revenus au sein d'une même activité professionnelle. Si, dans les cinq dernières années, 8 % seulement des agents enquêtés n'ayant pas changé d'activité principale ont vu leur revenu augmenter ¹⁹ -, 19 % ont en revanche supporté une baisse nette de revenus, et c'est parmi ces derniers que le taux de pluri-activité (32 %) est le plus élevé.

¹⁹ 27 % des agents dont le revenu principal a augmenté exercent une activité secondaire ; le taux est donc plus élevé que parmi le groupe des agents dont le revenu est resté identique (25 %)

En définitive, la généralisation de la pluri-activité s'alimente à des logiques multiples où se lisent les réactions aux trajectoires sociales. D'un côté, ceux dont le statut social et les revenus n'ont pas été compromis, et semblent les plus stables dans la durée, sont moins que d'autres enclins à développer des activités annexes. De l'autre, ceux dont la trajectoire est déclinante impulsent des activités annexes, ou sollicitent de leurs proches une participation accrue à l'entretien du ménage. Mais il semble important de noter que les agents dont la trajectoire est ascendante, bien que peu nombreux, sont aussi bien placés dans la course aux activités secondaires. La pluri-activité est donc alimentée simultanément par le " bas " et par le " haut " : le premier mode relève de stratégies de résistance face à un déclin de la trajectoire sociale, le second renvoie aux opportunités ouvertes par de nouvelles rentrées financières.

Issues à la fois de trajectoires déclinantes et ascendantes, les activités secondaires reconduisent par ailleurs les inégalités sociales dont elles sont le produit. Tout d'abord en terme de rentabilité. Une comparaison entre le secteur d'activité principale et les revenus tirés des travaux annexes permet de s'en convaincre.

**T4. Activité principale, et revenus des activités secondaires
(hors agriculture) :**

Act. Principale	Nb. Act.	Secteur d'act. secondaire			Revenu de l'act. sec. (milliers F)		
		Com.	Serv.	Prod.	- 20	20/50	+ 50
ENSEMBLE	153	92	26	35	127	21	5
<i>Agriculture</i>	<i>24</i>	<i>18</i>	<i>4</i>	<i>2</i>	<i>22</i>	<i>2</i>	<i>0</i>
<i>Sect. moderne</i>	<i>15</i>	<i>8</i>	<i>6</i>	<i>1</i>	<i>3</i>	<i>9</i>	<i>3</i>
<i>Sect. informel</i>	<i>114</i>	<i>66</i>	<i>16</i>	<i>32</i>	<i>102</i>	<i>10</i>	<i>2</i>

La rentabilité des activités secondaires - mesurée aussi bien en montant qu'en taux de rendement de l'investissement de départ -, est en raison directe de l'activité principale exercée par les personnes enquêtées, et des revenus qu'elle procure. Quoique peu nombreux, les agents employés par le secteur dit moderne tirent en effet de leurs activités annexes des montants de revenus plus élevés que les autres. Les opérateurs du secteur informel - à l'exception toutefois de deux d'entre eux dont les revenus principaux se sont révélés non négligeables - perçoivent dans leur quasi-totalité des revenus secondaires inférieurs à 20 000 francs CFA mensuels. La partition en termes de ressources financières renvoie en outre à des activités annexes de nature différente : ainsi, les agents salariés s'orientent plus que d'autres vers les petits métiers de service, ceux du secteur dit informel ne négligeant pas les tâches de production, enfin les agriculteurs investissent principalement dans les petites activités commerciales. Au total, le niveau de revenus que procure la pluri-activité suit un sentier déclinant qui mène des salariés urbains aux agriculteurs, en passant par les petits artisans et commerçants indépendants.

En conséquence, loin de pondérer des inégalités initiales de revenus, la généralisation de la pluri-activité tend plutôt à les renforcer.

On peut entrer plus avant dans le rapport entre activités annexes et statut social des agents enquêtés, afin d'apercevoir ce que les corrélations d'ordre strictement économique doivent en fait à des différences de statut social, autrement plus explicatives. Les agents du secteur dit moderne engagés dans la pluri-activité sont, somme toute, peu nombreux (18 %), et se trouvent plutôt concentrés dans le secteur privé moderne que dans le secteur public et para-public. Ce qui paraît attester d'un relatif désintérêt de ces derniers vis-à-vis des activités annexes, venant semble-t-il d'un sentiment de stabilité professionnelle statutairement garantie. Cette première remarque doit pourtant être nuancée car les quelques activités secondaires dont ils s'occupent ont une intensité de capital et taux de retour particulièrement élevés.

En revanche, 26 % des agriculteurs exercent une activité annexe, qui consiste bien souvent en une cession commerciale des produits obtenus par leur activité principale. La contraction des débouchés urbains pousse en effet ces paysans citadins à récupérer eux-mêmes la marge de vente. Tel est le cas pour le commerce de l'igname²⁰ et des produits maraîchers, et plus généralement pour la période post-récolte où de nombreux agriculteurs se déplacent vers la ville pour céder au mieux leur production.

Enfin, l'essentiel des micro-activités secondaires vient du secteur de petite production, d'échange et de services aux particuliers. Ainsi, 34 % des petits commerçants enquêtés pratiquent une ou plusieurs activités secondaires, le taux étant de 26 % pour les artisans, et de 18 % pour les producteurs de services. Il ne fait guère de doute qu'une telle implication des agents de l' " informel " urbain dans la pluri-activité - en particulier des commerçants - relève des logiques d'accumulation extensive étudiées ailleurs²¹, et que la crise des revenus du secteur intermédiaire ne fait que renforcer. Au total, 75 % des activités secondaires inventoriées viennent de ce secteur, 16 % étant imputables aux agriculteurs et 9 % aux salariés du secteur public et privé.

Un autre aspect mérite d'être relevé : les chefs de ménage et les autres résidents sont, en proportion identique (26 %) à l'origine d'activités annexes. Un tel résultat ne doit pas tromper : dans les unités domestiques ayant des agriculteurs, des artisans et petits commerçants à leur tête, ce sont les autres résidents qui assurent l'essentiel des activités secondaires ; à l'inverse, ce sont les chefs de ménage salariés qui se chargent eux-mêmes de gérer des activités annexes. En effet, le statut de salarié expose moins les dépendants du chef de ménage à devoir travailler afin de compléter les revenus domestiques. En outre, le taux de scolarisation des enfants et dépendants de salariés est plus élevé que dans les familles d'agriculteurs et d'artisans, de sorte que la main d'oeuvre disponible fait défaut pour aider aux tâches annexes. L'appartenance " ethnique " n'est pas non plus sans pouvoir explicatif. Dans les familles *dionila*, quel que soit le statut professionnel et le revenu du chef de ménage, le travail

²⁰ Cf. P. Labazée, *Crises, mobilité professionnelle et conversion identitaire. L'exemple du commerce de l'igname à Korhogo*, Cahiers d'études africaines n° 127, XXXII(3), 1992.

²¹ Cf. par exemple B. Lootvoet, *L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne*, Paris, Orstom, 1988 ; et plus récemment Y.-A. Fauré, *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Des professionnels en mal de développement*, Paris, Karthala, 1994.

des femmes est la règle. Tel n'est pas le cas dans les familles *sénoufo*, dont la présence au foyer est plus souvent exigée ; et moins encore dans les ménages d'allochtones - dont les chefs sont bien souvent des cadres de la fonction publique - où les épouses éprouvent quelques difficultés à s'inscrire dans le tissu économique urbain local.

L'un des aspects majeurs de la pluri-activité, tous secteurs confondus ²², est d'être en majorité le fait de femmes qui contrôlent 62 % des activités annexes, contre 38 % pour les hommes, de sorte que la pondération observable pour les activités principales (60 % contre 40 %) se trouve ici inversée. Par ailleurs, près d'une femme sur trois cumule une activité principale et une activité annexe, le rapport étant, pour les hommes, d'un sur cinq. Si femmes et hommes sont en nombre comparable dans les occupations annexes les plus anciennement engagées - ainsi les femmes dirigent-elles 56 % des activités secondaires créées depuis 9 ans et plus -, elles sont de loin les plus dynamiques dans la pluri-activité récente : 71 % des activités secondaires initiées depuis moins de deux ans sont gérées par elles. Les stratégies familiales de diversification des sources de revenus sont donc, en pratique, des stratégies féminines.

Le sexe apparaît aussi comme un facteur discriminant dans la nature des activités secondaires engagées, agriculture non comprise :

T5. Activités secondaires (hors agriculture) en fonction du sexe :

Secteur	Hommes	Femmes	Ensemble
Production	5 %	9 %	14 %
Services	12 %	3 %	15 %
Commerce	32 %	39 %	71 %

Pour les femmes, les activités secondaires sont bien souvent le prolongement naturel d'une activité principale de type agricole : la première transformation de biens primaires, le commerce de produits alimentaires et la restauration comptent en effet pour 51 % des activités créées, le reste se répartissant entre divers petits commerce et coiffure. Une plus grande diversité s'observe pour les activités masculines, qu'il s'agisse du commerce - vente de cigarettes, de tissus, de pièces détachées, de marchandises diverses - ou des services - réparation, transport, plastification. Seule la production se trouve concentrée dans les travaux du métal et la construction.

L'agriculture est à l'évidence l'un des secteurs les plus importants de la pluri-activité aussi bien au plan des revenus induits que du travail domestique absorbé. Ainsi, 38 % des ménages korhogois exploitent au moins un champ ou un bas-fond, 22 % pratiquent l'élevage. Au total, 50 % des familles enquêtées exercent une activité de type rural - principale ou

²² Y compris le secteur agricole.

complémentaire, que ce soit en ville ou dans ses abords immédiats, dans le but d'obtenir des biens alimentaires destinés à la famille ou de vendre la production dans l'un des marchés de la ville ²³ L'intensification des activités agricoles comme réponse à l'aggravation des difficultés financières des ménages ces dernières années, ne fait guère de doute puisque 27 % de ceux qui s'y adonnent ont augmenté les surfaces et leurs efforts par rapport à l'année précédente ; cette remarque vaut pour l'élevage, l'importance du cheptel ayant augmenté dans 38 % des cas. De plus, les mobiles invoqués par les exploitant(e)s se réfèrent explicitement à l'impasse financière des unités domestiques. L'agriculture mobilise désormais une main-d'oeuvre familiale importante, notamment parmi les cadets sollicités pour les tâches de production et de vente.

Pluri-activité et emploi de la main d'oeuvre domestique

On a suggéré précédemment que la pluri-activité domestique, répondant en cela au principe des rendements décroissants, était fortement consommatrice en travail et que sa généralisation menait vers l'emploi d'une main d'oeuvre domestique toujours plus élevée, cela pour des revenus supplémentaires toujours plus modestes. Le nombre d'ainés s'engageant dans une ou plusieurs activités annexes tend donc à s'élever, et mobilise en retour nombre de cadets susceptibles de dégager du temps pour les aider. Les initiateurs de la pluri-activité sont ainsi en situation de demande, aussi bien vis-à-vis des jeunes non scolarisés que des élèves pouvant à l'occasion être mis au travail. Toutefois, aucun entretien direct réalisé avec les adultes des ménages ne permet de penser que le retrait d'un jeune de l'école est décidé dans le but explicite d'une mise au travail dans le cadre domestique. En tout état de cause, la relation entre les deux phénomènes est toujours médiatisée par la fin des espérances sociales suscitées jusqu'alors par le système éducatif, mises en évidence à la suite d'un événement particulier : des difficultés financières, un échec scolaire ou une maladie poussent par exemple les ménages à réviser l'intérêt de leurs investissements scolaires.

Le vivier de main d'oeuvre jeune et disponible en vue d'une aide à la pluri-activité des ménages n'est certes pas seulement composé des enfants directs et non scolarisés du chef de ménage. Les neveux et autres jeunes parents de moins de 16 ans apportent aussi un appoint non négligeable et dont le statut ressort comme suit ²⁴ :

²³ La proportion des ménages concernés est en réalité plus élevée, si l'on exclut de l'échantillon les familles allochtones qui n'accèdent à la terre qu'avec difficulté, compte tenu de la pression foncière.

²⁴ On classe ici dans les "actifs" tous les agents exerçant régulièrement une activité rémunérée, ou étant en apprentissage. Sont donc classés comme "inactifs" ceux qui se trouvent à la fois hors des circuits scolaire et d'apprentissage, et qui représentent une main d'oeuvre directement utilisable dans le cadre des activités domestiques.

T7. Activité des fils, neveux et autres parents d'âge scolaire et de moins de 16 ans :

Lien au C.d.M.	Ensemble	Scolaires	Actifs	Inactifs
Enfants	413	275	51	87
. <i>Garçons</i>	<i>212</i>	<i>160</i>	<i>27</i>	<i>25</i>
. <i>Filles</i>	<i>201</i>	<i>115</i>	<i>24</i>	<i>62</i>
Neveux	40	22	12	6
. <i>Garçons</i>	<i>27</i>	<i>17</i>	<i>9</i>	<i>1</i>
. <i>Filles</i>	<i>13</i>	<i>5</i>	<i>3</i>	<i>5</i>
Autres parents	45	22	9	14
. <i>Garçons</i>	<i>23</i>	<i>15</i>	<i>6</i>	<i>2</i>
. <i>Filles</i>	<i>22</i>	<i>7</i>	<i>3</i>	<i>12</i>

Au total, environ 15 % des effectifs de moins de 16 ans inventoriés dans les unités domestiques se trouvent actuellement hors du système scolaire sans pour autant recevoir une formation dans l'artisanat, le commerce et les services du secteur intermédiaire. Ils échappent donc à l'alternative canonique d'une formation par l'école ou par l'apprentissage. Leur situation les prédispose à s'inscrire dans les activités secondaires que les adultes multiplient en période de crise. On ne doit pas toutefois ignorer que le travail des scolaires et actifs est aussi utilisé dans le cadre domestique, de façon occasionnelle cependant. Quoi qu'il en soit, cette main d'œuvre domestique potentielle est à 73 % féminine, ce qui confirme que la tendance à la déscolarisation affecte nettement plus les filles (42 % des non scolarisés) que les fils directs (25 %) des chefs de ménage. Notons aussi le fort taux d'inactifs parmi les nièces et parentes éloignées des chefs de ménage.

Une frontière de plus en plus imprécise sépare d'un côté les foyers qui s'endettent pour faire face aux coûts de scolarité des enfants, et de l'autre ceux qui retirent un ou plusieurs enfants de l'école. Le critère des revenus est certes encore significatif : ces deux stratégies sont représentatives l'une des familles à revenus très modestes, l'autre de celles à revenus intermédiaires. Il n'empêche que la déscolarisation et l'endettement se chevauchent désormais : l'effort financier tend à être concentré sur quelques enfants masculins pour lesquels les ménages empruntent lorsqu'ils parviennent dans le second cycle, tandis que d'autres, notamment les filles, voient leur scolarité arrêtée.

Dans l'ensemble, 51 % des jeunes résidents, fils, neveux ou autres parents du chef de ménage ²⁵ travaillent directement aux activités familiales de production, de services ou

²⁵ Faute d'avoir exploité toutes les données, cette communication n'abordera pas la situation des jeunes n'ayant pas un lien de parenté direct avec le chef de ménage.

d'échange. Si le taux de participation est globalement comparable parmi les groupes des scolaires et des inactifs de moins de 16 ans - soit respectivement 53 et 51 % -, il est moins élevé (32 %) chez les jeunes actifs, leur disponibilité en temps étant déjà largement absorbé par le métier ou l'apprentissage. De plus, les apprentis disposent d'une plus grande autonomie due à leur âge, et à leur statut pré-professionnel. Il existe à l'évidence une césure entre la formation par apprentissage, et la contribution à la pluri-activité domestique : les deux sphères sont nettement concurrentes en termes de captation du temps de travail des jeunes. Un autre aspect mérite l'attention. La distance parentale au chef de ménage prédispose, semble-t-il, à une utilisation plus intensive de la main d'oeuvre jeune. Le taux de participation des enfants directs est moins élevé que celui des neveux et nièces - respectivement 48 % et 60 % -, ce dernier étant lui-même moins élevé que pour les autres jeunes parents (64 %). Les stratégies de captation de la main d'oeuvre jeune, sans épargner personne, pèsent donc plus lourd sur les parents éloignés. Il est possible - quoi qu'aucun élément statistique ne permette d'objectiver cette remarque -, que le faible "délestage" des familles vis-à-vis de l'accueil des jeunes dépendants, déjà entrevu précédemment, s'explique par leur apport en travail, qui préserve d'autant le temps d'étude des enfants directs et participe ainsi à la rentabilité des investissements scolaires des chefs de ménage.

L'opposition, suggérée dans le tableau, entre les jeunes qui participent à la pluri-activité et ceux qui semblent y échapper doit être nuancée, notamment pour le groupe des 107 "inactifs" recensés par l'enquête. Parmi ces derniers en effet, 66 % (60) travaillent régulièrement aux côtés des aînés pour accomplir les tâches les moins qualifiées. Cependant, les 47 restants ont des occupations à domicile, les tâches domestiques effectuées permettant de dégager du temps aux autres résidents, notamment aux épouses et aux jeunes qu'elles emploient. Le critère d'âge entre ces deux catégories d'inactifs est ici déterminant : les jeunes inactifs de 10 à 16 ans comptent pour 85 % de ceux qui aident les aînés à accomplir une activité rémunérée ; tandis que les moins de 10 ans sont plutôt chargés des travaux d'entretien de la maison. (8)

La jonction entre les enfants non scolarisés et la pluri-activité s'opère d'abord aux sein des travaux agricoles. Parmi les 77 ménages dont un ou plusieurs agents exploitent un champ ou un bas-fond, 65 ont en effet recours à la main d'oeuvre jeune disponible dans l'unité domestique - soit 84 % de ces unités -, tandis que 14 se font aider par un parent non résident, et 24 utilisent des manoeuvres agricoles rémunérés. L'agriculture est donc particulièrement demandeuse en main d'oeuvre permanente et non rémunérée, puisée parmi les résidents non scolarisés de moins de 16 ans. Mais elle absorbe aussi la plus grosse part de la main d'oeuvre occasionnelle, fournie par les scolaires et jeunes actifs des familles. Il importe pourtant d'observer la place qu'occupe la pluri-activité dans l'emploi du temps de ces jeunes, pour apercevoir à quel point les stratégies de diversification, notamment agricoles, reposent finalement sur leur apport en travail. Ce sont au total 175 jeunes de moins de 16 ans - soit près de 70 % des participants aux tâches gérées par les aînés -, qui contribuent aux activités agricoles ; cet appoint en travail est largement supérieur à l'emploi de salariés agricoles, ou de parents extérieurs à l'unité domestique. La plupart des scolaires ne travaillent certes à temps plein qu'en période de vacances, mais nombre d'entre eux aident aussi chaque semaine aux travaux maraîchers, du moins lorsque les parcelles sont situées en ville ou à sa périphérie immédiate. Enfin, 46 jeunes non scolarisés travaillent régulièrement sur les champs et parcelles.

La contribution en travail des jeunes est moins prononcée pour les activités non agricoles qui n'absorbent que 31 % des effectifs participant aux activités - soit 78 jeunes sur 253. L'artisanat de production est finalement peu demandeur de cet appoint en travail : les travaux à accomplir nécessitent en effet un minimum de qualification dont les cadets sont précisément dépourvus, et une certaine régularité sur le lieu de travail. De plus, l'artisanat est peu représenté dans les activités secondaires, et est absent des activités tertiaires créées par les adultes, de sorte que les besoins de main d'oeuvre du secteur sont d'emblée modestes. En revanche, 67 enfants sont occupés dans des activités de service (15) et surtout de commerce (52). On notera que leur participation est concentrée sur un petit nombre de domaines, notamment la restauration de rue - 60 % des services -, la vente de produits agricoles cultivés par les membres de la famille (63 % des commerces), la micro-distribution de biens alimentaires et de cigarettes (23 % des commerces).

On en terminera par quelques remarques générales sur les modalités de distribution du travail des cadets entre les aînés des unités résidentielles. Comme entrevu précédemment, la pluri-activité est à plus de 60 % le fait de femmes, notamment lorsque ces activités sont de création récente. Les épouses sont donc à l'origine des stratégies de diversification des sources de revenus en période de crise, et très demandeuses en conséquence d'une aide en main d'oeuvre familiale. De ce point de vue, elles entrent en compétition d'une part avec leur mari lorsque celui-ci gère aussi plusieurs activités, et d'autre part avec les co-épouses, les ascendants et collatéraux du chef de ménage. Cette double concurrence porte en fait sur des catégories différentes de jeunes. La force de travail des fils et filles directs sont au coeur des litiges entre mari et femmes, bien qu'il semble acquis dans tous les ménages que le travail des plus jeunes, notamment des filles, revient de droit aux épouses. C'est donc l'allocation du temps de travail des fils de plus de 10 ans, non scolarisés et sans poste d'apprentissage, qui suscite quelques frictions, l'autorité paternelle en milieu *sénoufo* n'étant pas de nature à trancher les oppositions²⁶. En revanche, les neveux sont en très grande majorité utilisés par les chefs de ménage eux-mêmes, à qui ils fournissent principalement un appoint pour les travaux agricoles. Enfin, les enfants dont la parenté au chef de ménage n'est pas immédiate sont l'objet de sollicitations des co-épouses qui les utilisent aux travaux de maraîchage, et dans quelques cas aux tâches de petite restauration et au commerce alimentaire.

Conclusion

La pluri-activité domestique - entendue comme la multiplication, au sein d'une même unité de résidence, de travaux rémunérés nécessitant un faible apport de capital initial -, est

²⁶ Rappelons que les populations *sénoufo* sont matrilineaires, et que les neveux utérins entretiennent des liens de dépendance forts avec leur oncle. Par ailleurs, dans les familles *dioula* de Korhogo cette fois, il est depuis longtemps reconnu aux enfants le libre choix de travailler aussi bien pour leur père que pour les oncles ou les frères aînés, cf. LAUNAY R., *Traders without trade*, Cambridge, Cambridge U.P., 1978.

l'une des réponses majeures des ménages korhogolais à la situation de crise des revenus et des emplois, et se conjugue bien souvent avec des stratégies - réduction des dépenses familiales, délestages vis-à-vis des sollicitations communautaires, endettement - d'une toute autre nature. La généralisation de la pluri-activité s'inscrit dans deux catégories distinctes de trajectoires sociales des ménages urbains. Elle peut en effet avoir pour origine un déclassement social, ou une baisse significative de revenus, qui conduit le chef de ménage et plus souvent encore ses proches parents à rechercher des ressources annexes afin de préserver le niveau antérieur de consommation. Elle peut aussi s'inscrire dans une trajectoire ascendante qui ouvre de nouvelles opportunités liées aux rentrées financières additionnelles. C'est donc aux extrêmes des mutations sociales urbaines que la pluri-activité prend source, les trajectoires sociales les plus stables étant finalement les moins engagées dans la diversification des sources de revenus.

La diversification des activités domestiques renforce plutôt qu'elle n'atténue les inégalités sociales urbaines. Les agents dotés de faibles revenus s'orientent en effet vers des tâches secondaires dont le niveau de rémunération est plus faible que ceux qui, salariés ou patrons du secteur intermédiaire, parviennent à dégager des ressources complémentaires non négligeables.

La pluri-activité est en majorité féminine. Il semble en effet que les stratégies de diversification des ressources financières soient largement impulsées par les épouses, et plus rarement par les chefs de ménage pourtant directement touchés par la chute de leurs revenus voire la perte de leur emploi principal. La main d'oeuvre domestique participant, à titre gratuit, à l'accomplissement des tâches annexes est elle aussi à dominante féminine : les jeunes filles sont plus fréquemment sollicitées, dans la mesure où leur degré de scolarisation est plus faible et où le processus de déscolarisation les affecte plus directement.

Les activités annexes sont de fortes consommatrices en travail domestique, et par là même tendent à incorporer un nombre croissant de cadets dans les tâches gérées par les aînés. En conséquence, on peut se demander si l'alternative entre une formation des jeunes par le système scolaire et leur formation par apprentissage n'est pas désormais dépassée. L'opposition est en effet nette, entre un statut d'apprenti qui fournit à terme une qualification aux jeunes, et un statut d'aide aux micro-activités domestiques qui ne repose aucunement sur la transmission d'un savoir-faire. La sortie du système scolaire induit sans doute une demande supplémentaire d'apprentissage de la part des jeunes. Mais elle mène d'abord au gonflement du nombre des inactifs susceptibles d'être mis au travail dans le cadre familial.

P. LABAZEE

ANNEXE :

Activité principale des membres des ménages enquêtés :

SECTEUR ET STATUT	AGRIC	INDUS	GRAND COM. TRANS	SECT. PUB/ PARAP	ART. DE PROD.	ART. DE SERV.	PETIT COM. TRANS	TOTAL
Patrons av. empl	4	1	1	-	3	2	4	15
. <i>chefs de ménage</i>	2	1	1	-	2	2	3	11
. <i>autres résidents</i>	2	0	0	-	1	0	1	4
Patrons ss. empl	39	1	1	-	47	54	143	285
. <i>chefs de ménage</i>	14	1	1	-	30	19	30	95
. <i>autres résidents</i>	25	0	0	-	17	35	113	190
Cadres, maîtrise	-	1	3	11	-	-	-	15
. <i>chefs de ménage</i>	-	1	3	9	-	-	-	13
. <i>autres résidents</i>	-	0	0	2	-	-	-	2
Employés	0	2	7	31	3	10	2	55
. <i>chefs de ménage</i>	0	2	6	28	2	6	0	44
. <i>autres résidents</i>	0	0	1	3	1	4	2	11
Ouvriers, manoe.	1	4	2	11	4	6	1	29
. <i>chefs de ménage</i>	0	4	2	9	1	3	0	19
. <i>autres résidents</i>	1	0	0	2	3	3	1	10
Apprentis	2	1	4	-	42	46	3	98
. <i>chefs de ménage</i>	0	0	0	-	1	3	1	5
. <i>autres résidents</i>	2	1	4	-	41	43	2	93
Aide familiale	30	1	2	-	7	19	31	83
. <i>chefs de ménage</i>	0	0	0	-	0	0	1	1
. <i>autres résidents</i>	30	1	2	-	7	19	30	82
ENSEMBLE :	76	11	20	53	106	137	184	587
. <i>chefs de ménage</i>	16	9	13	46	36	33	35	188
. <i>autres résidents</i>	60	2	7	7	70	104	149	399

A41281/2

19 ART Avant propos : les entrepreneurs africains entre ajustement et démocratie

Politique africaine n° 56, " Entrepreneurs, ajustement et démocratie ", 1994
7 pages : 3 - 10

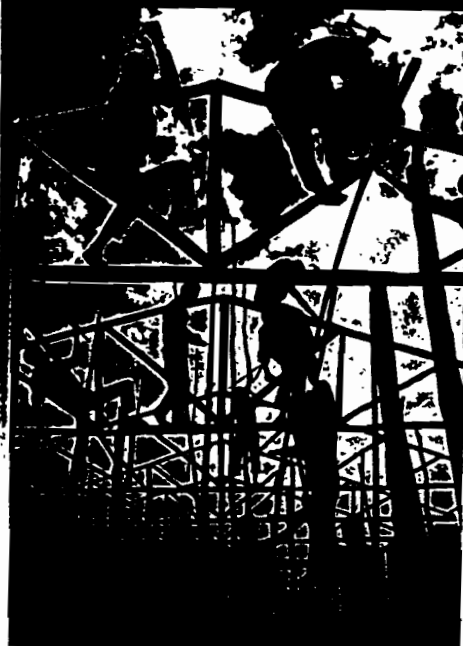
Mots-clé : Afrique, entrepreneurs, ajustement, démocratie, dévaluation

POLITIQUE AFRICAIN

56

Entrepreneurs

Ajustement et démocratie



KARTHALA

L'existence d'un ethos entrepreneurial africain semble maintenant admise et démontrée. Néanmoins, cet ethos n'occupe que les marges d'économie encore largement étatiques et rentières.

Les entrepreneurs, qui évoluent dans un univers pré-contraint, doivent maintenant s'adapter aux brusques mutations qu'imposent les ajustements structurels, les transitions vers la démocratie, la nouvelle donne sud-africaine, la dévaluation du franc CFA ou la dépréciation continue des monnaies zairoise ou nigériane. Il est possible que ces mutations leur profitent à terme. Pour l'instant, elles rendent moins prévisibles encore les activités économiques.

À la lecture des textes de cette livraison, on se demandera donc si la figure du capitaliste africain est vraiment conviée à occuper une position centrale dans l'accumulation, ou si les transformations en cours ne font que modifier les marges dans lesquelles ils évoluent.

Sans affecter la nature des États, les transitions démocratiques modifient sensiblement les rapports entre les politiques et les milieux d'affaires. Ainsi, la récente irruption de promoteurs sur le devant de la scène politique pose d'importantes questions évoquées dans ce numéro. Deux scénarios sont alors envisageables : soit cette irruption accentuera le processus d'informalisation, avec la complicité des autorités ; soit le processus de contrôle des décisions économiques s'affirmant, les entrepreneurs pourront enfin disposer des moyens de modifier les règles du jeu rentier en Afrique.

Au sommaire également : les partis politiques africains, les élections au Mozambique, les politiques foncières post-apartheid, images du sida dans un quotidien ivoirien, enseignements de l'élection présidentielle au Togo.

Couverture Photo Reza-Sigma

ISSN . 0244-7827

Entrepreneurs, ajustement et démocratie

- Pascal Labazée **3** Les entrepreneurs africains entre ajustement et démocratie
- Anne Marynczak **9** Difficile émergence d'un capitalisme noir en Afrique du Sud
- Yves-André Fauré **26** Les politiciens dans les entreprises en Côte-d'Ivoire : investisseurs ou courtiers ?
- Patrice Galand **41** Entreprendre au Sénégal après la dévaluation
- Bernard Ganne et
Moussa Ouedraogo **55** Sentiers inédits et voies fragiles au Burkina Faso : du commerce à l'industrie ?
- Gerrishon K. Ikiara **66** Réformes politico-économiques au Kenya
- Sylvie Bredeloup **77** L'aventure des diamantaires sénégalais
- Emmanuel Grégoire **94** Démocratie, État et milieux d'affaires au Niger
- Théophile Dzaka et
Michel Milandou **108** L'entrepreneuriat congolais à l'épreuve des pouvoirs magiques

PISTES

- Robert Buijtenhuijs **119** Les partis politiques africains ont-ils des projets de société ? L'exemple du Tchad

- Marc Pilon **137** L'observation des processus électoraux : enseignements de l'élection présidentielle au Togo
- Luis de Brito **144** Des élections de paix au Mozambique
- Jean-Baptiste Onana **147** Politiques foncières post-apartheid
- Alain Ricard **154** Solomon Tshekisho Plaatje
- Laurent Vidal **158** Images du sida

CHRONIQUE SCIENTIFIQUE

- Souleymane Abba **165** Journalisme et diffamation en Afrique de l'Ouest
- 167** Informations
- 170** Courrier des lecteurs

LA REVUE DES LIVRES

- Collectif **175** Notes de lecture
- Résumés **189** Abstracts

LES ENTREPRENEURS AFRICAINS ENTRE AJUSTEMENT ET DÉMOCRATIE

L'existence d'un ethos entrepreneurial africain fondé sur un calcul financier des risques, sur une gestion parcimonieuse des ressources économiques, sur un emploi approprié des « spécificités culturelles » et des pesanteurs de l'environnement communautaire ou politique, semble désormais à la fois admise et, pour l'essentiel, démontrée (1). Il suffit néanmoins d'analyser minutieusement la composition du capital des entreprises — comme le fait Y.-A. Fauré dans ces pages pour le cas ivoirien —, d'arpenter les zones industrielles de nombre de métropoles africaines, ou de consulter les journaux locaux relatant les derniers scandales industriels ou financiers pour se convaincre que cet ethos, loin de dominer le champ économique sous-continentale, n'en occupe que les marges ; et qu'il se réalise plus rarement encore sous la forme d'entreprises à la fois transparentes et dynamiques. Les véritables entrepreneurs capitalistes, même s'ils « réinventent », subissent ou s'accommodent — bref « bricolent » au sens de Lévi-Strauss (2) — plutôt qu'ils ne reconstruisent des règles d'un jeu économique encore largement dominé par les impératifs rentiers des pouvoirs politiques et des multinationales. Et c'est probablement la persistance de ce bricolage qui donne encore quelque sens — mais beaucoup d'écho — aux interprétations culturalistes des milieux d'affaires.

Ces bricoleurs, qui évoluent dans un univers économique « précontraint » (3), sont en outre tenus de s'adapter aux changements imposés par les brusques accélérations de l'histoire du sous-continent qu'imposent, pêle-mêle, la libéralisation et le moins d'État prônés par les ajustements structurels, les transitions chaotiques vers la démocratie, la nouvelle donne sud-africaine — dont les contours et les règles restent, aujourd'hui encore, « extrêmement flous » (4) — le big bang de la dévaluation du franc CFA ou la dépréciation continue des monnaies zaïroise ou nigériane (5). Il est loisible de penser qu'à terme ces mutations majeures profiteront aux opérateurs privés africains ; dans l'immédiat, elles compliquent passablement la prévisibilité des actes de production et d'échange, modifient leur rapport à l'État et accélèrent, dans la plupart des pays, les tendances à l'informalisation. Néanmoins, à

la lecture des textes de cette livraison, on ne peut que se demander si la figure du capitaliste africain est désormais conviée à occuper une position centrale dans l'accumulation, ou si les transformations en cours ne font que modifier les marges dans lesquelles ils évoluent.

L'un des aspects récurrents des articles est de rappeler que les pratiques capitalistes en Afrique naissent de trajectoires sociales brusquement infléchies. L'exclusion est fondatrice, aussi bien dans le parcours exceptionnel du grand commerçant burkinabè, devenu industriel, analysé par B. Ganne et M. Ouedraogo. La mise à distance — au sens littéral dans le cas de la diams'pora sénégalaise (S. Bredeloup) —, emprunte des voies singulières, depuis la pression sorcellaire suscitant des usages spécifiques chez les promoteurs du Congo (T. Dzaka, M. Milandou) (6), jusqu'à l'interdiction faite aux Noirs sous le régime d'apartheid d'exercer des activités économiques importantes (A. Marynczak).

Ces exclusions sont probablement fondatrices. Mais elles ont un prix non négligeable.

D'abord le prix du soupçon qui s'attache à toute réussite personnelle : bien que les grands commerçants sénégalais jouent un rôle capital dans la valorisation des ressources diamantifères du Zaïre, ils sont vus avant tout comme des prédateurs « étrangers », et partant, se trouvent régulièrement soumis aux vindictes xénophobes que manipulent en

(1) Cf. notamment, et pour ne reprendre ici que des textes récents, J.-F. Bayart, « L'invention paradoxale de la modernité économique », in J.-F. Bayart (éd.), *La réinvention du capitalisme*, Paris, Karthala, 1994 ; S. Ellis, Y.-A. Fauré (éds.), *Entreprises et entrepreneurs d'Afrique sub-saharienne*, Paris, Karthala, 1994 ; E. Grégoire, P. Labazée (éds.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest*, Paris, Karthala-Orstom, 1993 ; J. Ellis et Y.-A. Fauré (éds.), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala-Orstom, 624 p., à paraître en janvier 1995, etc.

(2) « Le bricoleur est apte à exécuter un grand nombre de tâches diversifiées, mais, à la différence de l'ingénieur, il ne subordonne pas chacune d'elles à l'obtention de matières premières et d'outils, conçus et procurés à la mesure de son projet : son univers instrumental est clos », Cl. Lévi-Strauss, *La pensée sauvage*, Paris, Plon, 1962, p. 29.

(3) La distinction faite par Cl. Lévi-Strauss entre le bricoleur et l'ingénieur, fondée sur la capacité à transformer ou la tendance à subir l'environnement, est finalement proche de l'opposition entre les concepts d'exploitant et d'entrepreneur telle que récemment reprise, après F. Perroux, par Y.-A. Fauré, *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Des professionnels en mal de développement*, Paris, Karthala, 1994, p. 67.

(4) Cf. D. Darbon, V. Faure, « Les voix de la recomposition », *Politique africaine*, 48, décembre 1992, p. 3.

(5) La tentation est toujours grande, chez les défenseurs d'une politique de stricte « vérité » monétaire — de conférer aux marchés parallèles de la monnaie un rôle d'indicateur du taux de change d'équilibre de marché (Cf. P. Jacquemot, E. Assidon, *Politiques de change et ajustement en Afrique*, Paris, Ministère de la Coopération, 1988, pp. 63 et suiv.). Toutefois, rappelons pour seul exemple que la dépréciation de la naira nigériane sur le marché noir a absorbé en quelques mois les effets mécaniques de la dévaluation du franc CFA, sans qu'un lien significatif puisse être établi avec la dégradation de l'économie « réelle » du Nigeria.

(6) On retrouvera des conclusions analogues à celles de C. F. Fisiy, P. Geschiere, « Sorcellerie et accumulation, variations régionales », in P. Geschiere, P. Koning (éds.), *Itinéraires d'accumulation au Cameroun*, Paris-Leiden, ASC-Karthala, 1993, p. 129, notant que le discours de la sorcellerie a pour but de rendre intelligibles les « articulations souvent déconcertantes entre ce qui se passe au niveau de la famille et les développements politico-économiques plus larges ».

coulisses le pouvoir politique (7). De même, nombre de croyances populaires concernent les pactes réels ou supposés que les hommes d'affaires ont dû passer avec les forces occultes afin de réussir. Les capitalistes noirs sud-africains ayant traversé l'apartheid ne semblent pas épargnés par le doute radical sur la moralité de leur réussite : comment avoir pu accumuler sans l'assentiment du régime raciste — donc sans collaborer —, ou à l'inverse sans s'être impliqué dans des activités illégales voire maffieuses ?

Ensuite, le prix d'une adaptation des pratiques entrepreneuriales aux contraintes sociales, politiques, culturelles locales. Précisons : posté aux marges d'un champ économique dominant livré tout entier à l'activité rentière, situé de plus aux limites de l'enrichissement socialement acceptable, l'entrepreneur capitaliste n'a guère les moyens de se laisser porter par le courant du froid « calcul égoïste », moins encore d'employer la violence pour précipiter le passage à l'« ordre économique capitaliste et abrégé les phases de transition » (8). L'entrepreneur en Afrique est « bricoleur » parce qu'il n'a, jusqu'à présent, nul pouvoir de « faire » le capitalisme à la manière de ses pairs occidentaux qui purent révolutionner les routines sociales, techniques et politiques de la production (9) quand ils ne les trouvèrent pas d'emblée transformées. Il lui faut donc s'accommoder de tout. Ainsi, les ruptures de trajectoires sociales ou les dissidences exposées ici s'accomplissent dans une série de figures — celle de la geste pulaar pour les commerçants de pierres sénégalais, celle de l'oncle et du chef de lignage pour les promoteurs congolais, etc. —, qui procèdent des rhétoriques imposées par l'imaginaire collectif. Il n'est pas jusqu'aux premières formes de la conscience d'intérêts collectifs qui n'empruntent, comme le rappelle A. Marynczak pour l'Afrique du Sud, le chemin des associations ou des collectifs religieux, plutôt que celui du regroupement syndical. De même, l'organisation interne des entreprises fait rarement l'impasse sur les pressions exercées par les communautés d'appartenance, mais tend plutôt à renverser l'ordre des soumissions économiques admises entre un individu et ses collectifs (10).

(7) Faut-il rappeler que les expulsions violentes des petits et moyens commerçants étrangers, dont le continent se repaît bien souvent, sont toujours des moments où se rejoignent, dans une curieuse intimité, les dominants et prédateurs de la sphère politique et les populations qui, soumises à la violence d'État, ne trouvent de refuge que dans des « solidarités » régionalistes ou nationalistes.

(8) Cf. K. Marx, « Genèse du capitalisme industriel », *Le capital*, Paris, La Pléiade, (éd. 1962), p. 1211.

(9) Voir par exemple J. Schumpeter, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris,

Payot, 1984 ou encore F. Braudel, *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud, 1985.

(10) A l'opposé des remarques courantes faisant des collectifs — familiaux, confessionnels, etc. — un obstacle à l'émergence d'une rationalité capitaliste par le biais des transferts qu'ils occasionnent, on notera qu'il n'y a de capitalistes en Afrique, et ailleurs, que parmi ceux qui parviennent à les soumettre à des visées d'ordre strictement économique en y effectuant les placements appropriés. Dans le monde des affaires en effet, l'économie dite des transferts n'est, finalement, que la partie visible des stratégies de conversion de capital.

On peut aborder les liens entre les entrepreneurs capitalistes et les pouvoirs politiques de la même manière, à condition de lever — ou du moins de relever — une ambiguïté présente dans une bonne partie de la littérature sur les milieux d'affaires en Afrique. Faut-il en effet parler d'éthique capitaliste lorsque les méthodes d'accumulation sont à l'évidence maffieuses ou crapuleuses, ou se traduisent par une prédation durable et une perte de substance des économies locales ? Certes, le capitalisme sait « à l'occasion être quelque peu crapuleux » (11) et l'on admet aisément que les modes d'accumulation primitive soient « tout ce qu'on voudra, hormis matière à idylle » (12). Toutefois, il n'y a aucune raison d'absoudre les usages qui loin de construire une économie marchande en détruisent tout fondement, avec d'ailleurs la complicité de pouvoirs qui n'ont que faire d'un champ économique concurrentiel. Pas plus qu'on a à s'émerveiller des ruses de la classe politique ivoirienne jouant à titre onéreux les rôles de protecteurs et de « courtiers » au profit de quelques entreprises amies (Y.-A. Fauré). Aussi semblera-t-il paradoxal de ranger sous la même bannière les tentatives d'entrepreneurs sud-africains de collecter l'épargne dans des banques et assurances, afin de l'investir dans l'industrie, et le pillage organisé de la Banque de Niamey ou Maradi évoqué par E. Grégoire.

La frontière entre promoteurs et prédateurs n'est donc pas aisée à repérer, puisqu'aux marges de l'économie dominante se trouvent aussi bien du profit industriel et commercial que du tribut et de la rente, et que rien n'interdit les entrepreneurs capitalistes d'aller y puiser tour à tour.

Quoi qu'il en soit, ces derniers seraient mal avisés d'ignorer des États qui disposent des moyens légaux pour favoriser l'essor d'entreprises industrielles ou commerciales — l'entrepreneur burkinabè évoqué dans ces pages en aura bénéficié largement —, ou à tout le moins d'un pouvoir de nuisance considérable, comme le suggère l'exemple sénégalais (P. Galand). Aux connivences absolues entre l'État patrimonial et les prédateurs privés et patentés qui vivent dans sa poche — les connexions en cours entre l'ANC et un segment du capital financier noir reposent sur les mêmes ressorts —, s'opposent les rapports nécessaires mais souvent conflictuels entre les pouvoirs publics et les hommes d'affaires : le cas kenyan (G. Ikiara) rappelle que la gestion du secteur para-public, la dégradation des infrastructures de base, la réglementation économique, le pouvoir d'aider un pôle de promoteurs au détriment des autres, etc. sont des sources de tensions permanentes entre capitalistes et dirigeants politiques.

La vague néo-libérale de la dernière décennie a-t-elle bousculé cette donne ? Sauf à choisir entre un État prébendier et pas d'État du tout,

(11) J.-F. Bayart, *art. cit.*, p. 35.

(12) K. Marx, *op. cit.*, p. 1168.

ou à penser que l'État « minimum » ou « circonscrit » (13) précède toujours l'éclosion de la raison privée, rien n'est moins sûr. En revanche, les promoteurs africains semblent plutôt méfiant vis-à-vis des postulats libéraux comme de leur mise en actes. Jusqu'à présent, l'État minimum n'enchantait pas les hommes d'affaires parce que les pertes engendrées par la déréglementation sont encore loin d'être compensées par les politiques, d'ailleurs largement patrimonialisées, de démantèlement d'espaces rentiers (14). Sans compter que les sollicitations fiscales et les accommodements à la marge qui en découlent pèsent lourdement sur les segments lisibles de la production et des échanges nationaux. De sorte que la plongée dans l'informel, notée par exemple au Sénégal et au Niger, s'en trouve accélérée. De même, l'« ajustement monétaire » de janvier 1994, dont les conséquences sur l'intégration régionale sont encore mal connues, a pour effet immédiat d'élever le taux de rentabilité des malversations douanières (P. Galand), et d'orienter les promoteurs industriels vers des technologies peu coûteuses à l'achat mais qui, obsolètes, dépendent pour être rentables de protections élevées du marché local vis-à-vis des biens du marché mondial.

Sans affecter la nature des États, les transitions démocratiques modifient sensiblement les liens financiers entre la sphère politique et les diverses composantes des milieux d'affaires, qui furent l'un des leviers de la patrimonialisation des ressources étatiques. Pendant deux décennies en effet, les rentes étatiques participèrent à la formation et à la reproduction d'un pôle d'hommes d'affaires qui, venus souvent du sérail politique ou administratif, se spécialisèrent dans l'appropriation privée des ressources publiques ; tandis qu'elles ne furent jamais qu'une source annexe d'accumulation et d'expansion pour d'autres pôles d'opérateurs — petits et moyens artisans, patrons du commerce dit traditionnel, anciens fonctionnaires reconvertis dans le secteur intermédiaire. Jusqu'à la crise financière des économies sous-régionales et l'avènement du multipartisme, une circulation rentière en boucle s'était établie, régulée du multipartisme, une circulation rentière en boucle s'était établie, régulée à chaque phase par les pouvoirs politiques. D'un côté l'État attribuait des ressources et marchés aux membres de sa propre administration afin de prolonger au plan économique sa domination politique. De l'autre, il définissait l'espace, les conditions d'existence et le niveau de rentabilité d'activités de type capitaliste, mais cette fois en contrepartie d'un tribut prélevé par les agents de la fonction publique, et d'un soutien financier au régime de parti unique par les opérateurs concernés, notamment les grands commerçants.

(13) Cf. J. Coussy, « Les ruses de l'État minimum », in J.-F. Bayart (éd.), *op. cit.*, qui note à juste titre que cette vision est finalement commune aux néo-libéraux et aux « dépendantistes ».

(14) Voir par exemple B. Contamin, Y.-A. Faure (dirs), *La bataille des entreprises*

publiques en Côte-d'Ivoire. Histoire d'un ajustement interne, Paris, Karthala, 1990 ; ou P. Labazée, « La crise du modèle de développement rentier en Afrique de l'Ouest », in P. Traimond (éd.), *Finances et développement en pays d'islam*, Paris, Edicef, 1994.

Cette configuration semble avoir vécu. Suite à la nouvelle situation politique et financière africaine, les entrepreneurs, en particulier les grands commerçants islamisés, se sont retrouvés au cœur du financement des processus démocratiques, étant les seuls à pouvoir étayer les ambitions partisans par d'importants moyens économiques, ou par l'autorité qu'ils détiennent sur divers groupements associatifs, professionnels voire religieux. Le soutien matériel à un parti s'insère autant dans une logique d'ordre strictement militante que dans une stratégie de placement commercial, des retours financiers étant par exemple escomptés par les patrons de commerce de leurs placements politiques (E. Grégoire).

Il convient pourtant de pondérer. Si les partis accédant au pouvoir savent bien sûr récompenser ceux qui les ont soutenus, ils ne peuvent pour autant réorganiser sur des bases strictement politiques l'ensemble du champ économique, au risque d'un dysfonctionnement général. Aussi voit-on apparaître, à côté de l'octroi clientéliste de licences d'importation ou de protections industrielles, des systèmes tournants d'attribution des avantages auxquels tous les entrepreneurs sont conviés, qu'ils aient ou non soutenus les partis au pouvoir. Tel le cas au Niger des fructueuses importations de gaz oil.

Ce nouveau bouclage financier ne s'épuise pas dans le constat du rôle accru que les pôles entrepreneuriaux dynamiques et dotés d'une quelconque rentabilité jouent désormais dans le financement de la vie politique nationale. Il renferme aussi l'opportunité pour ceux-ci de faire directement valoir leurs intérêts : dans nombre de pays africains des hommes d'affaires ont d'ores et déjà pénétré les partis politiques et détiennent désormais des mandats électifs.

Aussi peut-on se demander si la récente irruption des promoteurs — issus notamment de la sphère marchande — sur la scène politique, loin de donner à l'ethos et aux logiques capitalistes une place centrale dans le champ économique, n'aura pas pour effet d'accentuer l'informalisation et la défiscalisation des activités de production et d'échange avec la bénédiction des pouvoirs publics, et de passer ainsi d'une gestion rentière des ressources étatiques à une patrimonialisation des politiques économiques elles-mêmes. Ou si, le processus de contrôle des décisions économiques s'affirmant, les entrepreneurs en Afrique n'ont pas enfin les moyens de passer du stade de « bricoleurs » à celui d'« ingénieurs ».

P.L.

Dossier thématique établi par Pascal Labazée
Orstom-Niger, UMR « Regards » (Bordeaux)

NON

20	COM	Evolution des revenus et des emplois en période de crise économique
	*	Les stratégies de survie dans les économies d'Afrique de l'ouest
		Communication au Colloque préparatoire au Sommet mondial pour le développement social
		Paris, Orstom, janvier 1995
		22 pages
		Mots-clé : <i>Afrique, crise, survie, pauvreté, déclin, informel, pluri-activité</i>

**Colloque préparatoire au
Sommet mondial pour le développement social**

Paris, 9-12 janvier 1995

COMMUNICATION :

**Evolution des emplois et des revenus en période de crise.
Les stratégies de survie dans les économies d'Afrique de l'ouest**

Pascal LABAZEE, Orstom, BP 11416 - Niamey (Niger)

Cette communication a pour but d'envisager les diverses stratégies de survie - ou, plus généralement, de lutte contre le déclassement social - dans lesquelles les acteurs des économies ouest-africaines se sont engagés afin de répondre aux effets de la crise sur leurs emplois et sur leurs revenus. Il s'agit moins de décrire la variété des mobilisations d'individus ou de collectifs que de s'interroger sur quelques transformations générales à l'oeuvre, du triple point de vue de l'origine et des modalités d'accès aux revenus, de la mise au travail et de la rémunération de la main d'oeuvre, enfin de la répartition des activités entre les divers échelons des économies nationales - secteurs moderne, informel, domestique. Les remarques qui suivent s'appuient sur des éléments divers d'enquêtes, menées en Afrique de l'ouest, notamment en Côte-d'Ivoire et au Niger auprès des milieux d'opérateurs économiques, manufacturiers comme marchands, que ces derniers occupent des positions dominantes dans le monde des affaires ou qu'ils se rangent au bas des hiérarchies locales de la production et des échanges. Les exemples ont été choisis pour leur caractère significatif - ils permettent de découvrir quelques propriétés générales des logiques de survie mises en oeuvre - et non pour leur représentativité : dans certains des cas évoqués ici, on renverra à d'autres travaux où, par des approches statistiques, ces propriétés ont pu être objectivées.

Au préalable, notons que les dimensions économiques des stratégies de survie et de résistance au déclassement social n'apparaissent jamais totalement dissociées des dimensions sociales et culturelles. Ainsi les collectifs familiaux sont-ils bien souvent sollicités - notamment la relation entre aînés et cadets dans le cas de la généralisation de la pluri-activité domestique -, de même que sont mobilisés les groupes religieux lors d'activités de commerce à distance, ou encore les communautés territoriales à l'occasion de parcours migratoires. De ce point de vue, les pratiques de crise ne semblent pas s'orienter vers la formation d'économies strictement concurrentielles, mais s'appuient au contraire sur l'"enchâssement" et les "relations de détermination réciproques" entre l'économique et différents domaines connexes de l'activité sociale. On ne saurait pourtant déduire de cette observation une quelconque singularité des économies africaines, faite d'une réticence envers des comportements marchands. Nulle part en effet la rationalisation et l'institutionnalisation des

champs politique, juridique, religieux, culturel n'a permis la naissance du grand marché autorégulateur évoqué par Polanyi. Partout le "*moyen mange la fin*" - pour reprendre l'expression de Bourdieu - et l'on pourrait aisément se convaincre, à la lecture des récents travaux de sociologie économique menés dans les pays industriels en crise, que la recherche d'un emploi ou la création d'une entreprise, les placements de patrimoine familial ou la recherche de subsides par les chômeurs s'appuient de même sur le capital de relations interpersonnelles des agents économiques. En d'autres termes, toute activité économique - quelle que soit sa dimension - repose sur des incursions dans des champs extra-économiques qui assurent leur reproduction.

Cette première remarque n'a rien de formel. Elle permet en effet d'aborder les stratégies africaines de lutte contre le déclassement social comme l'une des déclinaisons possibles d'un paradigme universel des relations unissant des agents à un champ économique quelconque. Entre les pays occidentaux et les sociétés africaines, il existe cependant une différence essentielle dans les procédures de création d'activité ou de recherche de revenus. Il semble que celle-ci s'explique moins par le degré d' "*enchâssement*" des sphères économique et sociale, et par l'intensité des détours extra-économiques empruntés par les agents, que par le type de lien, historiquement constitué, qui unit ces sphères. Alors que les industriels et les travailleurs des pays européens ont pour l'essentiel oeuvré à soumettre les institutions politiques, juridiques, culturelles à leurs objectifs économiques - quand ils ne les trouvèrent pas d'emblée transformées -, les agents économiques en Afrique n'ont eu, jusqu'à présent, nul pouvoir de modeler le capitalisme à la manière de leurs pairs occidentaux qui purent révolutionner les routines sociales, techniques ou politiques de la production. Il leur faut donc s'accommoder de tout : des règles du jeu - légales comme implicites - qu'impose le champ étatique rentier et sur lesquelles ils n'ont aucune emprise ; de l'ordre politique et tributaire qui répartit les positions économiques avantageuses et dispose des moyens pour favoriser ou entraver l'essor d'activités privées ; des hiérarchies familiales ou communautaires que les agents peuvent mettre à distance mais pas transformer ; des divers pouvoirs locaux qui ne manquent pas de rappeler leur existence à tous ceux qui sont engagés dans la recherche d'une activité rémunérée.

La crise des économies africaines

Déconnexion, crise de l'économie rentière, désengagement

Spécialisée pour l'essentiel dans la livraison de biens primaires qui lui procure 89 % de ses recettes d'exportation en 1990 ⁽¹⁾, l'africaine sub-saharienne supporte à l'évidence les effets des lentes, mais irréversibles, mutations des courants du commerce mondial : à la fin des années 1980, le marché des matières premières ne comptait plus que pour 20 % environ des échanges internationaux. De plus, faute d'avoir négligé les contraintes de compétitivité qu'imposait l'irruption de nouveaux pays agro-exportateurs, le sous-continent y perdait ses positions fortes au point d'occuper une place très modeste - de l'ordre de 4 % -, dans la vente de produits de base. Inversement, la place de l'Afrique dans les exportations des pays développés est extrêmement faible ⁽²⁾, y compris pour le cas particulier des relations unissant encore les anciennes puissances coloniales à nombre d'Etats de la sous-région : ainsi, les ventes de la France au continent ne représentaient que 6,8 % du total de ses exportations en 1993 - à peine 1,2 % pour les seuls pays membres de la zone franc -, le débouché africain étant de plus en baisse régulière depuis une dizaine d'années. Les flux commerciaux entre la Grande-Bretagne et ses anciennes colonies suivent aussi la même tendance. Qu'elle soit attribuée à un effet prévisible des mécanismes de la dépendance, ou plus probablement à une

⁽¹⁾ Ministère de la coopération, *Les Etats d'Afrique, de l'Océan Indien et des Caraïbes*, Paris, 1993, p. 52.

⁽²⁾ Cf J. Alibert, Une première évaluation du cycle d'Uruguay : les incidences pour l'Afrique, *Marchés tropicaux et méditerranéens* n° 2548, 1994, p. 1874.

gestion politique désastreuse des logiques du marché mondial ⁽³⁾, cette situation tend à confirmer l'hypothèse d'une déconnexion durable de la région vis-à-vis de l'économie-monde. Elle modifie profondément les conditions de l'accumulation étatique rentière sur laquelle s'appuyaient les pouvoirs afin d'établir leur assise sociale, par le jeu de la création d'emplois et de la distribution de revenus dans le secteur public et parapublic.

L'Afrique, dit-on, n'a pas su accompagner les quelques années fastes des années 1970, marqués par la progression de son produit intérieur brut, par des politiques de population appropriées qui seules auraient permis de relever le niveau de vie des habitants et de créer un marché intérieur solvable. Aussi, la progression du PIB par tête s'est-elle peu à peu effondrée ⁽⁴⁾ par le jeu de l'augmentation constante du taux de croissance de la population, y compris dans la zone sahélienne pourtant affectée par les mouvements de migration internationale ⁽⁵⁾. Il ne fait guère de doute que la brève phase d'embellie - résultant de la capitalisation des rentes d'exportation - qu'ont connue la plupart des pays ouest-africains, combinée avec l'appauvrissement des populations campagnardes, notamment au Sahel -, aura accéléré le processus d'urbanisation et l'apparition de mégapoles, réceptacles de l'exclusion rurale et génératrices de tensions sociales : les grandes cités sont celles " de la revanche et du défi " ⁽⁶⁾, celles aussi où de nouvelles stratégies économiques, devenant possibles, transforment et diversifient les statuts sociaux ⁽⁷⁾. C'est ici que les luttes pour la conservation de positions économiques et statutaires, chèrement acquises et aujourd'hui menacées, sont les plus vives, de même que sont après les combats contre l'exclusion sociale.

Les villes côtières, centres d'activités et point de confluence des migrants ruraux et des peuples de savane, n'ont en effet cessé de prendre de l'ampleur. En Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Nigeria par exemple, les citadins représentent respectivement 41, 39 et 36 % de la population, leurs capitales respectives accueillant à elles seules 45, 52 et 23 % du total des urbains ⁽⁸⁾. Bien qu'ayant subi un léger tassement au cours de la dernière décennie, la progression rapide des grandes métropoles et d'un réseau de villes secondaires est désormais un fait majeur, en Afrique de l'ouest par exemple ⁽⁹⁾ où la part de la population vivant dans des agglomérations de plus de 5 000 habitants est passée de 15 % à 44 % entre 1960 et 1990 ¹⁰.

Notons cependant que les rythmes d'urbanisation des pays côtiers dépassent nettement ceux des pays sahéliens. Au Burkina, Niger et Mali par exemple, les taux s'établissent respectivement à 9, 20 et 21 %. La Mauritanie est de ce point de vue une exception, la

⁽³⁾ Banque Mondiale, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington, 1991.

⁽⁴⁾ En Afrique sub-saharienne, ce taux est passé de 1,3 % l'an à 0,7 puis 0,2 % au cours des décennies 1960, 1970 et 1980.

⁽⁵⁾ Pour ces derniers pays, le taux moyen de croissance annuel aura été de 2,5 % au cours de la décennie 1960, puis respectivement de 2,8 % et 3,2 % pour les deux décennies suivantes.

⁽⁶⁾ F. Gendreau, E. Le Bris, Les grandes peurs de l'an 2000, *Politique africaine* n° 39, 1990, p. 102.

⁽⁷⁾ Voir notamment A. Dubresson, *Villes et industries en Côte-d'Ivoire. Pour une géographie de l'accumulation urbaine*, Paris, Karthala, 1989, pp. 665 - 703

⁽⁸⁾ Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, 1993, p. 306.

⁽⁹⁾ Et plus généralement dans les 45 pays de l'Afrique sub-saharienne dont le taux global d'urbanisation a plus que doublé depuis 1960, le taux de croissance urbaine étant pour sa part le plus élevé du monde, Cf. J. Coussy, Ph. Hugon, O. Sudrie, *Urbanisation et dépendance alimentaire en Afrique sub-saharienne*, Paris, Sedes, 1991, p. 60

⁽¹⁰⁾ Calculé pour les 18 pays ouest-africains, Nigeria inclus, à partir de Cinergie-BAD-OCDE, *Perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest : population, espace, développement*, Abidjan, doc. mult., 1992, et de Banque Mondiale, *Word Tables*, Washington, 1993.

proportion de citoyens étant de 48 %. Aux villes côtières attirant les migrants par l'intensité des activités productives qu'elles sont supposées receler, s'opposent les villes-refuge du Sahel captant les ruraux qui fuient la crise agricole. Dans tous les cas, l'urbanisation n'a pas fourni d'emplois, au sens strict, aux nouveaux venus. Ceux-ci ont plutôt créé en ville leurs propres activités de survie, certes dans le secteur informel ⁽¹¹⁾ mais aussi dans l'agriculture citadine : dans diverses villes secondaires, près de la moitié des urbains exercent une activité de type rural, à temps plein ou partiel. Ces cités polarisent par ailleurs l'activité économique des populations rurales, dont la densité se fait partout plus forte aux abords de ces grands marchés de produits agricoles que sont désormais les centres urbains. Les villes n'attirent donc pas que des candidats au statut de citoyen. Elles jouent aussi un rôle capital dans la redistribution géographique des lieux de production vivrière et des zones d'élevage ⁽¹²⁾.

Néanmoins, la crise des économies africaines est d'abord celle du champ économique étatique et rentier dont l'expansion continue, des indépendances à aujourd'hui, a absorbé une part croissante des produits intérieurs. Dès 1980, le poids de la consommation publique dans le PIB du sous-continent, s'établit à 17 %, " dépassant de 5 à 6 points celle des autres régions " en développement ⁽¹³⁾. En Afrique de l'ouest, ce ratio s'est régulièrement élevé dans tous les pays, à l'exception du Ghana : au cours de la période 1985 - 1990, où les ajustements visaient à le réduire, il a néanmoins progressé dans neuf pays de la sous-région ⁽¹⁴⁾. Le budget des Etats, déficitaire dans 15 pays, est désormais pris en tenailles. D'un côté, les recettes fiscales fléchissent sous le poids d'une part de la récession des activités intérieures taxables, et des pertes de recettes douanières, et d'autre part de l'informalisation des activités marchandes, en particulier au Bénin, Cameroun, Niger et Sénégal. De l'autre, le niveau des dépenses budgétaires reste élevé : en 1991, la masse des salaires représentait encore 6 % environ du PIB, tandis que s'élevait le service de la dette. Les seules économies réalisées concernent les dépenses d'équipement de la fonction publique : en Côte-d'Ivoire, celles-ci ne représentent qu'à peine 3 % du PIB, contre 10 % lors des années fastes. Dès 1985, les finances publiques des Etats ouest-africains n'ont plus été en mesure de participer aux programmes d'investissement ⁽¹⁵⁾ : quelques années plus tard, elles ne prenaient plus en charge la totalité des dépenses dites de souveraineté. Les ajustements par la trésorerie, que manifestent les retards dans le règlement des salariés de l'Etat et la décrue des politiques de recrutement des fonctionnaires, constituent une menace non négligeable pour les agents de la fonction publique et parapublique dans la plupart des pays de la sous-région : les luttes engagées pour la préservation des statuts et des niveaux de revenus, et les transformations des stratégies de scolarisation des enfants de fonctionnaires en sont, semble-t-il, la conséquence directe.

Le secteur des entreprises et offices publics aura contribué fortement à l'effondrement du champ étatique rentier : conçu comme le lieu central du peuplement des clientèles politiques ⁽¹⁶⁾, ayant absorbé une large part des gains de l'agro-exportation et puissamment participé à l'envol de la dette extérieure, ce secteur s'est révélé non rentable et peu efficace. Le Nigeria en

⁽¹¹⁾ Aussi bien à Abidjan dont 60 % des actifs travaillent dans la petite production et la distribution urbaine, qu'à Nouakchott où l'informel absorbe chaque année près de la moitié de la main d'œuvre débouchant sur le marché urbain du travail, Cf. J. Charmes, " L'économie mauritanienne au risque de l'informalisation ", *Politique Africaine* n° 55, 1994, p. 74.

⁽¹²⁾ Au cours des vingt dernières années, le cheptel capitalisé dans la zone sahéenne a ainsi été progressivement transféré vers le sud, à proximité des grands marchés côtiers de consommation.

⁽¹³⁾ Banque mondiale, *L'ajustement en Afrique*, op. cit., p. 26

⁽¹⁴⁾ A partir de Banque mondiale, *Word Tables*, op. cit.: sur quinze pays dont les données sont disponibles, deux ont un ratio inférieur à 10 %, sept ont un ratio compris entre 10 et 15 %, trois entre 15 et 20 % et deux - la Côte-d'Ivoire et le Tchad - supérieur à 20 %

⁽¹⁵⁾ A partir de PNUD - Banque Mondiale, *Données économiques et financières sur l'Afrique*, Washington, 1990.

⁽¹⁶⁾ J.-L. Amselle, Socialisme, capitalisme et précapitalisme au Mali, in H. Bernstein, B.K. Campbell, *Contradictions of Accumulation in Africa*, Beverly Hills, Sage, 1985

est l'exemple le plus frappant, qui compte plus de 300 sociétés d'Etat ayant servi d'armature à une ambitieuse politique d'investissement dans l'import-substitution et l'industrie lourde, mise en oeuvre lors du boom pétrolier : les revenus d'exportation donnent alors au gouvernement fédéral les moyens de s'engager - parfois sur des projets démesurés ⁽¹⁷⁾ - dans la pétrochimie, la sidérurgie, les cimenteries et de participer au capital des entreprises de biens de consommation ⁽¹⁸⁾. La remarquable expansion des industries nigérianes repose pourtant sur des fondements fragiles qui apparaissent au début des années 1980. D'une part, elles souffrent de la faiblesse du pouvoir d'achat des nigériens, qui s'est érodé à la mesure même de l'absorption des capitaux par les entreprises publiques. D'autre part, la baisse des cours pétroliers prive ces entreprises des devises nécessaires à l'achat d'intrants et au renouvellement des équipements ⁽¹⁹⁾. En définitive, le secteur industriel n'a que marginalement participé à la progression du produit intérieur nigérian, mais a fortement contribué à l'endettement de son économie. L'ensemble des pays, quel que soit la dimension de leur marché intérieur, a été mis en place une industrialisation à caractère extensif qui imposait, au plan douanier et fiscal, une intense activité législative et réglementaire ⁽²⁰⁾ afin de la protéger des concurrences étrangères. Le foisonnement réglementaire fut un puissant levier de l'expansion du champ étatique rentier, puisqu'à chaque loi correspondait l'irruption d'un double espace artificiel de rentabilité : celui qui résultait de l'écart ainsi créé avec les cours mondiaux, celui qui permettait aussi de gouverner " *par exception à la loi plutôt que par la loi* " ⁽²¹⁾. Au total, les unités de production ne se sont pas révélées rentables, pas plus du reste que les offices de commercialisation de produits agricoles - au Niger et au Burkina, ceux-ci ont à peine contribué à 10 % de la mise en marché des vivriers destinés à la vente -, mais ont lourdement pesé sur les ressources publiques. Le système bancaire, cheville ouvrière de la redistribution aux clientèles des pouvoirs africains, fut chargé aussi bien de financer le secteur public et parapublic - en Côte-d'Ivoire, ce secteur a accumulé pour 150 milliards de francs CFA d'arriérés - que de pratiquer le crédit préférentiel en direction d'opérateurs économiques protégés, et de quelques hommes politiques. Les banques de développement ont été les premières visitées, avant d'être liquidées - au Sénégal, au Niger et au Bénin par exemple -, mises en tutelle - au Burkina Faso - ou restructurées - au Mali. Pour la seule Union monétaire ouest-africaine, douze banques et établissements financiers à participation étatique sont désormais en restructuration ou en liquidation financière.

Face à la déconnexion induite par la crise du champ étatique rentier, et suite aux difficultés d'application des programmes d'ajustement structurel et aux insuffisances de la conditionnalité démocratique, il semble que les institutions internationales aient profondément révisé le volume, et la nature, de leurs interventions économiques en Afrique. Ainsi, un an après sa prise de fonctions, le ministre français de la Coopération Michel Roussin relevait le désintérêt croissant de l'opinion française à l'égard de l'Afrique subsaharienne et notait qu'entre 1985 et 1992, la part des fonds collectés par les organismes non gouvernementaux pour le sous-continent était passée de 64 % à 52 % ⁽²²⁾. En cela, l' " *opinion* " ne paraît finalement que s'ajuster au mouvement plus ample de désengagement

(17) Par exemple pour le programme sidérurgique d'Ajaokuta, véritable serpent de mer qui absorbe depuis une décennie d'énormes financements et reste inachevé, alors que de petites unités de production ne fonctionnent qu'à 15 % de leur capacité de production.

(18) J. Philippe, L'enjeu industriel : nationalisme et indépendance économique, in D.C. Bach, J. Egg, J. Philippe (Eds.), *Nigeria, un pouvoir en puissance*, Paris, Karthala, 1988, p. 155

(19) M-F L'Heriau, D. Logeay, M. Raffinot, *Eléments sur la compétitivité de l'économie du Nigeria*, Paris, CCCE, 1991, pp. 40-45

(20) B. Contamin, Y.-A. Fauré, *art. cité*, p. 313

(21) J. Giri, *Le secteur privé : moteur du futur développement du Sahel*, Paris, OCDE-BAD-CILSS, 1989, p. 8

(22) M. Roussin, Forum du Futur, mars 1994. Le ministre notait alors que " *l'image de l'Afrique se brouille dans l'opinion* ".

des pays industriels vis-à-vis de l'Afrique, et qu'atteste la décrue des politiques d'aide bilatérales et multilatérales.

Il n'est pas inutile d'évoquer brièvement les justifications des coupes sombres opérées dans les budgets des organismes de développement. Les joutes entre les responsables de l'Agence internationale américaine de développement - dont le Fonds de développement pour l'Afrique reste bloqué autour des 800 millions de dollars - et le Département du budget qui souhaitait réduire de 15 % l'enveloppe financière globale de l'AID pour 1995, traduisent bien le glissement intervenu en quelques années entre une stratégie de développement et une rationalisation de la gestion des crises dans les Etats Africains : l'argument budgétaire relève désormais des coûts comparés entre un investissement immédiat afin d'éviter le danger de crises majeures, et les dépenses qu'occasionnerait à terme une intervention dans ces crises. La désinsertion progressive de l'AID du sous-continent se traduit dans l'immédiat par la fermeture, maintenant en cours, de dix missions locales. En outre, la part de l'Afrique dans le total des prêts de l'AID et de la BIRD régresse nettement à partir de 1990, au profit des pays de l'Asie de l'est et de l'Europe orientale ⁽²³⁾ ; les principaux secteurs affectés sont l'agriculture, le développement des infrastructures urbaines, l'éducation.

Plus généralement, les pays membres du Comité d'aide au développement remanient en profondeur leurs interventions en Afrique : l'aide publique y prend une place décroissante depuis 1989, d'ailleurs concentrée sur le refinancement de la dette extérieure, tandis que les apports privés, suivant en cela une logique financière, s'orientent massivement vers nombre limité de pays où les placements directs et les prêts à court terme offrent encore des opportunités ⁽²⁴⁾. Face aux besoins des démocraties naissantes d'Europe orientale et de la Russie, ceux d'un sous-continent noir charriant toutes les grandes peurs ⁽²⁵⁾ ne sont plus guère prioritaires, y compris pour les anciennes puissances coloniales ⁽²⁶⁾. Au total, et si l'on excepte le Sénégal qui a su mobiliser la communauté financière internationale sur son image de vitrine démocratique, le niveau des transferts dont a bénéficié l'espace ouest-africain, toutes origines confondues, a sensiblement baissé à partir de 1980 sans qu'on puisse affirmer que la sous-région ait été particulièrement avantagée, pendant la décennie précédente, du moins par rapport aux autres régions du monde en développement ⁽²⁷⁾.

La réduction des ressources concessionnelles s'inscrit de fait dans une cohérence d'ensemble, visant à insérer les politiques d'aide à l'économie marchande dans une logique elle-même marchande et concurrentielle : l'idéal-type de l'appui est désormais incarné par les flux de capital privé, non par les montants d'aide publique. En conséquence, les pays africains actuellement peu attractifs ne pourront accéder aux sources privées extérieures qu'après avoir "réalisé des progrès continus sur la voie des réformes institutionnelles, et du point de vue de la mise en place d'une infrastructure économique et sociale adéquate". Les financements concessionnels sont, dans cette optique, destinés à dépérir d'autant que le "principe de l'aide

⁽²³⁾ A partir de Banque mondiale (1994), *op. cit.* La part des prêts à l'Afrique sub-saharienne passe en effet de 19% à 13 % entre 1990 et 1994 (soit de 3,9 à 2,8 milliards de \$), celle de l'Asie de l'est passant aux mêmes dates de 12 % à 28 %.

⁽²⁴⁾ Néanmoins, en termes nets, les apports privés à l'Afrique sub-saharienne ont baissé en 1992, Cf. *Marchés tropicaux et méditerranéens* N° 2526, 1994, p. 678

⁽²⁵⁾ Le rapport 1993 du CAD fait état de la situation "préoccupante" en Afrique sub-saharienne où les indicateurs démographiques et agricoles, les guerres civiles et l'anarchie, le sida enfin ("*La mort a à peine commencé à lever son tribut*") sont autant de menaces, Cf. *Marchés tropicaux*, *op. cit.*, p. 676.

⁽²⁶⁾ Le budget de la coopération française enregistre en 1995 sa troisième année de baisse - en francs courants - et l'aide publique au développement s'oriente aussi vers la consolidation des dettes au détriment des investissements directs

⁽²⁷⁾ Cf. J.-M. Cour, J.-D. Naudet, ODCE-BAD-CILSS, *Le financement extérieur du développement en Afrique de l'ouest*, Document de travail n° 6, 1994, qui signalent que "les pays de la région se situent plutôt dans la partie inférieure du nuage de points mondial en matière de transferts officiels nets par habitant", (p. 23).

n'a plus aussi bonne presse auprès du public et des parlements " (28). Aussi les interventions revenant aux bailleurs ne ressortissent plus d'un programme d'aide directe au développement, dont l'abondance " risque de provoquer un relâchement de la rigueur budgétaire " (29) et de biaiser la réallocation optimale des flux privés, mais plutôt d'un renforcement prudent de la " capacité institutionnelle " d'attraction et d'absorption des capitaux privés par les Etats. On peut du reste se demander si, dans une telle optique, l'optimum d'efficacité de l'aide publique n'est pas atteint lorsque cette dernière est nulle, dans la mesure où " l'aide est un obstacle à la responsabilisation politique (et) réduit la nécessité de faire des choix vitaux " (30).

Le Niger fournit un bon exemple des mutations affectant le volume et la nature des aides internationales. A une phase ascendante correspondant au boom de l'uranium, répond une forte décline au cours de la décennie écoulée, l'évolution correspondant à des contextes et des stratégies différentes de développement (31) : il s'agit moins, désormais, de doter le pays d'infrastructures ou de projets visant à élever les capacités de production, que de limiter les principaux déséquilibres comptables, de réduire la pauvreté et d'endiguer un déficit alimentaire - dont chacun sait néanmoins qu'il est annuellement surestimé. Si l'on excepte le flux d'aide exceptionnel apporté en 1992 par Taïwan au gouvernement nigérien de la transition démocratique, en contrepartie de sa reconnaissance diplomatique (32), le montant des appuis internationaux, de l'ordre de 220 millions de dollars - contre 288 millions en 1991 -, enregistre une troisième année de baisse, la part des soutiens à la balance des paiements s'élevant sensiblement.

Les grandes idéologies thaumaturges du développement ont déserté le sous-continent, pour laisser place d'un côté au pragmatisme - et à l'empirisme - des orientations de l'aide internationale, et de l'autre aux alternatives corporatistes des clientèles politiques africaines. L'effondrement des thèses dépendantistes à la fin des années 1970, celui de leurs avatars écologiques, autocentrées ou communautaires, enfin la disparition progressive des croyances néo-libérales dans la programmation de l'économie de marché, ne laissent de place qu'au pessimisme face aux perspectives économiques sous-continentales, partagé par les bailleurs internationaux privés et publics autant que par les " opinions publiques " des pays occidentaux. Le désengagement et l'indifférence paresseuse et désabusée (33) des grandes puissances se nourrissent du déclassement politique des pays d'Afrique sub-saharienne, lui-même lié à leur effondrement économique : l'investissement des nations industrielles dans l'entretien des connivences avec les clientèles politiques africaines s'épuise, dans la mesure où ces dernières ne sont plus en état d'en payer le taux d'intérêt politique. Il est probable que l' " aid fatigue " ne serait pas apparue si les nations qui finançaient l'assistance n'avaient pas perdu les mobiles politiques, et extra-africains, qui animaient jusqu'alors leurs interventions financières (34).

(28) Les deux citations sont extraites de Banque mondiale, *Comité de développement - Problèmes de développement* n° 31, Washington, 1993, pp. 12-13.

(29) Banque mondiale, *L'ajustement en Afrique*, op. cit., p. 16

(30) E. Berg, Illusions, erreurs et effets pervers en matière d'aide à l'ajustement, in S. Michailof, *La France et l'Afrique*, Karthala, 1993, p. 374.

(31) PNUD, *Rapport sur la coopération au développement*, Niamey, Nations-Unies, 1993, p. 47.

(32) Cette reconnaissance est annoncée le 19 juin 1992 ; elle est directement liée à " l'aide immédiate et concrète que Taïwan offrait à notre pays, susceptible de régler nos problèmes actuels ", Cf. Cheiffou Amadou, *Message à la Nation*, 15 juillet 1992

(33) J.-F. Bayart, op. cit., p. 50.

(34) Cf. K. Griffin, *Foreign Aid after the Cold War*, *Development and Change* n° 22, 1991.

*Crise du champ étatique rentier,
évolution des revenus et des emplois publics.*

La masse des revenus et le volume d'emplois est une variable sur laquelle les pouvoirs publics ont, sur leurs territoires respectifs, une large emprise, cela de trois manières différentes. En premier lieu de façon directe, l'Etat fixant les niveaux de salaire dans les secteurs public et parapublic, y compris en période d'ajustement. En second lieu de façon indirecte par le jeu des réglementations qui définissent les grilles de rémunération du secteur dit moderne, et par les législations - et usages non formels - dont dépend la viabilité et la rentabilité des entreprises de ce dernier secteur. En troisième lieu de façon induite : les débouchés des petites et moyennes entreprises urbaines - et partant le montant des rémunérations qu'elles distribuent, sous forme de salaires ou de gratifications - sont étroitement liés aux revenus des membres de l'administration et des grandes entreprises publiques, mixtes ou privées.

A l'échelon étatique, dont provient l'essentiel de la masse salariale distribuée, le niveau de l'emploi et le montant des rémunérations relèvent moins de considérations d'ordre strictement économique - optimisation des dépenses publiques en regard des services rendus à la collectivité, souci de rendre abordable le coût d'accès à l'électricité, l'eau, les infrastructures, ou à divers biens de consommation domestique - mais d'impératifs sociaux à forte connotation clientélistes. De ce point de vue, la progression des salaires distribués s'est poursuivie bien après le début de la crise des économies d'Afrique sub-saharienne, au prix de déficits publics croissants et d'un endettement continu : les impératifs d'alliance sociale - que d'aucuns assimilent aux charges de construction des Etats - ont ici pesé plus lourd que les exigences d'ajustement et les règles de prudence dans la gestion budgétaire. En 1993, les masses salariales au sud du Sahara représentaient 48 % des recettes étatiques totales - contre 35 % quelques dix ans plus tôt. Au Niger par exemple, le blocage des salaires dès 1982 n'a endigué ni la progression régulière des effectifs de la fonction publique, du moins jusqu'en 1990, ni celle de la masse des revenus distribués ⁽³⁵⁾ : le jeu des avancements catégoriels, de l'ancienneté, et l'attribution d'avantages en nature ont contourné les programmes de stabilisation. Encore les données disponibles n'intègrent pas les membres des forces armées. Un constat identique s'impose au Sénégal, où la masse salariale distribuée à la fonction publique a progressé de 87 % entre 1981 et 1987, malgré les mesures d'ajustement adoptées dès 1980. Au Burkina Faso, et malgré la phase sankariste de rigueur budgétaire, les effectifs de l'administration ont augmenté de 52 % de 1983 à 1991, la hausse de la masse salariale étant de 72 % pendant cette période. Il en va de même du niveau des traitements et salaires dans les dépenses de l'administration centrale pour la plupart des pays ouest-africains : jusqu'à une période récente, celui-ci s'est partout maintenu ou a augmenté, si l'on excepte le Mali et le Cameroun ⁽³⁶⁾.

Le dégraissage des effectifs salariés du secteur public et parapublic, dont le paradigme néolibéral faisait une précondition du passage à l'économie de marché, s'est aussi heurté aux résistances des pouvoirs, peu enclins à céder au secteur privé les entreprises d'Etat. Le malentendu entre bailleurs et récipiendaires ne pouvait sur ce point qu'être total, de sorte que la mise en oeuvre de cette conditionnalité libérale fut très partielle, tant à cause de " *la lenteur et la faible intensité des efforts d'ajustement* " consentis par les pouvoirs ⁽³⁷⁾ que par le peu de promptitude des sociétés civiles à s'insérer dans les quelques friches étatiques ainsi créées.

⁽³⁵⁾ DAEP, *Contribution présentée par le Ministère du Plan pour la préparation de la conférence nationale*, Niamey, Ministère du Plan, Vol. 2, pp. 19 - 26.

⁽³⁶⁾ Au Mali, les salaires des employés de l'Etat sont passés de 50 % des dépenses budgétaires sur la période 1981-1986, à moins de 40 % dès 1987. Le Cameroun ne s'est décidé qu'en 1992 à prendre des mesures de réduction de la masse salariale, et de licenciement de 8000 "fonctionnaires fantômes".

⁽³⁷⁾ J.-M. Sévérino, M. Basquin, *Dix années d'ajustement structurel en Afrique sub-saharienne, un bilan critique*, in *Les Etats d'Afrique, de l'océan indien et des Caraïbes. Situation économique et financière en 1992*, Paris, Ministère de la coopération, 1993, p. 32

Au Niger par exemple, l'ambitieux programme de privatisation de 23 entreprises publiques n'a que modestement été suivi, faute de repreneurs ou du peu d'entrain des pouvoirs publics à se délester d'établissements-tirelire ⁽³⁸⁾. Paradoxalement, l'absence de rentabilité des entreprises mixtes soumises à privatisation a parfois conduit les principaux actionnaires privés à céder leurs parts à l'Etat - tel est le cas de la Société nigérienne des textiles (Sonitextil) dont le groupe Schaeffer s'est désengagé en 1994. En Côte-d'Ivoire, la privatisation d'une trentaine d'entreprises publiques fut souvent menée selon des modalités qui renforçaient plutôt l'emprise étatique sur les marchés ⁽³⁹⁾ : la création d'une cinquantaine de sociétés d'Etat pendant la phase d'ajustement a de plus accru le parc des établissements sous contrôle. De même au Nigeria, longtemps présenté comme un bon élève de l'ajustement, qui n'aura en rien réduit le poids de son domaine industriel étatique et des appuis financiers lui étant consacré : le calendrier minimal de " commercialisation " concernant 90 sociétés d'Etat a été peu et tardivement engagé. Au Sénégal, le programme de privatisation de 26 entreprises publiques défini en 1985 ne commença à être appliqué que trois ans plus tard sans que la mise en oeuvre suscite des réponses enthousiastes des opérateurs nationaux, peu pressés d'investir et de répondre au retrait des capitaux publics ⁽⁴⁰⁾.

Les Etats de la sous-région se sont donc montrés réticents à réduire les effectifs et les revenus, bref les charges financières dont dépendaient leur autorité sur les sociétés civiles ; c'est plus sous la pression des ajustements de trésorerie - et de l'accumulation d'arriérés de salaires qu'ils impliquaient - et de l'impossibilité de combler les déficits des entreprises publiques et parapubliques que la décrue s'est amorcée. Il convient du reste de se demander si la conditionnalité politique apparue à partir de 1989 était de nature à accélérer le désenclassement des règles de gestion budgétaire et des objectifs clientélistes. En effet, le préalable de la transition démocratique imposé par les bailleurs a croisé les mouvements revendicatifs des exclus de la manne rentière et des catégories menacées par les politiques d'ajustement : déflatés de la fonction publique et licenciés du secteur privé, scolaires, " intellectuels critiques " - par opposition aux " intellectuels d'appareil " ⁽⁴¹⁾ - opérateurs privés de crédits et de marchés publics. Ceux-ci auront finalement été plus actifs dans la mise en cause des régimes autoritaires que les non-clientèles - paysans, petits artisans, apprentis et sous-prolétaires urbains par exemple ⁽⁴²⁾. Les listes des participants aux Conférences nationales, par exemple au Niger, indiquent la modeste représentation de ces dernières catégories sociales : habituées à se taire devant l'Etat, elles seront restées muettes au cours des transitions ⁽⁴³⁾. En d'autres termes, la conditionnalité politique entendue comme instrument de rupture avec les habitudes clientélistes, et les aspirations citoyennes à la démocratie où furent

⁽³⁸⁾ On désigne ici les établissements tels que la Sonidep (Société nigérienne des produits pétroliers) dont l'articulation au commerce parallèle d'hydrocarbures assure d'importantes rentrées financières d'une part à l'Etat, et d'autre part aux commerçants qui bénéficient des licences d'importation de carburants.

⁽³⁹⁾ Cf. CONTAMIN B, FAURE Y.-A., *La bataille des entreprises publiques en Côte-d'Ivoire. Histoire d'un ajustement interne*, Paris, Karthala, 1990.

⁽⁴⁰⁾ Cf. G. Duruflé, *Le Sénégal peut-il sortir de la crise*, Paris, Karthala, 1994.

⁽⁴¹⁾ Voir pour le cas du Niger l'analyse de A. Niandou Souley, *Le rôle des intellectuels dans le processus de démocratisation au Niger*, in *Actes du Séminaire d'économie et de sociologie nigérienne*, Vol. 2, Niamey, Orstom-PNUD, 1994.

⁽⁴²⁾ La revendication du changement - et les stratégies orientées vers le changement - est plus portée par les "pauvres de position", i.e. ceux dont la trajectoire sociale, intimement liée au rapport de clientèle qui les unit à l'Etat, est durablement menacée par le déclin des ressources rentières engrangées par les pouvoirs, que par les "pauvres de situation" qui, postés depuis toujours aux marges de l'économie monétaire, n'attendent rien d'un Etat qui les a définitivement mis à distance.

⁽⁴³⁾ Au Mali, la défiance de ces non-clientèles en regard des pouvoirs se lit dans l'emploi général d'expressions en bambara : " Il me fait la politique " (*A ya politiki ke na*), " Il me tend un piège " (*A ya plan [planification] ke na*), formules imagées qui signifient qu'on est floué.

reformulées bien des revendications corporatistes, semblent s'être mutuellement ignorées⁽⁴⁴⁾. En conséquence, les périodes de transition appuyées par les bailleurs de fonds auront été attentives aux revendications catégorielles des salariés et étudiants, que ces mêmes bailleurs dénonçaient fermement, soit que les gouvernements aient directement accordé des augmentations - parfois substantielles, comme au Sénégal en 1989 ou au Ghana en 1992 -, soit qu'ils aient reporté ou révisé les compressions prévues sur les salaires et les bourses. Les élections, et plus généralement les institutions de la démocratie formelle, paraissent finalement moins aptes à instaurer un contrôle des ressources financières transitant par les Etats, qu'à modifier les clés de répartition de ces ressources.

Le double insuccès des ajustements programmés - lorsqu'ils furent engagés, lorsqu'ils furent contournés - mena les institutions de développement à une réflexion sur le contenu des politiques publiques et, partant, sur la nature des Etats avec lesquels ils négociaient. L'approche par la "gouvernance" fut élaborée, entendue comme la capacité des pouvoirs politiques à agir sur les marchés et sur les prix - notamment sur l'emploi et les revenus publics - sans y imprimer leur propre projet politique ou leurs appétits clientélistes. Cette approche prend acte du patrimonialisme des Etats africains, mais le définit par un ensemble de critères qui relèvent, de fait, d'une conception culturaliste du politique local. Le degré de patrimonialisme est ainsi mesuré par un nombre fini de patterns simples : les liens ethniques au sein de l'Etat (*kinship ties*), son contrôle absolu sur les groupes constitutifs de la société civile (*state-society nexus*), la monopolisation du pouvoir, l'hégémonie et la centralisation gouvernementale (*scope of government*), la gestion privée des ressources publiques (*resource management*), le degré de validité des règles de loi, la rétention de l'information (*transparency and openness*), l'absence de légitimité autre que celle issue de la force (*accountability*)⁽⁴⁵⁾. Ces analyses suscitérent des stratégies de contournement des contourneurs. Les organisations non gouvernementales auront par exemple obtenu des moyens supplémentaires afin de prendre en charge la gestion des effets sociaux de l'ajustement⁽⁴⁶⁾ et le développement participatif ; de même, des agences non gouvernementales à but non lucratif, contrôlées par la Banque mondiale, se sont multipliées en Afrique, afin de centraliser les contrats de Travaux publics⁽⁴⁷⁾.

Il importe toutefois de replacer les politiques étatiques vis-à-vis des emplois et des revenus publics et parapublics dans le cadre, historiquement constitué, des rapports entre l'Etat et les économies nationales, dans la mesure où celui-ci permet d'entrevoir un ensemble de relations entre la sphère des activités que contrôlent les pouvoirs, et celles où les agents peuvent déployer les stratégies de survie. Le legs des institutions étatiques par l'administration coloniale s'est en effet opérée hors de la constitution préalable de corps d'Etat et de bureaucraties locales reconnaissant la légitimité de l'intérêt public, et le "dévouement désintéressé au bien public"⁽⁴⁸⁾. D'emblée, l'Etat indépendant fit l'objet d'un usage patrimonial, sans qu'une rationalisation progressive affecte l'idéologie des détenteurs du pouvoir. Loin de se combler, le gap historique entre les structures étatiques et les pratiques des élites qui les occupent appelle en effet un élargissement de la base sociale des autorités politiques par des moyens clientélistes - dans lesquels figurent en bonne place la distribution de

⁽⁴⁴⁾ L'une des premières mesures de la Conférence nationale nigérienne a été de rejeter les programmes d'ajustement structurel, et d'engager dans ce refus le gouvernement de transition, Cf. I. Kotoudi, *Transition à la nigérienne*, Niamey, NIN, 1993.

⁽⁴⁵⁾ F. Pinto, J. Mrope, *Projectizing the Governance Approach to Civil Service Reform*, Washington, Banque mondiale, Discussion papers n° 252, 1994, p. 37.

⁽⁴⁶⁾ Cf. Banque mondiale, *Poverty Reduction Handbook*, Washington, 1993.

⁽⁴⁷⁾ On compte désormais dix Agences d'exécution des travaux d'intérêt public (AGETIP) en Afrique de l'ouest qui se substituent désormais au secteur public - celui-ci donnant "de piètres résultats" dans la qualité et la transparence de sa gestion - dans le domaine sensible des infrastructures urbaines, Cf. Banque mondiale, *Rapport annuel* (1994), Washington, p. 50.

⁽⁴⁸⁾ P. Bourdieu, *Raisons pratiques*, Seuil, p. 131.

revenus aux agents de la fonction publique sans contrepartie effective en termes de service public. le droit implicitement reconnu aux membres des forces de l'ordre - les " corps habillés " - d'effectuer des prélèvements à titre personnel sur les activités de production et de commerce. l'élargissement des lieux de peuplement des clientèles que sont, notamment, le secteur parapublic

Les implications économiques de ce constat n'ont été que partiellement relevées. soit que la nature des activités de production et d'échange aient toutes entières été rapportées à la dimension prédatrice des tenants du pouvoir politique. soit au contraire que les stratégies des agents économiques aient été abordées sous l'angle des contournements ou des réinvestissements des institutions étatiques. Aussi, afin d'éviter bien des confusions et des débats inutiles - tant sur la définition des économies locales que sur la qualification des pratiques qui émergent en période de crise -, il est utile d'établir une distinction entre d'un côté les activités relevant d'un champ économique " central " et, de l'autre, celles appartenant aux segments " marginaux " des économies nationales⁽⁴⁹⁾. Les premières sont le résultat d'une intervention étatique, orientée vers la formation de diverses opportunités économiques rentières qui, naissant d'une réglementation publique, garantissant à différentes activités, de production, de commerce et de services, des conditions de revenus hors de portée de la concurrence. De ce point de vue, il n'existe aucune différence de nature entre les politiques d'attribution sélective de licences d'importation, de crédits bancaires ou de marchés publics, et les politiques de recrutement préférentiel au sein d'institutions étatiques ou para-étatiques⁽⁵⁰⁾. Inversement, ces opportunités peuvent aussi résulter du non respect des réglementations étatiques par ceux-là mêmes qui en sont les auteurs. Dans les deux cas, l'accumulation d'un capital relationnel au sein des appareils politiques ou administratifs nationaux est un préalable pour bénéficier des avantages économiques, si modestes qu'ils soient dans certains cas, que procure le champ central.

Le champ économique marginal recèle toutes les activités soumises à des principes de compétition que les Etats ne sont pas parvenus à - ou n'ont pas souhaité - réglementer, de sorte que participer à ces activités, en tirer des revenus et y réussir relèvent de logiques et de stratégies d'accumulation que les pouvoirs politiques n'inspirent pas directement : la pluri-activité domestique, la petite production et distribution marchande urbaine, le commerce céréalier national, les échanges transfrontaliers clandestins en font par exemple partie. C'est dans ces activités que se déploient la quasi-totalité des stratégies présentes de survie de lutte contre le déclassement social, de sorte que les concurrences et tensions y sont de plus en plus vives. Néanmoins, il serait inexact de déduire que l'accroissement du nombre des agents insérés dans le champ marginal, et les pressions concurrentielles qui en résultent, conduisent mécaniquement à la généralisation des règles de marché. D'une part, la baisse des débouchés solvables impose à chaque participant d'utiliser des moyens non économiques - mobilisation de main d'oeuvre familiale non rémunérée, recherche de tuteurs et de soutiens pour accéder aux sources d'approvisionnement et de distribution, accords implicites avec les agents des autorités répressives, etc.. - afin de tirer du champ marginal un quelconque avantage économique. D'autre part, ces activités à faible rentabilité n'échappent aux procédures de réglementation étatique qu'en contrepartie de prélèvements fiscaux non négligeables, et de ponctions " tributaires " - donc informelles - élevés de la part des membres de différentes administrations. Rappelons, pour seul exemple, qu'il a été montré que les " petites entreprises

(49) L'opposition entre le champ central et marginal ne préjuge pas de leur importance respective dans l'activité économique d'ensemble. Elle n'a de signification que rapportée à la tendance des appareils politiques à accroître leur emprise économique, et à convertir en domaine rentier toute activité suffisamment rentable. On n'abordera pas ici les principes de partage entre ces champs, qui renvoient aux conditions sociales et économiques d'incorporation, dans le domaine étatique, de nouveaux segments d'activité.

(50) Au Niger par exemple, la venue au pouvoir de l'Alliance des forces pour le changement (AFC) après la phase de transition démocratique a profondément modifié les règles implicites de recrutement dans la fonction publique - douanes, santé notamment -, les ressortissants de l'Est du pays étant désormais particulièrement avantagés.

contrebandières", de plus en plus nombreuses aux frontières, tendent à ne travailler qu'au seul bénéfice des autorités répressives ⁽⁵¹⁾

Réponses à la crise et modification des structures des filières d'activité.

L'un des effets de la crise des économies africaines, sur lequel in conviendrait de s'interroger longuement, est qu'il induit des stratégies individuelles et familiales de lutte pour l'emploi et les revenus, - toutes orientées vers l'insertion dans des domaines d'activité hors de portée des logiques étatiques, - et dont la conjugaison modifie la structure d'ensemble de ces filières. Plusieurs exemples pourraient être avancés ; on se limitera ici à exposer quelques transformations structurelles observées dans le nord de la Côte-d'Ivoire, affectant le secteur de distribution du textile. ⁽⁵²⁾

Dans le nord ivoirien, les activités économiques de transformation et de distribution du textile représentent un nombre important de points d'activités et d'emplois urbains. Le maillage du marché régional est assuré par des demi-grossistes, détaillants et colporteurs de ville et de brousse qui, jusqu'à une période récente, s'inscrivaient dans une division du travail commercial extrêmement rigide. La crise économique modifie désormais l'agencement général de la filière, sous l'effet d'une part de la contraction de la demande de textiles, et d'autre part d'une modification générale des stratégies de chacun des opérateurs économiques. Ainsi, nombre de distributeurs sédentaires basés à Korhogo circulent maintenant dans les sous-préfectures du département. Hormis les jours de grand marché de la ville (*kundiele*), ces petits patrons préfèrent se déplacer eux-mêmes sur les marchés régionaux réputés fructueux ; ils confient alors l'étal korhogolais à de jeunes dépendants. Amorcée dès le milieu des années 1980, cette mutation s'est ensuite accélérée au point de provoquer une vive inquiétude dans l'équipe municipale korhogolaise qui envisagea une redistribution des places du grand marché au seul profit des marchands effectivement sédentaires. Quoi qu'il en soit, le groupe des ambulants et celui des marchands dotés d'une place fixe tendent à fusionner. Ce glissement de la structure de distribution des textiles se retrouve aussi à l'échelon des petits marchés villageois. Plus la ruralisation des marchés départementaux est forte, plus l'activité marchande tend à se dé-professionnaliser et à accueillir un nombre croissant d'agents qui recherchent dans la distribution de textile des revenus d'appoint. Si la présence des commerçants korhogolais se renforce en effet sur les gros marchés régionaux, elle se fait rare sur les marchés des petites sous-préfectures et devient exceptionnelle sur les marchés villageois où ils sont remplacés par des cultivateurs et des tisserands d'origine dioula, ainsi que par des paysans sénoufo à la recherche de ressources complémentaires. ⁽⁵³⁾ Ces vendeurs occasionnels se fournissent en petites quantités sur les marchés régionaux de sorte que ces derniers jouent un rôle d'écluse dans le système de distribution des tissus ; ils sont un lieu de négociation entre les détaillants semi-sédentaires venus de Korhogo, et les petits commerçants des villages. L'un des demi-grossistes de la ville effectue du reste une tournée hebdomadaire sur ces marchés, et approvisionne en camion les nombreux vendeurs occasionnels. Entre fournisseurs urbains et vendeurs des villages, le crédit en marchandises est peu pratiqué puisqu'aucun lien social ne viendrait garantir le remboursement. En conséquence, les petits

⁽⁵¹⁾ Cf P. Labazée, Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et le nord de la Côte-d'Ivoire, in E. Grégoire, P. Labazée, *Grands commerçants d'Afrique de l'ouest*, Paris, Orstom-Karthala, 1993, pp. 125 - 173

⁽⁵²⁾ Des enquêtes de même nature ont, ultérieurement, été menées au Niger, qui confirment les résultats exposés ci-dessous, cf. E. Grégoire, P. Labazée, *Le marché du pague au Niger*, Orstom-Grid, Niamey, doc. mult., 1993.

⁽⁵³⁾ Ainsi, sur le marché du grand bourg de Napieoledougou, les enquêtes indiquent que 73 % des vendeurs de tissus sont des professionnels, n'exerçant que cette activité, sur le marché de plus petit rayonnement, tel Guiembe, la proportion tombe à 48 % tandis que le village de Kadioha ne compte que 22 % de commerçants professionnels.

marchands de village ne disposent pas des fonds nécessaires pour faire crédit à leur clientèle rurale.

La segmentation entre marchés d'importance régionale et marchés villageois recoupe donc le degré de professionnalisation de la vente de textiles, et partant le niveau d'intégration des agents distributeurs dans des réseaux commerciaux structurés. Les Fulbe spécialisés dans la vente de pagnes, les Yarse fournisseurs de solides cotonnades tissées au Burkina Faso, les nigériens Djerma contrôlant une partie de la distribution de bonneterie, les femmes malinké vendant pagnes ou vêtements de confection cèdent la place, hors des grands bourgs, à la petite entreprise commerciale autochtone, Dioula ou Sénoufo. Les autochtones occupent 66 % des points de vente à Lataha, village important situé à peu de distance de Korhogo ; et 100 % à Kadioha, village en déclin éloigné de la capitale régionale.

On retrouve ici une forme de régulation économique par l'identité, par laquelle les statuts professionnels en pays Sénoufo s'ajustent à une modification de conjoncture économique. La crise économique régionale contraint en effet de nombreux villageois à investir l'activité marchande en vue de compléter leurs revenus monétaires. Cependant, l'insertion durable de lignages Sénoufo dans les circuits de commercialisation s'effectue, avec quelque régularité, dans le cadre d'une conversion identitaire ⁽⁵⁴⁾ reposant sur l'adoption progressive de l'idéologie islamique, le changement de nom, la diversification des liens de dépendance interpersonnels, enfin sur l'intériorisation lente des pratiques et des comportements relevant du *julaya*. Il n'est pas rare, de plus, que les tisserands-vendeurs d'étoffes qui revendiquent une identité dioula soient en fait issus de familles sénoufo ayant emprunté les techniques de tissages à leurs voisins islamisés. Aussi aperçoit-on, derrière l'enchevêtrement des circuits de distribution régionale, ce qui distingue les nouveaux entrants venus du monde rural - non spécialisation professionnelle, approvisionnement court, diffusion des produits de peu de valeur unitaire, marges de détail très faibles, absence d'accès au crédit -, des marchands sédentaires et semi-sédentaires, des colporteurs agissant au compte d'un patron, qui tous sont insérés à l'intérieur de multiples systèmes de dépendance sociale.

La crise économique modifie ainsi des équilibres comptables, économiques, identitaires, de filières d'activités dont l'organisation se recompose sous la pression de stratégies personnelles qui, agrégées, représentent autant de vecteurs de changements.

Stratégies individuelles de survie.

La mobilisation des ressources sociales

On peut aussi resserrer l'angle de vue et adopter une focale très étroite afin de mieux comprendre les logiques individuelles de survie. Le parcours de Sekongo, aujourd'hui boutiquier à Korhogo, est de ce point de vue exemplaire. S'il ne vaut pas par sa représentativité ; il est néanmoins significatif du point de vue des fonctions que les agents attribuent à la mobilisation des ressources sociales dans les tentatives de reconversion professionnelle.

Jusqu'en 1970, Sékongo cultive non loin de Napiéoledougou (département de Korhogo) sur une exploitation appartenant au collectif familial. La pression foncière est telle dans ce village Nafara qu'il ne peut espérer se voir attribuer une parcelle personnelle, ou obtenir un prêt de terres. L'un de ses frères aînés a dû, peu avant et pour les mêmes raisons, s'installer plus au Nord afin de cultiver le coton. Sékongo choisit toutefois une autre solution et travaille pendant quatre ans comme manoeuvre agricole. Il économise sur l'argent des contrats et achète auprès d'un commerçant, lui-même Nafara du même village installé à Korhogo, quelques vêtements qu'il vend en intersaison sur les marchés locaux. En 1974, il fait faillite pour avoir accordé

⁽⁵⁴⁾ Cf. sur ce point P. Labazée, Crise, mobilité professionnelle et conversion identitaire. L'exemple du commerce de l'igname à Korhogo, *Cahiers d'études africaines*, 127, XXXII(3), 1992

trop de crédits. Il trouve alors un emploi de manoeuvre à la Soderiz qu'il conserve deux ans, puis reprend le commerce ambulancier. Les maigres revenus qu'il en tire, puis une maladie le contraignent bientôt à abandonner. Il s'installe à Diawala comme cultivateur, et obtient une parcelle grâce à l'intervention de son frère : il produit du coton pendant une saison. Mais, célibataire, il n'a personne pour l'aider aux tâches champêtres et ne peut accroître la taille de son exploitation. En 1980, il revient au village, se marie et reconstitue avec la recette cotonnière et une aide paternelle un stock de vêtements et de pièces détachées pour vélos. Il fréquente à nouveau les marchés locaux puis introduit, avec l'appui de son fournisseur, une demande de place sur le grand marché de Korhogo. Un cambriolage le ruine et l'oblige à retourner au village où sa famille le prend en charge quelques temps. Il repart alors à Diawala, y travaille comme manoeuvre quatre mois durant, puis reprend la vente sur les marchés avec cette fois quelque succès. Les bénéfices accumulés pendant quatre ans lui permettent de louer une petite boutique dans le quartier commercial de la ville. Il obtient de deux grossistes auprès de qui il est recommandé une petite avance en marchandises grâce à laquelle il développe sa clientèle. En 1985, il cesse son activité, faute de pouvoir honorer ses échéances auprès des fournisseurs : de nombreux clients de la ville, à qui il a vendu à crédit, sont en effet insolvables, et il a de plus engagé de lourdes dépenses au village à l'occasion de funérailles, et d'un second mariage. Il retourne alors à Diawala avec ses deux épouses qui l'aident à cultiver le coton deux saisons de suite. Il s'installe à nouveau en ville et achète des marchandises au comptant huit mois durant auprès de ses anciens fournisseurs, qui consentent ensuite à lui faire crédit. En 1989, sur les conseils d'un ami, il effectue son premier voyage à Abidjan et y achète, auprès des grossistes libanais de Treichville et d'Adjamé, des pièces détachées, des lampes-torche et ampoules électriques, etc.. Désormais, Sékongo est un petit commerçant aisé qui multiplie les aides en riz et en argent à sa famille restée au village. Il épargne dans du bétail qu'il confie à son frère et compte, si les affaires sont bonnes, construire une concession dans le village familial.

Les nombreuses séquences du parcours de Sékongo suggèrent l'importance des collectifs, familiaux et relationnels, dans l'accès aux diverses ressources nécessaires à la poursuite d'un but strictement professionnel. C'est auprès de son frère que Sékongo obtient l'accès à la terre et confie désormais son épargne ; c'est grâce à des ressortissants du village qu'il obtient, à diverses reprises, des crédits en marchandises ; ce sont ses parents qui le prennent en charge lorsqu'il fait faillite ; c'est enfin en mobilisant le travail de ses épouses qu'il peut cultiver du coton en quantité suffisante pour réinvestir dans le petit commerce. Les collectifs sont, en diverses occasions, le ressort d'un parcours complexe dont dépend, au bout du compte, un changement de statut social.

Le commerce transfrontalier et la concurrence des petites entreprises contrebandières.

On ne peut évoquer la fonction que remplit le champ économique marginal dans les stratégies de survie ou de lutte contre le déclassement mises en oeuvre par les ménages, sans aborder les transformations en cours dans la structuration des activités de contrebande. Ces dernières représenteraient au Bénin entre 40 et 60 % du produit intérieur brut tandis que près du quart de la population y participerait. Il en va de même au Niger où le commerce non enregistré avec le Nigeria a pu être grossièrement estimé à 77 milliards de francs CFA, soit plus de 50% de la balance commerciale officielle de ce pays ⁽⁵⁵⁾. Différentes études ont aussi montré l'importance régionale que pouvaient avoir, en termes de revenus et d'emplois, ces activités clandestines ⁽⁵⁶⁾. Bien que longtemps contrôlé par des réseaux marchands,

⁽⁵⁵⁾ E. Grégoire, P. Labazée, *Le fonctionnement du marché parallèle des changes et ses conséquences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigeria*, Niamey, Orstom-Grid-Mission française de coopération, 1993.

⁽⁵⁶⁾ E. Grégoire, P. Labazée, *Grands commerçants d'Afrique de l'ouest*, Paris, Orstom-Karthala, 1993.

structurés et puissants, ce domaine d'activité est néanmoins soumis à de profondes transformations résultant de la concurrence croissante de petites unités de contrebande qui cherchent à s'approvisionner directement dans les pays fournisseurs, soit pour leur propre consommation, soit dans un but commercial.

L'exemple des produits pétroliers nigériens importés clandestinement au Niger est éloquent de ce point de vue. Ce trafic assurait en 1993 plus de 50 % de la consommation intérieure réelle du Niger ⁽⁵⁷⁾. Ce serait donc environ 67 000 m³, soit 50 000 tonnes de carburants qui pénétrerait ainsi illégalement le territoire du Niger ⁽⁵⁸⁾, principalement le gaz oil et l'essence ordinaire, provoquant ainsi la fermeture de nombreuses stations service, à commencer par celles situées à proximité de la frontière ⁽⁵⁹⁾. Parmi les nombreux systèmes d'importation, il est nécessaire de distinguer les grands circuits de fraude qui sont étroitement articulés à la distribution contrôlée en amont par la Société nigérienne des pétroles (Sonidep), et les circuits d'ampleur plus restreinte qui alimentent les villes frontalières par des entrées quotidiennes de petits volumes. Seuls ces derniers seront abordés, puisqu'ils représentent une part croissante du commerce de fraude - près de 30 % du marché parallèle des hydrocarbures - et que leur essor récent transforme les principes de fonctionnement de l'ensemble de la filière.

Sur les grandes places commerciales du Niger, le fonctionnement des circuits locaux de fraude est organisé de la même manière. Quelques petits patrons du transport de marchandises et de personnes, financent l'importation de carburants rapportés par bidons de 50 litres, ou plus souvent encore dans des réservoirs des véhicules, spécialement aménagés pour recevoir 200 litres. A Konni par exemple, tous les transporteurs disposant chacun d'une vingtaine de véhicules, achetaient, en début février 1994 à Illela, Godabawa et Sokoto le gaz oil au prix de 3,5 nairas par litre. Le change se faisait pour l'essentiel auprès des cambistes professionnels de la ville, et aussi pour partie grâce aux recettes des transports réglées en nairas. Après la dévaluation du franc CFA, et surtout suite aux mesures répressives prises par le Nigeria à l'encontre de la fraude sur les carburants, le passage des postes de contrôle à la frontière faisait l'objet de prélèvements élevés et systématiques de la part des policiers de quatre nairas par litre au Nigeria -, et de 1500 francs par véhicule au Niger ⁽⁶⁰⁾. Les carburants étaient ensuite stockés à *Koweit City*, à proximité du grand marché, puis cédés par bidon de 45 litres aux multiples petits distributeurs de la ville, contre paiement au comptant. La marge de ces derniers était comprise entre 20 et 24 francs par litre, quel que soit d'ailleurs le prix d'achat.

Le fonctionnement à flux tendus de ce circuit distributeur rend le prix final extrêmement sensible à toute variation du cours du naira, du coût d'achat à la pompe au Nigeria, et des ponctions effectuées par les autorités répressives de ce pays. En témoigne la comparaison de la structure des prix avant et après la dévaluation du franc CFA :

⁽⁵⁷⁾ Il est en effet nécessaire de distinguer entre la consommation officielle de produits pétroliers, telle que la SONIDEP la calcule et qui est passée de 146 000 tonnes en 1981 à 96 000 et 67 000 tonnes respectivement en 1988 et 1992, et la consommation réelle, de près de 99 000 tonnes en 1992, telle qu'elle découle du kilométrage parcouru par les véhicules et que calcule annuellement le Ministère des transports. Sur cette dernière base, la part de marché occupée par la fraude aurait dépassé 50 % depuis 1989.

⁽⁵⁸⁾ Cette estimation est conforme à la fourchette de 60 000 - 70 000 m³ qu'avancent les distributeurs de produits pétroliers du Niger.

⁽⁵⁹⁾ Cf l'excellente *Note sur le marché des hydrocarbures*, Niamey, CFD, 1993, qui fait état de la fermeture de 30 % des stations du Niger.

⁽⁶⁰⁾ Ces prélèvements, qui n'alimentent pas les recettes douanières mais sont destinés aux membres des autorités répressives, peuvent être assimilés à des tributs, qui consacrent la connivence entre les fraudeurs et les douaniers et policiers.

Structure du prix du gaz oil de fraude à Konni (11/93 - 02/1994) .

Date	Novembre 1993		Février 1994	
Coûts	FCFA	%	FCFA	%
Prix final	100 F	100 %	188 F	100 %
Achat Nigeria	25 F	25 %	41 F	22 %
Prélèvement Nigeria	15 F	15 %	48 F	25 %
Prélèvement Niger	8 F	8 %	8 F	4 %
Stockage Koweït	5 F	5 %	5 F	3 %
Marge transporteur	25 F	25 %	64 F	34 %
Marge détaillant	22 F	22 %	22 F	12 %

Notons ici que le prix final au consommateur était de 100 francs en moyenne en Octobre et Novembre 1993, soit avant la dévaluation et les mesures répressives sur le commerce clandestin. La hausse du prix intervenue depuis lors s'explique d'un côté par les effets de la dévaluation - celle-ci a renchéri de 15 francs le prix du litre acheté au Nigeria, et augmenté sensiblement les ponctionnements réclamés par les agents nigériens -, de l'autre par l'augmentation du niveau des risques supportés par les transporteurs, suite au renforcement des contrôles frontaliers pratiqués au Nigeria - la marge des fournisseurs est en effet passé de 25 à 65 francs par litres.

Ce constat confirme l'un des principes de fonctionnement des circuits parallèles, vérifié en d'autres lieux, selon laquelle la sphère du petit commerce contrebandier tend à fonctionner à l'avantage des membres des autorités répressives, notamment lors du renforcement des contrôles aux frontières, - ici, les taux de prélèvements tributaires passent de 23 % à 29 % du prix final - et que les marges de fraude sont une rémunération proportionnelle aux risques encourus par les transporteurs - ces marges passent de 25 % à 34 % du prix final ⁽⁶¹⁾. En revanche, les micro-activités d'aval occupées par nombre de jeunes sans emploi - stockage et petite distribution - procurent, en proportion, des revenus nettement décroissants.

Le foisonnement des petites activités contrebandières, résultat de la recherche de revenus de la part des ménages nigériens, est aussi vérifié dans le cas de la contrebande de textiles. Dans la région de Maradi, la fraude est le fait des populations frontalières qui transfèrent, par petits volumes, les produits achetés sur les marchés nigériens voisins. Le négoce des pagnes est ici à dominante féminine : nombreuses sont celles qui commercialisent les textiles nigériens soit par démarchage à domicile et dans les bureaux des administrations, soit encore en les confiant à de jeunes parentes faisant de la vente ambulante.

Ces commerçantes, souvent occasionnelles, se contentent de marges modestes à la revente, de sorte qu'elles font pression sur l'ensemble de la filière contrebandière et compromettent les positions dominantes des grands réseaux de fraude. On remarquera que l'ampleur des petites activités de fraude dépend d'un côté du nombre des dépendantes que les femmes sont capables de mobiliser afin d'assurer la revente, et d'autre part du risque encouru lors d'une saisie. Dans ce dernier cas, des arrangements avec les autorités douanières peuvent toujours être conclus, mais à un coût tellement élevé que les marchandes n'ont guère intérêt à développer outre mesure le volume des pagnes passés en fraude.

Dans l'immédiat, des activités situées à la marge des mécanismes convenus de la croissance économique urbaine tendent à devenir centrales dans les stratégies de survie des ménages urbains. Suite aux politiques de libéralisation du commerce extérieur, la baisse générale du taux de rente escomptable sur les circuits de fraude - en Côte-d'Ivoire comme

⁽⁶¹⁾ Cf. P. LABAZEE, *Présentation, Anthropologie de l'entreprise*, Cahiers d'Etudes Africaines, n° 124, 1991.

ailleurs - signifie moins un déperissement qu'une fragmentation des flux non contrôlés : si les grands réseaux trouvent moins leur compte dans le trafic, les ménages y participent activement et récupèrent des parts de marché non négligeables, quoique d'une rentabilité modeste. Au logiques entrepreneuriales de la fraude se substituent ainsi des logiques domestiques de survie orientées vers la captation d'une partie de la rente frontalière.

De la crise au développement de la pluri-activité domestique.

L'un des aspects majeurs des stratégies de lutte contre le déclassement social passe par la diversification des sources de revenus au sein des unités domestiques. On n'évoquera ici que quelques aspects des fondements économiques et sociaux de cette " pluri-activité " à partir des résultats d'une enquête menée en 1992 à Korhogo auprès de 200 ménages urbains. Le but de l'étude était, entre autres, d'inventorier la totalité des activités rémunérées impulsées par ces ménages, quelle qu'en soit la nature et la dimension de comprendre les logiques de la pluri-activité domestique en temps de crise, de cerner le type de financement et d'emplois sur lesquels elles reposent ⁽⁶²⁾.

La quasi-totalité (97 %) des unités domestiques enquêtées à Korhogo ⁽⁶³⁾ ont fait état d'une dégradation de leur situation financière au cours des cinq ans passés, le statut socioprofessionnel du chef de ménage n'étant pas ici une variable discriminante. Les revenus que les membres actifs des ménages tirent de leur activité principale apparaissent extrêmement modestes, et en baisse par rapport aux enquêtes budgétaires antérieures. Toutefois, des formes multiples d'adaptation à la crise des revenus ont été élaborées par les citadins au cours des années passées. Celles-ci peuvent être rangées en trois catégories.

En premier lieu, les familles korhogoïses ont limité diverses charges courantes, les postes budgétaires les plus fréquemment comprimés étant le logement et les biens d'équipement, l'habillement, les loisirs ⁽⁶⁴⁾. Les dépenses d'électricité ont aussi été réduites, et la majorité des ménages (56 %) a de plus modéré le montant des transferts en nature ou en argent accordées jusqu'alors à des parents non résidents, en particulier à ceux du village. Ces "déléstages" vis-à-vis des sollicitations communautaires sont en revanche moins apparents lorsqu'il s'agit d'accueillir à domicile des parents et alliés : 8 % seulement des chefs de ménage ont déclaré en avoir réduit le nombre. La possibilité de diminuer ces prises en charge est d'ailleurs faible, car le nombre de résidents - non directement apparentés aux chefs de ménage - accueillis dans les foyers korhogoïses, soit 265, est comparable au nombre d'enfants confiés par ceux-ci à l'extérieur de l'unité domestique (254). Le jeu serait donc, actuellement, à somme nulle. Le cas des dépendants scolaires présents à domicile est de même nature : si 21 % des ménages admettent en accueillir moins que dans les années passées, 28 % en revanche en hébergent plus, la majorité des familles déclarant ne pas avoir modifié leur politique d'accueil.

⁽⁶²⁾ Pour une analyse détaillée des résultats statistiques de cette enquête, on renverra à P. Labazée, *Le développement de la pluri-activité dans le nord ivoirien*, Abidjan, Gidis-CI, 1994, et P. Labazée, *L'emploi des enfants en période de crise économique. L'exemple de la pluri-activité dans le nord ivoirien*, Paris, CEA-CNRS-Orstom, 1994.

⁽⁶³⁾ Par commodité, on utilisera indistinctement les termes de *famille*, de *ménage* et d'*unité domestique* pour évoquer les 200 unités enquêtées, les critères retenus étant d'une part la communauté du lieu de résidence, d'autre part le partage régulier des repas.

⁽⁶⁴⁾ Ainsi, près de 50 % des 89 ménages ayant déménagé dans les cinq ans passés ont invoqué, comme motif, le montant des loyers, la plupart s'étant relogés dans des quartiers excentrés et moins coûteux. On notera pourtant un retard dans l'ajustement des dépenses familiales, notamment sur l'ensemble des achats ayant pour fonction de signifier l'appartenance sociale, tels que l'habillement par exemple, et sur les frais de santé.

En second lieu, les ménages ont écorné leur épargne puis se sont endettés pour faire face à leurs difficultés financières. La désépargne affecte 67 % des familles interrogées. Elle se manifeste surtout par des ponctions sur les comptes courants ou d'épargne, parfois aussi par des cessions de biens capitalisés antérieurement - moyens de transport, télévision, meubles, etc. On remarquera que les catégories moyennes de la population interrogée sont particulièrement concernées, et plus marginalement les ménages situés aux deux extrêmes de l'échelle des revenus. L'endettement est aussi un trait récurrent, quoique plus délicat à cerner par une enquête statistique. Il apparaît par exemple sous la forme d'avances demandées aux employeurs parmi 61 % des ménages qui comptent un salarié au moins - néanmoins, l'usage des avances semble résulter de la diffusion d'un mode de consommation exigeant parmi les couches salariées ivoiriennes ; il est donc bien antérieur à la situation de crise. Plus généralement 41 % des 200 ménages enquêtés ont reconnu avoir recours à l'endettement pour faire face à d'importantes échéances.

Les couches urbaines à revenu intermédiaire constituent l'essentiel des effectifs endettés à Korhogo : ce sont parmi elles que les niveaux de scolarité et de santé atteints antérieurement sont devenus à la fois des préoccupations majeures, et des objectifs de plus en plus difficiles à préserver.

En réalité, l'ampleur de l'endettement des ménages korhogolais ne se résume pas dans les emprunts ci-dessus évoqués : ces derniers comptabilisent les situations que les membres du collectif résidentiel ont pu ouvertement déclarer sans encourir la réprobation des proches. D'autres études montrent que les agents s'endettent aussi en bien d'autres circonstances - par exemple les chefs de ménage qui souhaitent masquer les signes les plus évidents de leur déclassement social, les épouses voulant acquérir des tissus, etc...

Réduction des dépenses et endettement sont les réponses les plus immédiates à la crise des revenus. Néanmoins, l'aspect majeur de l'adaptation des ménages réside dans la pluri-activité, i.e. dans la multiplication au sein du foyer de tâches rémunérées d'ampleur réduite, nécessitant un faible investissement initial. Celle-ci s'alimente à des logiques multiples où se lisent les réactions aux trajectoires sociales. D'un côté, ceux dont le statut social et les revenus n'ont pas été compromis, et semblent les plus stables dans la durée, sont moins que d'autres enclins à développer des activités annexes. De l'autre, ceux dont la trajectoire est déclinante impulsent des activités annexes, ou sollicitent de leurs proches une participation accrue à l'entretien du ménage. Mais il semble important de noter que les agents dont la trajectoire est ascendante, bien que peu nombreux, sont aussi bien placés dans la course aux activités secondaires. La pluri-activité est donc alimentée simultanément par le " bas " et par le " haut " : le premier mode relève de stratégies de résistance face à un déclin de la trajectoire sociale, le second renvoie aux opportunités ouvertes par de nouvelles rentrées financières.

L'un des aspects majeurs de la pluri-activité, tous secteurs confondus ⁽⁶⁵⁾, est d'être en majorité le fait de femmes qui contrôlent 62 % des activités annexes, contre 38 % pour les hommes, de sorte que la pondération observable pour les activités principales (60 % contre 40 %) se trouve ici inversée. Par ailleurs, près d'une femme sur trois cumule une activité principale et une activité annexe, le rapport étant, pour les hommes, d'un sur cinq. Si femmes et hommes sont en nombre comparable dans les occupations annexes les plus anciennement engagées - ainsi les femmes dirigent-elles 56 % des activités secondaires créées depuis 9 ans et plus -, elles sont de loin les plus dynamiques dans la pluri-activité récente : 71 % des activités secondaires initiées depuis moins de deux ans sont gérées par elles. Les stratégies familiales de diversification des sources de revenus sont donc, en pratique, des stratégies féminines.

Le sexe apparaît aussi comme un facteur discriminant dans la nature des activités secondaires engagées, agriculture non comprise :

(65) Y compris le secteur agricole

T5. Activités secondaires (hors agriculture) en fonction du sexe :

Secteur	Hommes	Femmes	Ensemble
Production	5 %	9 %	14 %
Services	12 %	3 %	15 %
Commerce	32 %	39 %	71 %

Pour les femmes, les activités secondaires sont bien souvent le prolongement naturel d'une activité principale de type agricole : la première transformation de biens primaires, le commerce de produits alimentaires et la restauration comptent en effet pour 51 % des activités créées, le reste se répartissant entre divers petits commerce et coiffure. Une plus grande diversité s'observe pour les activités masculines, qu'il s'agisse du commerce - vente de cigarettes, de tissus, de pièces détachées, de marchandises diverses - ou des services - réparation, transport, plastification. Seule la production se trouve concentrée dans les travaux du métal et la construction.

L'agriculture est à l'évidence l'un des secteurs les plus importants de la pluri-activité aussi bien au plan des revenus induits que du travail domestique absorbé. Ainsi, 38 % des ménages korhologais exploitent au moins un champ ou un bas-fond, 22 % pratiquent l'élevage. Au total, 50 % des familles enquêtées exercent une activité de type rural - principale ou complémentaire, que ce soit en ville ou dans ses abords immédiats, dans le but d'obtenir des biens alimentaires destinés à la famille ou de vendre la production dans l'un des marchés de la ville. L'intensification des activités agricoles comme réponse à l'aggravation des difficultés financières des ménages ces dernières années, ne fait guère de doute puisque 27 % de ceux qui s'y adonnent ont augmenté les surfaces et leurs efforts par rapport à l'année précédente : cette remarque vaut pour l'élevage, l'importance du cheptel ayant augmenté dans 38 % des cas. De plus, les mobiles invoqués par les exploitant(e)s se réfèrent explicitement à l'impasse financière des unités domestiques. L'agriculture mobilise désormais une main-d'oeuvre familiale importante, notamment parmi les cadets sollicités pour les tâches de production et de vente.

La pluri-activité domestique, répondant en cela au principe des rendements décroissants, est fortement consommatrice en travail. Sa généralisation mène vers l'emploi d'une main d'oeuvre domestique toujours plus élevée, cela pour des revenus supplémentaires toujours plus modestes. Le nombre d'ainés s'engageant dans une ou plusieurs activités annexes tend donc à s'élever, et mobilise en retour nombre de cadets susceptibles de dégager du temps pour les aider. Les aînés sont ainsi en situation de demande, aussi bien vis-à-vis des jeunes non scolarisés que des élèves pouvant à l'occasion être mis au travail. Toutefois, aucun entretien direct réalisé avec les adultes des ménages ne permet de penser que le retrait d'un jeune de l'école est décidé dans le but explicite d'une mise au travail dans le cadre domestique. En tout état de cause, la relation entre les deux phénomènes est toujours médiatisée par la fin des espérances sociales suscitées jusqu'alors par le système éducatif, mises en évidence à la suite d'un événement particulier : des difficultés financières, un échec scolaire ou une maladie poussent par exemple les ménages à réviser l'intérêt de leurs investissements scolaires.

Le vivier de main d'oeuvre jeune et disponible en vue d'une aide à la pluri-activité des ménages n'est certes pas seulement composé des enfants directs et non scolarisés du chef de ménage. Les neveux et autres jeunes parents de moins de 16 ans apportent aussi un appoint non négligeable, de l'ordre de 30 % du total de la main d'oeuvre jeune mobilisée.

Au total, environ 15 % des effectifs de moins de 16 ans inventoriés dans les unités domestiques se trouvent actuellement hors du système scolaire sans pour autant recevoir une formation dans l'artisanat, le commerce et les services du secteur intermédiaire. Ils échappent donc à l'alternative canonique d'une formation par l'école ou par l'apprentissage. Leur situation les prédispose à s'inscrire dans les activités secondaires que les adultes multiplient en

période de crise. On ne doit pas toutefois ignorer que le travail des scolaires et actifs est aussi utilisé dans le cadre domestique, de façon occasionnelle cependant. Quoi qu'il en soit, cette main d'oeuvre domestique potentielle est à 73 % féminine, ce qui confirme que la tendance à la déscolarisation affecte nettement plus les filles (42 % des non scolarisés) que les fils directs (25 %) des chefs de ménage. Notons aussi le fort taux d'inactifs parmi les nièces et parentes éloignées des chefs de ménage.

Une frontière de plus en plus imprécise sépare d'un côté les foyers qui s'endettent pour faire face aux coûts de scolarité des enfants, et de l'autre ceux qui retirent un ou plusieurs enfants de l'école. Le critère des revenus est certes encore significatif : ces deux stratégies sont représentatives l'une des familles à revenus très modestes, l'autre de celles à revenus intermédiaires. Il n'empêche que la déscolarisation et l'endettement se chevauchent désormais : l'effort financier tend à être concentré sur quelques enfants masculins pour lesquels les ménages empruntent lorsqu'ils parviennent dans le second cycle, tandis que d'autres, notamment les filles, voient leur scolarité arrêtée.

Dans l'ensemble, 51 % des jeunes résidents, fils, neveux ou autres parents du chef de ménage travaillent directement aux activités familiales de production, de services ou d'échange. Si le taux de participation est globalement comparable parmi les groupes des scolaires et des inactifs de moins de 16 ans - soit respectivement 53 et 51 % -, il est moins élevé (32 %) chez les jeunes actifs, leur disponibilité en temps étant déjà largement absorbé par le métier ou l'apprentissage. De plus, les apprentis disposent d'une plus grande autonomie due à leur âge, et à leur statut pré-professionnel. Il existe à l'évidence une césure entre la formation par apprentissage, et la contribution à la pluri-activité domestique : les deux sphères sont nettement concurrentes en termes de captation du temps de travail des jeunes. Un autre aspect mérite l'attention. La distance parentale au chef de ménage prédispose, semble-t-il, à une utilisation plus intensive de la main d'oeuvre jeune. Le taux de participation des enfants directs est moins élevé que celui des neveux et nièces - respectivement 48 % et 60 % -, ce dernier étant lui-même moins élevé que pour les autres jeunes parents (64 %). Les stratégies de captation de la main d'oeuvre jeune, sans épargner personne, pèsent donc plus lourd sur les parents éloignés. Il est possible - quoi qu'aucun élément statistique ne permette d'objectiver cette remarque -, que le faible "délestage" des familles vis-à-vis de l'accueil des jeunes dépendants s'explique par l'apport en travail de ces derniers, qui préserve d'autant le temps d'étude des enfants directs et participe ainsi à la rentabilité des investissements scolaires des chefs de ménage.

L'opposition, suggérée dans le tableau, entre les jeunes qui participent à la pluri-activité et ceux qui semblent y échapper doit être nuancée, notamment pour un groupe de 107 "inactifs" recensés par l'enquête. Nombre de ces derniers ont en effet des occupations à domicile, les tâches domestiques effectuées permettant de dégager du temps aux autres résidents, notamment aux épouses et aux jeunes qu'elles emploient. Le critère d'âge est ici déterminant : ceux qui aident les aînés à accomplir une activité rémunérée ont en majorité entre 10 et 16 ans ; tandis que les moins de 10 ans sont plutôt chargés des travaux d'entretien de la maison.

La jonction entre les enfants non scolarisés et la pluri-activité s'opère d'abord aux sein des travaux agricoles. Parmi les 77 ménages dont un ou plusieurs agents exploitent un champ ou un bas-fond, 65 ont en effet recours à la main d'oeuvre jeune disponible dans l'unité domestique - soit 84 % de ces unités -, tandis que 14 se font aider par un parent non résident, et 24 utilisent des manoeuvres agricoles rémunérés. L'agriculture est donc particulièrement demandeuse en main d'oeuvre permanente et non rémunérée, puisée parmi les résidents non scolarisés de moins de 16 ans. Mais elle absorbe aussi la plus grosse part de la main d'oeuvre occasionnelle, fournie par les scolaires et jeunes actifs des familles. Il importe pourtant d'observer la place qu'occupe la pluri-activité dans l'emploi du temps de ces jeunes, pour apercevoir à quel point les stratégies de diversification, notamment agricoles, reposent finalement sur leur apport en travail. Ce sont au total 175 jeunes de moins de 16 ans - soit près de 70 % des participants aux tâches gérées par les aînés -, qui contribuent aux activités agricoles ; cet appoint en travail est largement supérieur à l'emploi de salariés agricoles, ou de parents extérieurs à l'unité domestique. La plupart des scolaires ne travaillent certes à temps

plein qu'en période de vacances, mais nombre d'entre eux aident aussi chaque semaine aux travaux maraîchers, du moins lorsque les parcelles sont situées en ville ou à sa périphérie immédiate. Enfin, 46 jeunes non scolarisés travaillent régulièrement sur les champs et parcelles.

La contribution en travail des jeunes est moins prononcée pour les activités non agricoles qui n'absorbent que 31 % des effectifs participant aux activités - soit 78 jeunes sur 253. L'artisanat de production est finalement peu demandeur de cet appoint en travail : les travaux à accomplir nécessitent en effet un minimum de qualification dont les cadets sont précisément dépourvus, et une certaine régularité sur le lieu de travail. De plus, l'artisanat est peu représenté dans les activités secondaires, et est absent des activités tertiaires créés par les adultes, de sorte que les besoins de main d'oeuvre du secteur sont d'emblée modestes. En revanche, les enfants sont occupés dans des activités de service et plus encore dans le petit commerce. On notera que leur participation est concentrée sur un petit nombre de domaines, notamment la restauration de rue - 60 % des services -, la vente de produits agricoles cultivés par les membres de la famille (63 % des commerces), la micro-distribution de biens alimentaires et de cigarettes (23 % des commerces).

On en terminera par quelques remarques générales sur les modalités de distribution du travail des cadets entre les aînés des unités résidentielles. Comme entrevu précédemment, la pluri-activité est surtout le fait de femmes, notamment lorsque les activités sont de création récente. Les épouses sont donc à l'origine des stratégies de diversification des sources de revenus en période de crise, et très demandeuses en conséquence d'une aide en main d'oeuvre familiale. De ce point de vue, elles entrent en compétition d'une part avec leur mari lorsque celui-ci gère aussi plusieurs activités, et d'autre part avec les co-épouses, les ascendants et collatéraux du chef de ménage. Cette double concurrence porte en fait sur des catégories différentes de jeunes. La force de travail des fils et filles directs sont au coeur des litiges entre mari et femmes, bien qu'il semble acquis dans tous les ménages que le travail des plus jeunes, notamment des filles, revient de droit aux épouses. C'est donc l'allocation du temps de travail des fils de plus de 10 ans, non scolarisés et sans poste d'apprentissage, qui suscite quelques frictions, l'autorité paternelle en milieu Sénoufo n'étant pas de nature à trancher les oppositions ⁽⁶⁶⁾. En revanche, les neveux sont en très grande majorité utilisés par les chefs de ménage eux-mêmes, à qui ils fournissent principalement un appoint pour les travaux agricoles. Enfin, les enfants dont la parenté au chef de ménage n'est pas immédiate sont l'objet de sollicitations des co-épouses qui les utilisent aux travaux de maraîchage, et dans quelques cas aux tâches de petite restauration et au commerce alimentaire.

Conclusion :

Les conclusions exposées ci-dessous sont partielles et doivent être prises avec prudence, puisque leur validité n'est, en tout état de cause, vérifiée que dans le domaine d'enquête qui les ont suscitées. Mais il est probable que certaines d'entre elles valent bien au-delà des exemples précédemment évoqués - dont on rappelle qu'ils ont été choisis pour leur caractère significatif.

Les stratégies de lutte contre le déclassement social et la paupérisation ne font jamais l'économie de détours culturels et sociaux. Ceux-ci apparaissent dans l'usage que font les individus, lors de leurs parcours professionnels, des collectifs familiaux ou territoriaux par

⁶⁶ Rappelons que les populations sénoufo sont matrilineaires, et que les neveux utérins entretiennent des liens de dépendance forts avec leur oncle. Par ailleurs, dans les familles dioula de Korhogo cette fois, il est depuis longtemps reconnu aux enfants le libre choix de travailler aussi bien pour leur père que pour les oncles ou les frères aînés, cf. notamment R. Launay, *Traders without Trade*, New York, Cambridge U.P., 1978.

exemple. Ils apparaissent aussi au travers de la mobilisation de dépendants, notamment des jeunes parents, afin d'exercer une activité principale ou secondaire : ils sont aussi présents lorsque les agents réactualisent des liens "ethniques" afin de participer au commerce local ou international. Les dimensions culturelle et sociale ne paraissent pourtant pas freiner l'activité économique, ou entraver sa dimension concurrentielle et marchande. Mais elles inscrivent cette activité dans un complexe de relations sociales hiérarchisées qui, à divers égards, servent d'appui aux régulations économiques dans les filières concernées.

Les ressorts de la crise des économies ouest-africaines sont probablement à rechercher dans le fonctionnement du champ économique central. Toutefois, leurs effets sont aussi perceptibles à la périphérie des économies nationales - secteur informel, petite production et distribution domestique, commerce transfrontalier notamment, - puisque leur activité est conditionnée par la masse des salaires directement versée par les Etats qui représente une composante importante de la demande solvable. De plus, ces domaines d'activité, non directement contrôlés par les pouvoirs, sont le réceptacle de toutes les stratégies de survie, de sorte que leur fonctionnement économique, et leur place dans l'ensemble de l'activité nationale, en sont transformés. Ainsi, l'accroissement du nombre des nouveaux entrants modifie profondément les règles du jeu économique, puisque ces agents se contentent de niveaux de rémunération faibles, et exercent ainsi une pression que les entreprises de plus grande dimension supportent difficilement. Les marges des agents qui s'insèrent désormais dans des tâches de production et de commercialisation en vue de survivre, ne prennent par exemple pas en compte l'ensemble des investissements en équipement et en relations sociales que les petits et moyens établissements urbains, ou les réseaux marchands, doivent financer.

L'accroissement des concurrences dans les domaines d'activités non ou peu contrôlés par les Etats semble bien conduite vers une appropriation accrue de main d'oeuvre domestique par les agents économiques. Tel est le cas de la pluri-activité, fortement consommatrice du travail des cadets des unités domestiques ; ou encore des femmes commerçantes de Maradi qui emploient de jeunes dépendantes pour le corportage urbain ; de même pour les marchands semi-sédentaires de Korhogo qui utilisent des parents pour tenir l'étalage en ville. Il en va de même pour Sékongo, qui mobilisé le travail de ses épouses afin de cultiver le coton. Dans l'ensemble des cas évoqués, la capitalisation d'une rente en travail apparaît comme une condition première de l'insertion dans des filières fortement concurrentielles et marchandes. Celle-ci s'effectue au détriment de la scolarisation des cadets, et aussi des mécanismes d'"apprentissage" propres au secteur informel. Aussi entrevoit-on ses limites, d'autant plus inquiétantes à terme que la pluri-activité, dont les rendements sont décroissants, absorbe un nombre toujours plus élevé de main d'oeuvre jeune pour des revenus additionnels toujours plus faibles.

Il serait inexact de considérer que l'essor de la pluri-activité - et plus généralement la multiplication des activités de petite dimension dans le champ économique marginal - n'est en rien articulé aux stratégies de lutte contre le déclassement social des membres de la sphère étatique rentière. Il semble au contraire que les évolutions récentes dans le fonctionnement des filières d'activité informelles assurent les salariés d'un approvisionnement à moindre coût et reconduisent, en leur sein, des différenciations sociales que la baisse du pouvoir d'achat tend à niveler. De plus, il n'est pas indifférent d'observer que des prélèvements croissants sur ces activités, opérés notamment par des membres de différents corps d'Etat, fournissent à ces derniers des appoints de revenus non négligeables.

Ainsi, les stratégies de lutte contre la pauvreté semblent à la fois échapper aux logiques rentières que les pouvoirs tendent à imposer au champ économique central, et fonctionner pourtant à l'avantage des agents salariés de la fonction publique. Ce paradoxe autorise le doute, quant aux analyses qui fondent l'espoir d'un passage au marché sur le développement des concurrences dans les marges des activités dominées par les Etats.

P. LABAZEE

21 **DIV** Actes du séminaire d'économie et de sociologie des mutations au Niger (Vol. 2)

*

ABDO H. MAMAN, E. GREGOIRE, P. LABAZEE (Eds),
Niamey, Orstom - PNUD, janvier 1995
133 pages

Mots-clé : Niger, économie, sociologie, démocratisation, ajustement

UNIVERSITE DE NIAMEY - ORSTOM

Sous le parrainage de l'Ecole Nationale d'Administration

ACTES DU SÉMINAIRE
D'ÉCONOMIE ET DE SOCIOLOGIE NIGÉRIENNE

(Année 1993 - 1994)

Sous la direction de :

Abdo HASSAN MAMAN (Université de Niamey)
Emmanuel GREGOIRE (Orstom)
Pascal LABAZEE (Orstom)

Novembre 1994

EDITION : PROGRAMME DES NATIONS-UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT

Table des matières :

Introduction aux Actes	1	Comité d'organisation
Séance 1 : Etat, économie et démocratie au Niger	3	
1. Institutions politiques, démocratie, citoyenneté	3	Mahaman Tidjani Alou
2 Rôle des intellectuels dans la démocratisation	8	Abdoulaye Niandou Souley
3. Opérateurs économiques et Transition démocratique	12	Pascal Labazée
Synthèse des débats	17	Ali Illiasou
Séance 2 : Le système éducatif au Niger	18	
Introduction	18	Chantal Serrière
Examen du budget de l'Education Nationale	20	Seyni Seydou
L'Enseignement supérieur et la question des Bourses	27	M. Goumandakoye
Pour une amélioration de la politique éducative	30	Dan Baba Tahirou
Synthèse des débats	37	Moussa Oumarou
Séance 3 : Un premier bilan de la dévaluation du FCFA	38	
Aspects macro-économiques	38	Jeëlle Bohlo
Dévaluation et bailleurs de fonds	41	Alain Nadeau
Dévaluation et parité avec la naira	44	Emmanuel Grégoire
Synthèse des débats	46	Abdo Hassan Maman
Séance 4 : Bilan, perspectives de l'agriculture au Niger	48	
Les politiques agricoles au Niger	48	Aminou Tassiou
Les politiques mises en oeuvre au plan régional	53	Alhassane Mourou
La dévaluation et les perspectives de l'élevage	55	Idé Tahirou
Politiques agricoles : point de vue d'un bailleur de fonds	59	Margaret Brown
Synthèse des débats	62	Emmanuel Grégoire
Séance 5 : Aspects des échanges Niger-Nigeria	63	
Les accords officiels et la coopération Niger-Nigeria	66	Ali Illiasou
Les places et acteurs du change parallèle	66	Emmanuel Grégoire
Le change monétaire parallèle	75	Pascal Labazée
Dévaluation et secteur manufacturier	81	Abdo Hassan Maman, Joachim Lama
Synthèse des débats	82	Jean Mathis
Séance 6 : Politiques et pratiques de santé	84	
L'état de la santé au Niger	85	Abdou Mounkaïla
Les projets sanitaires et l'administration nigérienne	91	Mahaman Tidjani Alou
Représentations de la maladie infantile au Niger	99	Yannick Jaffrée, Alain Prual
Mélanges	113	
Politiques économiques et politiques urbaines au Niger	114	Dominique Lecompte
Révoltes et rébellions en pays Touareg	122	André Bourgeot

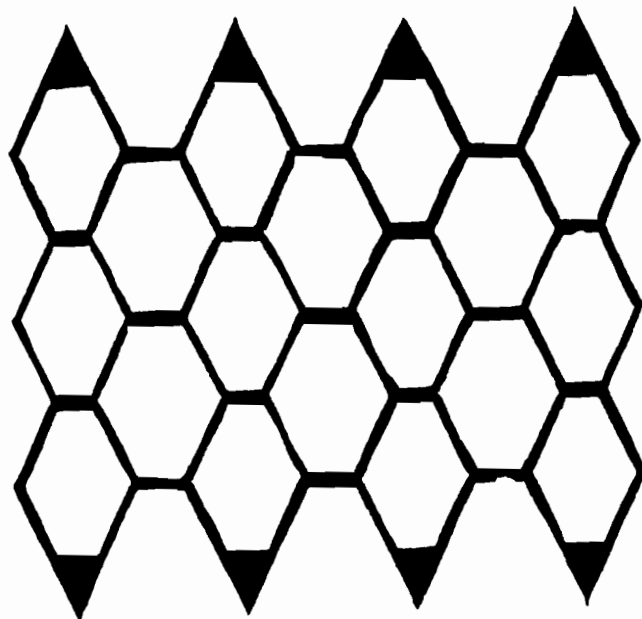
A41040/2

- 23 ART Entreprises, promoteurs et liens communautaires.**
* **Les logiques économiques de la gestion des liens sociaux**
in : ELLIS S., FAURE Y.-A (Eds), *Entrepreneurs et entreprises en Afrique*
Paris, Karthala, 1995
15 pages : 141 - 155

Mots-clé : *Afrique, entrepreneurs, accumulation, gestion, islam, Etat, liens sociaux*

SOUS LA DIRECTION DE
Stephen Ellis et Yves-A. Fauré

Entreprises et entrepreneurs africains



KARTHALA - ORSTOM

Si, par le passé, les études africanistes ou les analyses du développement les ont rarement mis au premier rang, les entreprises et les entrepreneurs au sud du Sahara sont aujourd'hui l'objet d'un regain d'intérêt. Les concepteurs des programmes d'ajustement structurel pensent trouver dans les secteurs privés la force motrice d'une croissance solide et durable ; de leur côté les pouvoirs publics, sommes ou convaincus de devoir dismanteler des secteurs d'activités fortement administrés, libéralisent les économies et tentent de faire toute leur place aux opérateurs et aux firmes privées ; enfin le monde de la recherche est de moins en moins réticent à opérer des investigations dans leur direction.

L'ambition de ce livre est de proposer, en 43 chapitres, une synthèse de l'univers entrepreneurial africain : à cette fin, il brasse les questionnements, les démarches, les approches ; il met à contribution plusieurs disciplines des sciences sociales ; il allie analyses théoriques et descriptions empiriques ; il multiplie les sites d'observation ; il rassemble les signatures de spécialistes aussi bien africains que non africains. Le rigoureux état des connaissances qu'il dessine et le traitement méthodique des données qu'il fournit donnent à cet ouvrage collectif le recul permettant d'évaluer les trajectoires et les situations entrepreneuriales, de reconstituer les contextes qui les orientent et de mesurer la contribution qu'ils peuvent apporter à un nouveau type de croissance.

Ni nécessairement vedettes, ni irrévocablement fantômes du développement à venir du continent africain, les entreprises et les entrepreneurs africains méritent mieux que le balancement des modes allant de la négligence coupable à l'enthousiasme convenu : une analyse approfondie conduite à plusieurs voix et capable de restituer la richesse sociale, le potentiel économique, les capacités et les limites d'un monde qui demeure encore largement méconnu.

Collection dirigée par Jean Copans



9 782865 375301

Pays abordés

Afrique du Sud
Angola
Benin
Botswana
Burkina Faso
Burundi
Cameroun
Centrafrique
Congo
Côte d'Ivoire
Ethiopie
Gabon
Ghana
Guinée
Île Maurice
Kenya
Libéria
Madagascar
Malawi
Mali
Mauritanie
Mozambique
Namibie
Niger
Nigeria
Ouganda
Rwanda
Sénégal
Sierra Leone
Somalie
Tanzanie
Tchad
Togo
Zaire
Zambie
Zimbabwe

ISBN 2-86537-530-7

hommes et sociétés

Chapitre 11

Entreprises, promoteurs et rapports communautaires

Les logiques économiques de la gestion des liens sociaux

Pascal LABAZEE

Il est devenu habituel d'évoquer la perméabilité de l'entreprise africaine à son environnement culturel et social. Il est par exemple fréquent que les grandes industries pratiquent une gestion informelle des salaires qui fonctionne comme un "système d'avance et de restitution", et modifie les grilles et règles convenues de distribution des revenus (COPANS 1985b). De même, les effectifs employés et leur agencement hiérarchique reflètent bien souvent les liens sociaux unissant le dedans et le dehors des entreprises : les recrutements et les promotions sur recommandation sont des pratiques courantes (LABAZEE 1988), et différentes "chaînes d'exploitation" du travail (MARIE 1981), plus ou moins productives, coexistent au sein des établissements. Ainsi, la gestion du personnel paraît échapper, au moins en partie, aux critères de la décision économique (cf. SCHUMPETER 1984, p. 169, pour qui toute attitude rationnelle "dérive du schéma de décision économique" qui en est la matrice). Il en va de même pour la gestion des profits, marges et rentes capitalisées par les entreprises : divers travaux évoquent les conséquences des contraintes

redistributives, des obligations magico-religieuses, des charges ostentatoires sur la valorisation des ressources financières dégagées au cours de l'activité (on trouvera dans BINET 1970 une interprétation d'ordre psycho-sociologique de ces attitudes entrepreneuriales). C'est donc du double point de vue de l'organisation interne et de l'emploi de la valeur ajoutée que se manifeste le lien entre les unités économiques et leur environnement social, au point qu'une définition stricte de la notion d'entreprise et de ses frontières se révèle souvent délicate.

Dans les établissements manufacturiers, les transactions entre les structures entrepreneuriales et les structures sociales sont permanentes et multiples. L'une des passerelles, efficace dès la création des entreprises, semble bien être le rôle actif joué par les réseaux relationnels dans lesquels les promoteurs, autant que leurs employés, sont insérés. Ainsi AGIER et LULLE 1987 montrent comment coexistent, dans la Brasserie du Bénin, des formes d'embauche par des procédures officielles, par des relations personnelles de "tel ou tel salarié bien placé", enfin par des réseaux lignagers bien implantés en ville et extrêmement structurés. Dans les secteurs du commerce et des transports organisation professionnelle et logiques privées ne se confondent pas moins. Les réseaux marchands contemporains présentent une structure fortement hiérarchisée dont l'armature existait déjà à l'ère pré-coloniale, et qui garantit une bonne circulation des marchandises et des crédits grâce à la solidité des liens sociaux unissant des agents dispersés dans l'espace d'échange -cf. par ex. AMSELLE 1977, p. 193, qui indique que celle-ci reposait, chez les négociants de la savane, sur la combinaison "de trois fonctions commerciales : celle de chef de réseau, celle de commerçant itinérant, celle de logeur-correspondant. Les relations familiales, confessionnelles, associatives voire politiques se réfractent dans les organisations marchandes, avec une vigueur toutefois variable selon le degré d'insertion du "patron de commerce" dans ces divers domaines extra-économiques, et de l'autorité qu'il a réussi à y accumuler (divers exemples sont proposés dans GREGOIRE et LABAZEE 1993a). Loin d'occuper les marges de l'organisation marchande, les différents rapports de soumission personnelle reliant un grand commerçant à ses agents, chargés de la collecte et de la distribution, sont bien au coeur de l'agencement fonctionnel des établissements.

Une partie du fonctionnement interne des entreprises africaines ne prend sens qu'une fois rapportée aux liens que les agents -promoteurs, cadres, employés- se reconnaissent avec l'espace rural ou urbain dont ils sont issus, autant qu'avec l'éthique et les représentations des collectifs auxquels ils appartiennent (HENRY 1991). Le rapport n'est pourtant pas univoque. Si l'environnement social et culturel travaille bien l'entreprise, celle-ci infléchit parfois -quelques exemples sont signalés in DUBRESON 1990- les ordres

communautaires qui paraissent la circonscrire. Ainsi, dans les cités primatiales d'Afrique, les comportements privés, alimentaires, vestimentaires, résidentiels, familiaux, portent désormais la marque des hiérarchies d'entreprise.

Il n'empêche : en désorganisant les tissus industriels, les circuits commerciaux et les systèmes bancaires nationaux, la crise économique suscite nombre d'interrogations sur la capacité des cultures africaines à mettre en oeuvre des modèles de gestion importés, et sur les conséquences des logiques solidaires ou redistributives par rapport à l'équilibre économique des entreprises -ainsi ETOUNGA MANGUELLE 1991, pp. 40-43 considère par ex. que les comportements africains sont incompatibles avec une autorité basée sur les lois ou sur l'expérience et ne favorisent pas l'esprit d'initiative. C'est ainsi que les transferts financiers au profit des collectifs d'appartenance, "cauchemar pour l'observateur libéral", relègueraient à la marge le "calcul économique individuel tel qu'il apparaît dans la théorie utilitariste" (MAHIEU 1990). Bref, les agents économiques africains, en particulier les entrepreneurs du commerce et de l'industrie, ne parviendraient pas à s'extraire d'une gangue communautaire qui les condamnerait à être une piètre réplique de l'*homo oeconomicus* (ETOUNGA MANGUELLE 1991, p. 57). Sollicitée par "l'imbroglio" des unités sociales auxquelles adhèrent ses agents (MBAYE, SALL 1991 p. 113), l'entreprise ne parviendrait pas à se séparer du ménage, préalable selon Weber à toute organisation économique rationnelle.

La cause pourrait être entendue, si elle ne reposait au bout du compte sur le constat, dressé depuis longtemps au sujet des activités du "secteur informel" (HART 1975), d'une sollicitation des collectifs sur les entreprises, sans prendre la peine d'en préciser le contenu et les limites, ou d'évoquer le formidable ressort économique que constitue, dans certaines circonstances, la mobilisation des groupes d'appartenance par les promoteurs. Ainsi, dans les villes ivoiriennes, les réseaux de parenté demeurent "la source principale, voire exclusive des financements des activités artisanales et commerciales", ce qui n'empêche pas ces mêmes entrepreneurs de savoir résister aux sollicitations d'embauche ou aux demandes d'apprentissage venant de l'entourage, du moins lorsqu'elles menacent leur activité (LOOTVOET 1988).

L'étude des pratiques entrepreneuriales suggère que l'espace d'accumulation des promoteurs africains, débordant le cadre étroit de l'établissement -celui-ci étant entendu comme une entité dotée d'une autonomie interne-, englobe différents lieux de sociabilité où ils cherchent à conquérir des positions d'autorité à des fins strictement économiques (LABAZEE 1991). Aussi faut-il nuancer la proposition weberienne puisque la réussite en affaires résulte bien souvent d'une double relation entretenue avec les collectifs privés : une relation d'"investissement" où les promoteurs dépensent temps et argent à établir, puis à reproduire leur pouvoir sur les communautés, et une relation de

"conversion" où ces liens de domination sont transformés en rapports fonctionnels dans -ou pour- l'entreprise. Il arrive parfois que les opérateurs économiques rendent publique l'ampleur de leurs stratégies d'accumulation sociale, ainsi que les contreparties qu'ils en escomptent ⁽¹⁾. Toutefois, il est plus fréquent que le cycle complet des placements sociaux et de leur rendement économique ne soit saisissable qu'après une observation de longue durée. Tel est le cas, par exemple, des commerçantes maliennes dont la réussite est notamment commandée par leur capacité, et leur habileté, à investir "dans la reproduction sociale et économique de leur famille" (LAMBERT 1987).

Entreprises et liens communautaires : l'économie des relations sociales

Il est fréquent que coexistent, dans les moyennes et grandes entreprises du commerce et de l'industrie, diverses strates de personnel, liées aux promoteurs ou à la direction par une appartenance familiale, territoriale, confessionnelle ou autre. S'y ajoutent parfois des salariés, permanents ou occasionnels, recrutés sur le marché du travail. Ainsi, au Burkina Faso où nous avons mené des enquêtes de terrain de 1979 à 1983, peu d'entreprises échappaient aux sollicitations familiales, du moins pour les postes à faible qualification. Cependant, aucune relation mécanique ne put être établie entre le recrutement de type communautaire et la rentabilité des activités. L'embauche préférentielle peut en effet répondre à trois logiques entrepreneuriales distinctes, où la pression des proches se trouve progressivement détournée, voire incorporée dans une optique de rentabilité.

Dans le premier cas, l'entrepreneur assume pleinement les contraintes communautaires lors du choix de son personnel. Les pressions sociales, parfaitement admises, s'inscrivent dans une éthique faite de droits et d'obligations où l'établissement devient l'un des éléments d'une stratégie de reproduction familiale.

(1) C'est le cas de l'un des principaux hommes d'affaires nigérien qui, tenu de rembourser la BDRN (Banque de développement de la République du Niger) dont il fut l'un des débiteurs majeurs, évoquait dans la presse ses multiples placements sociaux : "Même si à vous-même je n'ai rien donné, j'en ai donné à votre frère ou au moins à un des vôtres". Il en déboulonnait l'impossibilité d'intenter une action juridique à son encontre : "Pour ne pas trop vous dire, je me contenterai d'affirmer que celui qui effectuera une saisie sur mes biens n'existe pas encore [...]". Et même s'il arrivait à le faire, ce sera peut-être son dernier acte de ce genre" (Hautier n° 01 du 15 janvier 1991).

Issu d'une famille de marchands yarsé du Yatenga, El Hadj Sanogoh Issaka ⁽²⁾ fut l'un des principaux grands commerçants en marchandises générales de la capitale burkinabè, du moins jusqu'à la fin des années 1970. Dans les nombreux établissements qu'il contrôlait encore en 1982 les postes de travail étaient pourvus par des parents ou des originaires du même village. Les fonctions réclamant une qualification précise -gérance, administration, transport, contrôle des stocks- étaient confiées aux proches parents, à qui une formation était payée si nécessaire. En revanche, aucun critère particulier ne semblait présider à l'embauche pour des postes sans qualification. Au cours de la durée de vie de l'établissement, le volume d'activité ou la conjoncture ne furent jamais des critères de définition d'un nombre optimum d'employés et d'apprentis. Plus déterminantes, de ce point de vue, étaient les stratégies de placement et de formation des cadets, décidées par les aînés de la famille. Comme pour bien d'autres établissements de même nature, cette situation suppose d'une part une forme de rémunération particulière, et fort modeste, où le promoteur fournit directement la nourriture, les vêtements, l'hébergement du personnel. Elle suppose d'autre part que la marge commerciale ne provienne pas pour l'essentiel de la valeur créée par le personnel de l'entreprise (AMSELLE 1977). Tel fut bien le cas des établissements Sanogoh dont l'activité, orientée vers les marchés d'"opportunité", dégageait des marges largement supérieures aux frais d'entretien de ses employés -on entend par commerce d'"opportunité" les activités dont la rémunération vient d'une situation rentière telle que stockage spéculatif de céréales, création de pénuries, contournement des règles commerciales, importations non-enregistrées et non pas fondée sur une situation de concurrence marchande. Notons toutefois que l'entreprise ne put faire face aux mutations de l'environnement commercial des années 1980, notamment à la multiplication du nombre de ses concurrents.

Dans ces entreprises, qui reconnaissent la légitimité des contraintes communautaires, le licenciement est une procédure extrêmement rare. Déclenché dans le seul cas de vols répétés, il n'est pas un moyen de se séparer d'un agent peu efficace. Aussi les départs d'employés résultent soit de leur insertion sur le marché du travail, où ils espèrent accéder à une rémunération monétaire, soit d'une installation à leur compte, lorsqu'ils deviennent chargés de famille. Une avance en marchandises peut alors leur être consentie par leur ancien patron, qui les aide ainsi à s'établir autant qu'il élargit son réseau d'obligés.

D'autres promoteurs, commerçants ou industriels, pratiquent aussi l'embauche familiale, mais les contraintes économiques pesant sur leurs établissements -activité soumise à une forte concurrence, besoin en personnel qualifié par exemple- les amène à en réduire l'importance. Ils déplacent alors la pression communautaire hors de l'entreprise : aides maternelles aux parents du village, accueil de dépendants scolaires, participation aux cérémonies sont ainsi conçus comme des contreparties aux restrictions faites sur le recrutement privilégié.

Nikiema Adama, ancien haut fonctionnaire reconverti dans les affaires en 1970, a créé une société de transport, une entreprise d'import-export, une société de forages et un

(2) Le nom des opérateurs économiques présentés dans ce texte a été modifié par rapport aux situations réelles.

établissement industriel important. Il considère comme inévitable la pratique du recrutement préférentiel, mais le circonscrit de deux façons. D'une part, il limite volontairement le nombre des employés entrés sur recommandation, de sorte que ceux-ci ne peuvent infléchir le jeu des avancements, promotions et augmentations de salaire fixés par convention. D'autre part la préférence envers des proches ne s'applique que si ces derniers remplissent toutes les conditions de qualification.

Le cas de l'entreprise de Ouedraogo Saïbou, qui occupait plusieurs dizaines de salariés en 1983, atteste des capacités de nombre de patrons de commerce contemporains à s'adapter aux évolutions de la conjoncture économique. Spécialisé dans la vente des matériaux de construction, Ouedraogo Saïbou a su profiter de l'expansion du secteur du bâtiment dans les années 1970, et a progressivement modifié sa politique d'embauche. Au noyau de parents et de proches avec lesquels il travaillait depuis 1964, date de ses débuts commerciaux, s'est agrégé un volant important de vendeurs, comptables et magasiniers qualifiés et recrutés sur tests. Si l'embauche familiale n'a pas disparu, elle ne concerne qu'un nombre restreint de postes peu qualifiés. Un système transitionnel de rémunération a été élaboré : la hiérarchie des fonctions se refléchit dans les disparités de salaires mensuels, mais est pondérée par l'octroi de primes et de "cadeaux" individuellement négociés. Cependant, le renouvellement progressif du personnel tendait à favoriser le personnel qualifié, au détriment des relations du promoteur.

Enfin, nombre de promoteurs insèrent la logique des droits et obligations communautaires dans une stratégie explicitement orientée vers la réduction des charges salariales et des risques de syndicalisation. Sans contrat de travail, les cadets sociaux sont aussi aisément évincés s'ils se révèlent peu productifs, ou lorsqu'une baisse d'activité intervient. La famille, et le village d'origine, forment alors un réservoir inépuisable de main-d'œuvre où la convention de solidarité, réinterprétée par les promoteurs, se soumet pleinement aux logiques économiques de la rentabilité.

En 1982, l'entreprise de bâtiment Kafando Arouna employait une vingtaine de travailleurs permanents, une quarantaine d'occasionnels venant s'y adjoindre selon l'importance des chantiers. Il utilisait comme manœuvres plusieurs jeunes du village non déclarés et sans salaire fixe. "Je rends service en leur apprenant un métier [...]. Je donne de quoi se nourrir, un peu d'argent pendant qu'ils travaillent avec moi". L'embauche familiale est ici un moyen de comprimer les frais de personnel, et d'éliminer toute contrainte revendicative : "Dans ce métier, les syndicats font du tort car nous avons souvent des retards dans le paiement des salaires".

Il semble enfin nécessaire de distinguer, dans les établissements manufacturiers, entre l'embauche réalisée au sein des communautés de référence des promoteurs et de leurs cadres, et le recrutement de type

clientéliste qu'impose leur réseau de relations politiques ou administratives⁽³⁾. Les unités à recrutement clientéliste, lieux de peuplement pour les proches du pouvoir politique et de l'autorité administrative, ne répondent certes pas aux logiques de maximisation de la productivité. Mais tenant compte des conditions réelles de l'accès au crédit, aux marchés et avantages prévus par les codes d'investissement, elles sont susceptibles de conserver leur équilibre financier, du moins tant que leurs positions rentières, socialement constituées puis entretenues, nourrit l'illusion de leur efficacité interne (LABAZEE 1990).

En 1973, à Ouagadougou, une unité de fabrication de biens alimentaires fut fondée par un commerçant libano-syrien. La politique de "voltaïsation" amena ce dernier à s'associer avec un homme politique de premier plan, qui devint actionnaire principal et président du conseil d'administration. Cependant, par le biais d'un prêt octroyé à l'entreprise, le promoteur libano-syrien en conservait le contrôle. Les salariés sont soit originaires du village de l'actionnaire majoritaire, soit recommandés par ses amis politiques de la capitale. Le directeur de l'entreprise n'a aucune autorité sur le recrutement et les rémunérations : les employés sont hostiles à une grille de salaires qui réduirait leurs avantages personnels, de même que l'actionnaire, pour qui l'octroi des promotions et augmentations est un moyen d'action clientéliste. Le paradoxe semble absolu car l'entente entre les employés et le principal actionnaire, orientée vers l'"improduction", s'opère au détriment du directeur officiellement chargé de rentabiliser l'entreprise. Il n'est pourtant qu'apparent : c'est précisément la stratégie clientéliste du promoteur qui reconduit les avantages dont bénéficie l'entreprise, notamment les débouchés garantis, et qui permet à l'entreprise d'honorer la dette contractée auprès du commerçant libano-syrien.

On retrouve ici les ressorts de l'"illusion bourgeoise" (BAYART 1989, pp. 119-122) où le rapport à l'Etat, déterminant afin d'accéder à des domaines rentiers protégés, induit un type singulier d'organisation interne et de relation au marché. Différents travaux, menés notamment en Côte-d'Ivoire (FAURE et MEDARD 1982), suggèrent à quel point l'autonomie des entreprises et de leur promoteur est compromise lorsque leur reproduction économique tient aux décisions des appareils politiques.

Richesse en hommes, richesse en argent : d'une accumulation l'autre

Toute autre pourtant est la dynamique engendrée par les stratégies clientélistes des réseaux marchands opérant à l'échelle nationale ou inter-étatique. Plus que le rapport de parenté, le lien de clientèle est mieux adapté

(3) Plusieurs des exemples présentés ci-dessous sont tirés d'une recherche menée à Korhogo (Côte-d'Ivoire) de 1989 à 1992.

aux évolutions des besoins en personnel, et à la circulation des marchandises et des créances au sein de ces réseaux. La parenté, qu'elle se manifeste par l'emploi de termes d'adresse ou par l'alliance matrimoniale (AGIER 1983), paraît bien n'être qu'un moyen commode de rabattre la somme des soumissions personnelles accumulées au sein de communautés multiples -associations d'originaires, voisinage, groupements professionnels, collectifs religieux voire politiques- dans le registre des relations domestiques et naturelles. La nature des dépendances, autant que leur histoire, se dissolvent alors sous le voile des liens familiaux.

Dans la sphère marchande, la "richesse en hommes", soit le nombre des parents, dépendants et clients susceptibles de travailler pour un patron de commerce ou de lui rendre service, est un préalable à l'accumulation économique. Du nombre de collecteurs de brousse évacuant les biens agricoles, de revendeurs opérant sur les marchés régionaux, de correspondants basés dans l'espace d'échange local, national ou international, dépend étroitement le volume d'affaires pouvant être traitées dans des conditions de confiance acceptables, et l'on conçoit que les stratégies marchandes tendent à multiplier le nombre de ces obligés (LABAZEE 1992).

Pour les communautés dioula et malinké du Nord ivoirien, les frères cadets utérins, les fils et les neveux forment un premier cercle de dépendants, utilisables à des fins commerciales. Toutefois, la compétition reste ouverte dans les familles marchandes afin de capter leur force de travail, puisqu'aux cadets est reconnu le droit de choisir leur patron et parfois d'en changer (LAUNAY 1982 p. 56). C'est parmi les membres de ce premier cercle que se recrute la hiérarchie des réseaux contemporains, et que se transmettent les règles et les usages, bref le savoir pratique qui assure la rentabilité des échanges à distance. Mais c'est aussi en son sein qu'éclatent les conflits successoraux, rendant toujours aléatoire la reproduction des grands établissements marchands.

Venu de Sikasso (Mali), Wattara Souleymane s'est établi à Korhogo (Côte-d'Ivoire) vers 1930, comme colporteur, puis a su s'imposer dans le commerce colatier, les céréales et les tubercules, le textile, les cycles et les pièces détachées. Dans les années 1970 il dispose d'un vaste réseau d'agents de commerce reliant Korhogo à Abidjan, Sikasso et Koutiala, Bobo-Dioulasso, etc. Pour fédérer ce dispositif, Wattara a fait appel aux fils de son frère aîné. Des responsabilités leur ont été confiées dans le transport, la gestion des magasins, l'approvisionnement. En revanche, ses propres enfants, qu'il incite à mener des études longues, ne sont pas intégrés au commerce : certains reçoivent une instruction coranique approfondie, tandis que d'autres firent des études universitaires. On retrouve ici les stratégies éducatives des grands commerçants de savane, admirablement étudiées par WILKS 1968. La disparition de Wattara en 1974 mène d'abord à l'éclatement de ce réseau, suite aux conflits qui opposent fils et neveux. Les fils ont droit à l'héritage, et obtiennent les biens immobiliers, les actifs monétaires, les terres et le cheptel; mais, ne connaissant ni les montages financiers, ni l'organisation marchande, ni la complexité des liens sociaux donnant au réseau toute son efficacité, ils ne peuvent reprendre l'affaire paternelle. En revanche, les

trois neveux récupèrent une part des actifs commerciaux, et s'installent l'un à Korhogo, l'autre à Sikasso, le troisième à Abidjan. La succession mène ici à la fragmentation du capital marchand, et à la dispersion spatiale de l'autorité. Trois pôles formellement autonomes ont ainsi émergé, ils restent pourtant reliés par de multiples synergies commerciales et financières, dont l'efficacité se manifeste lors d'opérations d'échange inter-régional.

Plus vaste que le précédent, le second cercle de dépendants est issu des collectifs confessionnels auxquels appartiennent les patrons de commerce. Le lien fonctionnel que le commerce entretenait avec l'islam dès avant la colonisation continue, par exemple, d'assurer la cohésion des réseaux contemporains et l'unité des espaces d'échange (GREGOIRE et LABAZEE 1993 : rappelons que l'islam donnait alors aux marchands un cadre idéologique commun qui sécurisait les opérations d'échange à distance, tandis que les clercs tiraient du commerce les ressources nécessaires à leur expansion, cf. MARTY 1922). L'adhésion à l'islam est du reste un préalable de l'insertion durable dans les circuits d'échange interrégional, tandis que l'appartenance confrérique, ou à tout le moins la reconnaissance des rites et dogmes d'un même courant islamique, unit bien souvent les agents des réseaux opérant à l'échelle continentale, voire les réseaux entre eux. L'enjeu proprement économique du lien entre les marchands et les collectifs religieux tient au fait que ceux-là ont besoin, pour développer leurs affaires, d'asseoir leur autorité morale sur ceux-ci en vue de garantir la sécurité des échanges, et de multiplier le nombre des partenaires commerciaux potentiels. De sorte que les frais religieux supportés par les commerçants -financement de mosquées, prise en charge des hiérarchies cléricales, fondation de médersas, ou pèlerinages à la Mecque, loin de traduire un goût immodéré pour l'ostentation, participent au même titre que les charges commerciales à la formation des marges. Ces investissements de type religieux confortent en effet les dépendances au sein des réseaux marchands, créent la confiance nécessaire au crédit de parole, autant qu'ils unifient les usages et la déontologie des opérations de commerce. Symétriquement la réprobation de la communauté religieuse est la sanction de ceux qui ne respectent pas ces usages, ou dont les pratiques compromettent les hiérarchies de la sphère marchande.

El hadj Wattara Fofana est issu d'une famille modeste d'artisans et de cultivateurs du Nord ivoirien. Parti à Bouaké dans les années 1950 pour apprendre le commerce, il est accueilli par un marchand d'obédience wahhabite auprès duquel il s'initie. Il s'installe quelques années plus tard à Korhogo où il vend tissus, pièces détachées, marchandises diverses. Bien que prospère, son commerce ne peut pourtant s'étendre, faute d'une autorité reconnue localement qui lui permettrait de développer un réseau de partenaires et de dépendants commerciaux. C'est en tant que principal représentant du wahhabisme dans le département qu'il anime un vif débat théologique avec les pouvoirs locaux jusqu'au milieu des années 1970, et qu'il parvient à faire admettre le courant sunnite. Parallèlement, il investit de fortes sommes dans la construction d'écoles franco-arabes dont les programmes, empruntant aux matières de l'école française et aux exigences de l'enseignement du Coran, répondent à la demande de nombreux boutiquiers de la région. Ces dépenses ont finalement permis à *El hadj Wattara* de

fédérer, dans le département, un pôle marchand regroupant nombre de prosélytes qui lui sont dévoués, et d'articuler ce pôle aux réseaux wahhabites du commerce interrégional.

Principe unificateur de la sphère marchande, le rapport aux communautés religieuses exprime aussi, au travers des rivalités doctrinales, des conflits entre des réseaux dont les logiques commerciales réclament des usages et des pratiques différentes. Les rivalités entre confréries et tendances islamiques, brièvement évoquées ci-dessus, ont souvent pour effet de rationaliser les pratiques religieuses en ajustant l'idéologie aux mutations du champ économique. C'est ainsi que le wahhabisme, de même que l'ensemble des courants anti-maraboutiques qui émergent dans le sous-continent - par exemple le mouvement *Yan izala*, fortement représenté au nord du Nigéria (NICOLAS 1984), ou le courant anti-maraboutique d'Ibadou Rahamane au Sénégal (CRUISE O'BRIEN 1992) - diffuse une idéologie de la parcimonie qui, à l'opposé des pratiques redistributives soufies, répond aux exigences des opérateurs travaillant dans des secteurs à faible marge.

Les champs associatif et politique constituent un troisième cercle où clients et dépendants peuvent être capitalisés. L'ère postcoloniale a en effet radicalement modifié les rapports des marchands africains aux pouvoirs politiques : l'Etat et son administration sont devenus des organes de contrôle des processus d'accumulation, de sorte que l'accès aux "espaces rentiers" et le taux de rente qu'on peut en tirer (LABAZEE 1993b) est subordonné aux liens personnels que les patrons de commerce y entretiennent. Les stratégies marchandes sont certes diverses, qui partent des amitiés financièrement entretenues - "il vit dans ma poche" - aux carrières politiques, administratives ou syndicales d'enfants ou de neveux de grands commerçants, sans omettre les relations matrimoniales qui, discrètement, unissent la sphère marchande aux autorités étatiques.

Champ économique et stratégies entrepreneuriales : l'interface communautaire

Ces quelques exemples suggèrent que les liens communautaires sont au cœur d'une économie des "investissements sociaux" pratiquée, avec plus ou moins d'habileté, par les entrepreneurs africains. Objectivement orientée vers la recherche des conditions sociales d'une circulation marchande idéale, ou vers la captation de ressources rentières que les pouvoirs octroient de manière sélective, cette économie paraît fort éloignée de la topique des "solidarités" qui

fonde la théorie des transferts communautaires. Les liens que les promoteurs entretiennent avec leurs collectifs d'appartenance ont comme effet de créer ou d'entretenir des dominations sociales, celles-ci étant mobilisées à des fins entrepreneuriales diverses. La parenté, ainsi que les clientèles capitalisées dans différents champs sociaux, n'apparaissent bien souvent que comme des "opérateurs de liaison" (TERRAY 1969), d'ailleurs activés ou mis en sommeil en fonction d'un intérêt d'ordre économique. Les grands réseaux marchands transafricains manifestent ainsi une capacité remarquable à renouer, dès qu'ils y trouvent leur compte, des liens sociaux distendus ou putatifs avec des communautés commerciales géographiquement éloignées. Inversement, des segments de réseau peuvent être abandonnés lors d'un retournement de conjoncture.

Parmi les nombreux exemples de manipulation des liens communautaires à des fins économiques, on évoquera l'expansion de groupes marchands maliens vers la Côte-d'Ivoire dans les années 1970, alors que le marché du textile connaissait une forte croissance. La migration de jeunes commerçants vers Abidjan, Bouaké et Korhogo fut décidée par des patrons de commerce, notamment Jawambé, souhaitant étendre leur influence sur un marché prometteur. Ces jeunes marchands ne trouvèrent pas à Korhogo de parents pour les accueillir. Néanmoins, ils s'appuyèrent sur quelques commerçants de la place, originaires du cercle de Niolo du Sahel (Mali) venus dans le Nord ivoirien dès avant l'indépendance. Jouant sur les liens territoriaux, confrériques - tous appartiennent à la Tidjaniya et reconnaissent l'autorité morale de Tierno Haddi Tall, marabout influent de Bamako - et matrimoniaux - plusieurs mariages furent conclus entre les familles basées à Korhogo et Bamako -, ces jeunes commerçants ont réussi à s'insérer dans le commerce régional, autant qu'ils ont intégré ce dernier dans les vastes circuits d'échange interétatique contrôlés depuis Bamako.

On conçoit les limites de l'interprétation culturaliste aux termes de laquelle valeurs et normes communautaires, ou "solidaires", restreignent strictement le domaine du possible économique africain. Mais inversement, la rationalité économique des hommes d'affaires ne paraît pas compromise par leurs investissements sociaux, en ce que les liens communautaires constituent bien souvent l'unique mode d'accès à un champ économique socialement constitué. Et il n'est nullement démontré que les dépenses extra-économiques faites par les promoteurs soient supérieures, en proportion des affaires traitées, à celles que supportent les entreprises des pays industriels en vue de célébrer leur grandeur et celles de leurs dirigeants; ou que les taux de retour de ces charges, estimées dans la durée, soient négligeables.

Au Burkina Faso, la création d'entreprises manufacturières supposait un accès aux capitaux, aux crédits, aux marchés et aux informations détenus par un nombre réduit de "décideurs" politiques et administratifs. Ceux-ci semblaient enclins à favoriser les promoteurs dotés d'une part d'une forte autorité sociale, d'autre part des signes les plus visibles de la rationalité gestionnaire. Par là même, les stratégies d'accumulation d'un pouvoir lignager, régional, religieux, associatif ou autre devenaient un préalable à une accumulation économique. Il en va de même, au Niger, de l'accès aux crédits et découverts que la BDRN consentait aux entrepreneurs jusqu'à sa liquidation : les procédures légales d'octroi des prêts furent vite

contournées par les connivences nombreuses entre des opérateurs disposant d'autorités multiples et les responsables bancaires. C'est aussi dans le cercle des parents et alliés que les *Nana Benz* accumulent l'expérience et le capital nécessaire en vue de faire le commerce de tissus (CORDONNIER 1987). A une échelle plus modeste, mais tout aussi significative, la réussite d'artisans ou de petits commerçants se révèle bien souvent corrélée à la confiance que fournisseurs et clients leur accordent. On mentionnera pour seul exemple le cas des préparatrices de riz étuvé -*malo woussou*- du Nord ivoirien, dont l'activité artisanale dépend de l'avance en paddy que les grossistes leur consentent. Lors des négociations, ces femmes font valoir, s'il en est besoin, la position de leur époux dans le village ou celle d'un proche parent, leur ancienneté dans la profession, le nombre de jeunes dépendantes avec qui elles travaillent, leur propre notoriété religieuse, etc. Ces statuts, si domestiques soient-ils, représentent pour les commerçants céréaliers les meilleurs gages sur un crédit de parole (LABAZEE 1993).

La remarque de Braudel rappelant que tous les modes de production et d'échange sont simultanément économiques et sociaux, et que dans aucune économie les qualités et les grâces prêtées par Sombart, Weber ou Schumpeter aux capitalistes ne sont entièrement réunies ni totalement absentes (BRAUDEL 1979, pp.192-197), semble particulièrement utile pour l'étude du comportement des promoteurs et du fonctionnement des marchés en Afrique. En effet, logiques privées et entrepreneuriales s'y interpenètrent à l'intérieur de cycles de conversion de divers types de capitaux. Ces transactions sont permanentes, et suggèrent l'importance des stratégies d'accumulation sociale dans les mécanismes d'accumulation économique. Il n'empêche : les communautés d'appartenance, point d'achoppement entre un champ économique socialement constitué et des pratiques entrepreneuriales, peuvent aussi bien être des obstacles que des atouts à l'émergence d'un milieu d'affaires, de ce point de vue, les entrepreneurs sont précisément ceux qui se saisissent de ces collectifs dans l'exacte mesure où ils leur permettent à terme de minimiser leurs charges et risques économiques.

Sources

Huske (Niamey), n° 01 du 15 janvier 1991

Références bibliographiques

- AGIER et LULLE 198, AMSELLE 1977, BINET 1970, BRAUDEL 1979, COPANS 1985b, CORDONNIER 1987, CRUISE O'BRIEN 1992, DUBRESSON 1990, ETOUNGA MANGUELLE 1991, FAURE et MEDARD 1982, GREGOIRE et LABAZEE 1993a et b, HART 1975, HENRY 1991, LABAZEE 1988, 1990a et b, 1992 et 1993, LAMBERT 1987, LAUNAY 1982, MARIE 1981, MAHIEU 1990, MARTY 1922, MBAYE et SALL 1991, NICOLAS 1984, SCHUMPETER 1984, TERRAY 1969, WILKS 1968.

B*4801/2

24 ART Le rôle de l'Islam dans le financement des activités économiques au Niger

*

in : TRAIMOND P. (Ed), Finances et développement en pays d'Islam
Paris, Edicef-AUPELF, 1995
24 pages

Mots-clé : *Niger, islam, finance informelle, banques, change parallèle, crédits*

LE ROLE DE L'ISLAM DANS LE FINANCEMENT DES ACTIVITES ECONOMIQUES AU NIGER

La République du Niger est l'un des huit Etats sahélien de l'Afrique sub-saharienne. Il ne dispose pas d'accès direct à la mer, étant borné au nord par l'Algérie et la Libye, à l'est par le Tchad, au sud par le Nigeria et le Bénin, enfin à l'ouest par le Mali et le Burkina Faso. Cette région s'est donc consacrée dès l'époque pré coloniale aux activités de transit et d'échange caravanier entre l'Afrique du nord et les marchés forestiers. Particulièrement défavorisé par le climat, le pays n'occupe dans sa partie sud qu'une bande étroite de la zone soudanienne où la pluviométrie, supérieure à 600 mm l'an, autorise des rendements convenables pour les cultures du mil, sorgho, maïs et arachide. Ailleurs, les zones soudanienncs et saharienncs sont réservées à l'élevage, plus rarement au jardinage de bas-fonds et d'oasis.

Le pays comptait environ huit millions d'habitants en 1991 (PNUD 1992 : 20). Le croît démographique annuel étant l'un des plus élevé du monde (+ 3.4 %), plus de la moitié de la population a désormais moins de 15 ans. En l'absence de toute croissance économique significative et durable, le revenu par habitant a baissé de 2 % l'an en moyenne depuis l'indépendance, pour atteindre moins de 300 dollars en 1991 (Banque Mondiale 1992 : 393). Le tracé colonial des frontières fait coexister trois grands groupes ethniques dont l'histoire, les usages et les fonctions présentes par rapport à l'Etat nigérien divergent nettement, bien qu'ils soient interdépendants au sein du complexe économique et social post-colonial. D'une part, la population touarègue, qui se consacre principalement à l'élevage transhumant dans le nord du pays - son cheptel constituait jusqu'à la grande sécheresse de 1974 l'une des principales ressources nigériennes d'exportation vers les pays côtiers -, ainsi qu'au commerce caravanier transsaharien du sel. Elle n'entretient depuis fort longtemps que des rapports ténus, parfois conflictuels avec le pouvoir d'Etat et ses administrations (SPITTLER G. 1993), et affiche désormais des ambitions fédéralistes voire indépendantistes (BOURGEOIS A. 1993 : 78). D'autre part, l'actuel monde Zarma, issu des migrations résultant de la décomposition de l'Empire Songhaï, occupe autour de la capitale Niamey une bonne partie du sud-ouest nigérien. Dès la période coloniale, l'autorité française a concentré dans cette région son effort de scolarisation, notamment en direction des fils de la noblesse traditionnelle (*Maïga*), avant de leur confier la plupart des fonctions administratives. Jusqu'à une période récente, les principaux postes politiques ont ainsi été occupés par les Zarma, ce qui suscitait quelques ressentiments dans les autres régions du pays, notamment parmi les populations de l'est. Ces dernières enfin, principalement haoussa, contrôlent autour des villes de Maradi et Zinder l'essentiel de la richesse économique du pays, notamment les flux financiers et commerciaux qui relient le pays à son puissant voisin anglophone le Nigeria. Le monde haoussa du Niger, majoritaire au plan démographique (53% de la population), s'adosse en effet sur le dynamisme à la fois marchand et islamique des grandes cités nord-nigériennes telles que Kano, Sokoto, Katsina, mais n'est toutefois parvenue qu'en 1993 à consacrer politiquement sa domination économique

¹ La formation nigérienne fait ainsi coexister des régions toutes fortement islamisées, mais dont les dynamismes culturels, les racines religieuses et les spécificités sociales relèvent de "centres de gravités situés hors du territoire" (RAYNAUT C. 1990 : 20), rendant ainsi très précaire l'unité politique du pays.

L'assise économique du Niger reste encore fondamentalement rurale, bien que la contribution de l'agriculture et de l'élevage ait considérablement baissé pendant la période post-coloniale : celle-ci est passée de 70 à 42 % du PIB entre 1960 et 1993, principalement sous l'effet de la croissance du secteur moderne et de l'essor des activités de micro-production et d'échange urbaines. Fortement affecté par les grandes sécheresses de 1974-75 et 1983-84, le monde paysan n'assure plus l'autosuffisance alimentaire ², et ne peut garantir les 4 % de croissance de production nécessaire au maintien de la situation nutritionnelle du pays (Banque mondiale 1989 : 17). Il fournit en outre un montant décroissant des recettes nationales d'exportation depuis la disparition de la culture arachidière qui fut, jusqu'au début des années 1970, le moteur de l'économie monétaire nationale (MAS D., NAUDET J.-D 1992). En bref, on doit considérer que l'agriculture, qui occupe plus de 80 % des actifs nigériens, est paradoxalement située toute entière hors des modalités présentes de l'accumulation nationale. L'élevage, bien que peu exportateur depuis les années 1973 ³, reste néanmoins l'un des lieux privilégiés où se réfugie l'épargne urbaine : nombre de commerçants et de fonctionnaires capitalisent du bétail qu'ils considèrent comme une valeur-refuge finalement plus sûre que les placements bancaires, plus discrète que les investissements productifs, et plus aisément réalisable que les placements fonciers et immobiliers.

Structure du PIB du Niger par secteur depuis l'indépendance (en %) :

ANNEES	1960	1982	1990	1993
Agriculture	70	40	40	42
Secteur moderne	8	28	26	20
Administration	-	8	13	11
Marchand	-	20	13	9
Secteur informel	22	32	34	38

Au cours des dernières décennies, le trait marquant de l'économie nigérienne est sans nul doute son informalisation accélérée, sous le double effet de l'urbanisation qui a multiplié les activités de production et d'échange de proximité - au prix toutefois d'une fragmentation des revenus unitaires distribués aux artisans et petits commerçants -, et des stratégies de contournement des réglementations douanières et fiscales qui, certes fort anciennes (GREGOIRE E 1986), ont poussé nombre de riches commerçants (*Alhaji*, plur : *Alhazai*) à opérer dans la plus totale clandestinité dès les premiers symptômes de la crise de l'économie nigérienne. La part des activités non enregistrées dans le PIB est ainsi passée de 22 % à 41 % entre 1960 et 1991, attestant d'une extrême vitalité de l'économie souterraine, dont la progression a du reste longtemps amorti les conséquences sociales de la crise que traverse le Niger depuis dix ans. Tel n'est plus le cas désormais, la pénétration des produits nigériens sur le marché national combinée à l'accélération de la chute des revenus urbains depuis la

¹ C'est en avril 1993, au terme des premières élections démocratiques du Niger, que les ressortissants de l'ouest du pays ont réussi à s'imposer à la tête du pays, avant d'engager une recomposition sociale dans les secteurs public et parapublic (GREGOIRE, LABAZEE 1993 a : 129-133).

² Le Niger importe entre 100 000 et 250 000 tonnes de céréales annuellement pour ses besoins alimentaires depuis le début des années 1970

³ Le cheptel bovin est passé de 4.2 à 2.2 millions de têtes après la sécheresse de 1973, puis à 1.6 millions après celle de 1984. En outre, la politique de dépréciation monétaire menée par le Nigeria à partir des années 1980 a renchéri les prix du bétail nigérien exprimé en nairas, de sorte que le principal débouché des éleveurs de ce pays s'est fortement contracté. On note cependant une légère reprise des ventes au début de l'année 1994, liée à la dévaluation du franc CFA.

période de transition démocratique ayant en effet réduit, de 10 % environ, la valeur ajoutée de l'informel. Quoi qu'il en soit, c'est dans ce vaste secteur que les principales fortunes personnelles se concentrent, que d'imposants empires marchands et financiers se sont constitués, que nombre de petites et moyennes entreprises parviennent à vivre.

Le secteur dit moderne, regroupant ici la production du secteur public, parapublic et les activités industrielles et commerciales privées soumises à l'imposition réelle ⁴, est probablement le plus touché par les effets de la crise économique au Niger. Dans les dix dernières années, sa participation au PIB est passée de 28 à 20 %, balayant ainsi les politiques volontaristes, engagées dans les années 1970, de création d'un tissu manufacturier contrôlé par l'Etat, et celles d'une réorientation du capital marchand vers l'industrie. Les contraintes au développement de ce secteur sont certes importantes : le coût élevé des intrants importés et de l'énergie, la concurrence des produits de l'industrie nigérienne et la faible qualification de la main-d'œuvre grèvent la rentabilité des entreprises dans les secteurs du textile, des matériaux de construction, de la première transformation de biens agricoles. Les mesures de désarmement fiscal et douanier, et de libéralisation des prix et marges prises dès 1987 sous la pression des institutions de Bretton Woods n'ont pas permis d'endiguer l'effondrement du tissu manufacturier (GUILLAUMONT P. et S. 1991). De plus, les activités minières, dont l'Etat tirait l'essentiel de ses ressources fiscales, ont mal supporté la chute des cours de l'uranium ⁵.

Mais, plus encore que par ces facteurs objectifs, la crise du secteur industriel nigérien s'explique par la faillite du modèle de développement rentier sur lequel les Etats d'Afrique sub-saharienne ont jusqu'à présent fondé leur croissance (CONTAMIN B., FAURE Y.-A. 1992 : 305-325) : la captation par l'Etat de la rente uranifère et des ressources de l'extraversion, puis leur redistribution aux clients du pouvoir, ou dans quelques entreprises publiques chargées d'élargir son assise sociale par l'attribution sélective de postes rémunérés, ne pouvait à terme permettre l'émergence d'une classe autonome d'entrepreneurs soucieux de rentabilité. Les revers actuels des activités manufacturières et commerciales dites modernes, au Niger comme ailleurs, sanctionnent ex post le choix politique d'une croissance fondée sur une catégorie d'hommes d'affaires et de gestionnaires proches du pouvoir, qui donnaient pourtant les signes les plus visibles de la rationalité moderne (LABAZEE P., 1990).

On ne saurait comprendre les modalités contemporaines du financement des entreprises nigériennes, et partant le rôle qu'y jouent les usages et les réseaux islamiques, sans revenir quelques instants sur la signification des politiques économiques menées par l'Etat dès le " boom " de l'uranium de 1975. La mise en exploitation des gisements uranifères débute en 1971, prend son essor lors du premier choc pétrolier de 1973 pour culminer en 1982 avec une production de 4200 tonnes ⁶. Cette ressource nouvelle transforme radicalement les conditions du contrôle social exercé par les autorités nigériennes sur l'économie nationale. Celles-ci tiraient jusqu'alors une bonne part des recettes étatiques de la commercialisation de la production arachidière qu'organisait la SONARA ⁷. De plus, l'Etat était parvenu, par le biais de la société nigérienne de transit (NITRA), à s'inscrire en amont des circuits de réexportation vers le Nigeria tout entiers dominés par les réseaux marchands haoussa. En d'autres termes, l'emprise étatique restait à la fois rentière - elle consistait en divers prélèvements sur des activités de production et d'échange dont les dynamismes lui étaient, pour l'essentiel, extérieurs - et modestement rémunératrice ⁸. La période de l'uranium s'est traduite par une hausse de 20 % l'an en moyenne des recettes fiscales qui donna non seulement à l'Etat les moyens d'étoffer ses infrastructures et son industrialisation, mais aussi de pondérer, via l'octroi de crédits et de marchés publics, le poids des marchands haoussa dans le monde des affaires nigériens.

⁴ On se réfère ici à la définition retenue par la Comptabilité nationale, qui fait de la Déclaration statistique et fiscale et de l'imposition au réel le critère principale de l'appartenance au secteur " moderne ".

⁵ Les cours sont en effet passés de 30 000 à moins de 15 000 francs CFA le kilo entre 1986 et 1994.

⁶ La production d'uranium représente respectivement 2 milliards, 11 milliards et 102 milliards de francs CFA à ces différentes dates, cette progression s'expliquant à la fois par l'augmentation des quantités produites et des prix de vente sur le marché mondial.

⁷ Société nationale de l'arachide, détenue en majorité par l'Etat.

⁸ Ainsi, l'arachide contribua aux recettes publiques pour un montant de 5 à 10 % jusqu'en 1975.

Moyenne des recettes budgétaires ordinaires par période (en francs CFA courants/an) :

1968 -1974	1975-1978	1979-1983	1984-1992
10.1	26.5	61.0	47.7

Simultanément, les effets d'entraînement de l'exploitation minière favorisèrent l'essor de grandes entreprises dans les secteurs du bâtiment et des travaux publics, du transport et des services, dont les investissements furent assurés par l'endettement de l'Etat, des entreprises publiques, et des promoteurs privés⁹ liés aux hauts dignitaires. Le financement de l'entrepreneuriat passa désormais principalement par le pouvoir politique, qui en fit le levier d'une stratégie de rééquilibrage du pouvoir économique au profit des entrepreneurs de l'ouest du pays.

Une césure est apparue de fait, pendant cette période, entre deux modalités distinctes d'accès au capital économique. Elle recoupa en grande partie des segmentations territoriales et culturelles existant antérieurement. La première renvoie à l'accumulation préalable de compétences et l'incorporation des usages, notamment religieux, ayant cours dans la sphère marchande, et qui autorisent seules la pratique rentable du commerce au sein de réseaux constitués (GREGOIRE E., LABAZEE P. 1993 b : 9 - 36). Cette première modalité d'accumulation est prégnante dans les régions de Maradi et Zinder, où le grand négoce haoussa se trouve implanté. La seconde relève plutôt d'une capitalisation de liens sociaux auprès de membres influents de l'Etat en vue d'accéder aux ressources bancaires, aux débouchés du secteur public, aux aides des organismes de promotion des entreprises. Au cours des années 1975 - 1985, cette forme nouvelle d'accumulation sociale fut bien souvent à l'origine des quelques aventures entrepreneuriales importantes apparues dans l'Est du pays¹⁰. L'un des principes constitutifs du monde des affaires d'Afrique sub-saharienne se retrouve ici, qui oppose d'un côté les milieux marchands islamisés et de l'autre les promoteurs issus des cercles du pouvoir (LABAZEE P. 1988).

On ne saurait pourtant pousser trop avant cette dualité. Les grands commerçants haoussa, bien que peu favorisés par l'Etat, ont su tôt mettre en oeuvre des stratégies de " *chevauchement* " (J.-F. BAYART : 131) qui leur ont permis de récupérer une partie non négligeable des avantages et rentes étatiques octroyés, soit par le jeu des prête-nom, soit encore par leur participation au financement de carrières politiques et d'organisations de masse du parti unique. Mais, dans tous les cas, le monde des commerçants islamisés a su conserver son autonomie par rapport à des pouvoirs qui n'ont jamais constitué la source exclusive de leur accumulation ou de leur reproduction sociale (LABAZEE P. 1992 a : 441-442). Quoi qu'il en soit, le boom de l'uranium a contribué à segmenter deux circuits de financement des activités économiques, renvoyant l'un aux modes d'attribution des crédits bancaires, étatiques et privés, l'autre à des formes anciennes de circulation et de dénouement des créances dans le monde de l'islam noir. L'échec du rôle assigné au premier circuit est désormais manifeste :

⁹ En 1981, l'Etat participe pour 43 % à la formation brute de capital fixe et le taux général d'investissement culmine à 25 % sur la période 1975 - 1981, financé pour partie par l'endettement. Ainsi, les facilités d'accès au crédit ont-ils permis au secteur privé d'emprunter près de 40 milliards en 1981...

¹⁰ De telles fortunes se sont constituées notamment dans le domaine des travaux publics, les liens entre les promoteurs et le pouvoir étant à la fois au coeur des systèmes de refinancement de l'entreprise et de financement du parti unique, le Mouvement national pour la société de développement (MNSD). Tel est le cas de l'entreprise Wazir, première entreprise nationale de travaux publics, dont le promoteur d'origine Zarma entretenait d'étroites relations avec le président Seyni Kountché ; et des Etablissements Zada Arouna qui, malgré un endettement de plus de 650 millions de francs CFA auprès de la Banque de développement de la République du Niger (BDRN), financèrent longtemps de lourdes dépenses des organisations de jeunesse du régime. On notera au passage que le soutien au pouvoir fut longtemps une condition du refinancement des entreprises. Ainsi, l'imposant complexe hôtelier de Namaro fut-il érigé par Kadri Madougou, l'un des amis personnels du président Kountché, ce dernier ne ménageant pas son soutien au promoteur afin qu'il obtienne les crédits et les marchés touristiques nécessaires au fonctionnement de l'entreprise. En 1984, les conflits intervenus entre le président et l'héritier de feu Kadri menèrent à la fermeture rapide de ce complexe.

celui-ci s'est traduit au début des années 1990 par la faillite retentissante de la Banque de développement de la République du Niger, puis par la sur liquidité actuelle des banques privées résultant de l'arrêt brutal du crédit à l'économie par le système financier moderne. Il fait en outre apparaître l'absence de toute emprise structurelle de l'Etat tant sur les circuits de financement de la petite entreprise urbaine - celle-ci relève en effet du réseau de relations sociales noué par son promoteur, parfois aussi des tontines auxquelles il cotise (RIETSCH Ch. 1990)- que sur ceux, autrement plus puissants, du grand commerce national et international : la circulation des marchandises, des hommes et des créances relie en effet les grandes villes du Niger entre elles, ainsi qu'aux cités correspondantes des pays voisins, sans que le budget étatique puisse y trouver son compte¹¹. Il semble que la conjonction récente entre les autorités politiques nigériennes issues des élections démocratiques de 1993, où l'Est est fortement représenté, et les marchands haoussa qui ont souvent financé leur campagne électorale, ait accéléré la déconnexion de l'emprise étatique sur les principaux flux marchands : le syndicat national des agents des douanes du Niger (SNAD) évoque désormais publiquement les collusions entre politiques et commerçants dommageables pour les recettes de l'Etat¹². Comme on le verra, l'Etat est aussi absent du circuit de financement des importants flux commerciaux entre Niger et Nigeria : la circulation des devises transite pour l'essentiel par des marchés parallèles de change, contrôlés par des cambistes ou *monnayeurs* (*masu changi*) haoussa basés dans les grandes villes frontalières du Nigeria (GREGOIRE E., LABAZEE P., 1994).

On présentera ci-dessous les logiques propres aux deux principales sphères de financement des activités économiques au Niger. D'une part, la sphère du financement marchand qui relève certes d'usages anciens bien souvent codifiés par l'islam, hérités de l'ère pré coloniale, mais dont l'adaptation aux évolutions du champ économique sous-régional a été telle qu'on ne saurait la considérer comme une simple survivance d'*habitus* décalés des enjeux économiques contemporains. Notons d'emblée que la petite et moyenne entreprise urbaine qui, comme entrevu précédemment, se procure l'essentiel de son capital et du fonds de roulement auprès du réseau relationnel du promoteur, tend aujourd'hui à être soumise aux avances en matières premières octroyées par les grands réseaux marchands islamiques¹³. D'autre, la sphère contrôlée par les circuits bancaires publics et privés - qu'ils soient ou non d'inspiration islamique - et dont les opportunités d'intervention ont considérablement décliné dans les dernières années.

Quoiqu'entrevues ci-dessous dans leur dynamisme spécifique, il importe de préciser que ces sphères font système, tant par les synergies qu'elles entretiennent que par les fonctions spécifiques qu'elles occupent au sein de la division du travail de financement de l'activité - qui préfigure d'ailleurs la division des tâches de production et d'échange dans la société nigérienne contemporaine.

Courants islamiques, Etat et commerçants au Niger :

Avec plus de 90 % de population musulmane, le Niger est probablement l'une des républiques les plus islamisées de l'Afrique francophone. Elle constitue pourtant un cas singulier, d'une part parce que les grands

¹¹ Rappelons que le taux de prélèvement fiscal est au Niger l'un des plus bas du monde - de l'ordre de 7 % du produit intérieur -, et que l'administration douanière ne parvient à enregistrer qu'une très modeste part des transactions avec l'extérieur. Mais il importe ici de distinguer entre l'Etat comme structuré, et l'Etat comme lieu de peuplement, l'absence de prélèvement des droits et taxes par le premier étant en raison inverse des prélèvements informels effectués par les membres des autorités répressives sur les circuits de contrebande.

¹² Récemment, le SNAD dénonçait sans détours " *le retour en force de la gabegie et des passe-droits* " dans le domaine de la perception des droits de douane où " *la justice par l'impôt n'a aucun droit de cité* ", et présentait nombre d'exemples de tractations qualifiées de " *mafieuses* " entre quelques hauts fonctionnaires et commerçants nigériens, cf. l'hebdomadaire *Le Démocrate* du 18 avril 1994.

¹³ L'un des effets de la crise économique affectant désormais les petites entreprises est en effet de conditionner la survie de ces dernières à l'accès aux matières premières ou aux biens destinés à la commercialisation, de sorte que les fournisseurs, par le jeu des créances clients, disposent désormais d'un puissant levier de polarisation et de contrôle des opérateurs situés à l'aval des fières, notamment dans le secteur du bâtiment et des travaux publics (NIGNON R., 1993).

centres de diffusion des idéologies confessionnelles qui l'inspirent - Tombouctou, Kano, Katsina, Gao et Bornou par exemple - sont situés hors de son territoire, et d'autre part parce que l'organisation des fidèles, longtemps articulée autour du monde marchand, ne s'est que tardivement structurée autour des grandes oppositions confrériques qui segmentent désormais l'*Umma*.

Comme dans la plupart des pays de la sous-région, islam et négoce ont toujours été intimement liés et se sont mutuellement renforcés à l'ère précoloniale. Le commerce fournissait aux clercs les ressources économiques nécessaires à leur expansion, tandis que l'islam apportait aux marchands un cadre idéologique communautaire qui, suivant de près les grands axes commerciaux, sécurisait les échanges inter régionaux. La propagation de l'Islam s'est d'abord opéré en direction des grands centres urbains où les grands négociants se trouvaient installés, ces derniers ne le diffusant qu'après de leurs dépendants et des membres des pouvoirs politiques locaux. Longtemps en effet, le monde rural a été tenu à l'écart du dogme et des rites musulmans, puisque les marchands faisant de l'islam le signe d'une altérité qui leur permettait de s'abstraire des obligations sociales liées à l'économie rurale, et de pratiquer sans contraintes leur négoce. Tel est le cas en pays haoussa nigérien où le prosélytisme n'a touché les ruraux que dans la seconde moitié du XIX^e siècle (ECHARD N. 1978 : 553).

Situés sur des axes commerciaux qui reliaient les grandes cités marchandes d'Afrique du nord aux différents centres du Bornou, et ultérieurement de Kano et Sokoto, les régions haoussa de l'est de l'actuel Niger, notamment les villes de Maradi et Zinder, ont tôt subi l'influence de l'islam nord nigérien. Ainsi, si l'on excepte la période de *Jihad* livré au siècle passé par le marabout Usman Dan Fodio depuis le sultanat de Sokoto, et qui perturba gravement certains courants d'échange commercial, la circulation des hommes entre Zinder et Kano a toujours été active aux XIX^e et XX^e siècles, soit pour des raisons strictement marchandes, soit encore pour des motifs d'apprentissage coranique. La ville de Maradi, principal centre commercial haoussa du Niger contemporain, est pourtant une exception : les grandes fortunes commerciales s'y sont tardivement épanouies, après que la paix coloniale ait sécurisé les voies qui la reliaient à Kano. Néanmoins, ceux qui négocieraient alors avec le Nigeria furent rapidement intégrés aux confréries qui y étaient représentées. L'enrichissement d'un groupe de maradiens comme intermédiaires des maisons de traite européenne, s'est accompagné d'une islamisation qui les distinguait du reste de la population et leur conférait un prestige important. L'essor du transit en direction du Nigeria, dans les années 1970 a donné à ces *Alhazai* les moyens financiers d'entretenir des marabouts, de construire des lieux de culte, de d'édifier des écoles coraniques. L'islam est alors devenu pour eux un moyen de faire reconnaître leur réussite économique et leur autorité religieuse dans l'espace d'échange fréquenté, ce qui ne manquait pas de favoriser leurs affaires et de sécuriser la circulation des créances (GREGOIRE E. 1993 : 71 - 99).

Différente est la relation des autres régions du Niger à l'idéologie religieuse, à commencer par celle des nomades touaregs vis-à-vis de l'islam du sud algérien et, dans une moindre mesure, de celui des grands centres de la boucle fleuve Niger avec qui ils commerçaient : soucieux de leur indépendance et peu enclins à faire de l'idéologie islamique le ciment de leur unité interne (FUGLESTAD F. 1983 : 27 - 35), chaque groupe a conservé ses propres usages religieux de sorte que, l'articulation aux autres groupes marchands étant restée ténue, le rapport aux grands mouvements d'échange contemporains s'est progressivement distendu. De même, en pays Zarma, l'islam s'est inscrit dès l'origine dans un " *complexe religieux (...) auquel il s'est plus ou moins profondément amalgamé* " (ROUCH J. 1960 : 17). Bien qu'issue des grands centres religieux de la boucle du Niger, l'aristocratie Zarma vivait en effet plus de tributs prélevés sur les gens de la terre et de l'exploitation de ses captifs, que d'un commerce inter régional qui aurait entretenu leurs contacts avec les courants de pensée islamiques. Ce n'est qu'à l'indépendance que l'idéologie musulmane s'y est nettement enracinée, les dignitaires Zarma tentant alors de fédérer et de contrôler les autorités religieuses des différentes régions du Niger.

Proclamée laïque à l'indépendance, avec toutefois quelque prudence ¹⁴, la République du Niger a pourtant eu à cœur de conférer au fait islamique un rôle prépondérant dans l'unification d'espaces culturels diversifiés, de même que sa reconnaissance officielle lui a permis d'ouvrir sa diplomatie vers le monde arabe, notamment vers Tripoli et l'Arabie Saoudite, et de faciliter ses rapports avec les pays voisins. L'insistance des

¹⁴ " *La laïcité ne saurait être confondue avec le sectarisme antireligieux* ", observe le quotidien *Le temps du Niger* (16 mai 1967) quelques jours après que la constitution de février 1959 ait proclamé la République " *une, indivisible, laïque* ". Notons au passage que le débat sur la laïcité est réapparu lors du référendum constitutionnel du 26 décembre 1992 : un collectif de quatre associations musulmanes, bien que n'étant pas parvenu à imposer la référence islamique, a néanmoins fait retirer toute mention de laïcité dans la constitution présente.

chefs d'Etat nigérien à rappeler l'appartenance du pays à la " communauté islamique mondiale " ¹⁵ traduit sans nul doute le souci d'entretenir de bonnes relations avec les pétro-monarchies (NIANDOU S.A. 1993 : 226), sans que les tendances à la mise en tutelle de l'islam nigérien par les pays arabes ne parvienne pourtant à s'imposer : en 1974, alors que le rapprochement avec la Libye devient manifeste et fait planer la menace d'un " *Etat unique islamique du Sahel* ", le coup d'Etat du colonel Seyni Kountché vient rappeler que la communauté musulmane ne saurait être " *en état de dépendance vis-à-vis des pays arabes* " (TRIAUD J.L. 1981 : 35).

Mais l'intérêt de l'Etat vis-à-vis des structures islamiques ne se résume ni à des considérations diplomatiques, ni à des préoccupations unificatrices. Le pouvoir Zarma s'accommode mal en effet d'une autorité religieuse influente et largement contrôlée par les commerçants haoussa : la multiplicité des groupements islamiques avant 1974, qui relève moins de divergences dogmatiques que de l'entretien financier, par chaque riche commerçant, de son propre réseau de marabouts chargé de faire valoir sa réputation d'homme de foi, est un obstacle de taille au contrôle social que le pouvoir entend imposer dans l'ouest du pays. Déjà forts de leur richesse commerciale, les *Alhazai* de Maradi et de Zinder ont en effet une autorité considérable sur les hiérarchies confrériques et partant l'ensemble de la communauté religieuse nationale. De ce point de vue, la fondation par l'Etat d'une Association islamique du Niger (AIN) en août 1974, conçue comme l'un des nombreux corps intermédiaires entre les autorités politiques et la population, visait à l'évidence à couper le lien entre le pouvoir économique haoussa et les hiérarchies maraboutiques :

"Avant (...) la religion était désorganisée dans notre pays parce que tout simplement les structures étaient vétustes et tarées. Elles ne reflétaient ni le visage islamique de notre pays, ni les aspirations de nos populations soumises à près de 100 % à l'islam " ¹⁶

On ne peut mieux exprimer le souhait de voir les structures islamiques ordonnées autour du projet étatique, et définitivement coupées de leurs racines privées et marchandes. Le bureau de l'Association, s'il n'accueillait guère de religieux d'origine Zarma puisque leur réputation était encore faible, n'accordait pourtant qu'une place secondaire aux savants haoussa et conférait aux Fulbé et Touaregs la place principale. Une bureaucratie de clercs et de jeunes érudits formés à l'Université Al Azar - les *licenciés du Caire* (NIANDOU S.A., 1993) -, occupa alors les allées du pouvoir et tenta de marginaliser ou de subordonner, selon les cas, l'audience maraboutique ¹⁷.

La compétition engagée par l'Etat envers le monde des commerçants haoussa s'est d'abord traduite sur le terrain de l'apprentissage du Coran. Le pouvoir crée en effet plusieurs *médersas* rattachées au Ministère de l'Education nationale et dont les diplômes, reconnus officiellement, permettent une intégration à des postes administratifs et gouvernementaux. Le choix est donc ouvert aux élèves coraniques soit d'intégrer la filière étatique et d'accéder ainsi, pour les meilleurs d'entre eux, aux prébendes qu'elle procure ; soit de continuer à fréquenter celle de l'enseignement privé, organisée par des clercs dépendant des *Alhazai*, et qui prépare souvent aux carrières maraboutiques ou commerciales. Cette dernière filière paraît avoir finalement bien résisté à la stratégie étatique du contrôle de l'apprentissage religieux. Ainsi à Maradi, les marabouts et élèves coraniques représentaient à la fin des années 1980 près de 10 % de la population active, et les migrations vers cette ville en vue d'une scolarisation coranique restent l'un des facteurs importants de la croissance urbaine et de son évolution socio-économique (HERRY C. 1990). Par ailleurs, les frais de fonctionnement des écoles religieuses publiques et l'espérance de leurs élèves d'incorporer la fonction publique sont désormais compromis par la crise financière de l'Etat, autant que par la réduction du nombre des postes administratifs mis au concours depuis 1989. En d'autres termes, la compétition au contrôle éducatif semble avoir tourné à l'avantage des grands

¹⁵ Propos tenus par le président Seyni Kountché en 1979 dans la revue *Europe-Outremer*. Ceux-ci sont conformes à ceux que son prédécesseur Hamani Diori tenait à *Jeune Afrique* en 1976 sur la " *réalité parentale qui nous lie au monde arabe* ".

¹⁶ Propos du président Seyni Kountché rapportés par le quotidien *Le sahel* du 16 septembre 1974.

¹⁷ Certains, tels Oumarou Adamou dit "Bonkano" deviendront des figures de premier plan de la politique du Niger, et s'inséreront dans les affaires économiques - transport, commerce, immobilier, spéculation - au plus haut niveau.

commerçants haoussa, comme l'atteste la multiplication récente des écoles coraniques de rue, tant à l'ouest du pays que dans la capitale Niamey.

L'une des effets induits, et nullement prévu par le pouvoir, par la compétition religieuse entre Etat et marchands a été de rattacher fermement les hiérarchies islamiques de l'ouest aux confréries et courants confessionnels présents au nord du Nigeria, et de leur donner un contenu revendicatif par rapport aux pouvoirs étatiques. Le mouvement *Wassiste*¹⁸ en a été la première manifestation, dont les ambitions réformistes ont toujours été mal acceptées par le gouvernement. On notera que la confrérie, très liée à la *zawiya* mère du Sénégal, a particulièrement recruté ses membres parmi les grands commerçants haoussa, ceux-ci profitant du *maouloud* de Kaolak¹⁹ pour faire des affaires.

" Ils écoutent sur le marché sénégalais aussi bien des tissus (wax, lagos, basins) qui sont très cotés au Sénégal que des appareils très modernes (. .) Les pèlerins vendent au comptant les produits à leur confrères de Kaolak, lesquels sont assurés de les vendre au moins le double sur le marché sénégalais " (KANE O. 1989 : 33 - 34)

C'est pourtant le mouvement d'inspiration sunnite regroupant les *Yan Izala*²⁰ qui traduit le mieux les aspirations contestataires des milieux d'affaires marchands, notamment des plus jeunes, envers un islam encadré par le pouvoir. Fondé à Jos par Ismaïl Idriss, ce mouvement réformiste s'est désormais implanté dans tout le nord du Nigeria au prix de violents conflits avec les confréries de la Tidjaniya et de la Qadiriya. Elle s'est établie sur la base de l'appartenance à la communauté haoussa et en réaction à la présence de commerçants yoruba au sein des hiérarchies religieuses dans cette région. Son implantation reste principalement urbaine (KANE O. 1992). C'est au début des années 1980 que l'izalisme gagne Zinder et Maradi, où il suscite l'enthousiasme parmi la jeune génération des marchands haoussa, impatients d'accéder à l'autorité religieuse que les aînés leur dénie, et choqués des compromissions de ces derniers avec les dignitaires de l'Etat. La rupture avec les pratiques maraboutiques, préconisée par ses adeptes, l'idéologie de la parcimonie et du refus des pratiques ostentatoires, le primat de l'ordre religieux sur le politique, enfin la contestation de toute bureaucratie culturelle sont autant de novations dogmatiques ouvrant un large front d'oppositions, tant avec l'Etat qu'avec la vieille garde des commerçants installés. Comme on le verra, les rivalités entre les *Yan Izala* et les confréries soufies auront pour effet, au travers d'une réinterprétation des rites et dogmes, de rationaliser les pratiques religieuses en ajustant l'idéologie islamique aux réalités du champ économique contemporain (LABAZEE P. 1992 b).

Il importe de ne pas confondre les logiques de segmentation du champ islamique évoqué ci-dessus et la montée de courants de type fondamentaliste, qui prennent naissance dans les rapports conflictuels au sein du monde marchand, ou entre celui-ci et l'Etat, et l'émergence récente de mouvements intégristes en pays Zarma responsables de violences meurtrières envers les agents de l'autorité publique : ces derniers, d'inspiration millénariste, cristallisent plutôt les révoltes des populations urbaines et rurales paupérisées, à la manière des mouvements de type " guerre sainte " apparue à Kano dans les années 1980 (NICOLAS G. 1982 : 47-68).

¹⁸ Cette confrérie fondée par Cheik Ibrahim Niasse a pris naissance à Kaolak (Sénégal) d'où elle a essaimé auprès des adeptes de la Tidjaniya du Nigeria septentrional dès les années 1950, avant de pénétrer en pays haoussa du Niger puis en pays Zarma (GODRIE J. 1961 : 7).

¹⁹ Cérémonie organisée chaque année autour du mausolée du fondateur, et à laquelle participent plusieurs milliers de pèlerins nigériens.

²⁰ La dénomination réelle du mouvement *Izalatul Bidi'a*, proche de la wahhabiya du Mali, Burkina Faso et du nord de la Côte-d'Ivoire, est *Jama'at izalat al bid'a wa iqamat al sunna* (Mouvement pour la suppression des innovations et la restauration de la sunna).

Usages islamiques et financement des activités marchandes :

Comme on vient de le suggérer, l'accumulation marchande et l'islamisation ont toujours été liées au Niger, et les tentatives menées par l'Etat en vue de segmenter les univers religieux et commercial n'ont guère donné les résultats attendus : les ressources commerciales servent toujours à financer des investissements d'ordre cultuel qui, en retour, confèrent un prestige et un pouvoir que les marchands emploient à la valorisation de leurs affaires. Le "détour" par l'Islam du capital marchand constitue l'un des ressorts essentiels des mécanismes de financement et de reproduction du monde des négociants, de sorte qu'on est fondé à parler de "placements" (LABAZEE P. 1991) pour désigner les fonctions singulières données au monde religieux par les commerçants.

Bien que ces placements soient le plus souvent effectués à titre individuel, leurs effets sont d'abord perceptibles à l'échelon des groupements de marchands qui en tirent divers avantages du point de vue de leurs affaires.

En premier lieu, les investissements religieux unifient les doctrines et les rites officiellement reconnus au sein d'un même espace commercial. En conséquence, les relations d'affaires y acquièrent un caractère sacré qui sécurise les mouvements marchands. Tel est le cas entre Maradi et Kano, où les courants commerciaux, pour la plupart clandestins, sont bien souvent enfermés au sein des relations internes des communautés et groupes confrériques. En d'autres termes, participer au négoce inter-régional présuppose l'acceptation d'un ordre religieux, garant d'une conduite professionnelle socialement admise. Le crédit commercial, qu'il soit accordé en argent ou en marchandises, s'adosse par exemple sur un contrat moral entre un client et son fournisseur ²¹ conclu devant Dieu. Dans le monde haoussa, "à chaque étage de la chaîne de circulation commerciale, des étrangers doivent se faire mutuellement confiance" (COHEN A. 1969) et cette dernière naît principalement de l'adhésion à une même croyance religieuse. Plus que l'appartenance à une même famille ou ethnie, l'affiliation collective à un ordre confessionnel garantit le lien marchand (FAURE Y.-A. 1991 : 35) sous couvert d'une fraternité désigné ici par le terme d'*abokin amana* ²².

En deuxième lieu, l'islam joue une fonction régulatrice du point de vue de l'insertion de nouveaux venus dans les affaires : la reconnaissance de la déontologie et des hiérarchies confessionnelles - dont on a vu qu'elles sont financièrement contrôlées par les grands *Alhazai* - est en effet un prérequis pour ceux qui veulent participer aux réseaux d'échange à distance. Bien des *Yan Izala* ont par exemple adhéré à ce courant afin de bénéficier de l'appui matériel et des facilités commerciales et financières que la wahhabiya est réputée fournir à ses disciples. Les grands commerçants déjà installés disposent de la sorte d'un puissant levier soit pour étoffer leur réseau de clients et d'obligés, soit à l'inverse pour entraver la carrière d'un jeune jugé trop ambitieux. On trouve ici l'un des ressorts majeurs de la fragmentation de l'Umma de l'ouest du Niger en diverses tendances concurrentes : les oppositions entre confréries soufies, et entre ces dernières et les mouvements de type réformiste, n'ont bien souvent d'autre objectifs que de traduire dans le langage du sacré des concurrences marchandes entre les commerçants parvenus et des jeunes désirant participer au festin.

En troisième lieu, l'islam est porteur d'un code de conduite dans les affaires, fait de prescriptions et de prohibitions en matière financière et commerciale. Les pratiques spéculatives sont ainsi interdites : le bénéfice commercial est admis lorsqu'il rémunère un service rendu à la collectivité, non lorsqu'il appauvrit certains de ses membres. Acheter en dessous de sa valeur une marchandise à un producteur ayant un besoin pressant de numéraire, ou revendre un bien après avoir créé une pénurie artificielle sur le marché, sont donc condamnés par les usages en vigueur. Il en va de même de la perception et du versement d'intérêts (*riba*) à l'occasion de prêts. Tout avantage financier tiré d'une obligation inconditionnelle de rembourser une somme d'argent est donc théoriquement exclu. Toutefois, à l'instar de bien d'autres communautés marchandes musulmanes (RODINSON M., 1966), les commerçants haoussa exploitent l'imprécision sémantique du *riba* afin de tirer une rémunération substantielle de leurs prêts : versement par un débiteur d'un pourcentage de recettes engendrées

²¹ Il est évident que des accords commerciaux non officiels ne pouvant faire l'objet d'aucun contrat écrit, ceux-ci ne peuvent s'établir que sur la base d'une confiance mutuelle garantie par une adhésion commune à des principes religieux.

²² Terme par lequel les commerçants haoussa désignent un lien de confiance fondé sur la foi religieuse (AGIER M. 1983 : 193)

par son emprunt - le prêt est alors assimilé à une participation dans une affaire -, remise d'un don en remerciement d'une somme avancée, formes multiples de location-vente, etc. Aussi les opérateurs économiques sont-ils amenés à distinguer entre les intérêts conformes (*riiba*) et non conformes (*riba*) aux usages islamiques en pays haoussa (NICOLAS G. 1983 : 737-773).

Bien d'autres obligations pourraient être ici évoquées, tel le refus du mensonge à but lucratif, qui ont une incidence directe sur le financement des activités. Mais il importe de relever que ce corpus d'usages consacrés en matière commerciale et financière, loin d'être fait pour être respecté au pied de la lettre, souffre dans la pratique d'entorses et de manipulation multiples et souvent tolérées. La spéculation est en effet l'un des ressorts majeurs de l'accumulation marchande haoussa. Toutefois, dès qu'elles compromettent la reproduction de la sphère commerciale, menacent les hiérarchies et les rapports de forces entre réseaux concurrents, suscitent des conflits d'intérêts entre les négociants et l'Etat, les transgressions exposent leurs auteurs à la réprobation de toute la communauté religieuse ainsi qu'à l'exclusion des circuits commerciaux.

Enfin, notons que les investissements religieux effectués par les grands commerçants du Niger tiennent au fait que ceux-ci ont besoin, pour asseoir et développer leurs affaires, de détenir un " *capital de grâce institutionnelle* " (BOURDIEU P. 1971 : 319) reconnu par leur réseau d'approvisionnement et de distribution. L'autorité symbolique des *Alhazāi* auprès de leurs employés est en effet, en l'absence de contrat écrit, la seule forme de domination et de mise en dépendance qu'ils peuvent faire valoir envers ceux qui, bien qu'au fondement de leur fortune, ne perçoivent pour toute rémunération de leur travail que des cadeaux (*alheri*) ou au mieux une commission (*la'ada*).

Dans le cadre de cet éthos des affaires, la banque privée moderne n'a jamais rempli un rôle majeur en vue de l'acquisition d'actifs fixes par les marchands. Dans la plupart des cas en effet, les équipements de ces opérateurs économiques - tels que les immeubles, hangars, moyens roulants, matériels de bureau -, sont financés sur les fonds propres, non par emprunts. L'intérêt à verser aux banques ne constitue pas ici un obstacle culturel dirimant ²³. En fait, les immobilisations des établissements commerciaux, souvent déclarés au nom de tiers pour des raisons fiscales, se révèlent modestes en regard des affaires brassées car les logiques de croissance s'appuient plus sur la reproduction élargie du capital humain que sur l'intensification des moyens techniques. En conséquence, les engagements à moyen et long terme des banques du Niger ne représentent que 4.6 % du total des crédits distribués au secteur privé, ces crédits occupant d'ailleurs moins de 40 % des emplois bancaires (DJIBO S., MALAM GATA Z. 1993 : 5). Paradoxalement, le seul secteur de l'économie nigérienne dont le taux interne de rentabilité serait suffisant pour couvrir les risques des banques - celui-ci est estimé à 14 % en 1993 - n'est pas demandeur de prêts longs, tandis que le secteur moderne est trop peu compétitif pour proposer des projets suscitant la confiance des banques.

En revanche, les *Alhazāi* utilisent souvent l'emprunt pour financer une partie de leur fonds de roulement, que celui-ci soit engagé dans des affaires officielles ou clandestines. En 1992, les banques privées avaient ainsi accumulé plus de 30 milliards d'engagements à court terme, concentrés pour l'essentiel dans le commerce et le bâtiment. Il reste que le recours aux découverts bancaires n'est qu'un moyen parmi d'autres de réaliser des affaires commerciales : les crédits en marchandises, et la mobilisation de fonds auprès de commerçants alliés sont sans nul doute des instruments plus habituels, bien qu'aucune donnée statistique ne puisse être fournie à cet égard. En outre, les récentes déconvenues de la banque nigérienne de développement tendent à éloigner les commerçants de la banque moderne, soit qu'ils aient eux-mêmes participé à sa crise, soit qu'une partie de leurs avoirs aient été gelés ²⁴.

Quoi qu'il en soit, on notera que s'il est parfois un moyen de conclure une affaire commerciale d'une dimension inhabituelle, l'emprunt auprès des institutions financières n'a jamais été au principe des grandes réussites du monde commercial nigérien, qui s'est doté depuis longtemps de ses propres codes de financement, finalement plus ajustés aux exigences du commerce sous-régional.

²³ La Banque islamique du Niger (BIN), filiale du groupe financier Dar al Maas Al-Islami, qui n'encaissait que des frais de gestion des dossiers de crédit, fut de ce point de vue dans la même situation que les autres banques nigériennes.

²⁴ Le montant des comptes bloqués par la BDRN à sa liquidation s'élève en effet à 22.5 milliards, soit 79 % du total des dépôts gelés dans les cinq établissements financiers ayant essuyé des revers au début des années 1990.

A l'image de l'ensemble du monde marchand africain, l'histoire de toutes les réussites commerciales en pays haoussa prouve que l'accès au capital de départ est conditionné par l'insertion dans un réseau relationnel, souvent d'inspiration islamique ²⁵, au sein duquel s'assimilent les pratiques professionnelles, se nouent les contacts nécessaires, s'apprennent les grands axes commerciaux. En outre, les premiers bénéfices des marchands servent autant à accroître la dimension des activités qu'à capitaliser une "richesse en hommes" (*arzikine mutane*), c'est-à-dire d'augmenter le nombre de parents, dépendants (*barwai*) et clients susceptibles de travailler pour eux ou de leur rendre service le moment venu. Du nombre de ces obligés dépendra la surface des activités et l'étendue spatiale du réseau marchand LABAZEE P. 1994 : 182).

"J'ai plus de 10 000 vaches et 125 bergers qui s'occupent d'elles. J'ai au moins 100 villas de première classe. A Katsina, j'ai 48 villas et bientôt j'en construirai 50 autres. Les véhicules et les terres, n'en parlons même pas. Dans mes magasins, j'ai plus de 60 000 sacs de mil. A elles seules, mes actions éparpillées dans différentes sociétés sont une fortune. C'est la volonté de Dieu, on ne peut rien contre. Et pour tout vous dire, je ne travaille avec aucune banque de la place car on ne respecte pas le secret bancaire (...) On oublie vite les choses dans ce pays. Qu'est ce que je n'ai pas fait pour ce pays en tant que nationaliste convaincu ? Même si à vous-même je n'ai rien donné, j'en ai donné à votre frère ou au moins à un des vôtres. "

Ainsi s'exprime Alhaji Souley Dan Gara, l'une des plus grosses fortunes du Niger qui, après avoir fièrement évoqué l'ampleur de ses richesses, en révèle la condition sociale : celle de l'accumulation de créances multiples envers ceux qui lui sont désormais redevables, et par là même dévoués. Plus que la banque, la richesse en hommes obtenue par la redistribution permanente d'une partie du capital commercial est une étape nécessaire au financement de l'entreprise marchande africain. Que cette modalité singulière de financement revête souvent la forme de l'ostentation et de la dépense somptuaire ne doit pas faire illusion : elle participe en effet, au même titre que l'acquisition progressive d'actifs, à la réalisation d'une marge et à l'expansion des affaires.

Les hommes d'affaires du groupe *Izalatul Bidi'a* ont-il est vrai considérablement modifié les règles de la redistribution qui prévalaient dans la compétition à l'accumulation des hommes. En prêchant la parcimonie, et en dénonçant les dépenses somptuaires - coût excessif des fêtes religieuses, entretien d'une clientèle nombreuse, financement abusif des hiérarchies confrériques par exemple -, ces adeptes semblent animés par une éthique proche de celle du monde protestant décrite par Max Weber (1964), où l'entreprise acquiert son autonomie par rapport aux communautés, domestiques ou religieuses. Cependant, la rationalisation des pratiques charitables ne paraît avoir d'emprise, comme on l'a vu, qu'auprès des catégories jeunes des marchands haoussa auxquelles l'accès aux secteurs rentiers, tels que le commerce céréalier ou de textiles dont les marges sont confortables, sont refusés par leurs aînés. Ces commerçants se sont donc orientés dans des domaines tels que les marchandises générales ²⁶, dont la rentabilité globale vient de la régularité des approvisionnements et de la gestion rigoureuse des stocks. En d'autres termes, ils ont trouvé dans la dénonciation des pratiques ostentatoires une justification de leurs propres contraintes économiques, et un moyen de combattre les positions monopolisées par les grands *Alhazai*.

²⁵ L'idéal-type de cette pré-condition est livré par Issiaka Rabiou, l'une des plus grandes figures commerciales de Kano (Nord Nigeria), descendant d'une grande famille d'enseignants coraniques, et dont l'apprentissage islamique dans toute la sous-région fut l'occasion de nouer des contacts qui furent mobilisés pour ses affaires au début des années 1950 (FORREST T. 1989 : 47 -53).

²⁶ On désigne ici la commercialisation des produits venant pour la plupart du marché mondial qui, tels ceux de l'industrie agro-alimentaire - concentrés de tomates, laitages, pâtes, etc. - ont des taux de marge faibles.

Les grands commerçants islamisés et le marché parallèle de la monnaie ²⁷:

Les réseaux marchands nigériens ont tôt été amenés à établir leur propre organisation et principes de financement des échanges parallèles avec le Nigeria, son principal partenaire commercial. Nombre de produits circulent en effet entre les deux pays, par des axes marchands datant de l'ère précoloniale et toujours actifs.

D'une part, une proportion non négligeable des flux marchands entre les deux pays porte sur les échanges de produits locaux, notamment alimentaires : bétail, niébé, souchet, oignons pour les exportations nigériennes, mil, sorgho, maïs pour les exportations nigérianes. Pour une part, ces mouvements sont le fait d'échanges capillaires qui lient, en dépit de l'obstacle frontalier, des populations villageoises voisines. Toutefois, l'essentiel de ces flux relie les grandes villes commerciales du nord Nigeria à celles du Niger ; dans ce dernier cas, les réseaux marchands qui les animent amorcent ou dénouent chaque opération par une conversion, dans la monnaie du pays exportateur, effectuée auprès de *monnayeurs* professionnels. Pour les opérateurs nigériens traitant ces mouvements marchands, la recherche de francs CFA convertibles, en contrepartie de nairas n'ayant pas cours dans les règlements internationaux, ne constitue qu'exceptionnellement le motif principal des transactions : ces derniers réalisent en effet leur marge commerciale en nairas ou, plus rarement, achètent au Niger des biens de contrepartie avec leur recette. Il en va de même pour les exportations nigérianes d'hydrocarbures, de matériaux de construction, et des produits des industries manufacturières nationales ²⁸, pour lesquelles les motifs de vente au Niger, fondés sur une logique marchande, dépendent avant tout des perspectives de réalisation d'un bénéfice commercial.

D'autre part, des commerçants nigériens, basés le plus souvent à Kano et Sokoto, s'approvisionnent au Niger en produits prohibés à l'importation ²⁹ venant du marché mondial. Ces opérations sont précédées d'un achat de francs CFA contre des nairas, réalisé sur les marchés des villes frontalières du Niger où le cours parallèle laisse une marge de change supérieure à celle des cités du nord du Nigeria.

Enfin, une troisième catégorie de transactions monétaires concerne les transferts directs de capitaux d'une place de change parallèle à l'autre. Aucun mouvement commercial ne paraît les sous-tendre. Tel est le cas lorsqu'un patron de change de Kano décide d'expédier des nairas à son correspondant de Konni ou Maradi, afin de récupérer des francs CFA qui seront ensuite recyclés en dollars, £ sterling ou francs français auprès des bureaux de change situés au Nigeria. Ces devises fortes sont en effet très recherchées par les opérateurs du Nigeria, qui ne parviennent pas à les obtenir auprès de la Central Bank of Nigeria.

Situés sur des axes routiers importants qui les relient directement à Sokoto et Kano, dotés d'une population élevée qui leur confère un rôle de marché de consommation, orientés enfin vers l'approvisionnement de la capitale nigérienne en biens divers, les villes de Konni, Maradi et Zinder constituent les principaux centres marchands et financiers dans les relations Niger - Nigeria. Les quelques tentatives faites par les pouvoirs publics en vue d'orienter le règlement des transactions commerciales vers les circuits bancaires - système de comptes au Ministère des finances, chambre de compensation - ayant toutes fait long feu (ABDO H.M., LAMA J., WOBA A., 1993), ces grandes places financières traitent sur leur marché parallèle la quasi-totalité du change résultant des flux marchands entre Niger et Nigeria. Bien qu'illégal, le change parallèle est toléré dans toutes ces villes, où les cambistes acquittent une patente et sont recensés dans les rôles des contributions comme agents de change. A Maradi, ces derniers sont organisés en syndicat avec un président, un

²⁷ La plupart des remarques qui suivent sont tirées d'une étude sur le fonctionnement des marchés parallèles réalisée par GREGOIRE E., LABAZEE P. (1994).

²⁸ En particulier les industries fabriquant des textiles, des boissons non alcoolisées et des détergents. Celles-ci comptent parmi les entreprises les plus dynamiques du Nigeria, leur indice respectif de croissance base 100 en 1986 étant respectivement de 398, 262 et 312 en 1992.

²⁹ Rappelons que, malgré le mouvement de libéralisation du commerce extérieur, quinze groupes de produits restent interdits à l'importation au Nigeria, parmi lesquels les textiles, les cigarettes, le riz, les alcools, les huiles alimentaires, etc. Ces produits font tous l'objet d'un important commerce de transit et réexportation depuis le Niger.

vice-président et un trésorier qui règlent les usages de la corporation et les rapports avec la municipalité et la Chambre de commerce. A Konni, les principaux professionnels du change occupent des fonctions officielles, notamment politiques. Notons qu'à Malanville - qui constitue une enclave marchande nigérienne au nord du Bénin - les *monnayeurs* jouent un rôle essentiel dans l'encadrement politique et social de la communauté nigérienne : à ce titre, ils sont en rapports permanents avec l'une des sous-préfectures voisines du Niger. Dans bien des cas, les milieux du change ont des liens étroits avec les partis politiques nigériens, qu'ils financent sur leurs fonds propres lorsqu'ils n'en sont pas les trésoriers locaux.

Cependant, la tolérance dont bénéficient les marchés parallèles du change sur toutes les places tient au rôle capital qu'ils jouent dans la régulation des mouvements marchands dont ces villes sont autant de centres de décision. Les milieux de cambistes sont ici hautement professionnalisés, et concentrés en un nombre limité d'opérateurs qui traitent directement ou par leur réseau de dépendant l'ensemble des affaires commerciales supposant une conversion monétaire. On trouve rarement d'ingérence de la finance parallèle dans le commerce transfrontalier, à l'exception toutefois des marchands de bétail qui revendent eux-mêmes au Niger les nairas tirées de leurs ventes au Nigeria. Plus fréquentes, de ce point de vue, sont les interférences avec le milieu du transport ou avec des affaires commerciales conclues occasionnellement. A Konni, les places de change sont situées dans la cour de la Mosquée, et à la gare routière jouxtant le grand marché. Les grossistes qui y opèrent conservent les nairas dans les coffres des voitures garés à proximité, ainsi qu'à domicile. Il en va de même à Maradi, aux abords de la gare routière et de l'ex - BDRN qui regroupent les principaux cambistes.

De même que pour le commerce, l'activité de change s'effectue à des échelles très différentes. Elle regroupe des *opérateurs occasionnels* : il s'agit de marchands qui, après avoir réalisé une exportation vers le Nigeria, tentent de se défaire de leurs nairas sans avoir à payer la commission de change aux professionnels. Beaucoup de commerçants s'improvisent ainsi changeurs le temps d'écouler leur recette. On trouve aussi des *flottants*, qui sont des détaillants de nairas indépendants parcourant les rues à la recherche de clients. Les *détaillants professionnels* sont pour leur part des agents de change travaillant à leur compte avec un faible capital. Ils achètent ou empruntent aux grossistes avant de revendre, au taux en vigueur, à des particuliers et petits commerçants. Ces agents sont présents sur toutes les places, mais il tendent à être les seuls sur les petites places de change du Niger : leur fonds de roulement ne dépasse jamais un million de francs.

A l'amont du circuit financier se situent les grossistes. Ces derniers sont peu nombreux dans chaque ville : deux à Birnin Konni, six environ à Maradi, quatre au plus à Zinder et à Malanville. Une quinzaine d'opérateurs qui domine le marché nigérien du change. Bien que concurrents, ces patrons de change entretiennent de bonnes relations et s'entendent à la fois pour la fixation du taux et les transferts de devises. Leur activité est organisée de façon pyramidale. Chaque patron est assisté de quelques adjoints, souvent des parents, qui gèrent des points de vente sur les marchés, les gares routières ainsi que les villages frontaliers voisins. Ces dépendants se déplacent fréquemment vers les autres villes de change pour transmettre des informations ou transférer des fonds. Ces adjoints ont eux-mêmes des dépendants - détaillants, rabatteurs par exemple - qui sont rémunérés à la commission. Quelques rabatteurs sont aussi employés à la journée. L'avance d'un capital est fréquente entre les divers niveaux de la hiérarchie des milieux de change, les comptes étant apurés chaque soir.

Il importe donc de distinguer les flux commerciaux de petite et moyenne importance qui, dans l'importation illégale de textiles et le trafic local d'essence par exemple, se dénouent auprès de *monnayeurs* détaillants travaillant à leur compte - ils achètent alors quotidiennement la monnaie nigérienne auprès des *masu changi* - ou plus souvent au compte de ces derniers ; et les flux portant sur des montants élevés, tels que l'importation en gros de céréales ou de matériaux de construction, qui se concluent chez les seuls patrons de change, après négociation serrée sur le taux à appliquer. La stratégie des grossistes est d'étoffer leur " *richesse en hommes* ", c'est-à-dire le nombre de leurs dépendants qui distribuent la naira au détail. En effet, plus la concurrence est vive entre ces derniers, plus le taux de change au détail tend à être favorable à la clientèle. En conséquence, les patrons de change peuvent espérer que les commerçants locaux renonceront à se fournir au Nigeria, ce qui augmente d'autant le volume des affaires qu'ils sous-traitent. Notons en outre que sur ces places, les monnayeurs jouent un rôle de préfinancement d'opérations commerciales, lorsque des marchands connus ne détiennent pas le fonds de roulement nécessaire. Toutefois, cette pratique du crédit n'a cours que pour les transactions réalisées rapidement - moins d'une semaine -, puisque les cambistes ne souhaitent pas se départir durablement d'un capital qui est souvent prêté sans intérêt. Aussi le montant et la durée des prêts sont-ils étroitement corrélés à la vitesse de rotation du stock de nairas détenus par les grossistes en monnaie : ne sont prêtées que les réserves de devises nigériennes dont les cambistes pensent qu'elles ne seront pas vendues au comptant dans les jours qui viennent. En revanche, lorsque le prêt entame le fonds de roulement du *monnayeur*, ce dernier encaisse une rémunération sous forme de participation aux bénéfices commerciaux de l'emprunteur.

Néanmoins, le rôle principal des monnayeurs, qui explique le caractère professionnel de leur activité, tient sur ces places aux relations qu'ils entretiennent avec leurs fournisseurs en nairas basés au Nigeria ou au Bénin, ainsi qu'avec leurs homologues des cités nigériennes voisines. Konni, Maradi et Zinder sont en effet des villes où le solde des opérations commerciales est tendanciellement négatif, de sorte que les besoins en devise nigérienne sont permanents. En conséquence, le réseau relationnel des patrons de change, ainsi que les denses circuits d'information qu'ils ont bâtis, sont les instruments indispensables du financement du marché parallèle, et par là même de la circulation commerciale. Ils assurent en effet d'un approvisionnement régulier et rapide en nairas dès qu'un différentiel de change justifie un transfert. Les grands patrons de change n'obtiennent la naira que par le jeu de transferts financiers, non par leur participation directe au commerce transfrontalier, ce qui explique l'autonomisation du marché parallèle des changes.

Intimement associées à ces villes du Niger, les grandes cités du nord Nigeria telle que Kano, Sokoto et Maiduguri, constituent en fait les piliers des circuits du négoce et de la finance transfrontalière. Elles sont d'abord des cités marchandes où se concentrent les grossistes en céréales, ciments et autres matériaux de construction, textiles, biens de consommation divers (détergents et savons, bassines plastique...), et intrants agricoles. Nombre de ces *dealers*, tous spécialisés dans un domaine d'activité - chaque catégorie de produits est au plus contrôlée par une petite dizaine d'opérateurs - sont d'origine nigérienne, et possèdent des entrepôts spécialement destinés à l'approvisionnement du Niger. Ils disposent de correspondants sur les principaux marchés frontaliers du Nigeria, qui entretiennent eux-mêmes des rapports étroits avec les commerçants basés dans les cinq grandes villes frontalières du Niger.

Dans ces villes du Nigeria, les activités commerciales *stricto sensu*, et celles du change monétaire sont à la fois spécialisées et fortement imbriquées. D'une part, et de même qu'au Niger, chaque ville dispose d'une ou plusieurs places de change parallèle dominées par un nombre restreint de *monnayeurs* professionnels. A Kano, les points de change se situent surtout au quartier Wappa où la plupart des bureaux de change se sont regroupés. Chaque bureau emploie des *street brokers* postés en ville, qui collectent directement les devises ou jouent le rôle de rabatteurs pour leur patron. Bien que concurrents, les responsables des offices de change se réunissent chaque matin pour évaluer les stocks de devises disponibles en ville, s'informer des taux pratiqués sur les places voisines ainsi qu'à Lagos, afin de fixer le cours. Celui-ci est fixé le matin vers 11 heures, le taux de change de la veille étant appliqué aux achats qui précèdent la cotation. Ce cours peut toutefois varier plusieurs fois par jour en fonction des transactions effectuées localement, et des informations reçues du Lagos. Outre le franc CFA, les principales devises négociées à Wappa sont le dollar, la £ sterling et libanaise, le franc français et le mark. Le même type d'organisation se retrouve à Sokoto, et à Maiduguri. Notons qu'ici encore, les acteurs du change parallèle sont distincts de ceux du commerce local, et que la spécialisation du métier de cambiste se manifeste partout par l'existence d'associations hiérarchisées, dirigées par un président.

D'autre part, cambistes et commerçants sont interdépendants, l'une des fonctions principales de ces marchés des changes étant précisément de convertir les francs CFA issus du solde commercial positif des opérateurs nigériens, et ce en nairas ou en devises fortes. La règle en vigueur confère à la naira un rôle de pivot pour toutes les devises. En conséquence, une conversion en dollars d'une recette en francs CFA venant, par exemple, d'une exportation de marchandises au Niger, induit un cumul des marges habituellement perçues par les *brokers* sur les opérations de change CFA - naira et naira - dollar. Les grands commerçants de Kano et de Sokoto entretiennent d'étroites relations avec les cambistes de la place qu'ils fournissent en francs, généralement contre nairas.

Pour l'année 1993, on estime à 13.3 milliards de francs CFA les entrées de nairas commerciales sur le marché des changes parallèles du Niger, à 24.5 milliards les sorties de nairas. Cette situation tient au déficit marchand enregistré par le Niger, faiblement exportateur et fortement demandeur de biens nigériens. Dans l'ensemble, le manque de devise nigérienne à Konni, Maradi et Zinder aurait donc atteint 11 milliards de francs CFA pour 1993. En conséquence, le taux de change de la naira est tendanciellement orienté à la hausse, l'écart ainsi créé avec les villes du nord Nigeria justifiant des transferts réguliers qui annulent ce différentiel. On concevra aisément que ces transferts clandestins de numéraire, effectués par cantines et sacs entiers de nairas, ne puissent s'effectuer que dans la sécurité qu'offrent les relations solides établies sur la base d'une même appartenance religieuse, renforcée en outre par l'ancienneté des liens qui les unissent.

Le rôle des institutions financières dans le financement des activités économiques :

Que l'accumulation de dépendants par le biais de l'islam soit un préalable à l'accumulation économique ne saurait pourtant faire oublier ce que nombre de richesses commerciales doivent à l'Etat, lieu de capitalisation par excellence. Celui-ci contrôle en effet de nombreux "espaces rentiers" (GREGOIRE E., LABAZEE P. 1993 : 28-35) par le biais d'attribution de marchés publics, des politiques de protection du marché national ou d'accès aux crédits distribués par les banques nationales. On se limitera ici à évoquer le rôle joué jusqu'en 1991 par les institutions financières d'Etat, avant d'aborder la place, en fait très modeste, revenant aujourd'hui aux banques privées du Niger dans le financement des activités entrepreneuriales.

En 1961 fut créée la Banque de développement de la République du Niger (BDRN), dont le capital était détenu à 77 % par l'Etat et quelques offices et sociétés publics. Son appui financier aux entreprises devint très important lors du "boom" de l'uranium : les prêts au secteur privé s'adressèrent alors prioritairement aux entrepreneurs des transports, du bâtiment et travaux publics et du commerce général. Ceux-ci totalisaient en 1988 près de 55 % du total des encours de crédits et de découverts en comptes courants.

Répartition des encours de la BDRN par type d'activités (1988) :

TYPE D'ACTIVITES	Encours en Mds FCFA	dont découverts en Mds FCFA	Part dans les encours totaux	Taux de risque sur encours
<i>Ensemble</i>	<i>55.9</i>	<i>24.9</i>	<i>100</i>	<i>-</i>
Commerce	18.2	5.2	32.5 %	50.5 %
BTP	11.0	3.4	19.7 %	53.4 %
Transports	2.1	0	3.8 %	22.7 %
Agriculture	14.0	13.5	25.0 %	0 %
Autres	10.6	2.8	12.0 %	47.1 %

Les prêts furent d'autant plus aisément consentis aux proches du pouvoir que les règles d'attribution internes, et les déclarations auprès de l'agence de la Banque centrale n'étaient pas respectées (BDRN, PETTEAU SCACCHI 1988 : 67). Dans ce contexte, de nombreux hommes d'affaires d'origine Zarma ont pu aisément se constituer un capital qui fut parfois exporté hors du pays, parfois investi dans des placements discrets - immobilier et cheptel notamment -, parfois encore engagé dans des activités réellement commerciales ou industrielles, mais qui ne résistèrent pas au retournement de conjoncture des années 1980 (GERVAIS M. 1991 : 27). Tel fut le cas pour les Ets Wazir TP, deuxième débiteur de la BDRN en 1990 avec un encours de 1.7 milliards de francs CFA. Quoi qu'il en soit, les commerçants haoussa de l'Est du Niger furent aussi fort actifs dans la course effrénée aux prêts et découverts en comptes courants, sans que des analyses de marché et d'évaluation des projets n'aient jamais été faites. Le quart des comptes à découvert provenait en effet des agences bancaires de Maradi, Zinder et Birnin Konni³⁰, soit près du tiers du montant total des créances, revenaient aux marchands haoussa - si l'on exclut du calcul les dettes des entreprises publiques. La BDRN a fonctionné ainsi comme un vaste guichet redistributeur, sous-évaluant systématiquement les créances douteuses

³⁰ Encore faudrait-il ajouter les comptes à découvert sur la ville de Niamey, appartenant à des commerçants de l'Est ayant utilisé des prête-noms.

: le défaut de provisionnement s'élevait pourtant à 74 milliards lorsque la banque fut mise en liquidation en août 1990. Les protections dont bénéficièrent les principaux débiteurs ne permirent pas de recouvrer plus de 10 % des sommes dues ³¹.

Ce dernier exemple nous situe d'emblée au cœur de l'une des modalités du financement des entreprises commerciales nigériennes : celle de l'économie des coups ou de " *quick money* ", qui exige une complicité de la part de membres influents des appareils administratifs ou politiques afin de capter des ressources nationales. Les marchands furent ici les instruments d'un pouvoir qui définit les principes juridiques du fonctionnement de l'institution financière, et simultanément les viole pour en tirer de confortables avantages. Néanmoins, si l'on exclut les pertes sèches sur emprunts supportées par quelques promoteurs débutants ³², il est probable que la majeure partie des ressources bancaires captées par le monde marchand haoussa a été recyclée dans les circuits de la finance informelle fonctionnant sur un éthos islamique.

A l'évidence, la liquidation de la BDRN résulte des fonctions sociales qui lui furent confiées par le pouvoir pendant la période du " boom " de l'uranium. La banque fut en effet conçue comme le levier principal d'une redistribution des rentes transitant par l'Etat, et ce en direction d'un groupe d'entrepreneurs qui lui étaient proches. De ce point de vue, la faillite bancaire, si retentissante qu'elle fut, ne signifie pas l'échec du rôle implicite assigné à la BDRN. En revanche, la stratégie du pouvoir a doublement été mise à mal puisque d'un côté nombre de promoteurs Zarma n'ont pas réussi à se maintenir dans le monde des affaires, et de l'autre les marchands haoussa ayant accédé aux largesses bancaires ont reconverti les sommes capitalisées dans des circuits qu'ils maîtrisaient depuis fort longtemps.

La faillite de la BDRN laisse désormais, dans le secteur bancaire nigérien, une large place aux filiales des grands groupes financiers privés, qui poursuivent leur activité à une allure cependant réduite. Sur 13 établissements de crédit présents en 1987, six seulement restent présents qui occupent moins de 500 employés, et ne contribuent que pour 0.3 % au produit intérieur nigérien. Derrière une apparente diversité du système se cache en fait une forte concentration de l'activité financière au profit de la Banque internationale pour l'Afrique occidentale (BIAO), filiale du groupe Méridien, totalisant à elle seule 37 % environ du total des bilans des établissements en activité normale.

Ces établissements disposaient, à la veille de la dévaluation du franc CFA, de surliquidités en caisse et à la BCEAO d'un montant de l'ordre de 45 milliards, s'expliquant par leur retrait progressif des activités de crédit, et le rôle croissant dans leurs emplois des placements sur le marché monétaire, jugés plus rentable et sûrs que le financement du secteur privé nigérien³³. L'importance de ces surliquidités manifeste désormais " *le manque d'opportunités de crédits rentables auquel les banques ont à faire face* " (MATHIS J. 1993 : 66) et explique que le Niger soit, au sein de l'Union monétaire ouest-africaine, le pays qui enregistre le plus faible taux de crédit à l'économie. La situation de " *banques-tirelire* " chargée de collecter l'épargne nationale pour la convertir en placements hors du Niger, est particulièrement nette pour la Nigerian International Bank, filiale de la Bank of Africa, dont 95 % des actifs sont déposés à la BCEAO. Elle sanctionne la césure désormais totale entre l'activité commerciale et la banque privée - les prises de garantie exigées, et la présentation de données comptables rarement disponibles dans les commerces excluent bien des négociants du circuit bancaire -, de même qu'elle traduit l'absence de projets manufacturiers à niveau de rentabilité acceptable au Niger, en raison de la proximité du Nigeria. Le rôle d'intermédiation financière des banques nigériennes semble aujourd'hui achevé, malgré les efforts des autorités pour le réanimer ³⁴.

³¹ En juin 1989, un plan de réhabilitation fut dessiné que conseillait de " *transférer à une cellule Affaires spéciales les dossiers chronophages et de gros débiteurs pour lesquels des interventions sont toujours possibles et nuisibles aux intérêts de la Banque* " (BDRN 1989 : 55)

³² " *La plupart des gens qui ont bénéficié de crédits faisaient les premiers pas dans les affaires et ils ont commis des erreurs en prenant aussi des risques importants pour s'endetter* ", mentionne le directeur par intérim de la BDRN, Abdallah Boureima, au journal Haské (30 juin 1990).

³³ Les emplois se répartissent pour 50 % en placements sur le marché monétaire, 40 % de crédits aux entreprises et aux particuliers, 10 % de prises de participation et de crédits à d'autres institutions financières.

³⁴ On conçoit que les pouvoirs publics se soient récemment émus du fait que la rémunération des dépôts par la BCEAO incite les banques à se détourner de leur vocation (MFP 1993 : 12)

Situation des établissements de crédit au Niger (septembre 1992) :

BANQUE ³⁵	Actif (%)	Dépôt (%)	Crédit (%)	PNB (%)
BIAO	36.4	45.8	38.7	43.3
BCN	12.7	7.5	20.3	10.3
NIB	14.4	13	0.1	23.4
SONIBANK	25.2	31.3	19.8	5.1
Crédit du Niger	8	0.1	14.5	13.9
CPCT	3.5	2.4	6.6	3.9
<i>Total mds CFA</i>	<i>91.0</i>	<i>79.3</i>	<i>33.3</i>	<i>4.7</i>

La finance islamique n'a pas mieux réussi à s'implanter dans les circuits de financement du secteur privé nigérien, comme en témoigne le destin de la banque Massraf Al Fayçal Al-Islami (MFI). Mise en liquidation en février 1992, cette dernière, devenue plus tard Banque islamique du Niger (BIN) ne semble pas en effet avoir suscité un enthousiasme particulier dans le monde du grands commerce islamisé. Fondé en 1983, l'établissement s'inscrivait dans le vaste programme d'investissement du trust Dal Al-Maal Al-Islami en direction de nombreux pays musulmans. Il se proposait de recevoir des fonds dans le respect des lois, principes et traditions islamiques, et de les employer " *en opérations de crédit ou de placement ne comportant pas l'obligation de payer un intérêt* " ³⁶. La banque comptait occuper au Niger le créneau des opérations marchandes, laissées vacantes par les grands groupes internationaux ; elle se dota d'un conseil d'administration de confession musulmane, ainsi que d'un Conseil de surveillance religieuse (CSR) composé de trois membres choisis pour leur connaissance des principes islamiques. Ce conseil était chargé de donner un avis préalable pour tout accord contractuel, ainsi que sur l'aptitude des " *administrateurs, dirigeants et employés (...) à administrer la société dans le strict respect des principes religieux* " (DMI 1983 : 23). Comme dans toutes les filiales du groupe, la MFI proposait à sa clientèle sept catégories de prêts sans intérêts, en contrepartie d'une participation réciproque aux profits et pertes (*modaraba*), ou de systèmes de location vente (*ijara wa iktina*). Bien que proche des modalités formelles par lesquelles les grands réseaux de commerce du Niger font circuler leurs créances, la Massraf n'a cependant pas réussi à nouer le lien de confiance avec sa clientèle d'*Alhazai*, moins soucieuse du respect absolu des principes islamiques que des opportunités commerciales qu'offrait une banque peu au fait des pratiques prédatrices du négoce régional. Dès le premier exercice, le rapport d'activité de la MFI indique qu'elle est parvenue à initier au plus fort de la grande sécheresse " *une opération d'importance de 12 000 tonnes de riz, qui nous a permis en peu de temps de nous faire connaître sur l'ensemble du territoire* " (MFI 1984 : 2). Elle s'associe de plus, par des crédits *morabaha* ³⁷ d'un montant de 1.1 milliards, à des importations de biens agro-industriels - huile, lait, sel, farine. La banque n'est cependant pas parvenue à récupérer ses fonds auprès de ses clients associés, d'autant que ces derniers ont engagé une partie des emprunts dans des opérations financières avec le Nigeria qui se révèlent moins fructueuses que prévues ³⁸. Aussi, dès 1985, MFI fut amené à renforcer les garanties de prêts auprès de ses clients, à qui elle demanda une couverture

³⁵ BIAO : Banque internationale pour l'Afrique occidentale ; BCN : Banque de crédit du Niger ; NIB : Nigeria International Bank ; Sonibank : Société nigérienne de banque ; CPCT : Caisse de prêts aux collectivités territoriales.

³⁶ Article 3 des statuts de la MFI.

³⁷ Au terme de la *morabaha*, la banque achète un stock de biens qu'il revend à un prix supérieur à un commerçant chargé de rembourser par échéances multiples.

³⁸ En avril 1984, le Nigeria ferme en effet ses frontières aux mouvements commerciaux, avant de démonétiser la naira.

de 200 % par des hypothèques sur des biens immobiliers. Malgré ce sursaut tardif de prudence, Massraf dut être mise en liquidation, les créances irrécouvrables s'élevant à 3 milliards.

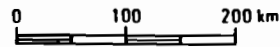
Conclusion :

La situation géo-économique du Niger a, depuis l'ère précoloniale, conféré aux mouvements d'import-export, de transit et de réexportation en direction du Nigeria un rôle premier dans l'accumulation de capital. Ces flux se sont intensifiés depuis lors, notamment lorsque la dépréciation de la monnaie nigériane a rendu le Niger fortement dépendant des productions de son puissant voisin anglophone. L'activité transfrontalière qui s'y déploie est contrôlée par les grands commerçants haoussa ou *Alhazai*, traitant leurs affaires loin des réglementations étatiques et selon des procédures qui, s'inspirant d'un éthos islamique, enferment les circuits d'échange au sein de liens confessionnels garantissant la sécurité des transactions.

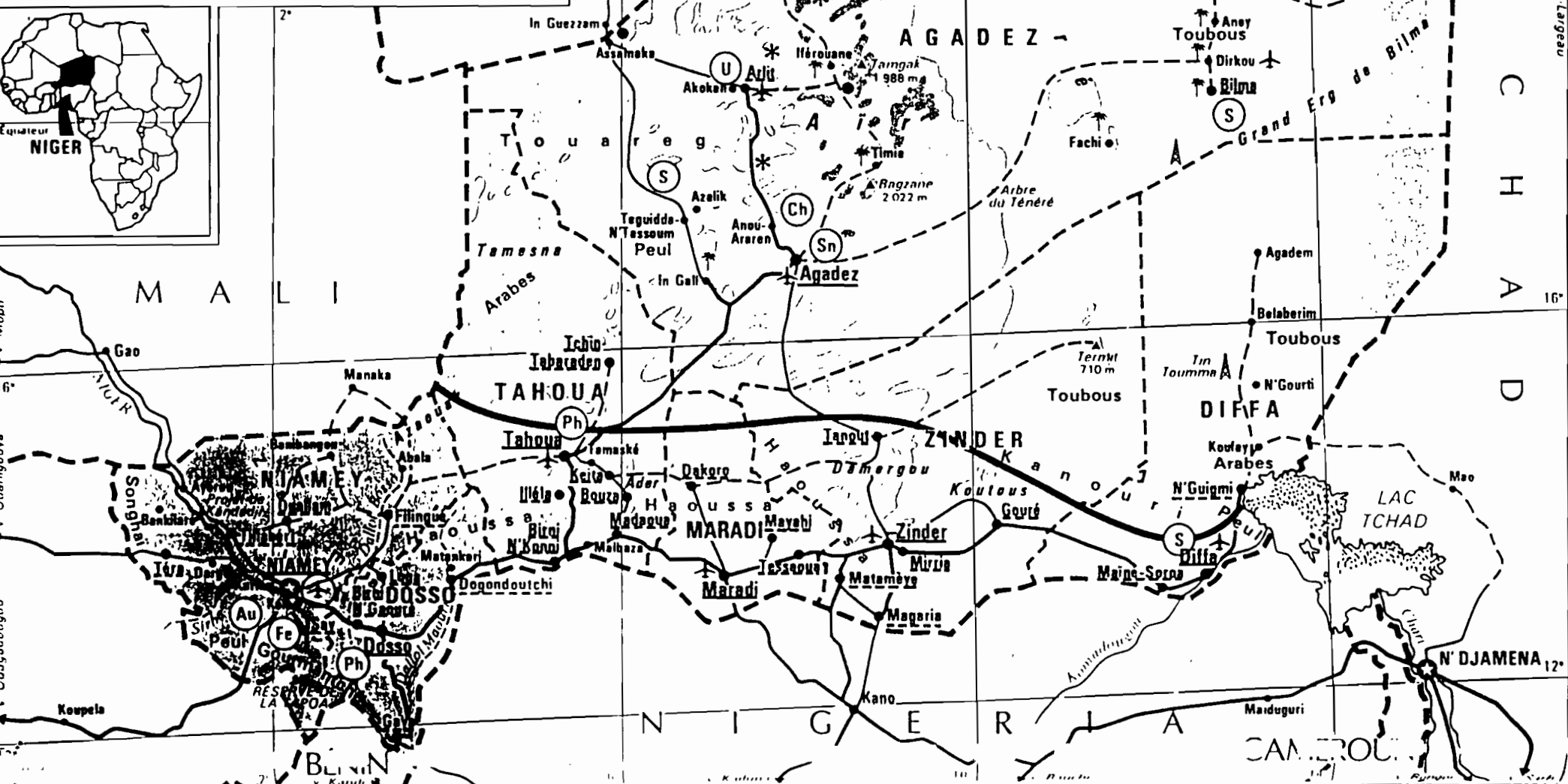
Lors du "boom" de l'uranium, l'Etat a tenté d'imposer un nouveau mode de financement des activités économiques, par le biais d'une Banque de développement chargée de distribuer des crédits à des proches du pouvoir, d'origine Zarma notamment. Véritable centre de redistribution rentière, cette banque a fait faillite, soit parce que les crédits ont été mal gérés par de nouveaux venus dans le monde des affaires, soit encore parce qu'ils ont été recyclés dans le circuit financier contrôlé par les négociants haoussa. Désormais, la césure est complète entre le circuit bancaire privé, véritables tirelires, dont les procédures et conditionnalités d'attribution des crédits ne permettent pas de trouver d'emplois aux ressources détenues, et la finance parallèle qui par exemple assure avec efficacité la circulation marchande clandestine entre le Niger et le Nigeria.

Les institutions financières islamiques n'ont pas mieux réussi à s'imposer dans le financement des courants commerciaux : les principes de la finance musulmane n'ont pas, au Niger, pour vocation d'être respectés à la lettre, mais seulement de créer les conditions idéologiques et sociales d'un contrôle des *Alhazai* sur les hommes qui participent à leurs réseaux d'affaires.

NIGER



- ★ Capitale d'état
- Point d'eau
- ✱ Peintures ou gravures rupestres
- ✳ Palmeraie
- Limite de département
- Limite septentrionale des cultures
- Route importante
- Route secondaire
- - - Piste
- Peul Ethnie
- Cours d'eau permanent
- - - Cours d'eau temporaire
- U Uranium
- Fe Fer
- Ch Charbon
- S Sel
- Sn Etain (cassitérite)
- Ph Phosphate
- Au Or
- Prospection pétrolière
- 200 à 500 m
- 0 à 200 m
- 500 à 1 000 m



BIBLIOGRAPHIE :

ABDO HASSAN M., LAMA J., WOB A. 1993

Systèmes de paiements avec le Nigeria et instruments de placement
Niamey, PNUD

AGIER M. 1983

Commerce et sociabilité. Les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé
Paris, Orstom.

BANQUE MONDIALE 1992

Trends in Developing Economies 1992
Washington, Word Bank Book

BANQUE MONDIALE 1992

L'Afrique sub-saharienne : de la crise à une croissance durable
Washington, Banque Mondiale

BDRN 1989

Plan de réhabilitation
Niamey, BDRN.

BDRN, PETITTEAU SCHIACCHI 1988

Evaluation du portefeuille, diagnostic financier et audit opérationnel
Abidjan, rapport d'audit.

BAYART J.-F. 1989

L'Etat en Afrique. La politique du ventre
Paris, Fayart

BOURDIEU P. 1971

Genèse et structure du champ religieux
in : *Revue française de sociologie* n° 22.

BOURGEOIS A. 1993

L'enjeu politique de l'histoire : vision idéologique des événements touaregs (1990-1992)
in : *Politique Africaine* n° 48, décembre 1992

COHEN A. 1969

Custom and Politics in Urban Africa : a Study of Hausa Migrants in Yoruba Towns
London, Routledge and Keagan

CONTAMIN B., FAURE Y.-A. 1992

Des économies et des Etats en Afrique francophone. Pour comprendre l'interventionnisme
in : Orstom, *Cahiers des Sciences Humaines* N° 28-2, août 1992

DJIBO S., MALAM GATA Z. 1993

Contribution au renforcement des établissements nigériens de crédit
Niamey, PASPE.

DMI 1983

Un aperçu des principes bancaires islamiques interdisant le versement et la perception d'intérêts
Niamey, DMI

ECHARD N. 1978

La pratique religieuse des femmes chez les haoussa du Niger
in : Revue française de sociologie, octobre 1978

FAURE Y.-A.

Entrepreneurs d'Afrique sub-saharienne. Communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones.
Paris, Notes de recherche n° 91-19, UREF-AUPELF

FORREST T. 1989

The Advance of African Capital : the Growth of Nigerian Private Enterprise.
Oxford, Alternative Development Strategies in Africa, University of Oxford.

FUGLESTAD F. 1983

A History of Niger 1950 - 1960
Cambridge, African Studies Series n° 41, Cambridge U.P.

GERVAIS M. 1991

Les enjeux de la désétatisation au Niger dans le cadre des programmes d'ajustement structurel
Toronto, Association canadienne des études africaines

GODRIE J. 1961

Le niassisme au Niger Est
Paris, C.H.E.A.M

GREGOIRE E., 1992

Les chemins de la contrebande : étude des réseaux commerciaux en pays haoussa
in : Cahiers d'études africaines n° 124, 3e trimestre 1992

GREGOIRE E. 1993

La trilogie des réseaux marchands haoussas. Un clientélisme social, religieux et étatique.
in : Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains
Paris, Orstom-Karthala, GREGOIRE E., LABAZEE P. (Eds)

GREGOIRE E., LABAZEE P. 1993 a

Niger : comptes et mécomptes d'un jeune Etat démocratique
in : Politique africaine n° 52, décembre 1993

GREGOIRE E., LABAZEE P. 1993 b

Introduction

in : Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains

Paris, Orstom-Karthala, GREGOIRE E., LABAZEE P (Eds)

GREGOIRE E., LABAZEE P. 1993

Le fonctionnement du marché des changes parallèles et ses incidences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigeria.

Niamey, GRID-ORTOM

GUILLAUMONT P. et S. 1991

Ajustement structurel, ajustement informel. Le cas du Niger

Paris, L'Harmattan

HERRY C. 1990

Croissance urbaine et santé à Maradi. Caractéristiques démographiques et phénomènes migratoires.

Bordeaux, GRID

KANE O. 1989

La confrérie Tidjaniya Ibrahima ede Kano et ses liens avec la zawiya mère de Kaolak

in : Islam et sociétés au sud du Sahara n° 3, décembre 1989

KANE O. 1990

Les mouvements religieux et le champ politique au Nigeria septentrional

in : Islam et sociétés au sud du Sahara n° 4, novembre 1990

LABAZEE P. 1988

Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso

Paris, Karthala

LABAZEE P. 1990

La gestion de l'entreprise africaine. Reflexions sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste

Revue Tiers Monde n° 124, octobre-décembre 1990

LABAZEE P. 1991

Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Hommes d'affaires ou spéculateurs ?

Abidjan, Actes du séminaire ORSTOM-GIDIS-CI

LABAZEE P. 1992 a

Présentation

in : Cahiers d'études africaines n° 124, 3e trimestre 1992

LABAZEE P. 1992 b

Un terrain anthropologique à explorer : l'entreprise africaine.

in : Cahiers d'études africaines n° 124, 3e trimestre 1992

LABAZEE P. 1994

Entreprises, promoteurs et liens communautaires. Les logiques économiques de la gestion des liens sociaux
in : Entrepreneurs africains
Paris, Karthala, FAURE Y.-A, ELLIS S. (Eds)

MAS D., NAUDET J.-D. 1992

Réflexion sur l'économie nigérienne : bilan, problématique et enjeux
Niamey, PNUD-Ministère du Plan

MATHIS J. 1993

Le système bancaire du Niger
in : Actes du séminaire d'économie et de sociologie nigérienne
Niamey, Orstom - Mission de Coopération, ABDO H.M, GREGOIRE E., LABAZEE P. (Eds)

MFI 1984

Rapport d'activité
Niamey, Dar Al Maal Al-Islami

MFP 1993

Avant-projet de document-cadre de programme de stabilisation (1994-1996)
Niamey, Ministère des finances et du Plan

NIANDOU S.A. 1993

Les "licenciés du Caire" et l'Etat au Niger
in : Le radicalisme au sud du Sahara
Paris, Karthala, OTAYEK R. (Ed.)

NICOLAS G. 1982

"Guerre sainte" à Kano
in : Politique africaine n° 4, 1982

NICOLAS G. 1983

La pratique traditionnelle du crédit au sein d'une société sub-saharienne
Louvain, Culture et développement, Université catholique de Louvain.

NIGNON R., 1993

Les entrepreneurs du secteur des bâtiments et travaux publics au Niger
Actes du séminaire d'économie et de sociologie nigérienne
Niamey, Orstom - Mission française de coopération

PNUD 1992

Coopération au développement, Niger. Rapport 1991
Niamey, Nations-Unies

RIETSCH Ch. 1990

Les paramètres de base des tontines à Niamey
Paris, Notes de recherche UREF-AUPELF n° 90-8

RODINSON M. 1966

Islam et capitalisme
Paris, Seuil.

ROUCH J. 1960

La religion et la magie Songhaï
Paris, PUF.

SPITTLER G. 1993

Les touaregs face aux sécheresses et aux famines
Paris, Karthala

TRIAUD J.-L., 1981

L'Islam et l'Etat en République du Niger
in : *Le mois en Afrique*, 1981

WEBER M. 1966

L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme
Paris, Plon

B * 4805/2

25 **ART** **Finances et développement en Afrique de l'Ouest**

*

in : TRAIMOND P. (Ed), Finances et développement en pays d'Islam
Paris, Edicef-AUPELF, 1995
26 pages

Mots-clé : *Afrique sub-saharienne, accumulation, finance, développement, rente, marché*

FINANCES ET DEVELOPPEMENT EN AFRIQUE DE L'OUEST

La quasi-totalité de l'Afrique de l'Ouest doit son occupation humaine présente à un nombre restreint d'aires de peuplement originelles, situées pour la plupart dans la bande sahélienne comprise entre le Sénégal et le Tchad. L'extension de ces foyers vers les zones côtières tient pour une partie à un lent mouvement de migrations résultant de la dégradation des conditions de production agricole dans la zone de savane. Mais, plus profondément, la sous-région a connu de brusques déplacements de population sous l'effet de conflits politiques et militaires qui eurent pour but, depuis l'adoption de l'islam par le royaume du Ghana au Xe siècle jusqu'aux visées expansionnistes de Samori Touré, le contrôle des grands axes du commerce saharien. Quelques rares pouvoirs régionaux, fortement centralisés et solidement enracinés sur leurs terroirs - empire mossi de l'actuel Burkina Faso, Etats haoussa par exemple - ont longtemps su résister aux menées impériales des conquérants islamiques, conservant ainsi un contrôle direct sur les flux marchands traversant leur territoire. Néanmoins, islam et commerce ont été, du moins jusqu'à la période coloniale, les vecteurs principaux du dynamisme économique et du peuplement régional : ils ont en outre fourni des cadres culturels, des modèles d'organisation politique fort proches à l'ensemble des sociétés pré-forestières.

Le commerce pré-colonial, particulièrement actif au sud du sahara, permettait aux marchands du sahel et de la savane d'évacuer vers l'Afrique du nord et l'Egypte de l'or extrait du Bouré, de l'ivoire, du coton et des esclaves, en contrepartie d'importations du sel gemme saharien, d'armes, de chevaux et de biens de l'artisanat. Ce commerce, pratiqué par caravanes chamelières, donna naissance à nombre de grandes cités telles que Djenné, Tombouctou, Kong ou Kankan d'où les échanges étaient organisés. En revanche, ces commerçants islamisés ne purent s'avancer dans la région des forêts, au sud du 6e parallèle, qu'à la fin du siècle dernier. Antérieurement, les échanges de fer, sel, natron, bandes de coton et noix de cola, quoique très intenses entre savane et forêt, transitaient par des marchés courtiers de la zone de contact que d'autres populations locales contrôlaient. Ils constituaient autant de points de rupture de charge : au grand négoce islamique de "réseau", où les produits circulaient au sein de mêmes communautés marchandes, se substituait alors le commerce de "relais" où les biens s'échangeaient à la frontière de chaque tribu (BOUTILLIER J.-L., 1971 : 244). L'immigration massive de peuples soudanais vers la forêt ne date que de l'ère coloniale, au cours de laquelle les négociants de la savane purent librement accéder aux grands marchés de destination des pays yoruba et ibo à l'est de la sous-région, et des concentrations akan et krou à l'ouest. L'axe principal de ces migrations récentes suivait de près le fleuve Niger, traversant le Nigeria du nord vers le sud. D'autres axes de migration marchande sont aussi apparus, qu'empruntèrent les commerçants fulbé, malinké et haoussa.

Au cours de ce siècle, la progression des cultures de plantation dans la zone forestière et l'émergence de sites industriels à proximité de la côte atlantique ont suscité de nouvelles migrations de travail de sorte qu'aux pôles anciens de peuplement, situés au sahel, se sont ajoutés au sud de denses concentrations humaines, qui fédèrent aujourd'hui l'ensemble du dynamisme économique sous-régional. Ces villes côtières, centre d'activités et point de convergence des migrants ruraux et des peuples de savane, n'ont cessé de prendre de l'ampleur. En Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Nigeria par exemple, les citadins représentent respectivement 41, 39 et 36 % de la population, les capitales accueillant à elles seules 45, 52 et 23 % du total des urbains (Banque Mondiale 1993a : 306). Bien qu'ayant subi un léger tassement au cours de la dernière décennie, la progression rapide des grandes métropoles et d'un réseau de villes secondaires est désormais un fait majeur en Afrique de l'ouest¹, puisque la part de la population vivant dans des agglomérations de plus de 5 000 habitants est passée de 15 % à 44 % entre 1960 et 1990. Ces cités polarisent par ailleurs l'activité économique des ruraux, dont la densité se fait partout plus forte aux abords des grands marchés de produits agricoles que sont les centres

¹ Et plus généralement dans les 45 pays de l'Afrique sub-saharienne dont le taux global d'urbanisation a plus que doublé depuis 1960, le taux de croissance urbaine étant pour sa part le plus élevé du monde (COUSSY J., HUGON P. SUDRIE O. 1991 : 60)

urbains. Les villes n'attirent donc pas que des candidats au statut de citoyen. Elles jouent aussi un rôle capital dans la redistribution géographique des lieux de production vivrière, et des zones d'élevage ². Notons pourtant que le taux d'urbanisation des pays côtiers dépasse nettement celui des pays sahéliens. Au Burkina, Niger et Mali par exemple, ces taux s'établissent respectivement à 9, 20 et 21 %. La Mauritanie est de ce point de vue une exception, la proportion de citoyens étant de 48 %. Aux villes côtières attirant les migrants par l'intensité des activités productives qu'elles recèlent, s'opposent les villes-refuge du sahel captant les ruraux qui fuient la crise agricole.

Peuplement urbain et rural en Afrique de l'ouest 1960 - 1990 (en milliers d'habitants) ³ :

ANNEES	Total	Urbains	Ruraux	Croissance urbaine
1960	82075	12620	69456	6.49 %
1970	109565	25535	83941	7.31 %
1980	145814	53293	92521	7.55 %
1991	203634	88859	114775	4.52 %

A partir de 1960, 1970, 1980, Cimerge (1992) ; 1991, Banque Mondiale (1993b)

L'islamisation accélérée est aussi l'un des traits majeurs et singuliers de l'Afrique noire contemporaine. Celle-ci s'enracine dans une " *tradition ancienne d'érudition qui (...) a produit des lettrés musulmans dont la notoriété allait bien souvent au-delà de la frontière saharienne* " (OTAYEK R. 1993 : 9). Elle prend naissance dès le IX^e siècle, lorsque les marchands soninké entrent en contact avec les commerçants musulmans de l'Afrique chamito-sémitique, et se généralise à l'apogée des grands empires mandingue puis songhaï. La diffusion de l'islam n'a cessé de se poursuivre pendant la colonisation - elle fut alors bien souvent un instrument identitaire et de résistance à la domination coloniale - et à l'indépendance. L'école arabe ou *médresa* est en effet une voie alternative face à la faillite générale des systèmes éducatifs de type occidental que les Etats ne peuvent plus financer, pas plus qu'ils ne parviennent à satisfaire les espérances sociales qu'elle suscite. Bien que largement majoritaire dans l'aire sahélienne, l'islam ne s'y confine pas. Il a fait de nettes avancées en région forestière, voire côtière, suite à l'implantation des communautés marchandes dioula, malinké, yoruba ou haoussa. Il coexiste alors avec les cultes de terroir et les religions importées d'Europe : tel est le cas au centre et au sud du Nigeria, où le pays ibo reste la seule enclave exclusivement chrétienne, ou en pays akan de Côte-d'Ivoire. Dans bien des cas, les idéologies et mouvements musulmans, qui portèrent jusqu'au XIX^e siècle leur propre projet de rénovation politico-religieuse par le biais des *jihad*, fonctionnent désormais moins selon la tradition *malikiste* de la révolte contre les pouvoirs séculiers, que comme d'efficaces appareils hégémoniques au service des politiques (GESCHIERE P. 1991 : 39), soit qu'ils leur fournissent un référentiel institutionnel commun - tel est le cas des Etats déclarés islamiques - soit en appuyant de leur autorité les gouvernements en place - tel est le cas de la confrérie mouride au Sénégal.

L'espace ouest-africain n'est nullement une totalité homogène au plan des potentialités économiques et démographiques des 18 pays qui le composent, et sa diversité n'a que très marginalement engendré une division sous-régionale du travail, moins encore favorisé l'intégration de cet ensemble malgré les ambitions affichées de nombreux organismes inter-étatiques ⁴. Il renferme à un extrême cinq micro-Etats dont la population, de moins

² Au cours des vingt dernières années, le cheptel capitalisé dans la zone sahélienne a été transféré progressivement vers le sud, à proximité des grands marchés côtiers de consommation.

³ Pour les 18 pays ouest-africains, Nigeria inclu.

⁴ De ce point de vue, la sous-région semble bien prise entre d'un côté " *l'aspiration régionale qui permet l'émergence d'organismes et de blocs (inter-étatiques), et de l'autre (...) la montée des nationalismes*. L'Afrique de l'ouest est sollicitée par cette évolution duale et qui fait qu'ici et là la volonté de maintenir des prérogatives

de trois millions d'habitants, n'atteint pas la masse critique nécessaire pour une croissance endogène. A l'autre extrême, quatre Etats côtiers comptent plus de 10 millions d'habitants et ont connu - à l'exception toutefois du Ghana -, une réelle amorce d'industrialisation. Neuf Etats, dont cinq situés en région sahélienne, occupent une position démographique intermédiaire⁵. Le Nigeria concentre à lui seul 48 % de la population sous-régionale, et 60 % des produits intérieurs brut agrégés. Riche de sa rente pétrolière et d'un puissant tissu manufacturier et de quelques industries lourdes - le pays compte par exemple 22 aciéries (DUNCAN J. 1992 : 69), il joue un rôle non négligeable de polarisation des activités économiques des nations voisines. Certains pays, tels que le Niger, le Togo et surtout le Bénin sont devenus de véritables Etats-entrepôt qui fournissent le Nigeria en biens du marché mondial (IGUE J. 1990), d'autres, comme le Cameroun, ont ajusté leur production rurale aux besoins alimentaires du voisin anglophone, et dû laisser en friche une partie de leur potentiel industriel.

Par ailleurs, la Côte-d'Ivoire et le Cameroun contribuent pour 16 % au produit sous-régional brut. Dans les deux premières décennies d'indépendance, ils ont été des pôles d'attraction de la population soudanienne et sahélienne venue s'embaucher dans les plantations ou travailler dans les industries et activités portuaires. La Côte-d'Ivoire a par exemple connu de 1973 à 1980 des taux de croissance annuels du PIB régulièrement supérieurs à 10 % - 40 % pour l'année record de 1977 -, fondés d'une part sur l'expansion du café-cacao et d'autre part sur une progression de 8 % l'an de son industrie ; ce " *miracle ivoirien* " n'aurait guère été possible sans l'apport en travailleurs des pays voisins : près du tiers de la population est en effet de nationalité étrangère.

Les sept pays sahéliens ne totalisent, quant à eux, que 12 % du produit sous-régional brut. Ils ont longtemps vécu de leur fonction de réservoirs de main d'oeuvre pour les pays côtiers - les transferts d'épargne des migrants auraient ainsi épongé plus de la moitié du déficit commercial enregistré au Burkina Faso et au Mali pendant les années 1980 - et ont tiré quelques revenus des rentes d'exportation de biens primaires - coton au Mali et au Burkina, arachide et uranium pour le Niger, etc. On conçoit donc que les effets de la crise économique sur les quelques pôles d'activité côtière aient été durement ressentis dans toute la sous-région : après la période faste de la croissance nigériane, ivoirienne et camerounaise des années 1970, le taux d'investissement en Afrique de l'ouest est revenu à son niveau de 1960. Encore faut-il noter que les investissements sur ressources extérieures ont pris une part croissante dans les années 1980.

Taux d'investissement en Afrique de l'Ouest :

Années	1960	1973	1980	1988
Taux	13.5	21.1	21.7	13.5

Source : Cinergie (1992)

nationales est à l'origine de certains blocages quant à l'avancée de l'intégration régionale ", Cf. Adama GAYE, directeur de l'information à la CEDEAO, s'exprimant dans le quotidien Ivoire Soir du 13 mai 1993.

⁵ Soit, pour 1991, la répartition suivante en millions d'habitants :

< à 3		de 3 à - de 6		de 6 à - de 10		+ de 10	
Cap Vert	0.4	Togo	3.8	Sénégal	7.6	Côte d'Iv.	12.4
Guinée B.	1.0	Sierra L.	4.2	Niger	7.9	Cameroun	11.9
Gambie	0.9	Benin	4.9	Mali	8.7	Ghana	15.3
Mauritanie	2.0	Guinée	5.9	Burkina	9.3	Nigeria	99.0
Liberia	2.6	Tchad	5.8				

Source : Banque Mondiale (1993b) :

Des indépendances jusqu'à la fin des années 1970, la sous-région a vécu sur un modèle de croissance fondé sur le renforcement d'Etats vivant des rentes agricoles et minières qui la reliaient au marché mondial. Quelques rares synergies entre les pays en ont directement dérivé, contrôlées en partie par les Etats. Ainsi, la mise en valeur des cultures de rapport dans la zone forestière a, comme on l'a précédemment entrevu, alimenté de puissants courants migratoires depuis le sahel que divers offices de main-d'oeuvre ont tenté d'ordonner. De même, l'irruption du "syndrome hollandais" dès la mise en exploitation des gisements pétroliers a conduit le Nigeria à l'abandon de son agriculture ⁶ et au développement d'industries fortement consommatrices de devises (BACH D., EGG J., PHILIPPE J. 1988) ; en conséquence, ses voisins ont déployé une intense activité commerciale, avec l'appui implicite des autorités publiques, tournée vers les besoins de la population anglophone en biens courants, notamment alimentaires. Il n'empêche que ce modèle de développement a doublement échoué. D'une part, il n'a pas suscité de tissu industriel compétitif ni de vocations entrepreneuriales affirmées, malgré l'importance des financements publics tirés de la redistribution des rentes étatiques. D'autre part, il n'est pas parvenu à densifier les courants d'échange sous-régionaux officiels, puisque l'essentiel des flux internes de céréales, de biens manufacturés locaux, de produits du marché mondial se sont déployés hors du contrôle étatique, au sein de milieux marchands héritiers du commerce pré-colonial (GREGOIRE E., LABAZEE P. 1993, 9 - 36).

Le modèle rentier de croissance en Afrique subsaharienne :

un système financier contrôlé par les Etats.

Un net renforcement du secteur étatique :

Dans l'ensemble des pays ouest-africains, les deux premières décennies d'indépendance ont été celles d'une extension remarquable du rôle, et du coût d'entretien des Etats et des secteurs public et parapublic. Les dépenses des administrations, modestes au début des années 1960, ont ainsi atteint 17 % du produit sous-régional brut en 1972 puis 24 % en 1985 (Banque Mondiale 1987 : 277). Les pays côtiers occupent certes une part élevée dans le total des engagements. Les charges de l'Etat ivoirien atteignent par exemple le montant record de 980 milliards en 1988, celles du Nigeria s'établissant à 49 Mds de nairas en 1989, soit 22 % de son PIB. Mais les états sahéliens, dont les possibilités de prélèvement sur l'activité sont infiniment plus faibles, n'ont pas été en reste puisque les dépenses publiques du Niger ou du Mali représentent aux mêmes dates 21 % de leur PIB. Tous les pays eurent en effet eu à financer l'augmentation du nombre de leurs fonctionnaires. Celle-ci fut certes le moyen de faire apercevoir, et d'imposer, l'autorité publique à la société civile ; elle participe de ce point de vue à une politique de construction de l'Etat indépendant. Mais elle s'inscrit aussi dans le projet des pouvoirs politiques de renforcer leur assise sociale en créant une couche moyenne qui leur est rattachée : l'administration est avant tout un "*lieu de peuplement*", qui confère en outre aux responsables des grands corps d'Etat un pouvoir proportionnel au nombre de leurs commis (AMSELLE J.-L. 1987 : 249 - 252) ⁷. Aussi l'Etat en Afrique sub-saharienne est-il à la fois sur-développé du point de vue de ses effectifs, et sous-développé au plan de son efficacité productive. Quoi qu'il en soit, les taux de croissance des dépenses publiques ont été dans l'ensemble supérieures à ceux des recettes fiscales et parafiscales (AMIN S. 1989 : 14), de sorte que le retournement de conjoncture des années 1980 ne permet plus aux Etats de financer leurs programmes d'investissement, ni même de couvrir l'intégralité des dépenses de souveraineté.

⁶ Les importations alimentaires du Nigeria ont été multipliées par huit entre 1970 et 1977 ; elles comptent aujourd'hui pour plus de 13 % du total de ses importations.

⁷ Ce qui explique probablement la dégradation régulière du ratio dépenses en matériel/masse salariale constatée dans l'ensemble de la sous-région, qui donne aujourd'hui l'impression d'une administration dépourvue de tout équipement productif.

Les Etats ont par ailleurs élaboré un corpus impressionnant de réglementations économiques, qui concerne autant l'activité productive intérieure - codes du travail et des investissements, grilles de salaire, conditions d'accès aux emplois - que les échanges - mercuriales, taux de marque, licences d'importation, etc. Ces dispositions ont résulté du besoin légitime d'organiser et de codifier un champ économique en fonction des impératifs fixés par les planifications nationales. Mais elles s'expliquent aussi par " *les intérêts bien compris des personnels dirigeants, des classes possédantes et des couches moyennes* " (CONTAMIN B., FAURE Y.-A. 1992 : 309). Ainsi, la gestion des licences d'importation dans le domaine des céréales, du textile, des cigarettes, etc., a-t-elle créé partout de fructueux domaines rentiers concédés à quelques proches du pouvoir. En Côte-d'Ivoire par exemple, la réglementation de la filière rizicole par l'Etat a profité aux gouvernants qui disposaient d'un surplus de péréquation important ⁸, aux grossistes agréés choisis parmi les proches du pouvoir, et aux citoyens achetant à bas prix les céréales importées (ROCH J. 1988). D'une manière générale, l'ordre réglementaire sous-régional établi jusqu'à la fin des années 1970 se définit simultanément comme un levier indispensable des stratégies de développement, et comme l'outil d'une patrimonialisation des ressources publiques.

Enfin, le nombre des sociétés d'Etat et des prises de participation étatiques s'est accru dans des proportions considérables. Le montage des entreprises publiques est achevé au début des années 1980, leur nombre variant alors de 44 au Niger, 50 au Sénégal, 65 au Togo, 147 en Côte d'Ivoire, 188 au Sénégal (PNUD-Banque mondiale, 1989 : 169). Elles ont été, autant que la fonction publique *stricto sensu*, les moteurs d'un recrutement clientéliste de sorte que les impératifs de rentabilité n'ont jamais été au cœur de leurs objectifs (CONSTANTIN F., COULON C. 1979). Il est remarquable de noter que les pays ayant opté pour une voie capitaliste de développement ont conféré les mêmes fonctions sociales à ces entreprises, au même titre que ceux ayant choisi un temps la "déconnexion" : Guinée Bissau, Cap Vert, Ghana, Mali, Guinée, Bénin, Burkina Faso. Financées partiellement sur les rentes minières ou agro-exportatrices captées par les Etats, ces établissements ont vite eu recours à l'endettement extérieur pour survivre. En Côte-d'Ivoire, elles représentent 50 % de la dette publique avalisée par l'Etat (Banque Mondiale 1992 : 9 - 13).

Les rentes agro-exportatrices et minières :

Cette affirmation des Etats est concomitante à la montée générale des activités agro-exportatrices et de la mise en exploitation des ressources minières ou pétrolières. Partout l'agro-exportation a reposé sur le caractère extensif de l'exploitation des terres : l'Afrique sub-saharienne joua en effet sa carte rurale sur la base de ses avantages comparatifs écologiques, non sur ses avantages économiques (COURADE G. 1990 : 79 - 104), ce que rendait possible l'existence de marchés protégés à l'exportation, auxquels elle s'adressait en priorité.

Soutenus jusqu'en 1982 par les cours du marché mondial, les bénéfices des filières agricoles d'exportation permettent aux terroirs les moins productifs de rester en exploitation. Ces derniers ont un rôle directeur dans la formation des prix d'achat aux producteurs, de sorte que les bénéfices sont élevés sur les terres nouvellement défrichées. Ainsi, la hausse de la production arachidière au Sénégal a suivi de près l'augmentation des surfaces cultivées jusqu'à la fin des années 1960, avant que la saturation des terroirs ne conduise à l'effondrement des rendements (DURUFLE G. 1988 : 21 - 29). De même, le dynamisme de l'économie de plantation ivoirienne reposa sur l'extension, au rythme de 7 % l'an jusqu'en 1983, des surfaces consacrées au cacao. Au Cameroun, les planteurs de café *arabica* ont longtemps défriché sans procéder à une intensification des systèmes de culture. La production cotonnière, culture de savane par excellence, échappe seul à ce modèle extensif d'agriculture exportatrice : ses rendements à l'hectare dans la sous-région ont été multipliés par quatre entre 1960 et 1982 sous l'effet de l'amélioration des variétés exploitées, de l'emploi massif d'engrais et d'intrants phytosanitaires, de l'introduction de la culture attelée. Mais dans l'ensemble, le doublement du PIB agricole sous-régional en trente ans résulte bien de l'extension des surfaces consacrées aux productions de rente, non d'une augmentation de la productivité rurale qui est toujours restée inférieure au taux moyen de l'ensemble des activités économiques : de 1960 à 1980, la première a été en moyenne de 0,17 % l'an, la seconde de 1,62 %. Ce n'est qu'au cours de la décennie passée que la tendance s'inverse, principalement en raison de l'effondrement des secteurs modernes africains, administratifs et marchands.

⁸ Le différentiel entre le cours d'achat sur le marché mondial et le prix de cession aux grossistes agréés a en effet dégagé près de 70 milliards entre 1977 et 1986.

Production et productivité agricoles en Afrique de l'ouest (1960 - 1990) :

ANNEES	Indice PIB agricole	Taux d'augmentation/an du PIB agricole		Taux d'augmentation/an productivité agric.	
1960	100	-	-	-	-
1970	124	60 / 70	2.20 %	60 / 70	0.14 %
1980	145	70 / 80	1.55 %	70 / 80	0.20 %
1990	190	80 / 90	2.72 %	80 / 90	1.00 %

A partir de Cnergie (1992)

Les cultures d'exportation sont ainsi devenues la première source de revenus monétaires des producteurs ouest-africains, et ont fait naître une classe de petits et moyens exploitants faisant appel à une main d'œuvre familiale et à quelques manoeuvres de plantation. Dans le bassin arachidier sénégalais par exemple, la majorité des exploitations sont valorisées par une famille composée d'un seul ménage, 90 % par une famille comptant deux ménages au plus. Jadis fortement utilisatrice de manoeuvres de plantations (*navetanes*), la région n'en a désormais plus l'usage compte tenu des faibles rendements arachidiers à l'hectare. Vers Kaolack, les exploitations ne dépassent pas cinq hectares, et 44 % des exploitations travaillent sans apport d'engrais. On a parfois vu dans ce type de valorisation des terres la traduction moderne de formes locales anciennes, domestiques notamment, d'occupation du sol. La mobilisation du travail familial sous une forme extensive garantit en effet la sécurité alimentaire et monétaire des producteurs, au détriment bien sûr de la productivité. Toutefois, l'extensif a été soutenu par les politiques publiques puisqu'il renforçait la présence d'une catégorie de ruraux, redevable à l'Etat de leur relative aisance matérielle. De plus, l'aménagement des terroirs, la généralisation d'infrastructures de collecte, de stockage et d'évacuation des produits d'exportation, enfin l'encadrement technique générés par l'agriculture extensive appelle un "*besoin d'Etat*" (CONTAMIN B., FAURE Y.-A 1992 : 309) auquel celui-ci répond avec empressement puisqu'il lui permet de contrôler l'amoncellement des filières agro-exportatrices.

Les productions minières et pétrolières participent pleinement à ce modèle rentier de croissance. Dès le début des années 1980, le minerai de fer assure respectivement 70 et 53 % des recettes d'exportation à la Mauritanie et au Liberia, la bauxite 76 % de celles de la Guinée, le phosphate 39 % de celles du Togo, l'uranium 75 % des recettes du Niger enfin le pétrole 93% des recettes du Nigeria. La perception de redevances minières ouvre des possibilités de financement étatique des infrastructures et de grands programmes industriels et d'aménagements hydro-agricoles. Tel est le cas au Nigeria, dont la politique d'exploitation des gisements a été subordonnée à d'ambitieux projets inscrits dans les budgets fédéraux. Elles joueront aussi un rôle capital dans l'endettement des Etats puisque les revenus miniers, et non l'examen de leur utilisation, représentent vis-à-vis des prêteurs publics et privés une garantie solide de remboursement. Une partie de la rente pétrolière camerounaise, libellée en dollars issus des recettes d'exportation de la Société nationale d'hydrocarbures et de l'imposition des deux grandes entreprises d'exploitation, a été déposée sur des comptes hors-budget servant à financer les projets personnels, entrepreneuriaux ou non, des alliés du président Ahidjo.

Enfin, il n'est pas inutile de noter que l'ensemble des systèmes fiscaux nationaux ont supporté de fortes distorsions liées à la manne extractive et agro-exportatrice. Les entrées de recettes furent telles, en effet, qu'elles permirent un allègement des prélèvements directs sur l'activité productive et marchande locale tant pour des raisons économiques - il s'agissait de stimuler les milieux d'affaires - que sociales - l'abaissement de la pression fiscale sur les opérateurs économiques et les ménages étaient autant de moyens de s'assurer de leur soutien⁹. Dans bien des pays, l'impôt *per capita* a été supprimé ou, lorsqu'il existe encore, représente un montant marginal des recettes directes de l'Etat : au Sénégal, le montant perçu est de l'ordre de 10 000 francs par unité agricole. Ainsi, la crise générale des prélèvements en Afrique de l'ouest, apparue dans les années 1980 s'enracine dans une gestion politique des rentes : l'administration des impôts et des douanes, ainsi que les

⁹ Au Mali par exemple, la part des impôts directs dans les recettes fiscales passe de 42 % en 1960 à 21 % en 1989.

modalités de prélèvement ont été en effet forgées à une période où redevances et prélèvements des caisses de stabilisation agricole constituaient les piliers des ressources financières des Etats. En conséquence, la baisse des cours des matières premières aura un effet dépressif sur les droits perçus à l'exportation. Dans la zone UMOA par exemple, la part de ces droits passe de 7 % à 15 % entre 1980 et 1990 (SEVERINO J.-M., GUILLON S. 1993 : 64)

L'Etat au coeur du financement du modèle rentier de développement :

L'un des traits saillants de la relation entre les pouvoirs et le modèle de développement qu'ils mettent en oeuvre est de conférer à l'Etat un rôle central dans l'accumulation économique et la redistribution sociale des ressources rentières. Les projets et le financement de la croissance empruntent des sentiers patrimonialistes par lesquels les choix et techniques de développement d'une part, le renforcement des structures d'Etat d'autre part, enfin la privatisation des ressources publiques ¹⁰ sont irréductiblement mêlés. La politique industrielle fournit un bon exemple de l'intimité entre conceptions publiques et privées du développement. On l'a déjà aperçu dans le cas des entreprises publiques. Toutefois, les Etats d'Afrique sub-saharienne ont aussi cherché à promouvoir un secteur d'import-substitution concédé en partie au secteur privé, et ont en conséquence élaboré des politiques de protection douanière et fiscale, d'accès privilégié au marché local et surtout au crédit ¹¹. Les autorités ont eu à coeur en effet de contrôler les circuits de financement bancaires, d'une part en mettant en place des banques de développement chargées d'intervenir dans des secteurs déclarés prioritaires, d'autre part en participant au capital des banques commerciales et institutions financières. Au Cameroun par exemple, la participation totale de l'Etat au capital des banques de second rang ressort comme suit :

Part de l'Etat dans le capital des banques commerciales camerounaises (1990) :

Banques	Etat
Sté Générale de Banque	45 %
BIAO-C	35 %
BICI-C	51 %
Méridian Bank	35 %
SCB Crédit Lyonnais	35 %
IBAC	35 %
Standard Chartered Bank	34 %

D'emblée, les pouvoirs se sont placés au coeur du processus d'accumulation privée, qu'ils ont sélectivement orienté en faveur de leur clientèle (LABAZEE P. 1992). Ainsi au Nigeria, un vaste dispositif de

¹⁰ Les notions de "néo-patrimonialisme" (MEDARD J.-F. 1982) et de "politique du ventre" (BAYART J.-F. 1989) renferment fort bien le chevauchement permanent entre intérêts public et privé.

¹¹ Comme le mentionne MATHIS J. (1992 : 128), " Les Etats ont souhaité contrôler la distribution du crédit pour une raison simple : ils ont pensé que le développement serait mieux assuré s'ils planifiaient les investissements dans un certain nombre de secteurs (...) la distribution du crédit ne s'est pas nécessairement dirigée vers les secteurs ou les entreprises les plus rentables " .

protection des industries nationales fut établi dans les années 1970, qui assura la rentabilité des entreprises de transformation agricole, du tabac, des textiles, du papier, des détergents. Mais les montages financiers n'étaient accessibles qu'aux opérateurs liés au pouvoir : celui-ci détient en effet les clés de l'interdiction d'entrée des produits concurrents et, par le biais de la Central Bank of Nigeria, celles de l'accès aux devises fortes qui permettent l'importation d'intrants et de biens d'équipement. Les milieux d'affaires furent ainsi soumis aux décisions des pouvoirs publics, qui autorisent seules un fonctionnement rentable bien qu'en dessous du niveau de compétitivité internationale (FORREST T. 1989). Au Cameroun, le système bancaire aura attribué près de 100 milliards de prêts à des promoteurs bamileké proches du pouvoir, qui se sont révélés non solvables. Il en va de même en Côte-d'Ivoire, où les aventures industrielles renvoient bien souvent à des trajectoires entrepreneuriales liées à celles de hauts fonctionnaires ¹². Au Niger, l'Etat a aussi tenté d'orienter les sources de financement bancaires vers des entrepreneurs privés originaires de l'ouest du pays, afin de pondérer l'influence des marchands haoussa. Au Burkina Faso enfin, tous les établissements manufacturiers doivent leur émergence à quelques "*fonctionnaires reconvertis*" ayant pu bénéficier d'appuis publics (LABAZEE P. 1988). La figure du "*big man*" s'impose dans tout les pays d'Afrique de l'ouest, et s'inspire de l'idéal-type du promoteur keynien où puissance économique et politique se renforcent mutuellement (MEDARD J.-F. 1987 : 49 - 85).

On notera que ces politiques d'industrialisation par import-substitution, d'ailleurs relayées par les stratégies de délocalisation poursuivies par les firmes occidentales, ont parfois fait naître de véritables tissus manufacturiers. Tel est le cas, entre autres, en Côte-d'Ivoire et au Nigeria. Toutefois, la faible connexion entre les marchés sous-régionaux a entravé l'amélioration des rendements d'échelle, tandis que les mesures de protection et de subventionnement ont poussé les entreprises dans la voie de la croissance extensive : sur la période 1960-1990, les taux d'accroissement de la productivité du secteur marchand moderne ont été inférieurs à ceux de l'informel, ces derniers étant eux-mêmes fort modestes. Ils sont en outre devenus négatifs dans la décennie écoulée, la valeur ajoutée de l'industrie sub-saharienne, hors Nigeria, passant elle-même de 66 à 59 millions de \$ entre 1980 et 1987. Par ailleurs, la contraction des marchés intérieurs puis les politiques de libéralisation des échanges commerciaux engagées dans les années 1980 sous la pression des institutions de Bretton Woods, ont été fatales à nombre d'unités industrielles sous-régionales et, par là même, aux espoirs mis dans l'émergence de milieux d'affaires locaux.

La crise du modèle rentier de développement :

de l'improduction à l'endettement.

Il serait fastidieux de présenter les indicateurs de crise en Afrique sub-saharienne. Notons tout d'abord que celle-ci est générale, et englobe les pays côtiers autant que ceux du Sahel, les Etats anglophones autant que ceux de la zone franc. La crise se manifeste par une chute générale de la croissance sous-régionale au début des années 1980 : celle-ci passe d'un taux annuel moyen de 4.2 % à 1.8 % entre la décennie 1970 et celle de 1980. La tendance à la progression du PIB par habitant, régulière jusqu'en 1980, s'inverse brusquement pour laisser place à une paupérisation urbaine et rurale : la consommation privée, qui représente 75 % environ des emplois du produit intérieur sous-régional, supporte d'une part la baisse générale des niveaux de revenus, et d'autre part les multiples formes de fiscalité de proximité, imposées par les Etats pour compenser la baisse de leurs recettes courantes.

Les rythmes de croissance réelle du PIB sont nuls désormais, voire négatifs pour les pays à revenus intermédiaires. Ceux-ci, qui portaient la croissance sous-régionale, sont actuellement les vecteurs de la récession : Le Nigeria et le Cameroun enregistrent une chute annuelle de plus de 4 % de leur PIB à prix constants, la baisse en Côte-d'Ivoire étant de l'ordre de 2 %. C'est donc bien au cœur du modèle agro-exportateur que la crise est apparue, puis s'est développée.

¹² Ainsi s'exprime le directeur d'une grande société privée ivoirienne : "*Il faut voir les hauts fonctionnaires. Pendant la période de grossesse [de l'entreprise], ils peuvent casser le dossier (...) Donc il faut essayer d'avoir ce type-là avec soi.*", cité dans BAZIN L. (1993).

Contribution des secteurs à la croissance annuelle du PIB en Afrique sub-saharienne :

Période	71 -75	76 - 80	81 - 85	86 - 90	91

PIB total	4.46	3.82	1.00	2.68	1.80

Agriculture	0.72	0.54	-0.20	1.02	0.50
Industrie	1.60	1.52	0.10	1.02	0.50
Service	2.14	1.76	1.1	0.82	0.80

PIB / habitant	200 \$	456 \$	440 \$	370 \$	350 \$

À partir de Banque Mondiale (1993h)

Une crise de la production extensive :

Ainsi, la crise est d'abord celle du modèle agro-exportateur extensif. Les systèmes productifs ruraux n'ont pas en effet réussi à fournir les marchés, nationaux et mondiaux, à des prix de revient compétitifs par rapport à une concurrence devenue forte pendant la décennie passée. L'agriculture rentière s'est grippée dès que de nouveaux pays - Indonésie, Inde, Thaïlande, Colombie et Brésil notamment -, entrés dans les filières jusqu'alors dominées par les productions ouest-africaines, ont fait pression sur les cours. Les pays de la sous-région ont certes tenté de réagir à la baisse des prix de vente unitaire, non par une augmentation de leur productivité, mais par une hausse massive des quantités livrées au marché mondial. Cette stratégie de fuite en avant s'est révélée désastreuse, puisqu'elle accéléra l'effondrement des cours mondiaux. Ces derniers ont régulièrement décliné de 1982 à 1992, atteignant à cette date des niveaux extrêmement bas pour le café, cacao, sucre, arachide, coton, etc. Ainsi les cours du café, dont l'Afrique assure le quart de la production mondiale, ont-ils chuté de 50 % entre 1989 et 1992 tandis que la production sous-régionale n'a cessé d'augmenter. Le passage à l'intensif, qui touche de près les équilibres politiques et sociaux nationaux, semble moins aisé que les stratégies de court terme orientées vers la guerre des parts de marché. Bien que le montant des produits primaires dans les recettes d'exportation ait quelque peu baissé en Afrique sub-saharienne - de 93 % en 1970 à 89 % en 1990, ceux-ci restent encore les piliers économiques de l'ordre social, même si les circuits financiers qui les accompagnent fonctionnent désormais à l'envers : les prélèvements publics sur les exportations agricoles, qui n'avaient cessé de progresser entre 1960 et 1980, ont ensuite baissé avant de devenir négatifs. Les caisses de stabilisation ont en effet dû déboursier des sommes importantes pour amortir la chute des prix aux producteurs, avant de fermer leur porte quand celle-ci s'est accélérée. L'exemple ivoirien est à cet égard significatif. De 1971 à 1979, près de 80% des prélèvements nets opérés par la Caisse de stabilisation ont alimenté le Budget spécial d'investissement et d'équipement (BSIE). Cette participation, qui atteint le niveau record de 178 milliards en 1978, s'effondre au cours de la dernière décennie, parallèlement à la baisse des cours mondiaux du café et du cacao, provoquant à son tour une chute de 65 % du budget d'investissement ivoirien entre 1981 et 1988 (MAHIEU F.-R. 1990 : 130 - 131).

Quoi qu'il en soit, la faillite du modèle agro-exportateur participe à la marginalisation de l'Afrique au sud du Sahara dans l'économie-monde. Sa part de marché dans les échanges internationaux est désormais de moins de 5 %, tous produits de base confondus, de 2.7 % si l'on exclut les produits pétroliers (CNUCED 1992). Les échanges avec la France, l'un de ses principaux partenaires économiques, ont suivi le même trend : les exportations africaines sont passées de 59.6 à 53.2 milliards de francs français entre 1989 et 1993, les importations passant de 82 à 77 milliards à la même période.

Les ressources minières et pétrolières participent à ce "déclassement" économique du sous-continent qui touche petits et grands producteurs. Les volumes d'uranium exportés par le Niger sont par exemple passés de 5100 à moins de 3000 tonnes entre 1981 et 1990, tandis que les cours d'achat - quoique fortement subventionnés - diminuaient en moyenne de 4 % l'an. Fondées principalement sur l'exploitation uranifère, les recettes d'exportation de ce pays sahélien ont diminué de 580 à 350 millions de \$, balayant ainsi les espoirs mis, au cours des années 1970, dans un financement de la croissance par les ressources de l'extraversion ¹³. D'une toute autre ampleur pour la sous-région est pourtant la baisse des recettes pétrolières du Nigeria. Le retournement des cours mondiaux a en effet considérablement réduit les recettes officielles en devises convertibles du "géant de l'Afrique", et par là même développé un vaste marché des changes parallèles où la monnaie nationale, la naira, s'est fortement dépréciée.

Valeur moyenne annuelle des exportations nigérianes (Millions de \$ courants) :

Période	71 - 75	76 - 80	81 - 85	86 - 90
Export totales	4906	14933	13195	8844
dont pétrole	89.6 %	93.3 %	95.5 %	95.3 %

A partir de : Banque mondiale (1993b)

Sur ce marché parallèle, une naira se négociait à 325 francs CFA en 1972, 200 francs en 1978, 133 francs en 1986, 11 francs en 1992, et 7 francs en décembre 1993. Cette dépréciation continue a provoqué une réduction considérable du revenu par tête au Nigeria - de 1100 à 340 \$ entre 1980 et 1991 -, notamment celui des couches moyennes urbaines. Témoignant d'un besoin permanent de devises convertibles de la part des opérateurs privés nigériens, la dévaluation de la naira a contribué à faire des pays francophones frontaliers des marchés de débouché pour les produits de l'industrie nigérienne, et à précipiter la fermeture des entreprises concurrentes de la zone franc (GREGOIRE E., LABAZEE P. 1994). Il n'empêche : le Nigeria s'est lancé à la conquête des débouchés sous-régionaux à un moment où le pouvoir d'achat des populations voisines était lui-même entamé, de sorte que les gains à l'exportation ne suffisent pas à compenser les pertes du marché intérieur.

Bien que mue par le désir de les faire participer aux courants d'échanges mondiaux, la politique de l'Europe à l'égard des pays d'Afrique sub-saharienne n'a finalement pas résisté aux multiples dérives rentières. Au fil des renégociations de la Convention de Lomé, les Etats de la sous-région *"ont été incités à se confiner à des approches purement réactives, d'autant plus tentantes qu'ils savaient pouvoir bénéficier d'une garantie quasi automatique de maintien du montant des dotations financières"* (BACH D. 1993 : 753). Les accords de stabilisation des recettes d'exportation ont finalement appuyé les stratégies de croissance extensive des années 1970, dont ils finançaient le déficit de productivité. Ils sont encore aujourd'hui des outils de protection des producteurs ivoiriens et camerounais de café et cacao, ces deux produits totalisant 85 % des transferts du STABEX en 1991¹⁴. Pourtant, la garantie d'accès libre des biens agricoles et industriels africains n'aura pas endigué la croissance des importations européennes de biens concurrents venant d'Asie ou d'Amérique latine. Plus généralement, les systèmes de régulation des exportations de biens primaires ont été incorporés à la donne rentière, ou sont restés sans effets.

Force est d'admettre que le renversement des cours mondiaux explique moins la crise du modèle de développement en Afrique sub-saharienne qu'elle n'en révèle la nature rentière. Continent certes dépendant et dominé, l'Afrique est d'abord un continent sous-valorisé où les ressources de l'extraversion ont été employées à conforter des politiques rentières et des stratégies d'*"impraduction"* (MBEMBE A. 1992 : 11 - 18) qui confortaient les pouvoirs en place, économiquement et socialement. Privilégier les gains de productivité aurait en effet

¹³ La baisse de la valeur ajoutée des industries extractives aurait mécaniquement distrait l'équivalent de 6 % du PIB en 1986 (GUILLAUMON P. et S. 1991 : 31), et de 10 % en 1992.

¹⁴ Notons cependant que depuis la convention de Lomé IV signée en septembre 1991, l'allocation de dons est soumise à des conditionnalités, notamment en matière de reconversion des agricultures exportatrices.

conduit à limiter le niveau des prélèvements et des redistributions étatiques, et par conséquent le "*pouvoir de consécration*" tiré par les Etats de leur position centrale dans le financement du développement.

La crise et l'endettement continu :

L'endettement massif des pays d'Afrique sub-saharienne a, tout au long des années 1970, servi des politiques ambitieuses, autant que patrimonialistes, d'investissement public. Les surliquidités internationales résultant des pétrodollars et du déficit de la balance américaine des paiements ont conduit à une envolée des prêts en direction d'une Afrique demandeuse, à la même période, de grands contrats d'équipement - travaux publics, routes et voies ferrées, barrages, usines clé en mains, aménagements agricoles - dont la rentabilité était aléatoire. Aussi les débours de la dette publique externe ont été multipliés par sept en Côte-d'Ivoire et au Cameroun, par quatre au Sénégal et au Bénin, sans que les investissements réalisés ne génèrent les ressources pour faire face aux échéances. En conséquence, les demandes de rééchelonnement se sont généralisées dès 1981 de la part des Etats (HUGON P. 1984)

L'endettement s'est poursuivi dans les années 1980 en changeant cependant de nature. Le dysfonctionnement des caisses de stabilisation d'un côté, la crise des recettes fiscales de l'autre, enfin l'absence de flexibilité des administrations chargées du recouvrement ont en effet eu raison des vastes programmes d'infrastructures et d'industrialisation gérés par les Etats. Ceux-ci ont pourtant fait appel au marché des créances concessionnelles ¹⁵, non pour financer de nouveaux programmes de développement, mais afin de couvrir leurs charges courantes, notamment leurs dépenses de souveraineté. Aussi en 1991, l'encours de la dette totale de l'Afrique sub-saharienne atteignait-elle le niveau record de 172 milliards de \$, soit 110 % de la somme des produits intérieurs. Pour les seuls pays d'Afrique de l'ouest ¹⁶, la dette extérieure totale est passée de 26.32 millions de \$ en 1980 à 82.62 millions en 1991, le Nigeria comptant à lui seul pour 41 % de l'endettement global. Il est significatif de constater que les pays fortement endettés que sont le Nigeria, le Cameroun et la Côte-d'Ivoire ont connu une forte poussée de leur endettement malgré l'abandon leur politique d'investissement public ¹⁷.

¹⁵ Dans la décennie passée, les créanciers privés se sont retirés du continent, leur part dans la dette totale passant de 21 à 12 % entre 1983 et 1991 (SEVERINO J.-M., GUILLON S. 1993 : 15)

¹⁶ Hors Cap-Vert, Gambie et Liberia.

¹⁷ La décline des investissements publics s'est faite dès 1981 au Nigeria, en 1982 en Côte-d'Ivoire, et seulement en 1988 au Cameroun.

**Encours de la dette publique (EDP) et investissements publics (IP)
pour les trois pays les plus endettés**

(Milliards de francs CFA) :

	72 - 75	76 - 80	81 - 85	86 - 90
1. Cameroun				
IP	14	56	279	351
EDP	190	343	1028	1385
2. Côte d'Ivoire				
I.P	45	213	203	117
EDP	123	559	3053	4390
3. Nigeria				
IP	499	1724	2332	702
EDP	241	1070	6285	9423

A partir de Ministère de la coopération (1993)

La poursuite de l'endettement, bien qu'elle participe à la reconduction d'équilibres sociaux malmenés par la crise des années 1980, ne saurait masquer les profondes mutations intervenues dans les modes d'accès aux ressources financières internationales. On a déjà entrevu la part décroissante des créanciers privés dans le total de la dette d'Afrique sub-saharienne; celle des institutions officielles s'y substituant. Entre 1980 et 1987 par exemple, la dette bilatérale est passée de 29 % à 36 % des dettes extérieures agrégées, la dette multilatérale passant quant à elle de 19 % à 27 % (PNUD - Banque Mondiale 1989 : 93). En d'autres termes, le "continent africain est devenu presque entièrement dépendant de l'Aide publique au développement pour financer son développement " tandis que disparaissaient l'épargne intérieure, l'accès à l'investissement privé et les possibilités de valorisation des ressources naturelles (MTM 1994 : 678). Les transferts financiers nets des institutions ont toutefois peu de chances de compenser les ressources rentières disparues : faute d'accords sur le contenu des programmes d'ajustement structurel, les concours nets du FMI sont en effet devenus négatifs dans les quatre dernières années, ceux de la BIRD s'étant dégradés, notamment en direction de la zone franc.

On conçoit aisément la réticence des Etats de la sous-région à réduire les charges dont dépendent leur autorité sur la société civile : lors du retournement de conjoncture, tous les pays ont préféré l'endettement à l'ajustement. Peu d'entre eux ont procédé à une réduction des effectifs et des salaires dans la fonction publique, celle-ci ayant servi d'amortisseur à la décre des revenus par tête. La part des traitements et salaires dans les dépenses de l'administration centrale s'est maintenue ou a augmenté, à l'exception du Mali et du Cameroun ¹⁸. Au Sénégal par exemple, la masse salariale distribuée à la fonction publique a progressé de 87 % entre 1981 et 1987, malgré les mesures d'ajustement adoptées : le jeu des avancements catégoriels et l'attribution d'avantages en nature ont contourné les obligations inscrites dans les programmes de stabilisation. De même, les privatisations des entreprises du secteur public, lorsqu'elles ont été engagées, ont bien souvent été menées selon des modalités qui renforçaient l'emprise étatique sur le marché (CONTAMIN B., FAURE Y.-A. 1990). Au Sénégal, le programme de privatisation de 26 entreprises publiques défini en 1985 n'avait toujours pas été mis en oeuvre trois ans plus tard. L'alignement des dépenses publiques aux recettes n'aura donc pas été immédiat. Une partie des déficits publics a en effet été reportée sur les systèmes bancaires nationaux, sous la forme de créances devenues bientôt irrécouvrables ; une autre partie a été financée par des tirages sur les trésoreries des caisses d'épargne et de retraite nationales, ou par l'accumulation d'arriérés de paiement envers les entreprises de la place. La dette interne, non soumise à un corpus de conditionnalités, a donc grandement participé à l'effet

¹⁸ Au Mali, les salaires des employés de l'Etat sont passés de 50 % des dépenses budgétaires sur la période 1981-1986, à moins de 40 % dès 1987. Le Cameroun ne s'est décidé qu'en 1992 à prendre des mesures de réduction de la masse salariale, et de licenciement de 8000 "fonctionnaires fantômes".

de cliquet sur les dépenses publiques. Celle de la Côte-d'Ivoire représenterait ainsi près de 60 % de la masse monétaire de l'UMOA. Les pouvoirs politiques qui ont longtemps assisté les grandes entreprises publiques et privées, financent désormais leur présence par un ponctionnement sur les trésoreries des sociétés, au prix d'une crise sans précédent des systèmes bancaires et productifs nationaux. Les transitions démocratiques ne modifient pas cette donne. Faute de ressources étatiques pour la financer, la compétition au pouvoir politique exige des financements de la part d'établissements publics et d'entrepreneurs privés, qui en espèrent un retour en termes d'accès à des marchés protégés.

Les systèmes bancaires, interfaces financières du modèle de développement rentier, n'auront pas résisté à un tel traitement. La grande majorité des banques d'Afrique de l'Ouest se trouvent en situation d'insolvabilité, générant liquidations ou replis de la distribution nationale du crédit. Le Nigeria fait exception, dont les banques commerciales sont passées de 20 à 66 entre 1981 et 1992 suite à la dérégulation du système financier. Cependant, celles-ci sont devenues autant de guichets distributeurs des devises fortes détenues par la Banque centrale (CBN), et leur engagement financier dans l'activité économique nationale est des plus modestes. Dans l'Union monétaire ouest-africaine, l'illiquidité des banques de second rang est la règle partout où elles ont été sollicitées par les pouvoirs afin de financer les politiques d'industrialisation ou de prêts préférentiels. Des situations de surliquidité existent parfois, par exemple au Niger, lorsque les Banques de développement ont pris la quasi-totalité des risques résultant de la distribution clientéliste du crédit. A l'exception de la Côte-d'Ivoire et du Togo, le volume des crédits à l'économie, rapporté au PIB - lui-même stagnant ou décroissant - a nettement baissé dans tous les pays :

Crédit à l'économie en pourcentage du PIB dans l'UMOA :

UMOA	Bénin	Burkina	R.C.I.	Mali	Niger	Sénégal	Togo

taux de croissance/an du PIB (1985 - 1990)

0.5 %	-1.6 %	+1.2 %	-1.1 %	5.6 %	-0.5 %	2.7 %	2.9 %

Crédit à l'économie

1985	29.9 %	29.1 %	21.1 %	35.0 %	17.6 %	15.7 %	35.0 %	21.5 %
1990	27.9 %	20.7 %	17.0 %	41.8 %	12.4 %	12.6 %	27.2 %	23.0 %

Source : Mathis J. (1992)

La vocation bancaire de financement du développement ne semble plus être une priorité, comme en atteste la tendance actuelle des banques à se désengager des opérations de long et moyen terme, au profit de placements sur le marché monétaire et d'engagements à court terme.

Ajustement des Etats, ajustement des acteurs :

un développement sous-régional par le bas ?

Le modèle de développement des Etats d'Afrique sub-saharienne s'accommodait mal, comme on l'a vu, des projets d'intégration régionale. Bien que maintes fois dénoncé par les Etats eux-mêmes, le morcèlement de la sous-région, héritage des fédérations coloniales, a finalement perduré puisqu'il offrait un cadre adapté aux ambitions des pouvoirs, soucieux avant tout de renforcer leur souveraineté nationale. De ce point de vue, le

thème récurrent de l'intégration, inscrit dès 1963 dans la charte de l'Organisation de l'unité africaine (OUA) n'avait guère de raisons de s'imposer, d'autant qu'il a suscité un nombre impressionnant d'institutions inter-étatiques - plus de 200 - bien souvent concurrentes, ou conçues comme des instruments au service d'une hégémonie économique nationale. Le cas de la Communauté économique des Etats d'Afrique de l'ouest (CEDEAO)¹⁹ est à cet égard exemplaire. Son objectif fut d'avancer vers un désarmement douanier intra-communautaire, une harmonisation des politiques fiscales, une monnaie commune, enfin une coopération en matière de développement industriel. Cette union douanière n'a pourtant pas réussi à stimuler les échanges enregistrés entre les 16 Etats membres, qui représentent toujours moins de 5 % du total de leurs exportations. Il en va de même de la Communauté économique d'Afrique de l'ouest (CEAO) regroupant depuis 1973 quelques pays de la zone franc. Sa naissance résulte des inquiétudes ivoiriennes devant la montée en puissance de l'économie nigériane. La libéralisation des échanges industriels, par le jeu d'une compensation entre les pays membres cette institution, est pourtant parvenue à densifier ses échanges jusqu'au début des années 1980 : le commerce intra-communautaire atteint alors 10 % du total des exportations agrégées. Mais elle profite surtout aux produits des entreprises de Côte-d'Ivoire qui comptent pour 80 % du total des flux, de sorte que les pays sahéliens ont rapidement cherché hors du cadre de la réglementation communautaire, voir de la communauté elle-même, les moyens d'équilibrer leurs échanges. De plus, les mécanismes de péréquation ont contribué à entretenir nombre d'industries nationales "confinées au cadre étroit de micro-marchés nationaux" (BACH D., 1994 : 3). Au gap croissant entre les velléités communautaires et les intérêts étatiques ont répondu les blocages du financement des organismes de coopération²⁰ et l'accumulation de résolutions sans suite.

Il est probable que la faiblesse des complémentarités économiques entre les pays de la sous-région est l'un des obstacles à la coopération régionale. Toutefois, on ne peut trop accorder de crédit à cet argument, dans la mesure où la spécialisation des activités économiques nationales, fondée sur la perspective d'économies d'échelle, est moins une condition de l'intégration qu'un objectif dont les effets politiques et sociaux n'étaient guère compatibles avec le modèle de développement extensif. Aussi les Etats se sont-ils contentés de gérer les effets des dynamismes nigérian et ivoirien en termes d'emploi et de flux commerciaux.

Si l'intégration à l'échelle des Etats a échoué, les flux marchands et financiers inter-étatiques réalisés par les acteurs économiques, bien souvent de façon informelle ou clandestine, se sont pour leur part densifiés. Le Bénin par exemple aura ponctionné une part substantielle de la rente pétrolière nigériane, par le jeu des réexportations de biens achetés sur le marché mondial, et de flux clandestins d'import-export - de céréales, d'engrais et d'hydrocarbures notamment - auxquels participeraient près du quart de la population : ils représenteraient entre 40 et 60 % du PIB béninois. Il en va de même au Niger où le commerce non enregistré avec le Nigeria est estimé à 77 milliards de francs CFA en 1993 - soit plus de 50 % du total de la balance commerciale officielle de ce pays (GREGOIRE E., LABAZEE P. 1994 : 34).

C'est donc à l'échelle des acteurs, non à celui des pouvoirs, que s'est accomplie une intégration économique et financière sous-régionale, dont la singularité tient au fait que son dynamisme est en raison inverse du degré d'harmonisation des politiques économiques et monétaires nationales. En d'autres termes, les acteurs des échanges transfrontaliers opèrent, selon des modalités financières et commerciales qui leur sont propres, sur la base de différentiels fiscaux ou douaniers créés par les Etats. Dans toute la sous-région en effet, des réseaux marchands islamisés pour la plupart héritiers des grands courants du négoce pré-colonial, dominent l'essentiel des flux inter-étatiques : marchands dioula et malinké opérant entre Guinée, Mali, Burkina et Côte-d'Ivoire, négociants wangara implantés dans l'Ashanti et djougou au centre du Bénin, commerçants haoussa entre Niger et Nigeria, communauté mouride contrôlant les flux entre Sénégal et Gambie, négociants yoruba implantés au Bénin et au Nigeria, marchands yarsé entre Burkina et Ghana. C'est au sein de ces communautés marchandes et financières que les ressorts d'une accumulation et les logiques de la rentabilité se sont pleinement développés.

¹⁹ La CEDEAO regroupe 16 Etats ouest-africains depuis 1975, afin de favoriser les échanges économiques entre les Etats membres.

²⁰ " Y aura-t-il des organisations inter-africaines financièrement viables en l'an 2000 ? " s'interrogeait à juste titre Le Courrier ACP de décembre 1993. On peut en douter dans la mesure où ces institutions apparaissent peu rentables pour les Etats, qui mettent désormais sur pied des commissions d'évaluation examinant les retombées réelles de leur participation.

Rentes marchandes et étatiques :

de la concurrence à la complémentarité.

Les réseaux marchands transétatiques ont le plus souvent construit leur assise financière sur le commerce de céréales, tubercules, bétail et poissons, condiments produits localement. Les bénéfices qu'ils y réalisent s'explique d'un côté, par l'utilisation d'une main d'oeuvre faiblement rémunérée - le coût d'entretien immédiat est seul assuré, sous la forme de dons ou de commissions -, et de l'autre par les différences de prix entre les aires de production et celles de consommation, ou entre les périodes de collecte et de distribution. Les volumes transitant par ces circuits internationaux, de manière officielle ou clandestine, sont importants : pour seul exemple, ils sont évalués à près de 200 000 tonnes de céréales par an entre le Niger et le Nigeria, les chiffres d'affaires annuels sur le bétail pouvant atteindre jusqu'à 12 milliards de francs les bonnes années (EGG J 1993 : 32 - 56). Les réseaux maliens échangeaient pour leur part entre 100 et 150 000 tonnes de céréales avec les pays voisins. Notons qu'à la commercialisation de produits alimentaires du cru, ces réseaux ont adjoint l'importation de riz, blé et farine venant des marchés mondiaux : le Bénin a ainsi expédié au Nigeria près de 400 000 tonnes de ces produits en 1992.

Ces flux internationaux de produits agro-pastoraux sont parfois entrés en conflit avec les intérêts des pouvoirs publics. Les Etats ont en effet tenté, par le biais des offices céréaliers nationaux, de se substituer aux systèmes privés de commercialisation afin de capter une partie des bénéfices qu'ils accumulent. Toutefois, ces organismes publics n'ont jamais réussi à s'imposer dans les circuits d'approvisionnement et de distribution, où les techniques de collecte sont complexes et les marges sont insuffisantes pour absorber les frais de lourdes infrastructures. Aussi les concurrences entre marchands et Etat n'ont-elles jamais été durables, d'autant que les flux privés ont participé indirectement à la sécurité alimentaire des populations urbaines.

Ce n'est qu'à partir des années 1950, lorsque progressent les demandes urbaines en biens de consommation et d'équipement, que ces réseaux ont recherché dans les produits manufacturés de nouvelles sources d'enrichissement. A l'indépendance, les politiques douanières et fiscales deviennent progressivement plus complexes, et bien souvent divergentes entre pays. Les tarifs douaniers sont alors utilisés par les Etats afin de protéger les industries d'import-substitution, de sorte que la liste de produits soumis à une levée de licence d'importation s'allonge considérablement : en Côte-d'Ivoire par exemple, le nombre de produits contingentés est multiplié par cinq entre 1973 et 1982, les attributaires étant choisis parmi les proches du pouvoir, voire parmi les parents des dignitaires en place. Les Etats contrôlent ainsi un vaste espace rentier, composé d'un côté d'entreprises nationales non soumises aux contraintes de productivité, et de l'autre d'importations encadrées dont la rentabilité était élevée.

Toutefois, les mesures de restriction aux importations ont mécaniquement stimulé les flux clandestins. Peu capables de contrôler leurs frontières, les Etats ont progressivement perdu une partie des rentes industrielles et des marges sur licences d'importation, au profit de réseaux marchands prompts à contourner les réglementations étatiques. La compétition entre Etats et grands commerçants islamisés ne se comprend pourtant pas comme un transfert net de rentes. En effet, la concurrence sur les marchés parallèles, avivée par la contraction des revenus et de la consommation par tête sans la sous-région, contraint désormais chaque réseau de commerce à réviser ses marges à la baisse afin de conserver sa part de marché. En conséquence, la perte des ressources rentières contrôlées par les bureaucraties n'est pas entièrement compensée par les gains des patrons de commerce.

Les Etats ont parfois voulu réprimer ces flux clandestins de marchandises. Exemple de ce point de vue fut le renversement de l'attitude nigériane envers les mouvements transfrontaliers, opéré en 1983. La crise des revenus pétroliers de la fédération, et l'échec de l'intégration régionale menée par la CEDEAO, mena le gouvernement à une politique de repli national et de répression envers les opérateurs économiques des pays voisins. Ces derniers furent expulsés du territoire nigérian en 1983, le marché parallèle entre franc CFA et naira fut désorganisé suite à la démonétisation de la devise nigériane en 1984, les frontières avec les Etats limitrophes se militarisèrent de 1984 à 1986 afin d'entraver les mouvements commerciaux. A d'autres périodes, les Etats maliens, ivoiriens ou sénégalais ont aussi tenté de protéger leur espace rentier par un contrôle serré des frontières terrestres. Néanmoins, ces phases d'opposition ouverte entre pouvoirs politique et marchand n'ont pas été durables. Une nouvelle articulation entre Etats et marchands s'est en effet imposée au cours des années de crise. D'une part, les pouvoirs sont désormais contraints de tolérer les échanges parallèles car ces derniers

approvisionnent les marchés intérieurs à des coûts décroissants. Ils contribuent donc à amortir la chute des pouvoirs d'achat réels et à préserver la paix sociale. D'autre part, les réseaux de commerce clandestin distribuent aux agents des administrations répressives - douane, police, gendarmerie, armée - d'importants revenus occultes. La rente frontalière est en effet partagée entre les opérateurs économiques et quelques membres des grands corps d'Etat, de sorte que la fraude finance la reconduction des alliances sociales entre les pouvoirs et leur agents, à un moment où les recettes budgétaires ne permettent plus de le faire. En définitive, les rapports entre les commerçants islamisés et les pouvoirs ressortissent à un dosage subtil entre tolérance et répression, au cours duquel les intérêts respectifs des grands commerçants, des institutions politiques et des agents de l'Etat sont optimisés.

Quoi qu'il en soit, et contrairement aux stratégies officielles d'intégration régionale, les acteurs du commerce transfrontalier ont fait montre d'une grande vitalité et ont su jouer des disparités économiques et monétaires pour développer leurs affaires, tout en intéressant les pouvoirs à leurs performances économiques. Ils animent aujourd'hui l'un des seuls domaines d'activité rentable dans la sous-région. Leur devenir ne paraît pas menacé par la généralisation des programmes d'ajustement structurel : ceux-ci, qui prévoient pourtant un désarmement douanier, restent néanmoins établis selon les singularités de chaque pays, de sorte que les disparités inter-étatiques ne s'en trouvent pas menacées. En revanche, la délocalisation des fonds accumulés par les réseaux marchands ouest-africains pourrait à terme préfigurer - ou du moins contribuer - à une nouvelle carte des dynamismes inter-étatiques. Tel est le cas des investissements au Nigeria effectués par des négociants haoussa du Niger, ou des placements au Burkina Faso actuellement opérés par des transporteurs et marchands yarsé et dioula basés en Côte-d'Ivoire.

Conclusion :

A la période pré-coloniale, l'Afrique au sud du Sahara, notamment la sous-région ouest africaine, était orientée vers une économie de commerce et de transit trans-saharien contrôlée par des réseaux marchands islamisés, basés dans quelques villes de la savane et du Sahel. Cette économie, de type capitaliste, permettait aux régions forestières et au Maghreb d'échanger des biens complémentaires. Une accumulation de capital est apparue, portant l'urbanisation et favorisant l'émergence d'Etats centralisés. La colonisation puis l'indépendance a profondément bousculé ce modèle de croissance au profit de l'agro-exportation, de la mise en valeur des ressources minières, et de l'émergence de pôles d'industrialisation aux abords des côtes atlantiques. Quelques pays, dont le Nigeria, la Côte-d'Ivoire, le Cameroun et dans une moindre mesure le Sénégal, ont tiré la croissance de la sous-région pendant les deux premières décennies d'indépendance. Les autres Etats ont aussi participé à ce modèle de développement, et ont parfois tiré parti de l'expansion économique des zones côtières, en exportant leur main d'œuvre ou en se spécialisant dans la réexportation.

Un modèle de croissance de type rentier et extensif s'est partout imposé. Le développement a reposé sur la captation par les Etats des rentes agro-exportatrices et minières, celles-ci ayant par ailleurs servi à garantir les emprunts auprès des circuits financiers internationaux. Les systèmes de stabilisation des cours mondiaux ont aussi été de puissants moyens de financement de la croissance. Les ressources étatiques ont été utilisées au renforcement des structures administratives nationales, à la réalisation d'infrastructures et de programmes agricoles ambitieux, à l'industrialisation par import-substitution. Les systèmes bancaires nationaux ont servi de leviers à une attribution sélective des crédits, bien souvent en faveur des proches du pouvoir. La logique de développement fut par ailleurs extensive : elle reposait sur le renforcement des couches moyennes urbaines et rurales, propriétaires d'un petit capital productif ou marchand, non sur des gains de productivité qui auraient inévitablement mené à la concentration des activités. Les marchés protégés auxquels l'Afrique s'adressait ont permis de poursuivre un temps ce type de croissance, du moins jusqu'aux années 1980 où le différentiel de productivité avec de nouveaux concurrents, combiné à la saturation des marchés de biens primaires, ont conduit les économies nationales vers la crise.

Celle-ci s'est traduite par la perte de marchés agricoles et miniers à l'exportation, par la faillite des banques et leur retrait des circuits de crédit, par la disparition de pans entiers des industries manufacturières. Le fonctionnement même de l'économie rentière s'est grippé. Toutefois, les Etats ont pu maintenir les formes de production extensives dont ils tiraient leur pouvoir en renversant les flux de financement : l'endettement interne, la mobilisation de créances concessionnelles, la réforme en cours des fiscalités tendent désormais à

pallier la pénurie financière des puissances publiques, et à préserver les intérêts privés qu'elles renferment, au prix d'une aggravation des situations de trésorerie des secteurs productifs. Notons aussi que les pouvoirs ont recours aux ressources de la fraude frontalière, celle-ci amortissant la baisse de la consommation intérieure et fournissant aux agents des grands corps d'Etat des revenus occultes importants.

Le modèle extensif de croissance s'est vite révélé peu compatible avec les exigences affichées de l'intégration économique sous-régionale : celle-ci a échoué parce qu'elle signifiait l'abandon d'une part de souveraineté nationale, et plus encore une spécialisation croissante des pays sur la base de leur compétitivité. Aussi, l'absence d'harmonisation et les divergences entre les politiques économiques et monétaires nationales ont-elles suscité, à l'échelon des acteurs, des opportunités de commerce inter-régional officiel ou clandestin. Des réseaux marchands, puissants et fortement structurés, travaillant selon leurs propres modalités commerciales et financières, ont prospéré sur les flux céréaliers et manufacturés unissant les pays. C'est donc au cœur de cette économie "informelle" que se situent actuellement les comportements et éthos capitalistes, ainsi que les mécanismes d'une accumulation sous-régionale.

P. LABAZEE

BAYART J.-F. 1989

L'Etat en Afrique. La politique du ventre
Paris, Fayart

BAZIN L. 1993

Une aventure industrielle en Côte-d'Ivoire : trajectoire sociale et création d'entreprise
Abidjan, Orstom

BOUTILLIER J.-L 1971

La cité marchande de Boua dans l'ensemble économique ouest-africain pré-colonial
in : The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa
Londres, Oxford U.P., McIllassoux Cl. (Ed.)

CINERGIE 1992

Perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest : population, espace, développement
Abidjan, CINERGIE-BAD-OCDE

CNUCED 1992

Annuaire des produits de base
Paris, CNUCED

CONSTANTIN F., COULON C. 1979

Les entreprises publiques en Afrique noire
Paris, Pédone

CONTAMIN B., FAURE Y.-A. 1990

La bataille des entreprises publiques en Côte d'Ivoire : histoire d'un ajustement interne
Paris, Orstom-Karthala

CONTAMIN B. , FAURE Y.-A. 1992

Des économies et des Etats en Afrique
Orstom, Cahiers de Sciences humaines n° 28 (2)

COURADE G. 1990

Peut-il y avoir des politiques d'autosuffisance alimentaire ?
Politique africaine n° 39, septembre 1990

COUSSY J., HUGON Ph., SUDRIE O. 1991

Urbanisation et dépendance alimentaire en Afrique sub-saharienne
Paris, SEDES

DUNCAN J. 1992

Nigeria to 2000
London, EIU

DURUFLE G. 1988

L'ajustement structurel en Afrique
Paris, Karthala.

EGG J. 1993

L'économie agricole et alimentaire du Niger : vers une intégration au marché du Nigeria ?
Montpellier, INRA-UNB-IRAM

FORREST T. 1989

The Advance of African Capital : the Growth of Nigerian Private Enterprise.
Oxford, Alternative Development Strategies in Africa, University of Oxford.

GESCHIERE P. 1991

Le poids de l'histoire
in : Les afriques politiques
Paris, La découverte, Coulon Ch., MARTIN D.-C. (Eds)

GREGOIRE E., LABAZEE P. 1993

Approche comparative des réseaux marchands ouest-africains contemporains
in : Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest
Paris, Karthala, Grégoire E., Labazée P. (Eds)

GREGOIRE E., LABAZEE P. 1994

Le financement du marché des changes parallèles et ses conséquences sur les marchés céréaliers
Niamey, Orstom - MCAC

GUILLAUMONT P. et S. 1991

Ajustement structurel, ajustement informel. Le cas du Niger
Paris, L'Harmattan, Guillaumont P. et S. (Eds)

HUGON P. 1984

Le système financier mondial et l'endettement des États africains
Afrique contemporaine N° 130

IGUE J. 1990

L'État entrepôt au Bénin
Paris, Karthala

LABAZEE P. 1988

Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso
Paris, Karthala

LABAZEE P. 1992

Un terrain anthropologique à explorer : l'entreprise africaine.
in : Cahiers d'études africaines n° 124, 3e trimestre 1992

MAHIEU F.-R. 1990

Les fondements de la crise économique en Afrique
Paris, L'Harmattan

MATHIS J. 1992

Monnaie et banques en Afrique francophone
Paris, Edicef-Aupelf

MBEMBE A. 1990

Pouvoir, violence et accumulation
Politique africaine n° 39

MEDARD J.-F. 1982

The Underdeveloped State in Tropical Africa : Political Clientelism or Neo-patrimonialism ?
in : Private Patronage and Public Power
London, Frances Pinter, Clapham C. (Ed)

MEDARD J.-F. 1987

Charles Njongo : portrait d'un " big man " au Kenya
in : L'Etat contemporain en Afrique
Paris, l'Harmattan, Terray E. (Ed)

MTM 1994

Rapport 1993 du Comité d'aide au développement : la part de l'Afrique dans l'aide
Marchés tropicaux et méditerranéens n° 2526, 8 avril 1994

OTAYEK R. 1993

Le radicalisme islamique au sud du Sahara
Paris, Karthala, Otayek R. (Ed)

PNUD-Banque Mondiale 1989

Données économiques et financières sur l'Afrique
New York, PNUD - Banque Mondiale

ROCH J. 1988

Le rôle des importations alimentaires dans la consommation en Côte-d'Ivoire
Orstom, Cahiers de Sciences humaines n° 24 (4)

SEVERINO J.-M., GUILLON S. 1993

Situation économique et financière des pays du champ
in : Les Etats d'Afrique, de l'Océan Indien et des Caraïbes
Paris, Ministère de la coopération

A42418/2

27 DIV Théorie et pratique pluridisciplinaire

in : COPANS J., LABAZEE P. (Eds), Objets, terrains, disciplines
Cahiers "Pratiques sociales et Travail" n° 21, février 1995
13 pages : 9 - 21

Mots-clé : économie, anthropologie, pluridisciplinarité, méthodes, concepts

PRATIQUES SOCIALES ET TRAVAIL

les cahiers

n°21 - 1994

Objets, Terrains, Disciplines

Editeurs scientifiques:

Jean COPANS

Pascal LABAZEE

Auteurs:

P.LABAZEE - M. LE PAPE - Y. LEBEAU

M. SELIM - E. GREGOIRE - R. CABANES

Hors-Thème:

A.I.NDIAYE et B. TIDJANI - A.MARYNZCAK

Comité Editorial: M. AGIER, R. CABANES, J. COPANS, C. de MIRAS,
V. DUPONT, P. LABAZEE, B. LAUTIER, M. LE PAPE, A. MORICE, M. SELIM

Responsable de la publication: R. CABANES

Secrétariat : R. ALTEMAIRE, C. PUSIC

UR . Savoirs et Pouvoirs

Département SUD - ORSTOM

72, route d'Aulnay, 93143 - BONDY Cedex - Tel 48 02 56 17

SOMMAIRE

Objets, Terrains, Disciplines

Jean COPANS Présentation	3
Pascal LABAZEE Théories et pratiques pluridisciplinaires	9
Marc LE PAPE De la compréhension réciproque entre chercheurs	21
Yann LEBEAU Une démarche en quête d'acteurs : réajustements de la recherche sur le système éducatif nigérian	29
Monique SELIM Entreprises du lointain, regards ethnologiques comparatifs (Inde, Bangladesh, Laos)	53
Emmanuel GREGOIRE Objets de recherche, déviance disciplinaire et reconnaissance institutionnelle	75
Robert CABANES Du quarantenaire au cinquantenaire: brève réflexion institutionnelle sur la constitution des objets de recherche	89
Hors-thème	
Alfred Inis N'DIAYE et Bassirou TIDJANI Les syndicats sénégalais face à la crise économique des années 1980	95
Anne MARYNZCAK Les milieux d'affaires noirs sud-africains: vers une nouvelle croissance ? (synthèse provisoire de terrain)	115

THÉORIES ET PRATIQUES PLURIDISCIPLINAIRES.

Pascal LABAZEE

Il existe de nombreuses et savantes études sur l'histoire des sciences sociales, et sur l'évolution "logique" qui incita chacune d'entre elles à se "scinder du tronc originel" ¹. À leur lecture et à celle des ouvrages fondateurs, on constate qu'une tentation courante dans la constitution des disciplines fut de réfuter - avec plus ou moins d'habileté - la spécialisation à laquelle elles participaient pourtant en s'autonomisant : elles affichent d'emblée leur prétention impériale, l'universalité de leur questionnement, ou la polyvalence de leur méthode. Ainsi l'économie politique ricardienne s'est-elle attaquée à la "formation de la valeur", notion qui une fois définie réfracte tout le corps social - salariés, capitalistes, propriétaires terriens - et détermine toutes les relations sociales ². Dans son Essai sur le don, Marcel Mauss ferme la boucle dominatrice de la sociologie - déjà bien engagée par la hiérarchisation des disciplines faite par Auguste Comte - sur le concept de "phénomènes sociaux totaux" où s'exprime à la fois et d'un coup tout un ordre social ³. Las, le même Mauss et sa sociologie furent avalés tout cru - mais de manière fort distinguée - par Cl. Lévi Strauss et l'anthropologie sociale, au détour d'un texte où ce dernier dégusta, au dessert, rien de moins que la linguistique, la science économique, le droit et la science politique : ces disciplines "ne sauraient prétendre à la généralité sinon grâce au concours de l'anthropologue seul capable de leur apporter des recensements et des inventaires qu'il cherche à rendre complet" ⁴.

On pourrait poursuivre l'exposé des prétentions disciplinaires par la rafle accomplie, au nom de l'histoire globale, par Fernand Braudel sur les "habits d'autrui, au vrai ceux des sciences sociales ses voisines" ⁵ ; ou par les curieuses et molles professions de foi d'une géographie sociale qui, placée "naturellement" à la confluence de toutes les connaissances catégorielles, nous assure de sa "vocation d'ensemblier" en se gardant de nous dire comment elle compte s'y prendre.

¹ M. Grawitz, *Méthode des sciences sociales*, Paris, Dalloz, 1984, p. 91.

² D. Ricardo, *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Paris, Flammarion, 1977, pp. 25-56.

³ M. Mauss, "Essai sur le don. Forme et raisons de l'échange dans les sociétés archaïques", in *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, 1980, p. 147.

⁴ Cl. Lévi Strauss, *Anthropologie structurale deux*, Paris, Plon, 1973, p. 19.

⁵ F. Braudel, *Grammaire des civilisations*, Paris, Arthaud-Flammarion, p. 29.

On entrevoit néanmoins, au travers de ces tentations fondatrices mais toujours vivaces de soumettre des disciplines connexes, l'urgence de questionnements neufs qui, surgie des pressions de l'histoire, éprouve le besoin d'imposer une démarche spécifique en incorporant des savoirs préexistants. Simultanément, ces prétentions dominatrices participent au "conflit des facultés" ; la dynamique proprement scientifique qui mène à la segmentation entre disciplines ⁶, n'est en effet jamais dégagée des enjeux institutionnels ⁷. C'est peut-être regrettable. Néanmoins, adopter une attitude naïvement oecuménique en plaidant pour un mélange de toutes les démarches - ce qui permet, au passage, d'engranger à bon compte les bénéfices d'une posture scientifique parfaitement désintéressée - ne répond à aucun des problèmes de définition d'objets et de méthode posés, de fait, par la pratique pluri-disciplinaire : la socio-économie n'est pas un peu de social plus un soupçon d'économie, mais une sociologie des pratiques économiques articulée à une économie des usages sociaux. Aussi, le piège tendu par chaque place forte des corps disciplinaires constitués réside peut-être moins dans les embuscades institutionnelles où risque de succomber le vaillant petit peuple des intellectuels qui militent pour la "raison pure", que dans le danger de restaurer à coup d'artifices, et de collages empiriques, l'unité des objets d'étude. La voie est étroite entre "l'ignorance réciproque" qu'entretient la mono-disciplinarité, et l'"engouement mondain capable de susciter des emprunts incontrôlés" ⁸. En pratique, les deux options ne sont qu'en apparence contradictoires, et il convient de balayer soigneusement devant la porte de la pluridisciplinarité avant de la pousser.

La pluridisciplinarité ne peut pas se réduire à des incursions hasardeuses dans des territoires multiples. C'est ce que rappelait fermement

⁶ Le fait que des enjeux historiques, sociaux ou politiques expliquent la naissance d'une discipline n'ôte pas à celle-ci son statut scientifique. Les catégories de l'économie politique, par exemple, n'apparaissent que lorsque le "sujet - ici la société bourgeoise moderne - est donné aussi bien dans la réalité que dans le cerveau" (K. Marx, *Introduction générale à la critique de l'économie politique*, Paris, Pléiade 1857 (1969), p. 262) ; tandis que les catégories de la critique de l'économie politique surgissent des dégâts sociaux considérables occasionnés par la révolution industrielle. Notons que d'autres disciplines, fondées sur des objets empiriques atemporels et empruntés au sens commun - la psychologie sociale, la sociologie biologique, la géopolitique, la morpho-psychologie, etc.. - n'ont eu qu'un écho passager ou sont condamnées à occuper les marges du champ scientifique et institutionnel.

⁷ Sur les fondements politiques et institutionnels de cette "contamination", voir P. Bourdieu, *Homo Academicus*, Paris, Ed. Minuit, 1984, pp. 55-96.

⁸ P. Bourdieu, *Le métier de sociologue*, Paris, Mouton, 1973, p. 67

E. Fauroux à propos de l'anthropologie économique : "La raison logique qui fonde l'existence même de l'anthropologie économique suppose que le chercheur pratiquant cette discipline ne soit ni ethnologue, ni économiste, ni sociologue, mais qu'il soit à la fois ethnologue, économiste et sociologue. Il serait même dangereux, dans cette logique, d'envisager une collaboration étroite de chercheurs relevant de ces trois disciplines car, du fait de leur formation antérieure, ils pourraient avoir tendance à reconstruire des fragmentations que l'on veut avant tout éviter" ⁹. L'affirmation peut paraître abrupte, et provocatrice, mais a l'intérêt de manifester clairement une intention scientifique - il s'agit de faire de l'anthropologie économique une "discipline" et non une branche particulière de l'économie ou de l'anthropologie - et d'éliminer en conséquence le thème de la "collaboration étroite" et la pratique de l'empirisme et du "bricolage méthodologique" qui en dérivent. On est ici très loin des "demi-savoirs" produits par les mixages sans principe de notions et de démarches appartenant à diverses disciplines : chacune a en effet son histoire - ne serait-ce que l'histoire de ses concepts et de ses débats - qu'il faut au minimum connaître si l'on veut incorporer ses résultats. Il est vrai que le "mouvement souterrain du délaissement théorique", qui affecte l'anthropologie ¹⁰ et d'autres matières encore, donne une large audience aux effets de connaissance que fabriquent ces incursions. Ainsi, la notion de transferts communautaires telle qu'employée en économie du développement ¹¹ a rencontré un franc succès, reposant sur un credo vaguement sociologique où l'Afrique est définie comme un continent dominé par les "solidarités" et le primat des collectifs. Idem lorsque la sociologie renvoie les mécanismes d'accumulation des entrepreneurs africains à une interprétation psychanalytique d'où ne sortent, au final, que quelques métaphores peu opératoires ¹².

A tout prendre, mieux vaut laisser à chaque discipline son lot d'"objets" et de méthodes, plutôt que de déplorer leur caractère partiel et d'emprunter sans précaution. Toutefois, dans le cas des sociétés africaines, le plaidoyer pour la cohabitation s'appuie sur deux arguments apparemment

⁹ E. Fauroux, "Anthropologie économique : un jalon abandonné sur une route nouvelle", in Collectif, *Approche anthropologique et recherche économique à l'Orstom*, Paris, Orstom, 1985, p. 63.

¹⁰ Cf. J. Copans, *La longue marche de la modernité africaine*, Paris, Karthala, 1990, p. 69.

¹¹ F.-R. Mahieu, *Les fondements de la crise économique en Afrique*, Paris, l'Harmattan, 1990.

¹² J.-P. Warnier, "La bigarrure des patrons camerounais", in J.-F. Bayart, *La réinvention du capitalisme*, Paris, Karthala, 1994, p. 175-201

fondés, qu'on retrouve dans tous les débats consacrés à la pluri-disciplinarité, notamment aux liens entre sociologie et économie.

Le premier argument, prenant appui sur le constat - justifié - du faible outillage statistique disponible dans le continent, accorde en conséquence peu de valeur aux démarches d'ordre macro-économique ou démographiques ¹³. Cette aporie est dangereuse, puisqu'elle reconnaît implicitement qu'une bonne couverture statistique rendrait sans objet l'intrusion des enquêtes dites "qualitatives". Aussi, si l'on devait accorder du crédit à ce point de vue, l'urgence serait plutôt de renforcer le travail de mesure et de modélisation, non de le contourner. Que dire, de plus, des sociétés où la statistique ne fait pas défaut, sinon qu'elles pourraient alors se passer des approches anthropologiques dans nombre de domaines ? Or, un état statistique de la pauvreté dans les pays occidentaux ne fournit qu'une série d'indicateurs sur la pauvreté "de situation", et n'ôte en rien la pertinence d'une approche sur les "misères de position" qu'une sociologie bien armée peut seule étudier ¹⁴ ; pas plus qu'une Centrale des bilans ne peut suffire à dénouer toutes les combinaisons sociales à l'origine des fusions d'entreprises ou des prises de participation ¹⁵.

Le second argument renvoie à l'"enchâssement" de l'économie et du social dans les sociétés du tiers monde. Il est en effet exact que "la primauté de l'économie comme facteur explicatif" n'est guère apparente en Afrique comme dans tous les pays en développement ¹⁶. C'est du reste sur ce constat que l'anthropologie économique s'est bâtie, en particulier lorsque les sociétés rurales africaines rétives aux rapports marchands apparurent aux observateurs comme saisies par l'"intérêt nu" du capitalisme occidental ¹⁷. L'urgence scientifique qu'imposait les effets sociaux et politiques de la mise en "dépendance" des sociétés pré-capitalistes, mena alors vers une nouvelle

¹³ Voir par exemple les références d'un tel débat dans les contributions réunies par M. Agier, M. Le Pape, "Du ménage à la société domestique. Observer et interpréter," *Cahiers Pratiques sociales et travail* n° 20, 1993.

¹⁴ Cf. P. Bourdieu (Ed.), *La misère du monde*, Paris, Le Seuil, 1993.

¹⁵ Voir à ce sujet les divers travaux de P. Bourdieu et M. de Saint Martin, ou encore l'étude du capital des grandes entreprises ivoiriennes faites par Y.-A. Fauré, "Investisseurs ou courtiers ? Les politiciens dans les entreprises en Côte-d'Ivoire", *Politique africaine* n° 58, 1994.

¹⁶ Cf. par exemple C. Aubertin, "Interrogation autour des circuits du logement", *Cahiers Pratiques sociales et travail en milieu urbain* n° 16, 1991, p. 93.

¹⁷ Voir G. Dupré, P.-P. Rey, "Réflexions sur la pertinence d'une théorie de l'histoire des échanges", *Cahiers internationaux de sociologie*, n° XXVI, 1969.

approche inaugurée entre autres par Meillassoux, Terray, Rey et Dupré. Bien des "cas où la production et les échanges ne semblent pas réglés par le désir de maximiser le revenu" ¹⁸ ont ensuite été passés à la moulinette, tant par des anthropologues que par des économistes de formation, et l'on peut penser que ce courant est finalement parvenu à imposer une démarche propre et des concepts opératoires qui, même imparfaits, restent plus féconds que les plates contrées de l'empirisme monographique. Du reste, à la relecture de ces travaux - par exemple ceux consacrés au mouridisme -, on ne peut guère savoir qui était alors sociologue, anthropologue ou économiste de formation.

C'est bien, comme le rappelle J.-M. Gastellu, d'une "troisième voie" qu'il était - et reste encore - question : "J'ai choisi une troisième voie, celle d'une anthropologie économique dans la lignée de Mauss, Leroy et de Bataille. Les concepts de phénomène social total, de raison primitive, d'économie générale, sont d'une grande portée. On peut les combiner de sorte que les faits économiques ne puissent être compris et interprétés qu'à la lumière de la rationalité d'une société locale" ¹⁹. C'est au moyen de cette démarche que l'auteur définit pour la Côte-d'Ivoire la notion de riche paysan, par opposition au petit capitaliste agraire : le riche paysan évolue dans un espace économique, social et culturel préconstruit qu'il ne cherche pas à transformer. Il lui suffit de s'en accommoder et de "bricoler", au sens de Cl. Lévi Strauss ²⁰, afin de parvenir à son but. La notion montre que nous sommes loin du capitalisme agraire qui révolutionna en Europe les routines sociales, techniques et politiques de la production - quand il ne les trouva pas d'emblée transformées.

L'anthropologie économique a pourtant éprouvé bien des difficultés à s'abstraire des communautés villageoises et du commerce caravanier. Le rendez-vous avec l'urbain a été manqué. Est-ce à dire qu'en ville l'économique soit l'"instance déterminante" et que la démarche sociologique ou anthropologique n'y a pas sa place ? Il est probable que l'anthropologie économique, vite engagée dans l'impasse théorique de

¹⁸ Ph. Couty, "Trente ans d'anthropologie économique chez les économistes de l'Orstom", in Collectif, *op. cit.*, p. 12.

¹⁹ J.-M. Gastellu, *Riches paysans de Côte-d'Ivoire*, Paris, l'Harmattan, 1989, p. 8.

²⁰ "Le bricoleur est apte à exécuter un grand nombre de tâches diversifiées, mais à la différence de l'ingénieur, il ne subordonne pas chacune d'elles à l'obtention de matières premières et d'outils, conçus et procurés à la mesure de son projet : son univers instrumental est clos", Cl. Lévi-Strauss, *La pensée sauvage*, Paris, Plon, 1962, p. 29.

l'inexorable "pouvoir de domination du capitalisme" sur les sociétés agraires et dans la confection de l'annuaire des diverses formes de la dépendance ²¹, n'ait vu dans les villes que l'un des lieux où se décide et s'effectue l'exploitation. De sorte que les citadins, à la différence des villageois, seraient supposés poursuivre des buts strictement économiques par des moyens non moins strictement économiques. On le voit, par exemple, dans la manière dont Cl. Meillassoux traite la ville dans son rapport à l'économie de subsistance des Gouro de Côte d'Ivoire, ou dans ses travaux sur les migrations tournantes : elle est le site de toutes les transformations marchandes et des rationalisations économiques ²² imposées par le capitalisme. Pareillement chez E. Terray, avec un brin de dogmatisme structuraliste en plus.

Il semble néanmoins que subsiste un malentendu sur la notion d'"enchâssement" - ou si l'on préfère sur les "relations de détermination" entre l'économie, le social, le culturel - qui dépasse largement les débats canoniques de l'anthropologie marxiste. Nulle part en effet l'institutionnalisation et la rationalisation des champs politique, juridique, religieux, artistique, etc., n'a permis la naissance du Grand marché autorégulateur évoqué par Polanyi ²³. Partout le "moyen mange la fin" ²⁴ et l'épopée exemplaire de Bernard Tapie, ou la multiplication des "affaires" politico-financières en Europe, devrait achever de convaincre que les mécanismes objectifs de la domination économique dans les sociétés industrielles, éprouvent autant qu'ailleurs le besoin d'être euphémisés et d'en passer par le politique. En d'autres termes, toute pratique économique repose sur une économie des "conversions", où le capital économique se métamorphose en d'autres formes de capital pour assurer sa reproduction. Les logiques économiques sont elles aussi "métisses" - pour reprendre l'expression de J.-L. Amselle -, et il paraît inutile de se "demander ce qui est premier" dans l'économie et le social, aussi bien dans les sociétés africaines qu'occidentales ²⁵. L'entrepreneur, autant d'ailleurs que le migrant africain, ne cesse pas de soumettre les moyens extra-économiques - parenté, communauté religieuse, pouvoirs locaux - à ses visées économiques d'accumulation de richesses, de même que les capitaines d'industrie ne cessent de faire valoir leurs placements dans les champs politique, artistique,

²¹ G. Dupré, *Un ordre et sa destruction*, Paris, Orstom, 1982, p. 11.

²² Cl. Meillassoux, *Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire*, Paris, Mouton, 1964.

²³ K. Polanyi, *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 1972, pp. 102-112.

²⁴ P. Bourdieu, "Les modes de domination", *Le sens pratique*, Paris, Ed. Minuit, 1980, p. 226.

²⁵ J.-L. Amselle, *Logiques métisses*, Paris, Payot, 1990, p. 248.

ou sportif pour célébrer la grandeur de leur entreprise. Tout repose sur "la violence symbolique, violence douce, invisible, méconnue comme telle, choisie autant que subie, celle de la confiance, de l'obligation, de la fidélité personnelle, de l'hospitalité, du don, de la dette, de la reconnaissance, de la pitié, de toutes les vertus en un mot qu'honore la morale, s'impose comme le mode de domination le plus économique parce que le plus conforme à l'économie du système" ²⁶.

Il existe néanmoins une différence essentielle entre les pratiques économiques, occidentales et africaines, de "conversion" de capital : alors que les industriels européens ont pour l'essentiel travaillé à soumettre les institutions politiques, juridiques, etc., à leurs objectifs économiques, faisant ainsi oeuvre d'"ingénieurs", les entrepreneurs africains n'en sont encore qu'au stade du "bricolage" ²⁷. De sorte que les coûts de conversion et les profits économiques attendus sont différents. En Afrique par exemple, et dans la mesure où les champs extra-économiques n'ont pas été modélisés par les promoteurs, le taux de retour des placements, politiques par exemple, est parfois si élevé qu'il donne à l'accumulation un caractère discontinu. La fin est partout mangée par les moyens ; mais avec plus ou moins de gourmandise.

La mise en oeuvre de programmes d'ajustement structurel en Afrique, destinés à forcer le passage de la rente au marché, pourrait bien sûr aboutir à une séparation des sphères économique et politique, et par là rendre inutiles les conversions politiques des capitaux économiques. Cependant, l'expérience des programmes néo-libéraux en Europe laisse penser le contraire : en exacerbant les concurrences industrielles et commerciales, le libéralisme rend plus nécessaire encore, et plus profitable

²⁶ P. Bourdieu, *op. cit.*, p. 219. On regrette que Bourdieu, après avoir fait référence aux études de K. Polanyi sur les *mécanismes objectifs et institutionnalisés du marché autorégulé*, ait cru nécessaire de distinguer entre les sociétés industrielles et les sociétés pré-capitalistes du point de vue du degré d'objectivation du capital et de l'économie des conversions, alors que Polanyi n'accorde au One Big Market qu'une existence très éphémère et date sa disparition de la grande crise de 1929. D'autant que Bourdieu s'est lui-même attaché à montrer l'ensemble des stratégies entrepreneuriales qui, en Europe, ne font pas l'économie des domaines politique ou parentaux...

²⁷ Toutefois, il est possible que l'irruption récente des grands commerçants et manufacturiers dans la sphère politique, liée aux "transitions démocratiques", soit le signe d'un contrôle direct des entrepreneurs sur les politiques économiques elles-mêmes, Cf. P. Labazée, "Avant-propos", *Politique africaine* n° 58, 1994.

aussi, le détour par l'État. C'est vrai en Europe où les connivences entre les capitaines d'industrie et les appareils politiques sont de plus en plus visibles ; comme en Afrique où les privatisations et déréglementations ont renforcé les liens entre les pouvoirs et leurs clients.

On trouvera dans l'étude de M. Agier une approche novatrice de l'économie des conversions appliquée aux commerçants soudanais de Lomé, reprise ensuite dans bien d'autres travaux. Ici, les *"profits des entrepreneurs ne sont pas systématiquement transformés en capital économique"*, et l'auteur analyse en détail les placements des *Alhazai* dans la parentèle, la clientèle, l'islam²⁸. Une économie des relations sociales est ainsi élaborée dans laquelle ces promoteurs sont rattachés aux champs pertinents du point de vue de leur activité. En revanche, l'ouvrage laisse la boucle ouverte faute d'une économie des pratiques sociales marchandes : les variables strictement économiques - vitesse de rotation du capital, coût du crédit, rendement des placements - ne sont pas abordées alors qu'elles conditionnent la nature des liens sociaux et confessionnels. Il est vrai que la question de l'efficacité marchande, et plus encore de la capacité des entrepreneurs africains à accumuler selon les canons wéberiens, ne sera posée en Afrique que quelques années après la parution de l'ouvrage. Peu importe : cette étude a déplacé la question du *"primat"* de l'économie dans les sociétés rurales vers celle, autrement plus significative du point de vue de la pratique des agents, de la conversion des capitaux dans le monde urbain.

A partir d'un truisme passablement répandu - *"l'enchâssement"* de l'économique et du social, qui reste l'un des arguments-clé des partisans des emprunts incontrôlés et sans principe à différentes disciplines -, on aperçoit au bout du compte l'intérêt et l'urgence d'une *"économie des conversions"* à laquelle économistes et anthropologues semblent d'ailleurs de plus en plus sensibles. L'enlisement africain dans l'univers des rentes n'a en effet jamais été aussi fort, et l'on doit admettre que le *"destin"* des sciences sociales s'en trouve affecté : elles sont l'un des moyens par lesquels s'expriment, à certains moments de l'histoire des sociétés, *"les courants radicaux et la conscience critique que (les) formes d'organisation ont suscité"*²⁹.

Une troisième voie reste donc nécessaire. Elle repose d'une part sur la construction d'objets dégagés de tout statut ontologique et empirique, qui ne doivent rien à la seule évidence - que celle-ci résulte de la perception des

²⁸ M. Agier, *Commerce et sociabilité. Les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé (Togo)*, Paris, Orstom, 1983.

²⁹ R. Stavenhagen, "Comment décoloniser les sciences sociales appliquées", in J. Copans (Ed.), *Anthropologie et impérialisme*, Paris, Maspéro, 1975, p. 407.

agents observés ou de l'intuition du chercheur. Au sens littéral, il n'y a donc pas d'objets "réels" préconstruits par la perception : il n'existe pour tout objet de science que des systèmes de relations construites expressément³⁰, en relation avec des situations historiques ou sociales singulières. Elle suppose d'autre part des méthodes appropriées, qu'elles soient quantitatives ou non, susceptibles de valider ou d'invalider la pertinence de l'objet construit. L'analyse quantitative y tient une place importante puisque, par exemple, les mesures des placements et profits liés aux conversions exigent le recours à des techniques comptables ajustées aux objets d'étude et aux *"choses comptabilisables"*. Les méthodes quantitatives de gestion ont donc leur place, une fois révisées. Il en va de même pour l'observation directe, ou *"participante"* qui permet d'identifier la nature des conversions. Néanmoins, elle ne peut se résumer en une technique d'extorsion de *"propos"* aux enquêtés afin de leur conférer un quelconque pouvoir explicatif. Il est par exemple évident que l'analyse de Ph. Couty sur la doctrine du travail chez les Mourides, ou que la *"structure générale"* du système confrérique étudiée par J. Copans³¹ n'auraient pu être faite à partir des seuls comptes-rendus des explications fournies par les marabouts et taalibe. La reformulation en langue scientifique de ce que les agents expliquent au premier degré, est une pratique d'autant plus trompeuse - et un tentation courante - que l'intimité avec l'enquête engage le chercheur dans le monde des connivences sociales et verbales où l'agent se met en scène avec d'autant plus de complaisance que son public lui est acquis³². Elle suppose enfin qu'un système d'interprétation soit établi au moyen de concepts appropriés à l'objet d'étude construit. Les concepts *"ouverts"*, traversant différentes disciplines, sont de ce point de vue extrêmement productifs - investissement, conversion, placement, crédit, transfert, etc.

La production urbaine, et plus généralement toutes les pratiques citadines à incidence économique - consommation, endettement, gestion du budget des ménages, peuvent être étudiées sous l'angle de l'économie des conversions, qui suppose simultanément une économie des pratiques sociales, et une sociologie des pratiques économiques. Il faut reconnaître

³⁰ P. Bourdieu, *op. cit.*, 1968, p. 52.

³¹ J. Copans, Ph. Couty, J. Roch, G. Rocheteau, *Maintenance sociale et changement économique au Sénégal*, Paris, Orstom, 1972.

³² Il faudrait relire le *Journal d'ethnographie* de B. Malinowski (Paris, Seuil, 1985) pour s'assurer que l'observation participante n'a rien à voir avec la connivence, et qu'elle repose au contraire sur une distance plus ou moins contrôlée par le chercheur. Voir aussi - navré d'y revenir avec insistance - la notion d'*"objectivation participante"* exposée par P. Bourdieu, *Réponses*, Paris, Le Seuil, 1992, pp. 224-231.

que l'activité économique urbaine entretient différents rapports avec l'ensemble des pouvoirs présents en ville, à commercer par le pouvoir d'État. Aussi la politologie s'est-elle la première intéressée par la manière dont les autorités étatiques contrôlent le champ économique via l'attribution de rentes, et a participé pour beaucoup à une meilleure compréhension de la sphère haute de l'accumulation - depuis le "*capitalisme de couloir*" et les pratiques maffieuses jusqu'aux mécanismes de promotion économique d'hommes politiques³³. Elle a accompli cette tâche en s'appuyant sur des études de sociologues et d'économistes³⁴, mais en conservant à chaque moment l'unité de sa discipline et la singularité de ses concepts - *chevauchement, bourgeoisie mixte*, etc.. Néanmoins, conçue pour établir les liens entre l'État néo-patrimonial et la sphère haute de l'activité économique, la science politique n'aborde que l'un des aspects des stratégies et des dynamismes entrepreneuriaux. En conséquence, l'économie des conversions pratiquée par ces promoteurs n'est que très partiellement abordée, l'État n'étant pour eux qu'un des lieux possibles des "*détours de production*"³⁵. On notera du reste qu'une reformulation plus économique des acquis de la science politique ont peu à peu mené J.-F. Bayart du concept d'"*illusion bourgeoise*" à celui de "*réinvention du capitalisme*", ce qui n'est pas rien. Mentionnons aussi une étude récente de Y.-A. Fauré, qui faisant oeuvre de sociologie économique - dont on peut voir qu'elle est à l'opposé de la molle technique de l'emprunt disciplinaire, qu'elle établit en permanence la distance avec les enquêtes et a recours à des méthodes statistiques d'objectivation - analyse minutieusement les logiques sociales de l'accumulation extensive³⁶. En d'autres termes, le passage à une sociologie (anthropologie) économique reste le seul moyen de découvrir, pour les divers segments de l'activité économique urbaine - secteur dit "moderne", secteur intermédiaire, production domestique - les divers usages de la conversion.

³³ Parmi les nombreux textes qu'on pourrait citer, on se limitera à J.-F. Bayart, "L'invention paradoxale de la modernité", in J.-F. Bayart (Ed.), *La réinvention du capitalisme*, Paris, Karthala, 1994, pp. 9-43.

³⁴ Voir par exemple comme J.-F. Bayart s'empare de différentes études anthropologiques, notamment celles de J.-L. Amselle sur le Mali, et les soumet à la critique de la science politique, "*L'illusion bourgeoise*", *L'État en Afrique. La politique du ventre*, Paris, Fayard, 1989, pp. 119-138.

³⁵ Cf. E. Grégoire, P. Labazée, "Introduction", in E. Grégoire, P. Labazée, *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest*, Paris, Orstom-Karthala, 1993.

³⁶ Y.-A. Fauré, *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. des professionnels en mal de développement*, Paris, Karthala, 1994.

C'est l'état du champ économique africain qui appelle la nécessité d'une "*troisième voie*", disons une pluri-disciplinarité contrôlée. La généralisation de l'univers des rentes a en effet pour conséquence d'allonger les détours politiques, sociaux, religieux du capital économique. Le "*froid calcul*" des pratiques capitalistes ne peut en conséquence s'exprimer qu'aux marges de l'économie, dans des régions peu ou mal contrôlées par les États. Le passage de la rente au marché, que les recettes néo-libérales et la conditionnalité démocratique n'ont pu imposer, pourrait être mieux cernée par des études sur les divers groupes dont les stratégies de bien-être ou de survie sont porteuses de la "*réinvention du capitalisme*" : migrants, exclus de l'État-providence, entrepreneurs non dépendants du pouvoir, jeunes déscolarisés, etc.. De plus, l'analyse des espaces rentiers reste à faire : la diversité des positions de rente et des modalités de formation, de répartition et de réalisation restent encore largement méconnus comme le sont, en conséquence, les conditions économiques et sociales de leur dépérissement.

De ce point de vue, une convergence entre les intérêts des économistes et des sociologues peut être établie, à la double condition que les "objets d'étude" soient construits ensemble, et que soit abandonnée la tentation de cohabiter sur des objets empiriques. Ainsi, faire un peu d'économie et de sociologie autour d'un domaine d'activité - par exemple la filière du textile - ne se justifie ni par l'"objet", ni par la démarche : les domaines de compétences ne feront que s'effleurer au moment de la transaction monétaire entre consommateurs - domaine du sociologue - et producteurs - domaine de l'économiste.

Une autre approche est pourtant possible. Par exemple, la dimension économique de la consommation vestimentaire ne peut se comprendre qu'après avoir étudié comment évoluent, en période de crise, les stratégies de distinction sociale que le vêtement manifeste, et situé plus généralement la place de cet enjeu spécifique dans l'ensemble des consommations distinctives. Dans les limites d'un budget familial, la "distinction" définit la demande : quantité globale, nature des textiles demandés, substitution dans la gamme, prix. Inversement, la sociologie a besoin d'évaluer les effets monétaires de ces pratiques distinctives : montant des dépenses de consommation, endettement, mesure des budgets individuels et collectifs. Qualifier la demande revient ainsi à faire une sociologie des actes de consommation, et une économie des pratiques sociales qui en dérivent. Ainsi constitué, l'objet de recherche s'est d'une part passablement éloigné de toute notion de "filière", a d'autre part incorporé les enjeux et urgences des pratiques contemporaines - comment s'expriment des différenciations sociales en période de baisse des revenus ? -, appelle enfin des méthodes et concepts adaptés.

Il en va de même pour l'offre de textiles, dont les déterminants économiques - circuit d'achat et de vente, organisation des réseaux, niveau de concurrence, marge, etc.. - se créent au travers des stratégies de " conversion " dans des champs non-économiques : avec qui puis-je passer un arrangement pour faciliter mon commerce, à quel prix, comment me constituer un réseau sûr de vendeurs, de quelle autorité puis-je me prévaloir pour créer les meilleurs conditions de mon commerce, etc..

Une réflexion plus approfondie est bien sûr nécessaire pour cerner le rapport entre ce qu'il est important d'étudier - définir les urgences qui s'imposent à la recherche, dans le cas précis d'une économie sous-régionale qui se décompose à l'extrême périphérie de l'économie mondiale -, la manière d'étudier ces objets - étant entendu que la pluridisciplinarité n'est, bien souvent, qu'un leurre extrêmement sympathique mais dépourvu de fondement scientifique -, et les concepts opératoires pour rendre compte des domaines abordés. Quelques pistes ont été ici évoquées, qui n'épuisent pas le sujet. Néanmoins, elles méritent peut-être qu'on s'y arrête quelques instants, même - et surtout - s'il faut conclure au bout du compte qu'elles sont des impasses.

28 ART **La fixation du taux de change sur un marché parallèle de la monnaie. L'exemple des
* échanges franc CFA - naira entre le Niger et le Nigeria**

Cahiers de l'ISMEA - Economie et Sociétés, 1995 (à paraître)
13 pages

*Mots-clé : Niger, change parallèle, taux de change, arbitrage, compensation, couverture de
risque*

**La fixation du taux de change sur un marché parallèle de la monnaie.
L'exemple des échanges franc CFA - naira entre le Niger et le Nigeria**

Pascal Labazée, Orstom, BP 11416 - Niamey (NIGER)

Dans cet article, nous présentons le fonctionnement du marché parallèle de monnaie liant le Niger et le Nigeria, sur lequel s'échangent quotidiennement et dans plusieurs villes un montant élevé de francs CFA et de nairas par l'intermédiaire de monnayeurs professionnels ou *masu changi*. Nous nous bornons ici à exposer des éléments qui expliquent la formation, ainsi que la tendance à l'égalisation du taux de change sur les places, tels qu'ils ressortent d'observations directes faites sur le terrain, d'une analyse des données officielles, et des séries statistiques établies lors de l'étude (1).

Les places de change et les opérations traitées :

Kano, Sokoto et Maïduguri, grands cités urbaines du nord Nigeria, constituent les piliers des circuits du négoce et de la finance transfrontalière. Elles sont à la fois des villes industrielles, et des cités marchandes où se concentrent les grossistes en céréales, matériaux de construction, textiles, biens de consommation divers et intrants agricoles. Nombre de ces derniers, spécialisés dans une activité - chaque produits est contrôlée par un petit groupe d'opérateurs - sont d'origine nigérienne et possèdent des entrepôts destinés à l'approvisionnement du Niger. Ils ont des correspondants sur les grands marchés frontaliers nigériens qui entretiennent eux-mêmes des rapports étroits avec les marchands basés dans les villes frontalières du Niger, notamment Konni, Maradi et Zinder.

Celles-ci, fortement peuplées, absorbent d'emblée une partie des biens de fraude. Mais elles ont surtout pour fonction de les réexpédier vers Niamey. Les tentatives faites par les autorités en vue d'insérer le règlement des flux commerciaux entre le Niger et le Nigeria dans le circuit bancaire - ouverture de comptes au Ministère des finances, chambre de compensation - ayant toutes échoué, ces villes traitent elles-mêmes la quasi-totalité du change. Bien qu'illégal, le marché du change parallèle est toléré au Niger : les cambistes acquittent une patente et sont recensés dans les rôles des contributions comme agents de change. A Maradi, ces derniers sont organisés en syndicat qui règle les usages de la corporation et les liens avec la municipalité et

(1) La collecte des données de terrain a été organisée entre octobre 1993 et mars 1994 par E. Grégoire et l'auteur. On trouvera d'utiles compléments dans E. Grégoire, P. Labazée, *Le fonctionnement du marché parallèle des changes et ses incidences sur le commerce céréalier entre le Niger et le Nigeria*, Niamey, Orstom-Mission française de coopération, 1994 ; et P. Labazée, *Le rôle de l'Islam dans le financement des activités économiques au Niger*, in P. Traimond. (Ed), *Finances et développement en pays d'Islam*, Paris, Edicef-AUPELF, 1995

la Chambre de commerce. A Konni, les principaux professionnels du change occupent des fonctions officielles dans la vie politique. A Malanville - qui constitue une enclave marchande nigérienne au nord du Bénin - les monnayeurs sont des responsables politiques et sociaux de la communauté nigérienne.

Il convient de distinguer trois grands types d'opérations de change réalisées dans ces villes par les *masu changi*. En premier lieu, une partie non négligeable des flux transfrontaliers porte sur des biens alimentaires (2). Ils sont échangés, en dépit de l'obstacle frontalier, par des villages voisins ou relient les grandes villes nigérianes à celles du Niger. Les marchands qui les contrôlent amorcent ou dénouent chaque opération par une conversion, dans la monnaie du pays exportateur, effectuée auprès des monnayeurs. Pour les opérateurs nigériens, la recherche de francs CFA, monnaie d'accès aux devises convertibles - dollar, livre sterling ou franc français -, est rarement le motif de la transaction. Ceux-ci réalisent en effet leur marge commerciale en nairas ou achètent au Niger des biens de contrepartie avec leur recette. Il en va de même des flux d'hydrocarbures, de matériaux de construction, de biens industriels nigériens (3) dont l'exportation au Niger ne dépend que de la perspective d'un bénéfice marchand.

En deuxième lieu, les grossistes nigériens de Kano et de Sokoto se fournissent au Niger en produits prohibés à l'importation (4) venant du marché mondial. Ces opérations sont précédées d'un achat de francs CFA contre des nairas, réalisé sur les marchés des villes frontalières du Niger où le cours parallèle est plus favorable qu'au nord du Nigeria. Enfin, une troisième catégorie de transactions monétaires concerne les transferts directs de capitaux d'une place à l'autre. Aucun mouvement commercial ne paraît les sous-tendre. Tel est le cas lorsqu'un cambiste de Kano expédie des nairas à un correspondant nigérien, afin de récupérer des CFA qui sont ensuite convertis en différentes devises dans les bureaux de change nigériens. Les devises fortes sont en effet très recherchées par les opérateurs du Nigeria, qui ne parviennent pas à les obtenir auprès de la Banque centrale (CBN).

Tendances lourdes et variations passagères des cours au Niger.

Bien que grossièrement résumées, les opérations de change observées au Niger invitent à la prudence sur l'ampleur de la "chasse aux CFA", telle qu'elle se pratique au Cameroun par exemple (5). Toutes les transactions observées avaient pour support premier la recherche d'un bénéfice de type marchand, et rien ne laissait penser que des nigériens fréquentaient le marché parallèle dans le seul but de capter des francs CFA. En d'autres termes, l'aspiration de francs par les villes du nord Nigeria est un effet induit par le solde d'activités d'import-export engagées dans une perspective strictement commerciale (6).

(2) Bétail, niébé, souchet, oignons pour les exportations nigériennes ; mil, sorgho, maïs pour les exportations nigérianes.

(3) En particulier les industries fabriquant des textiles, des boissons non alcoolisées et des détergents. Celles-ci comptent parmi les entreprises les plus dynamiques du Nigeria, leur indice respectif de croissance base 100 en 1986 étant respectivement de 398, 262 et 312 en 1992.

(4) Malgré le mouvement de libéralisation du commerce extérieur, quinze groupes de produits restaient interdits à l'importation au Nigeria au moment de l'enquête, parmi lesquels les textiles, les cigarettes, le riz, les alcools, les huiles alimentaires. Tous faisaient l'objet de transit et de réexportation depuis le Niger.

(5) Cf. OCISCA/Orstom, *L'impact des mesures relatives à la convertibilité restreinte du franc CFA de la zone BEAC sur les marchés parallèles des changes*, Douala/Paris, doc. mult, novembre 1993.

(6) On rejoint ici les analyses faites par divers auteurs suggérant que le marché des changes est un levier des flux marchands et non l'inverse - cf. l'étude de J. Lama, *La suspension des rachats par la BCEAO*

L'état de la balance des paiements nigériane et le mode d'allocation des devises dans ce pays déterminent, on le sait, les tendances lourdes du change entre franc CFA et naira. Néanmoins, le taux observé sur les places nigériennes subit de fréquentes variations liées à des demandes inhabituelles de monnaie, des comportements anticipateurs et des phénomènes cycliques. Il subit aussi des distorsions importantes d'une ville à l'autre, tenant à la position qu'occupent les places dans les circuits d'importation, d'exportation et de transit et qui induit mécaniquement une tendance à la hausse ou à la baisse du cours de la naira

On évoquera brièvement les éléments de la politique nigériane ayant provoqué une forte demande de francs sur les marchés parallèles frontaliers dans les dernières années. De 1972 jusqu'au début des années 1980, la surévaluation de la naira sur le marché officiel favorisa l'importation massive de biens acquis à partir des rentrées pétrolières. Un marché parallèle existait, d'une ampleur limitée, où la naira subissait une décote 25 % en moyenne par rapport au franc CFA. La dette publique absorba cependant une part croissante des devises à partir de 1975 (7), y compris lors de la courte embellie consécutive au second choc pétrolier. En 1980, la décote atteignait 40 % par rapport au CFA. La décennie 1980 fut marquée par l'expansion non maîtrisée de la demande parallèle de devises non satisfaites par la CBN, la chute du prix officiel du bonny light et du volume des exportations pétrolières aggravant la pénurie de dollars et la dépréciation de la naira ; puis, à compter de 1986, par une succession de dévaluations "réparatrices" (8) faites pour endiguer la pénurie de devises et pour contenir à 10 % environ l'écart entre marchés officiel et parallèle du dollar. A la demande des bailleurs, le cours officiel de la naira fut révisé à la baisse, en particulier en 1986, 1989, ainsi qu'en mars 1992 ; néanmoins, pendant l'année 1993, la décote s'est aggravée, passant de 14 % à 47 %, puis 70 % et 98 % en moyenne pour chacun des quatre trimestres de l'année. Entre 1984 et 1992, le taux de change effectif réel de la naira a considérablement chuté, passant de l'indice 100 en 1984 à 10.8 en 1992 (9). Le prix relatif des biens nigériens a donc baissé, et provoqué au Niger une réduction de 45 % de ses exportations enregistrées vers le Nigeria, ainsi qu'un report massif d'importations vers les circuits parallèles. Un coup fatal a été porté aux industries nationales que les biens nigériens concurrencent dans divers domaines (10).

Il revient à la Banque centrale du Nigeria de répartir la pénurie de devises entre les demandeurs, publics et privés. En 1991, 32 % des 11 milliards de dollars disponibles, dont 9.9 milliards venaient de recettes pétrolières, furent absorbés par

des billets de son émission, BAD-CILSS-Club du Sahel, Maradi, 1993, et plus récemment celle d' O. Samba, *Joint mission GON-USAID on the impact of the CFA devaluation on the cross-border trade in Niger*, Niamey, US-AID, Février 1994. Les flux céréaliers en provenance du Nigeria n'échappent pas à cette règle, "le désir des nigériens de se procurer des CFA convertibles (étant) devenu un facteur secondaire du négoce des grains : les francs sont maintenant accessibles (...) par l'intermédiaire des surplus que laisse l'exécutif commercial vis-à-vis du Niger", K. Meagher, *Nigeria, Granary of Niger ? The Implications of Cross-Border Trade for Food Security in Nigeria and Niger*, Maradi, BAD-CILSS-Club du Sahel, 1993.

(7) Celle-ci passe de 1.2 mds de nairas en 1970 à 41.9 mds en 1985. En 1990, la dette publique a atteint le niveau record de 382.7 milliards dont 78 % de dette externe, cf. J. Duncan, *Nigeria to 2000*, London, EIU, 1993, p. 36.

(8) Cf. M.-F. L'Héritau, *Intégration régionale en Afrique et coopération monétaire euro-africaine*, in S. Michailof (éd.), *La France et l'Afrique*, Paris, Karthala, 1993.

(9) Fonds Monétaire international, *Statistiques Financières Internationales*.

(10) Notamment la fabrication de matelas, d'allumettes, de couvertures, de boissons gazeuses, les tanneries, l'industrie céréalière, du textile et des produits chimiques, la cimenterie. Elle modifie aussi les liens entre les marchands nigériens et nigériens : ces derniers, maîtrisant l'amont des filières d'approvisionnement, imposent maintenant leurs conditions de vente sur nombre de grands marchés urbains du Niger.

le service de la dette, et 42 % par les autres postes publics (11). En conséquence, la CBN n'a alloué au Foreign Exchange Market, auprès duquel les banques primaires s'approvisionnent pour leur clientèle, que 3 milliards de dollars dont 65 % ont servi au règlement des importations des industries nationales. Dans les six dernières années, la part des devises affectées au secteur privé a donc baissé, passant de 62,7 % en 1988 à 27 % en 1991 (12), laissant au "marché de rue" et aux bureaux de change le soin de fournir à des taux élevés les opérateurs nigériens en devises. Les données disponibles pour 1993 et 1994 montrent que ce trend s'est maintenu : la CBN aurait diminué le montant des devises allouées au privé (13), ne couvrant que le tiers des besoins qui se reportent sur les marchés parallèles. Fin 1993, la décote de la naira parallèle par rapport au taux officiel du dollar atteignait 50 % (14).

Les tendances lourdes à la dépréciation de la naira se répercutent sur le marché parallèle nigérien. Mais ce dernier est aussi exposé à ses propres variations, par exemple lorsque les monnayeurs s'apprêtent à dénouer une opération commerciale d'une importance inhabituelle. De plus, ils participent eux-mêmes aux variations du taux par des comportements anticipateurs : la veille des jours de grand marché au nord Nigeria provoque régulièrement une rétention de nairas de la part des *masu changi* nigériens ; de même lorsqu'est annoncé un transfert de fonds venant de places disposant d'un excédent de nairas, ou lorsqu'est imminente une opération de change d'un grand commerçant. Dans nombre de cas, les fluctuations passagères renvoient à des changements de rapports de forces entre monnayeurs et commerçants. Enfin, les taux sont soumis à des variations cycliques, relatives à des événements religieux. La préparation du pèlerinage (*hadj*) à Kano, Sokoto et Maïduguri provoque une dépréciation de la naira à Maradi, Zinder et Konni liée à la forte demande de francs ; les fêtes chrétiennes ont le même effet, car les Ibo du sud du Nigeria augmentent alors leurs achats de biens de consommation dans les villes du Niger.

Les acteurs du change parallèle ne se contentent pas d'enregistrer les tendances lourdes du cours de la naira, et de l'ajuster aux variations passagères. Leur rôle est d'accompagner les flux marchands en s'adaptant aux singularités de chaque place et aux usages du commerce transfrontalier, et en animant les réseaux d'information qui sont les leviers des transferts de nairas entre places excédentaires et déficitaires.

L'approvisionnement du marché en nairas : l'exportation et le transit

Même si elle ne livre que des ordres de grandeur, l'évaluation des opérations de change liés au commerce parallèle entre Niger et Nigeria - mesurée à partir de la confrontation des échelles micro et macro-économiques d'observation - fait apparaître les mécanismes d'arbitrage entre places structurellement excédentaires et déficitaires en devise nigériane. Les entrées et les sorties de nairas sur les marchés nigériens, liées aux seules opérations de commerce d'importation, d'exportation et de transit, ont été estimées pour l'année 1993 ; elles sont présentées en annexe.

(11) Augmentations des réserves, contributions financières aux organismes internationaux, paiement des arriérés pré-SFEM, apurement des lettres de crédit du secteur public, etc

(12) Données de 1988 à 1990 tirées de M.-F. L'Héritau, *Le taux de change de la naira et le système d'allocation des devises*, Paris, CCCE 1990 ; données de 1991 tirées de J. Duncan, *op. cit.*

(13) Service d'expansion économique, *Bulletin économique et commercial* n° 30, août 1994, Ambassade de France au Nigeria.

(14) Sur le marché parallèle de Kano, le cours est passée de 87 à 139 naira pour 1000 francs CFA entre janvier et décembre 1993, tandis qu'à Lagos, le cours passait de 22.8 à 45 dollars pour un dollar

Pour chaque marché des changes, l'entrée de nairas dépend d'un côté du solde des flux commerciaux transfrontaliers, de l'autre du lieu de change choisi par les marchands. On en présentera ci-dessous quelques exemples.

Le bétail est pour le Niger le principal poste d'exportation vers le Nigeria (15). Les Fulbé et Haoussa de Konni en expédient chaque semaine sur le marché frontalier nigérien d'Illela, ou encore à Godabawa et Sokoto. Quand les marchés sont saturés, les marchands envoient le bétail à Zaria, Lagos ou Ibadan. A Maradi et Tessaoua, les patrons de bétail (*sarkin shamu*) cèdent les troupeaux à Djibiya, d'où ils sont expédiés par camions vers Lagos. Enfin, Zinder évacue le cheptel vers les marchés nigériens de Dan Barta et Mai Adoua. Ces exportations sont conclues en nairas (16) sur les marchés nigériens, qui sont le plus souvent changées au Niger, ou servent parfois à l'achat de biens au Nigeria - céréales et produits de consommation courante notamment, du moins jusqu'en janvier 1994. Le commerce de bétail est l'une des recettes majeures d'exportation du Niger : les sorties enregistrées s'élèvent à 2.6 milliards de francs en 1993, auxquelles s'ajoutent environ 0.5 milliard d'exportations clandestines. Toutefois, l'achat de biens de contrepartie par les exportateurs limite les entrées de nairas sur les places du Niger à environ 2,4 milliards. Bien des grands marchands de bétail, souhaitant empocher la commission de change des monnayeurs professionnels, écoulent eux-mêmes sur le marché parallèle nigérien leurs nairas, une fois leurs chefs de convoi et bouviers revenus du Nigeria. Ils sont donc des acteurs du change professionnel à Maradi, Konni et Zinder. D'autres biens d'exportation, coton, niébé, cuirs et peaux, contribuent dans une moindre mesure à approvisionner en nairas les marchés du change parallèle du Niger (17) pour un montant équivalant à environ 500 millions de francs.

C'est toutefois le transit qui, malgré le net déclin des dernières années, procure l'essentiel des nairas présents au Niger. Le transit de cigarettes est contrôlé par un petit nombre d'opérateurs - 14 en 1993 - dont deux se partagent 68 % d'un marché vers le Nigeria estimé à 16,1 milliards (18). Chaque transitaire est représenté dans les villes frontalières où sont situés des entrepôts fictifs. La part de chaque ville marchande dans le transit général de cigarettes a été évaluée à 43 % pour Zinder et Magaria, 26 % pour Maradi et Dan Issa, 17 % pour Konni, enfin à 14 % pour Diffa. L'organisation du transit est partout identique. Ainsi, à Konni, une clientèle de demi-grossistes basée à Illela et Sokoto se ravitaille chaque semaine, à raison d'une trentaine de cartons en moyenne par acheteur, soit environ trois millions de francs. Quelques grossistes acquièrent jusqu'à 1000 cartons par mois, mais ils ne représentent guère plus que 20 % du chiffre d'affaire total du transit. Les ventes sont réglées au comptant, à l'exception toutefois des clients les plus anciens et les plus assidus qui obtiennent des crédits libellés en francs. Une fois l'achat conclu, le transitaire se charge des formalités de sortie des entrepôts, du règlement des taxes de transit, et de l'escorte à la frontière. L'envoi à Sokoto se fait par des passeurs spécialisés ayant des "arrangements" avec les *customs* nigériens ; il en coûte 250

(15) Bien que le Nigeria soit le principal producteur et consommateur d'animaux d'élevage de la sous-région.

(16) Nos observations sont de ce point de vue identiques à celles de N.-P. Kulibaba, *Transport de bétail et de la viande dans le couloir Niger-Nigeria*, Niamey, US-AID, 1991.

(17) Le Nigeria représente le principal débouché des produits agro-pastoraux du Niger puisque 60 % des exportations en valeur lui sont destinées, Cf. D. Mas, J.-D. Naudet, *Réflexion sur l'économie nigérienne : bilan, problématique et enjeux*, Niamey, PNUD, Juin 1992.

(18) Le marché nigérien importe les marques Rothmans et Benson qui représentent respectivement 47 % et 28 % des ventes vers ce pays. Les cigarettes Marlboro, Saint Moritz, Consulate, peu appréciées des consommateurs nigériens, n'induisent que des flux secondaires.

nairas par carton. Le circuit ne s'arrête pas au Nigeria : une partie des cigarettes retourne clandestinement au Niger, où elle est destinée à la consommation des populations frontalières ainsi qu'à celles de Niamey (19).

Le franc est la seule monnaie employée dans ces opérations (20). Avant d'importer, les gros commerçants nigériens arbitrent au mieux de leurs intérêts entre les taux pratiqués à Sokoto, dans les villes du Niger et à Malanville - où le cours du franc est souvent avantageux. Quant aux demi-grossistes nigériens, ils achètent les francs nécessaires auprès des monnayeurs professionnels du Niger. Certains financent l'achat de cigarettes par une vente de biens nigériens, de sorte que le montant des flux commerciaux, y compris la réimportation frauduleuse de tabac au Niger, sont toujours supérieurs aux opérations de change traitées sur les marchés du Niger. Néanmoins, ce commerce reste pour les monnayeurs nigériens l'une des principales sources de nairas puisqu'il leur aurait assuré en 1993 une entrée équivalente à 7.1 milliards de francs environ. Les autres biens de réexportation, pagnes, basins, fripes, chaussures, alcools, etc, ont assuré des entrées de nairas de l'ordre de 3.8 milliards de francs.

Importations et sorties de nairas

Exportation et transit fournissent les entrées de nairas nécessaires aux cambistes du Niger pour financer les besoins monétaires des importateurs. La demande de nairas à Konni, Maradi et Zinder résulte en premier lieu de l'achat de matériaux de construction venant du Nigeria, qui couvre environ 47 % des besoins du secteur des BTP du Niger (21) soit un chiffre d'affaires de plus de dix milliards en 1993. Chaque ville compte de un à trois importateurs contrôlant la filière, depuis l'achat de ciments à Sokoto, de fers, petites tôles et planches à Kano, jusqu'à l'expédition à Niamey et dans les villes secondaires. L'achat du ciment au Nigeria se fait en nairas acquis en majorité au Niger : les marges élevées à la revente d'une part, et d'autre part le fait que ces importateurs n'agissent qu'après entente avec leurs clients sur un prix final calculé sur le taux de change des localités nigériennes, expliquent que les grossistes ne changent à Sokoto ou Kano - ou le cours est pourtant plus avantageux - qu'en cas de pénurie de nairas au Niger.

Vient en second lieu l'importation de produits pétroliers nigériens, qui assure plus de 50 % de la consommation intérieure du Niger (22). Ce sont donc environ 50000 tonnes de gaz oil et d'essence qui ont pénétré illégalement le territoire du Niger en 1993 (23) Les circuits courts de distribution, alimentant les populations frontalières par de petites entrées quotidiennes, comptent pour moins de 30 % de

(19) Selon les données statistiques aimablement communiquées par les représentants des marques, le taux de consommation de cigarettes destinées au transit s'élevait à 97 % à Konni, Dosso, Gaya, à 89 % à Maradi et à 15 % à Niamey.

(20) Cependant, certains gérants locaux ont conclu des ventes en nairas au dernier trimestre 1993, à l'approche de la dévaluation.

(21) Cf. R. Nignon, Les mécanismes du secteur des BTP au Niger, *Actes du Séminaire d'économie et de sociologie nigérienne*, Niamey, Orstom-Mission française de coopération, 1993.

(22) Il est en effet nécessaire de distinguer entre la consommation officielle de produits pétroliers, telle que la Sonidep la calcule et qui est passée de 146 000 tonnes en 1981 à 67 000 tonnes en 1992 ; et la consommation réelle, de près de 99 000 tonnes en 1992, telle qu'elle est calculée annuellement le Ministère des transports. Sur cette dernière base, la part de marché occupée par la fraude est passée de 17 % à 55 % entre 1985 et 1992.

(23) Cette estimation est conforme à la fourchette de 60 000 - 70 000 m3 qu'avancent les distributeurs de produits pétroliers du Niger.

ces volumes, tandis que ceux qui s'articulent étroitement au circuit de distribution de la société d'Etat (Sonidep) en traitent plus de 70 % (24). Les données de terrain suggèrent qu'une partie des nairas nécessaires aux opérateurs est acquise hors des places nigériennes : en fin d'année 1993, le différentiel de cours entre Kano et les villes du Niger permettait aux importateurs de gagner 150000 francs sur chaque licence d'importation, lorsqu'ils changeaient au Nigeria. Cependant, la marge de revente au Niger est telle que les importateurs peuvent s'en passer quand ils se fournissent à proximité de la frontière. Ajoutons enfin que ces mêmes circuits approvisionnent aussi le Mali et le Burkina Faso en hydrocarbures, les flux représentant entre 50 et 60000 tonnes en 1993. Au total, 40 % des sept milliards d'importations d'hydrocarbures se traduiraient par un change CFA-naira sur les marchés nigériens.

En troisième lieu, les pagnes fancy et imi-wax d'origine nigérienne sont aussi massivement importés. Ils ont satisfait 32 % de la consommation locale en 1993, soit 1,7 millions de mètres (25). De même que pour la plupart des circuits de contrebande, on distinguera du point de vue des pratiques de change les micro-opérateurs de fraude - les "petites entreprises contrebandières" (26) - dominant les régions frontalières et les grands réseaux nigériens livrant Niamey (27). Les premiers, détaillants professionnels ou occasionnels, épouses de fonctionnaires, etc., achètent des pagnes au Nigeria après avoir acheté des nairas à Maradi, Konni, Zinder. Rares sont ceux dont les transactions méritent qu'ils s'aventurent jusqu'aux grandes villes nigérianes, où le taux est pourtant plus favorable. Les seconds récupèrent chaque semaine en francs le montant des ventes de leurs dépositaires basés dans les centres urbains nigériens, puis convertissent la recette en nairas à Kano.

Enfin, d'autres produits d'importation, céréales et sucre en particulier, absorbent des montants de nairas sur les marchés nigériens, équivalants à environ 14 milliards de francs.

Spécialisation des places de change et opérations d'arbitrage

Une première remarque s'impose : un manque chronique de nairas apparaît sur les marchés des changes du Niger. Il tient en premier lieu au déficit commercial de ces places avec le Nigeria. La couverture des importations par les exportations s'établirait en effet à plus de 50 %, la réexportation représentant plus de 80 % des ventes au Nigeria. En second lieu, la moitié seulement des exportations et du transit se traduit par une entrée de monnaie nigérienne au Niger. Ce dernier élément semble capital. L'attrait des produits nigériens est tel que bien des commerçants récupérant des nairas à l'exportation en achètent, pour une revente ou pour leur consommation domestique. De plus, comme on l'a précédemment indiqué, les

(24) Le circuit est amorcé par la distribution de licences "exceptionnelles" d'importation à divers opérateurs locaux. Ces réseaux multiples font de la Sonidep le centre d'un système de prélèvement rentier : l'essence achetée à bas prix au Nigeria par les bénéficiaires de licences est en effet revendue selon une structure des prix basée sur le cours du marché spot, libellé jusqu'à une date récente en dollar de l'année 1973.

(25) Données aimablement communiquées par Unilever - CNF, Paris.

(26) Sur l'organisation et le fonctionnement de ces petits opérateurs de fraude, voir P. Labazée, *Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire. L'économie marchande à l'état pratique*, in E. Grégoire, P. Labazée, Paris, Karthala-Orstom, 1993, pp. 125-171.

(27) C. Chako, E. Grégoire, P. Labazée, *Le marché du pagne au Niger*, Niamey, Orstom-CFD-GRID, 1993.

grossistes en cigarettes, principaux pourvoyeurs en nairas du Niger, vont fréquemment faire le change à Malanville de sorte que le marché monétaire local se trouve privé d'une partie importante de leurs apports.

Pour leur part, les importateurs seraient acheteurs de nairas au Niger pour plus de la moitié (56 %) de leurs transactions. En d'autres termes, plus de la moitié du montant des transactions monétaires se fait dans les villes frontalières nigériennes, et ce malgré le différentiel de change qui favorise Kano et Sokoto. Cette singularité tient à deux facteurs principaux. D'un côté, la structure du commerce d'importation laisse une part non négligeable aux petites entreprises contrebandières du textile, des hydrocarbures et des marchandises diverses qui fréquentent les petits marchés frontaliers, mais rarement les grandes cités nigérianes. De l'autre, sur des produits de gros - matériaux de construction et hydrocarbures par exemple -, les marges à la revente sont telles que les grands opérateurs renoncent à capitaliser le différentiel de change, cette perte étant de fait supportée par le consommateur final.

Le déficit en nairas sur les marchés parallèles du Niger serait d'environ 11 milliards de francs en 1993. En conséquence, sur ces places, le cours de la naira est tendanciellement orienté à la hausse, l'écart avec les villes pourvoyeuses en nairas - Kano, Sokoto et Malanville - justifiant des transferts réguliers qui annulent en partie ce différentiel. Pendant l'année, Malanville aurait expédié 3.5 milliards de francs en nairas, le reste soit 7.5 milliards venant des places nord nigérianes. Les relevés de change effectués au Niger confirment l'observation des flux marchands et les entretiens auprès des monnayeurs. A Konni par exemple, les phases de renchérissement de la naira ne sont interrompues que par la livraison de capitaux frais venant des places excédentaires, ou encore par le retour du Nigeria des exportateurs de bétail. Sur cette place, le déficit en nairas des *masu changi* tend à se former le dimanche, jour où se tient le grand marché nigérian voisin d'Illela. De nombreux marchands nigériens s'y rendent après cédé leurs francs aux monnayeurs de la ville. Aussi le prix de la naira est-il régulièrement plus désavantageux ce jour-là.

La situation créée par la dévaluation ne modifie pas ce constat. A partir du 24 janvier, date à laquelle les cours furent stabilisés, la moyenne des taux de change des samedi et dimanche fut en effet régulièrement plus défavorable à l'achat de nairas que pour les autres jours de la semaine. En revanche, le système de transfert de capitaux tend à ne plus fonctionner, les monnayeurs nigériens étant peu pressés d'acquérir des francs dévalués en se dessaisissant de leurs nairas.

Interrogés sur la formation du change dans leur ville, tous les monnayeurs nigériens évoquent le rôle directeur des taux à Kano, Sokoto et Malanville, ainsi que les variations quotidiennes d'offre et de demande quotidienne. Ces explications résument, avec une extrême précision, les deux modalités pratiques par lesquelles les *masu changi* financent leur marché parallèle. Toutefois, l'évidence pratique qu'expriment ainsi les patrons de change constitue en fait l'image inversée des aspects macro-économiques du fonctionnement de ces marchés. En effet, Kano ou Malanville, qui sont détenteurs nets de nairas, ramènent régulièrement le cours de cette devise à un taux commun pour tous les marchés voisins, fondé sur le besoin de francs convertibles exprimé par l'ensemble des opérateurs nigériens. En d'autres termes, les cambistes de Maradi n'alignent pas mécaniquement leur taux sur les variations de Kano, qu'ils suivent pourtant par le jeu des circuits d'information (28)

(28) En pratique, les patrons de change se tiennent informés des moindres évolutions du cours sur les places voisines, et utilisent pour ce faire le réseau téléphonique, leurs dépendants qui se déplacent régulièrement au Nigeria et au Bénin ; ils chargent aussi les commerçants de la ville qui s'apprennent à voyager, de commissions à transmettre à leurs correspondants nigériens.

convergeant vers eux ; pas plus que Konni et Gaya ne suivent les cours de Sokoto et Malanville. En pratique, ces circuits d'information servent d'abord aux grossistes à déclencher des compensations financières entre place. Ils sont ensuite de puissants instruments de gestion des ressources financières. En effet, lorsque les taux de change entre places sont en phase, les monnayeurs peuvent espérer tirer des transactions monétaires une commission élevée, le surcoût ne provoquant pas de désaffection de la part de la clientèle. En revanche, lorsque l'écart tend à se creuser au profit des places nigériennes ou de Malanville, les cambistes sont tenus de le réduire au mieux en comprimant leur marge de gros et de détail (29), s'ils veulent conserver leurs clients. L'information ne fixe donc pas le taux : elle sert à fixer les stratégies financières dont résultera le taux.

L'organisation des cambistes, vecteur des stratégies financières

La tolérance dont bénéficient les places nigériennes de change tient au rôle joué dans la régulation marchande. Les milieux de cambistes sont ici professionnalisés, et concentrés en un petit nombre d'opérateurs traitant eux-mêmes, ou par leur réseau, l'ensemble des conversions monétaires liées à des affaires commerciales. On trouve peu de liens entre finance parallèle et commerce frontalier, à l'exception déjà entrevue des marchands de bétail. Plus fréquentes sont les interférences avec le milieu du transport ou avec des opérations marchandes occasionnelles.

De même que pour le commerce, le change s'effectue à des échelles très différentes. Elle regroupe des opérateurs occasionnels : il s'agit de marchands qui, après avoir réalisé une exportation vers le Nigeria, se défont des nairas sans payer de commission aux professionnels. Beaucoup de commerçants s'improvisent ainsi changeurs le temps d'écouler leur recette. Les détaillants professionnels sont, pour leur part, des monnayeurs travaillant à leur compte avec un faible capital. Ils achètent ou empruntent aux grossistes avant de revendre, au taux en vigueur, à des particuliers et petits commerçants. Ces agents sont présents sur toutes les places, mais il tendent à être les seuls sur les petits marchés de change du Niger ; leur fonds de roulement ne dépasse jamais un million de francs.

A l'amont du circuit financier se situent les grossistes, peu nombreux dans chaque ville : deux à Birnin Konni, six environ à Maradi, quatre au plus à Zinder et à Malanville. Au total, une quinzaine d'opérateurs domine le marché nigérien du change. Bien que concurrents, *ces masu changi* entretiennent de bonnes relations et s'entendent à la fois pour la fixation du taux et les transferts de devises. Leur activité est organisée de façon pyramidale. Chaque patron est assisté d'adjoints, souvent des parents, gérant des points de vente sur les marchés, les gares routières, les villages frontaliers voisins ; ces dépendants se déplacent fréquemment vers les autres villes de change pour transmettre des informations ou transférer des fonds. Ces adjoints ont eux-mêmes des dépendants, détaillants, rabatteurs, *flottants* par exemple - qui sont rémunérés à la commission. Quelques rabatteurs sont aussi

(29) Sur toutes les places, les commissions de change sont ordinairement fixées à deux nairas pour 1000 francs. Les relevés des cours montrent néanmoins que la marge peut s'élever, ou se contracter jusqu'à 0.5 nairas, selon l'état des marchés. Notons que les cambistes nigériens comptabilisent leurs bénéfices - ou leurs pertes - en nairas, mais qu'ils les capitalisent en francs CFA : les nairas sont une marchandise destinée à la vente, tandis que le franc fait partie du patrimoine des grossistes.

employés à la journée. L'avance d'un capital est fréquente entre les divers niveaux de la hiérarchie des milieux de change, les comptes étant apurés chaque soir.

Il importe de distinguer les flux commerciaux de petite et moyenne importance qui, dans l'importation illégale de textiles et le trafic local d'essence par exemple, se dénouent auprès de monnayeurs détaillants travaillant à leur compte - ils achètent alors quotidiennement la monnaie nigériane auprès des *masu changi* - ou plus souvent au compte de ces derniers ; et les flux portant sur des montants élevés, tels que l'importation en gros de céréales ou de matériaux de construction, qui se concluent chez les seuls patrons de change, après une négociation serrée du taux. La stratégie des grossistes est d'étoffer le nombre des dépendants distribuant la naira au détail. En effet, plus la concurrence est vive entre ces derniers, plus le taux de change au détail tend à être favorable à la clientèle. En conséquence, les patrons de change peuvent espérer que les commerçants locaux renonceront à se fournir au Nigeria, ce qui augmente d'autant le volume des affaires qu'ils sous-traitent. Notons en outre que sur ces places, les monnayeurs jouent un rôle de préfinancement d'opérations commerciales, lorsque des marchands connus ne détiennent pas le fonds de roulement nécessaire. Toutefois, cette pratique du crédit n'a cours que pour les transactions réalisées rapidement - moins d'une semaine -, car les cambistes ne souhaitent pas se départir durablement d'un capital qui est souvent prêté sans intérêt. Aussi le montant et la durée des prêts sont-ils étroitement corrélés à la vitesse de rotation du stock de nairas détenus par les grossistes en monnaie : ne sont prêtées que les nairas dont les cambistes pensent qu'elles ne seront pas vendues au comptant dans les jours qui viennent. En revanche, lorsque le prêt entame le fonds de roulement du monnayeur, ce dernier encaisse une rémunération sous forme de participation aux bénéfices commerciaux de l'emprunteur.

Néanmoins, le rôle principal des monnayeurs, dont leur professionnalisation est le résultat, tient aux relations qu'ils entretiennent avec leurs fournisseurs en nairas basés au Nigeria et au Bénin, ainsi qu'avec leurs homologues des cités nigériennes voisines. Konni, Maradi et Zinder étant des villes dont le solde commercial est négatif, les besoins en devise nigériane sont permanents. En conséquence, le réseau relationnel des patrons de change, ainsi que les denses circuits d'information qu'ils ont bâtis, sont les instruments-clé du financement du marché parallèle, et par là de la circulation commerciale. Ils garantissent en effet un approvisionnement régulier et rapide en nairas dès qu'un différentiel de change justifie un transfert. A l'exception de Malanville, où tous les grossistes en basins sont des monnayeurs, les *masu changi* n'obtiennent des nairas que par des transferts financiers, non par une participation régulière au trafic marchand, ce qui explique l'autonomisation du marché parallèle des changes.

Dans les villes du Nigeria, les activités commerciales *stricto sensu*, et celles du change monétaire sont à la fois spécialisées et fortement imbriquées. D'une part, et de même qu'au Niger, chaque ville dispose d'une place de change dominée par un nombre restreint de monnayeurs professionnels et de bureaux de change. Chaque bureau emploie des *street brokers* postés en ville, qui collectent directement les devises ou jouent le rôle de rabatteurs pour leur patron. Bien que concurrents, les responsables des offices de change se réunissent chaque matin pour évaluer les stocks de devises disponibles en ville, s'informer des taux pratiqués sur les places voisines ainsi qu'à Lagos, afin de fixer le cours. Celui-ci est fixé le matin vers 11 heures, le taux de change de la veille étant appliqué aux achats qui précèdent la cotation. Ce cours peut toutefois varier plusieurs fois par jour en fonction des transactions effectuées localement, et des informations reçues du Lagos. Le même

type d'organisation se retrouve à Sokoto, et à Maïduguri. Notons qu'ici encore, les acteurs du change parallèle sont distincts de ceux du commerce local, et que la spécialisation du métier de cambiste se manifeste partout par l'existence d'associations hiérarchisées, dirigées par un président.

Néanmoins, cambistes et commerçants sont interdépendants, l'une des fonctions principales de ces marchés des changes étant précisément de convertir les francs CFA issus du solde commercial positif des opérateurs nigériens, et ce en nairas ou en devises fortes. La règle en vigueur confère à la naira un rôle de pivot pour toutes les devises. Aussi une conversion en dollars d'une recette en francs CFA venant, par exemple, d'une exportation de marchandises au Niger, induit un cumul des marges habituellement perçues par les *brokers* sur les opérations de change CFA-naira et naira-dollar. Les grossistes de Kano et de Sokoto entretiennent d'étroites relations avec les cambistes de la place qu'ils fournissent en francs, généralement contre nairas. Le rôle de monnaie de passage du franc par rapport aux devises fortes relève donc moins, sur ces places, du circuit marchand régional, qui capitalise ses bénéfices en nairas ou conserve ses francs en vue d'une importation, que des réseaux financiers qui, à l'aval du circuit de collecte des francs CFA, relie le nord du Nigeria à Lagos.

Pascal LABAZEE

30 ART **Petite histoire d'un grand mariage entre libéralisme et culturalisme**
 * In Bulletin de l'APAD n° 9
 10 pages : 47-56



Association Euro-Africaine pour l'Anthropologie
du Changement Social et du Développement

BULLETIN N° 9

JUIN 1995

Éditeur de ce numéro : Mahaman Sanoussi TIDJANI ALOU
Coordination : Fatoumata OUATTARA

Centre de la Vieille Charité
F-13002 MARSEILLE - FRANCE
tél. : 91 14 07 54
fax : 91 91 34 01
E-mail : apad@ehess.cnrs-mrs.fr

Petite histoire d'un grand mariage entre le néo-libéralisme et le culturalisme

Pascal Labazée¹

" La culture, c'est ce qui reste quand on a oublié le développement..".

Léonard Stein

Je m'ai pas développé à cause de ma culture

Paris, Editions Latitudes, 1994

Les grandes idéologies thaumaturges du développement ont déserté le sous-continent, pour laisser place d'un côté au pragmatisme - et à l'empirisme - des orientations de l'aide internationale, et de l'autre aux alternatives corporatistes avancées par les clientèles politiques africaines. L'effondrement des thèses dépendantistes à la fin des années 1970, celui de leurs avatars écologiques, auto-centrées ou communautaires, enfin la disparition progressive des croyances néo-libérales dans la programmation de l'économie de marché, ne laissent de place qu'au pessimisme face aux perspectives économiques sous-continentales, partagé par les bailleurs internationaux privés et publics autant que par les opinions publiques des pays occidentaux. Le désengagement et l'"indifférence paresseuse et désabusée" (Bayart 1990, p. 50) des grandes puissances se nourrissent du déclassement politique des pays d'Afrique sub-saharienne, lui même lié à leur effondrement économique: l'investissement des nations industrielles dans l'entretien des connivences avec les clientèles politiques africaines s'épuise, dans la mesure où ces dernières ne sont plus en état d'en payer le taux d'intérêt politique. Mais il est aussi probable que la théorie néo-libérale soit aussi saisie d'un doute autrement plus radical. Dans un contexte de déconnexion du marché mondial et de dépérissement de la base matérielle des économies nationales, la probabilité serait faible de voir émerger un *homo oeconomicus* qui, conformément à la loi évolutionniste néo-classique, aurait dû se dégager peu à peu des résidus d'une culture africaine de l'irrationnel et des conceptions communautaires de la production, de la répartition et de la consommation. De ce point de vue, la "conditionnalité privée" implicite des politiques de développement ² ne pourrait être remplie à court ou moyen terme.

Il n'empêche, ce renversement de perspective a généré sa propre justification idéologique faite sur mesure qui, de type culturaliste, convertit le pragmatisme du désengagement en nécessité de nature: les cultures et mentalités africaines sont désormais les démiurges du désajustement, expliquant aussi bien les résistances des États à abandonner les pratiques redistributives et leur emprise sur l'économie, que le peu d'empressement des sociétés civiles à transformer en espace transactionnel les quelques pans rentiers arrachés aux pouvoirs politiques. Qu'il soit implicite ou directement abordé, le "problème culturel" est désormais placé, dans les textes traitant de la crise africaine, au coeur du "cercle vicieux du sous-développement"³. Toutefois, il est traité avec maintes variantes selon le public auquel il s'adresse, de sorte que le paradigme culturaliste semble bien s'insérer dans une division du travail de justification des politiques de désengagement.

Les variantes contemporaines du culturalisme rendent compte de l'échec de la transition au marché et à la démocratie" (Klitgaard 1994, p. 85) en faisant l'économie d'un retour critique sur la manière dont ces transitions ont été effectuées. Sous sa forme radicale, le culturalisme d'inspiration néo-libérale traite les "valeurs africaines" comme un obstacle définitif à

1. ORSTOM - Niamey Niger

2. Pour reprendre l'expression d'O. Vallée (1992, p. 20).

3. Cf le Président de la Banque africaine de développement B. Ndyaye, "Préface", in D. Etounga Manguelle (1991)

l'émergence d'une économie capitaliste, par les résistances qu'elles opposent à tout procès d'occidentalisation (Sorman 1994: 277). Ces conceptions sont à l'évidence très éloignées des travaux des fondateurs de l'école américaine d'anthropologie, de Boas à Kroeber, qui relient les systèmes de comportement observés à l'histoire des sociétés et à leur fonction en regard des institutions sociales locales. De ce point de vue, elles se rapprochent plus du courant psychosociologique: il s'agit de définir une personnalité de base qui se projette dans l'ensemble des institutions juridiques, religieuses, morales, politiques, etc.. Ces dernières sont ainsi des "institutions secondaires" au sens de Kardiner, des produits immédiats d'une culture enracinée dans des comportements individuels reproductibles dans tout l'espace social africain⁴. Les patterns culturels africains deviennent aujourd'hui des opérateurs commodes d'interprétation de toutes les manifestations de dysfonctionnement de l'économie et des sociétés locales, qu'il s'agisse de la gestion rentière des ressources publiques, de l'organisation des micro-entreprises et des industries, des logiques extensives paysannes notamment. Le pouvoir explicatif du culturalisme semble total parce que duplicable à l'infini, de sorte qu'il est au cœur d'une nouvelle conception holistique du développement qui entend s'imposer dans nombre d'organismes d'aide internationale. Dès 1982, les Nations-Unies lient culture et développement à la Conférence de Mexico puis, en 1985, la Communauté européenne se penche sur la "dimension culturelle du développement"; en 1989, c'est l'Agence internationale pour le développement (AID) qui commande diverses études sur ce thème; à partir de 1992 la Banque mondiale l'inscrit dans ses préoccupations et lui consacre une importante conférence internationale dont le but est de tirer des conclusions sur les difficultés des politiques d'aide au développement⁵. A ces analyses, directement engagées par les institutions de développement, et érigeant les cultures en géométral de la croissance ou du blocage, s'ajoutent différents essais roboratifs et retentissants vulgarisant auprès d'un large public l'idéologie culturaliste. Les "mentalités africaines" y sont considérées comme l'un des obstacles majeurs à tout changement⁶. On aurait tort, pourtant, de voir dans ces surgeons culturalistes le résultat d'une intention programmée par les institutions de développement, ou d'une connivence machiavélique entre ces dernières et la sociologie du développement. En fait, les organismes internationaux convoquent les sciences sociales non pour qu'elles proposent des politiques de développement prenant en compte les ressorts culturels des sociétés africaines, mais pour qu'elles expliquent les échecs de politiques engagées et considérées comme indispensables au développement⁷. En d'autres termes, les réponses culturalistes sont d'emblée contenues dans les questionnements et les problématiques institutionnels.

Deux tendances s'opposent pourtant dans la conception du paradigme culturaliste sur la manière d'allier le "progrès social" et les traits de la culture africaine: l'une tend à modifier les patterns afin de les rendre conformes à ces projets (*trait-making*), l'autre au contraire tend à ajuster les projets de développement aux spécificités locales (*trait-taking*). La première relève l'inadéquation de divers traits des cultures d'Afrique noire aux présupposés de l'économie capitaliste - créativité, productivité, individualisme - et ne laisse de perspective que dans un procès d'occidentalisation afin de "transformer (les) personnalités et (les) systèmes de valeurs à l'aide principalement de systèmes de formation appropriés" (Kligaard 1994, p. 86). Les valeurs de "charité" et de "solidarité" sont, de même, des vecteurs de "nostalgie plutôt que d'anticipation" et, par là, incompatibles avec les qualités schumpétériennes incarnées dans l'entrepreneur capitaliste. En s'appuyant sur la distinction parétienne entre formes d'action logiques - rationnellement ajustées à des fins elles aussi rationnelles - et non logiques - sentiments, croyances et instincts -, Etounga Manguelle note pareillement les effets destructeurs sur l'accumulation intensive de la magie, des pratiques sorcellaires, bref de l'"enflure de

4. Cf. R. Linton (1986, p. 60). On doit noter cependant que le culturalisme contemporain ne s'inspire des travaux de Linton et de Kardiner qu'après avoir évacué la notion de personnalité "multimodale" ou "statutaire" qui réinsérerait, si peu que ce soit, les fonctions sociales dans les déterminants de la culture.

5. Pour ne citer que quelques ouvrages de référence, mentionnons P.-M. Henry, B. Kossou (1985); M. Cernea (éd.) (1991); L.-H. Summer, S. Shah (1992); et I. Serageldin, J. Taboroff (1994).

6. Voir pour la France les ouvrages d'A. Kabou (1991) et de D. Etounga-Manguellé (1991).

7. On est donc loin des demandes sociales des institutions de développement qui, dans les années 1950, convoquaient les anthropologues américains, à commencer par R. Benedict et M. Mead afin d'élaborer des politiques d'intervention "assimilables" par les sociétés locales.

l'irrationnel" en Afrique (1991, pp. 60-74). La résurgence de Pareto se laisse aussi apercevoir dans la prise en compte désormais fréquente des effets qualifiés de résiduels, d'ordre culturel, qui obèrent le résultat des combinaisons productives dans les pays d'Afrique sub-saharienne. En définitive, la culture africaine serait peu apte à répondre aux changements rapides qu'impose la situation internationale, et son aspect "non intégratif" difficulté à procéder à des emprunts - expliquerait les échecs répétés dans le développement (Serageldin 1994, p. 24).

La seconde tendance, présente surtout dans l'étude de l'organisation des entreprises - on y reviendra ultérieurement - confère aux traits de culture plus de labilité: il est possible d'infléchir les techniques et méthodes importées en leur direction afin de susciter des synergies (Bourgoin 1984). Il s'agit ainsi d'inculturer les modes de gestion afin de les adapter aux particularismes locaux, et de fonder les hiérarchies fonctionnelles dans l'"ordre éthique" africain (Henry 1991). Les échecs de développement n'apparaissent ici que lorsque les procédures et les organisations imposées interdisent tout accommodement à la marge, et que l'incertitude dans la cohabitation des manières de faire est réduite à l'extrême. Il revient à Mamadou Dia d'avoir formalisé les intuitions du culturalisme "réformiste" dans le cadre d'un programme d'étude accueilli à la Banque mondiale, dont le but est de démontrer la "viabilité des solutions indigènes" dans différents changements institutionnels nécessaires à la relance du développement économique.⁸ Une fois accompli l'audit des caractéristiques culturelles africaines, l'auteur le rapporte aux valeurs du capitalisme et définit pour chacune des procédures de "conciliation" de type coût-avantage.⁹ Ce modèle, expérimenté d'abord dans le cadre d'une perspective de transition à l'économie de marché, est ensuite appliqué aux transitions démocratiques, avec toutefois quelques difficultés conceptuelles: ainsi les Conférences Nationales sont-elles considérées comme étant plus proches des approches traditionnelles du consensus, tandis que le multipartisme segmenterait le champ social, en excluant de la prise de décision un ou plusieurs groupes minoritaires.¹⁰ La position est peut-être extrême; du moins est-elle reformulée de façon plus diplomatique par divers responsables de la Banque mondiale qui relèvent désormais que les principaux obstacles à l'efficacité de la conditionnalité politique concernent plutôt l'assimilation, par les cultures locales, du contenu de la démocratie que l'acceptation de ses formes (Serageldin 1994, p. 28).

Il n'est pas inutile de relever la résurgence des analyses culturalistes dans le contexte de décline des politiques et des flux d'aide internationale, et de constater que celles-là, loin de fournir des directives pratiques aux stratégies de développement, apportent au bout du compte une utile justification au désengagement en cours. S'il n'existe pas de théorie et de directives commune, ni de liens interprofessionnels "entre ceux qui étudient la culture et ceux qui décident et gèrent la politique de développement" (Klitgaard 1994, p. 81), c'est peut-être parce que les interprétations culturalistes contemporaines ont pour principale fonction sociale de couvrir, par un voile théorique, des renoncements politiques déjà accomplis, et de valider de leur poids scientifique les pessimismes de l'"opinion". On pourra regretter que les réappropriations des concepts de l'anthropologie culturaliste américaine, élaborés au début du siècle, s'opèrent aujourd'hui hors des précautions méthodologiques rigoureuses qu'avaient pourtant énoncées les fondateurs au cours d'un patient travail d'élaboration. Ainsi, il n'est nulle part précisé sur quelle

8. Etude "Pratiques indigènes de gestion: leçons pour la gestion de l'Afrique des années 1990", présentée dans 1. Serageldin, J. Taboroff, (1994, pp. 189-210).

9. Ainsi en va-t-il des objectifs contradictoires d'accumulation capitaliste (valeur importée) et d'égalité sociale (valeur autochtone): le problème "consiste à trouver les moyens de minimiser l'impact du déséquilibre" en s'appuyant sur "le contexte de la famille élargie à travers des mécanismes de soutiens et de redistribution interne", M. Dia (1994, p. 203).

10. M. Dia (1994, pp. 206-207) relève la "ressemblance visible" des procédures conférencières avec la geste villageoise traditionnelle, par exemple au Bénin ou au Congo où les participants, après d'âpres débats, "ont tour à tour trempé solennellement leurs mains dans le bassin réfléchissant en dehors de la salle de réunion. Ce geste devait non seulement symboliser la purification de la bile qui empoisonnait souvent les délibérations, mais aussi la réconciliation nationale". On opposera sur ce seul point l'étude remarquable de P. Yengo (1994), qui, réfutant les visions naturalistes et traditionalistes de cette symbolique, les rapporte à la *production* d'un passé mythique largement manipulé par des considérations politiques immédiates.

agrégation de traits culturels simples est édifié le "complexe culturel africain"¹¹ et le choix d'une focale aussi large n'est guère susceptible de repérer les logiques pratiques des agents engagés dans l'activité économique ou politique. De même, si des effets retard, repérables dans le comportement de ces agents face aux mutations des champs économique et politique, attestent bien de la présence agissante d'une histoire incorporée, on ne peut pour autant traiter les "traditions", les "valeurs" et les "moeurs" comme autant de substances inertes et dégagées des conditions sociales qui les engendrent et les actualisent à chaque moment.

A l'autre extrême de la division du travail de justification, articulé cette fois à la fabrication de l'"opinion", le journalisme s'empare de l'idéologie culturaliste et la convertit en une vision d'apocalypse. La promiscuité, la fin des solidarités villageoises, la résurgence de l'animisme et du tribalisme, la "nature déchaînée" des passions, sont la matrice explicative de l'anomie générale du sous-continent. On ne saurait, pour seul exemple, épuiser l'impressionnant "Catalogue des horreurs (qui) frappent l'Afrique de l'Ouest", présenté dans un récent article d'un hebdomadaire à grand tirage¹². La poudrière africaine y est tout à la fois "tribale, démographique, écologique et sanitaire". Elle accumule des bidonvilles de carton et de zinc où "les enfants défèquent dans le ruisseau peuplé d'ordures et de porcs, envahi par les moustiques porteurs de malaria; dans ce même ruisseau, les femmes font leur lessive (tandis que) les jeunes chômeurs tuent le temps en buvant". Dans la cornue urbaine de la misère et de la sexualité débridée, le sida est au bord de la "mutation virale et (de) l'hybridation" qui ouvrira la voie à des formes multiples et diversifiées de transmission. La violence tribale s'alimente aux croyances dans les esprits, la criminalité urbaine se nourrit de la pullulante concentration de "molécules perdues".

L'exemple n'a rien d'anecdotique. Située à l'aval de l'interprétation culturaliste à laquelle elle emprunte les modèles de comportements identifiés, l'intention journalistique est bien de rabattre les formes phénoménales de la crise africaine en direction des traits de la "culture" africaine. Elle réalise en cela la finalité de l'intention scientifique et participe, à sa hauteur, à légitimer le désengagement.

Seront évoqués ci-dessous quelques aspects du curieux mariage entre l'analyse néolibérale, à laquelle se réfèrent nombre de grandes institutions du développement, et du culturalisme aujourd'hui revisité, dans le seul contexte de l'entrepreneuriat urbain africain dont les vertus sont régulièrement célébrées en ces temps de privatisation et de déréglementation.

On sait que l'école dépendantiste ne voit dans les divers groupes d'opérateurs africains - grands commerçants, fonctionnaires reconvertis ou hommes politiques passés aux affaires, petits promoteurs du secteur informel, etc. - que des épiphénomènes issus des règles du marché mondial, et entretenant avec lui un rapport nécessaire. Le courant culturaliste, quant à lui, fait sienne la position inverse. Au reste, et à la différence de l'école dépendantiste, il est difficile de rendre compte de la communauté de vues entre des analyses qui se révèlent d'une extrême variété, n'ont jamais bénéficié d'une synthèse, et dont l'identité se résume à la place qu'elles confèrent toutes à l'individu et à ses traditions face à des situations de choix économiques alternatifs¹³. Qu'elles se spécifient en une infinité de nuances ne modifie guère l'explication

11. Dont les quelques grands traits culturels se ramènent bien souvent à un corpus d'affirmations abruptes du type: l'objet est lié au surnaturel, le collectif prime l'individu, les richesses sont redistribuées ou détruites par l'ostentation, etc.. - dont la validité scientifique n'est jamais démontrée.

12. G. Mallaurie, "Pourquoi la bombe Afrique va exploser", *L'événement du jeudi*, 7/13 juillet 1994. Les citations suivantes sont extraites du même article.

13. On fera pourtant une exception pour le courant dit de la "gestion culturelle" qui, après l'ouvrage de Hofsdete et Kassem (1976) consacré aux spécificités du management européen; de Bollinger et Hofsdete (1987) rendant compte d'une étude de management menée de 1971 à 1974 dans les succursales d'une multinationale américaine; ou encore celui de Gauthey, Ratiu, Rodgers, Xardel (1988) érigé à la gloire d'une culture entrepreneuriale pour les gagnants sans frontières, a finalement reçu ses titres de noblesse universitaire par le remarquable travail de Philippe d'Iribarne (1989). Le mérite de ce dernier ouvrage est certes d'avoir perçu les différences dans les modes de gestion propres à chaque pays, mais plus encore d'avoir élaboré une démarche empirique permettant de les approcher. Toutefois, à l'exemple des travaux américains de psychologie industrielle que menait, au début du

ultime avancée en chaque cas: l'entrepreneur est le principal producteur d'un environnement professionnel (entreprise, relations sociales et marché). Mais par les normes qui l'animent et les désirs qui définissent ses buts, les contraintes sociales qui l'enserrent, se réfèrent à ces ressorts culturels. La grille explicative part ainsi d'un individu mobilisant un corpus de valeurs traditionnelles collectivement partagées et souvent cristallisées en institutions, pour répondre à des besoins dont la manifestation et la satisfaction viennent d'un désir culturellement construit. Le domaine de l'économie devient un élément parmi d'autres de la reproduction des normes culturelles, et de l'expression de désirs légitimes. On retrouve ici, terme à terme, la définition fonctionnaliste de la culture proposée par Malinowski (1968, pp. 35-40) à laquelle différents travaux anglo-saxons avaient pu, antérieurement, donner des inflexions plus historiques ou psychologiques, encore perceptibles dans quelques travaux contemporains¹⁴.

Dans le domaine des pratiques économiques africaines, l'interprétation culturaliste a un long passé colonial d'abord, les comportements vis-à-vis des activités, le rapport au travail et les attitudes dans l'utilisation des revenus ayant tôt été rapportés à des schèmes propres à chacune des ethnies¹⁵. L'un des buts était de repérer leurs capacités - supposées - à réagir aux impératifs de mise en valeur des territoires. Ainsi les Dioula de Côte-d'Ivoire furent-ils vite rangés parmi les peuples habiles au commerce, par opposition aux Sénoufo aptes aux tâches agricoles. Le jeu infini des conversions identitaires¹⁶ passait ainsi inaperçu dans ce vaste travail d'ontologisation des différences. Il en fut de même pour les populations haoussa, d'emblée qualifiées de marchandes au prix d'une double omission: dans le monde haoussa lui-même, le commerce n'est qu'une partie somme toute mineure des activités économiques; est qualifié de haoussa - dans le sud de la Côte-d'Ivoire ou au Ghana par exemple - tout Nigérien ou Nigérien haoussaphone émigré¹⁷. Aussi peut-on se demander si les marchands haoussa sont détenteurs d'une quelconque spécificité culturelle, intrinsèque et nécessaire, qui les prédisposerait à exercer le commerce. Plus exactement, l'histoire de la société haoussa et des relations entre cette dernière et les régions voisines, a favorisé l'essor de fonctions économiques marchandes en même temps qu'elle a rendu envisageable l'émergence d'une idéologie, de pratiques et d'usages commerciaux ajustés à ces fonctions. C'est donc inverser l'ordre des déterminations que de désigner les communautés marchandes d'Afrique de l'Ouest comme des entités dont la genèse et le développement tiendraient à des éléments d'une culture spécifique et substantielle: celle-ci appartient à une histoire économique locale, nullement aux sujets qui l'on animée¹⁸.

Dans le cadre cette fois plus restreint des activités manufacturières, quelques recherches furent menées à la veille des années 1960 afin d'évaluer l'adaptation des ouvriers et cadres

siècle le groupe de Harvard, la rencontre contemporaine entre la plupart des stratèges de la "gestion opérationnelle" et le culturalisme participe d'une perspective hautement finalisée, dont l'objectif est l'adaptation des acteurs aux objectifs de la performance économique et technique de l'entreprise capitaliste. En tant que telle - et quoique légitime -, elle reste dans son but et dans ses méthodes étrangère à la démarche des sciences sociales.

14. On retrouverait sans peine dans l'approche de la construction historique des "logiques" comportementales de Philippe d'Iribarne la démarche de Sapir (1969, p. 30 et suiv.) pour qui les traits de culture sont des aboutissements de séries remontant à un passé éloigné; et celle d'Alain Henry, recherchant les métaphores psychologiques de la tradition dans la gestion des entreprises africaines (1989), rejoint les analyses de Benedict (1950: 33-64).

15. Sur des exemples éclairants relatifs à la production des "ethnies" et des cultures en Afrique de l'Ouest, voir J.-L. Amselle (1990, p. 71-88); J.-P. Chauveau, J.-P. Dozon (1987, pp. 221-288)

16. Voir sur l'exemple des Dioula et des Sénoufo l'analyse déjà citée de J.-L. Amselle ainsi que P. Labazée (1992, pp. 455-468).

17. Ainsi dans la ville de Korhogo, au Nord de la Côte-d'Ivoire, les ressortissants nigériens du quartier Haoussabougou sont tous qualifiés de "Haoussa", quand bien même ils viennent de la région de Niamey, tandis que sur les marchés locaux qu'ils fréquentent, on les nomme "Zamarama" (*Djerma*), même s'ils viennent de l'Est du Niger.

18. Notons que les simplifications culturalistes ont la peau dure, puisque l'opposition entre les Haoussa et les *Djerma* du point de vue de leur capacité à faire du commerce reste encore, pour de nombreux auteurs, l'une des matrices explicatives de l'économie nigérienne contemporaine. Cette interprétation est d'autant plus curieuse que les *Djerma* ont depuis longtemps édifié des réseaux de commerce, comparables dans leur fonctionnement à ceux des Haoussa, qui assurent avec efficacité l'approvisionnement de la capitale nigérienne par les voies togolaise et béninoise.

autochtones au travail d'entreprise, et aux solidarités sociales qu'il appelle d'ordinaire. Une double préoccupation animait alors cette réflexion d'inspiration psycho-sociologique. L'une concernait le remplacement éventuel de la main d'oeuvre européenne par un personnel moins coûteux recruté localement; l'autre concernait l'intérêt que le personnel indigène pouvait manifester pour le syndicalisme (Hauser 1955, p. 139). Les analyses étaient typologiques et normatives: les aptitudes et réactions furent évaluées par groupe ethnique. Néanmoins, les résultats s'accordèrent sur la faiblesse générale des rendements, le manque d'ardeur professionnelle et l'influence exercée sur les travailleurs par l'environnement familial. Une psychologie économique africaine fut ainsi dessinée (Biffot 1961; Binet 1970, p. 328 et suiv.), qui relevait les désajustements entre des mobiles individuels inspirés par des cultures de terroir et les buts de l'industrie productiviste. Il revient cependant à Georges Balandier d'avoir vite disposé des pare-feu devant la tentation culturaliste en matière de développement économique, en rappelant que ce dernier n'est nulle part soumis à un préalable culturel, puis en rompant avec les conceptions "an-historiques" aussi bien que "prométhéennes" de la culture (Balandier 1974, pp. 173-214).

Néanmoins, l'herméneutique culturaliste s'appuie à présent sur les singularités dans l'organisation interne et la gestion des entreprises africaines, pour en donner une interprétation en termes de valeurs et de normes historiquement constituées. Différentes études ont montré que les établissements africains sont des lieux où la maximisation financière et technique entre en conflit avec des obligations solidaires et, plus généralement, avec des codes interprétatifs locaux qui distraient une partie des ressources disponibles. La finalité économique paraît subordonnée aux contraintes extra-économiques, familiales et religieuses notamment, qui motivent les agents. Le recrutement de personnel au sein des communautés d'appartenance du patron, la dissociation des grilles de salaire et de l'efficacité productive du travail, la rationalisation partielle des techniques comptables, la confusion entre les fonds de l'entreprise et le revenu de l'entrepreneur, les impératifs de redistribution qui incombent au promoteur, la tendance aux dépenses ostentatoires, sont le fond d'observations qui alimente la réflexion du culturalisme d'entreprise. Au reste, le constat est suffisamment général et partagé pour être admis et mis à son crédit, même si les analyses omettent d'en relativiser la portée - les milieux d'affaires africains ont bien souvent établi des procédures de mise à distance des contraintes sociales, lorsqu'ils ne les font pas fonctionner à leur avantage - ou de mettre ces normes et valeurs en relation à la structure du champ économique lui-même: l'ostentation et la solidarité peuvent par exemple être des outils indispensables à la création de clientèles mobilisables à des fins économiques.

Si le courant de la "gestion culturelle" insiste sur les obstacles de la tradition à l'efficacité interne de l'entreprise, d'autres travaux ont plutôt insisté sur la relation entre la fréquence des réussites en affaires dans quelques communautés ouest-africaines et les normes culturelles dont elles sont porteuses. Le cas Bamiléké a probablement bénéficié des interprétations les plus nombreuses et des analyses les mieux informées. Dans un ouvrage stimulant et d'une rare qualité analytique, Warnier (1993) en propose une approche renouvelée. La méthodologie, l'agencement théorique et le questionnement, dont la sensibilité culturaliste est évidente bien que l'auteur s'en défende à différentes reprises, ont une portée générale: ils peuvent aisément s'appliquer à toutes les situations où des "ethnies" - dioula, haoussa, yoruba, ibo par exemple - dominent de larges segments des économies nationales. Les Bamiléké représentent en effet 17% de la population camerounaise, mais sont majoritaires dans l'importation, la distribution de gros, la collecte des produits d'agro-exportation, le petit commerce. Recherchant les racines de ce dynamisme l'auteur évacue l'hypothèse du "chevauchement" et relève la fréquence des comportements d'épargne, d'austérité et de parcimonie du monde bamiléké (pp. 28-29), contrastant avec l'éthos de la magnificence souvent valorisé dans la société camerounaise (Bayart 1990: 128). Warnier propose une explication qui sépare nettement l'effet de contrainte résultant de l'état du champ économique camerounais, et l'effet de perception de ce champ par des agents qui s'y inscrivent "afin de satisfaire leurs désirs au terme d'un calcul coût-avantage et selon des modèles de comportement appris" (pp. 38-39). Néanmoins, l'effet de contrainte se réduit à quelques données migratoires sur la diaspora bamiléké, et n'aborde nullement la structure objective de l'économie camerounaise: opportunités commerciales, barrières économiques et sociales à l'entrée des activités, origine des profits et rentes, poids exercé par le

Nigeria sur l'économie du pays. En revanche, l'effet de perception est minutieusement détaillé, dans une étude serrée des traits de la culture bamiléké: l'accumulation personnelle y est fortement valorisée, l'obligation de solidarité n'est pas déterminante¹⁹. La société bamiléké dispose en effet d'institutions permettant de contourner les pressions communautaires et d'éviter ainsi la désaccumulation. Parmi elles, Warnier insiste sur l'investissement dans les titres de notabilité qui, une fois acquis, préservent l'entrepreneur des contraintes de son environnement, les pratiques d'évergétisme où il est fait publiquement acte de générosité, la solidarité restreinte au cercle des seuls parents méritoires, l'inversion de l'impératif d'assistance qui érige les collectifs parentaux en viviers de main d'oeuvre. Notons que ces traits de culture, présents chez les entrepreneurs camerounais, sont partagés peu ou prou par tous les groupes d'hommes d'affaires présents dans la sous-région (Cohen 1969; Amselle 1977; Devaues 1977; Agier 1983; Labazée 1988). Mais, à la différence du monde bamiléké, ces traits sont moins rapportés à des cultures appartenant en propre aux ethnies, qu'elles soient haoussa, kooroko, lari, mbochi ou dioula, qu'à des trajectoires individuelles ou familiales au cours desquelles des agents s'insèrent dans les milieux professionnels cultivant ces valeurs. Il importe par exemple de distinguer le monde dioula - dont toutes les approches statistiques confirment qu'il est en majorité composé d'entrepreneurs indépendants dominant le transport, la construction, le grand commerce au Mali ou dans le nord de la Côte-d'Ivoire -, et l'idéologie du monde dioula (*dyulaya*) réunissant les valeurs et les comportements légitimes, les manières de faire le commerce, de pratiquer la religion qui, une fois acquises, permettent d'être reconnu Dioula (Ouattara 1992) et de participer pleinement aux courants d'échange.

L'austérité bamiléké, présentée comme une condition de la réussite, renvoie enfin à une "économie du désir" socialement construite. Evoquant l'histoire des Grassfields, Warnier montre comment le désir s'est orienté vers une morale du travail méritoire et élective, qu'il a suscité une "économie Grassfield de la rétention" par opposition à l'économie forestière de la consommation (p. 112). Ainsi, le détour par Foucault mène droit à l'ascèse wébérienne, et la création d'entreprises en est le résultat.

Le parcours analytique effectué par l'auteur montre à l'évidence l'impact sur la formation d'un milieu d'entrepreneurs de comportements informés par une culture aux racines historiques profondes. D'autres travaux ont de même insisté sur l'importance des pratiques captatives et parcimonieuses dans certaines séquences d'accumulation, et inversement le caractère désastreux de l'oblation sur ces mêmes séquences. Amselle a ainsi démontré que l'idéologie kooroko porte une morale bourgeoise du travail (1977, p. 251); d'autres à sa suite ont identifié de semblables attitudes parmi les milieux acquis au mouridisme, au wahhabisme et à ses multiples variantes régionales, izaliste par exemple. Aussi est-il permis de s'interroger d'une part sur l'enracinement territorial d'un comportement aussi largement partagé par des groupes professionnels d'origine variée, d'autre part sur les conditions de sa genèse. Dans le monde du commerce sous-régional en effet, l'irruption d'une morale de la rétention est apparue parmi des groupes d'entrepreneurs se trouvant privés de l'accès aux honneurs maraboutiques, et des avantages financiers procurés par l'appartenance aux hiérarchies marchandes établies. Les phases d'intenses rivalités doctrinales, où l'attitude au travail et à l'ostentation furent âprement débattues entre obédiences et confréries, furent moins le fruit d'une reformulation religieuse des oppositions culturelles, que d'une compétition pour le monopole des biens du salut dont dépendait, finalement, le contrôle des activités économiques²⁰. Notons aussi que l'éthos du

19. Selon Warnier, cette obligation "brise les reins des entrepreneurs issus de sociétés où règne un strict égalitarisme entre les hommes" (p. 67). On objectera ultérieurement que loin de relever d'une solidarité typiquement africaine - que nombre d'anthropologues ont fermement réfuté - la circulation des richesses sous forme de dons et de prêts sans intérêt accordés à des proches n'est pas incompatible mais accompagne plutôt les réussites entrepreneuriales, par exemple dans le monde haoussa (Nicolas, 1986)

20. Notons surtout que, dans le commerce, les attitudes ostentatoires sont plutôt valorisées par les marchands qui travaillent sur des opportunités et pratiquent l'économie de "coups", tandis que l'idéologie de la parcimonie est plutôt partagée par des commerçants dont l'activité repose sur des marges faibles et sur la régularité des opérations.

travail et de la parcimonie n'est pas moins partagé parmi les petits promoteurs urbains de Côte-d'Ivoire, du Burkina Faso et du Sénégal, quelle que soit leur appartenance ethnique. En évacuant de l'analyse l'effet de contrainte qu'exerce le champ économique sur les comportements des opérateurs, on s'expose à rechercher les fondements des usages professionnels dans des idiomes culturels discriminants au plan des capacités des agents à assimiler des conduites capitalistes. Or, au Cameroun par exemple, le voisinage du Nigéria conditionne indéniablement la configuration sociale des milieux d'affaires nationaux, et pèse sur son devenir. Dans le nord du pays, la contrebande est contrôlée par des marchands fulbé, qui incorporent d'ailleurs des segments de réseaux kanuri et haoussa, tandis qu'à Bamenda et Kumba dominent des marchands ibo dont les puissantes associations ne laissent guère de place aux négociants locaux (Engola Oyep, Harre 1992 pp. 5-12). Et l'on peut se demander si la satellisation croissante du Cameroun ne modifiera pas, à terme, les rapports de forces économiques entre les groupes bamiléké et les autres, sans distinction de leurs aptitudes culturelles respectives.

Bibliographie

- Agier M. 1983 *Commerce et sociabilité. Les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé*, Paris, Orstom.
- Amselle J.-L. 1977 *Les négociants de la savane*, Paris, Anthropos.
- Amselle J.-L. 1990 *Logiques métisses*, Paris, Payot.
- Balandier G. 1974 *Anthropo-logiques*, Paris, PUF.
- Banque Mondiale 1994 *L'ajustement en Afrique. Réformes, résultats et chemin à parcourir*, Washington.
- Bayart J.-F. 1990 "France-Afrique. La fin du pacte colonial", *Politique Africaine* n° 39.
- Benedict R. 1950 *Echantillons de civilisation*, Paris, Gallimard.
- Berg E. 1993 "Illusions, erreurs et effets pervers en matière d'aide à l'ajustement", in S. Michailof (éd.), 1993.
- Biffot L. 1961 *Facteurs d'intégration et de désintégration du travailleur gabonais à son entreprise*, Paris, Orstom.
- Binet J. 1970 *Psychologie économique africaine: éléments d'une recherche interdisciplinaire*, Paris, Payot.
- Bollinger D., Hofsdete G. 1987 *Les différences culturelles dans le management. Comment chaque pays gère-t-il ses hommes ?*, Paris, Editions Organisation.
- Bourgeon H. 1984 *L'Afrique malade du management*, Paris, J. Picollec.
- Cerneia M. (ed.) 1991 *Putting People First: Sociological variables in Rural Development*, New-York, Oxford Univ. Press.
- Chauveau J.-P., Dozon J.-P. 1987 "Au coeur des ethnies ivoiriennes, l'État", in E. Terray (ed.), 1987.
- Cohen A. 1969 *Customs and Politics in Urban Africa. A study of Hausa Migrants in Yoruba Towns*, London, Routledge and Kegan.

- Cour J.-M., Naudet J.-D. 1994 *Le financement extérieur du développement en Afrique de l'Ouest*, ODCE-BAD-CILSS n° 6.
- Devauges R. 1977 *L'Oncle, le Ndoki et l'entrepreneur. La petite entreprise congolaise à Brazzaville*, Paris, Orstom.
- Dia M. 1993 "Pratiques indigènes de gestion: leçons pour la gestion de l'Afrique des années 1990", in I. Serageldin, J. Taboroff, 1993.
- Engola Oyep J., Harre D. 1992 *Le Cameroun sous l'emprise du Nigeria ?* Montpellier, INRA-UNB-IRAM.
- Etounga Mangué Le D. 1991 *L'Afrique a-t-elle besoin d'un ajustement culturel ?* Paris, Nouvelles du Sud.
- Gauthey F. et alii. 1988 *Leaders sans frontières*, Auckland, Mac Graw-Hill.
- Griffin K 1991 "Foreign Aid after the Cold War", *Development and Change* n° 22.
- Hauser A. 1955 *Les ouvriers de Dakar. Etude psycho-sociologique*, Paris, Orstom.
- Henry A. 1991 "Vers un modèle du management africain", *Cahiers d'études africaines*.
- Hofstede G., Kassem M. 1976 *European Contribution to Organization Theory*, Amsterdam, Van Gorcum.
- Iribarne (d') P. 1989 *La logique de l'honneur. Gestion des entreprises et traditions nationales*, Paris, Seuil.
- Kabou A. 1991 *Et si l'Afrique refusait le développement ?* Paris, l'Harmattan.
- Kli G. 1994 "Prendre en compte la culture: oui, mais comment ?" in I. Serageldin, J. Taboroff (éds), 1994.
- Labazée P. 1988 *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso*, Paris, Karthala.
- Labazée P. 1992 "Crise, mobilité professionnelle et conversion identitaire. L'exemple du commerce de l'igname à Korhogo", *Cahiers d'études africaines*, 127, XXXII(3).
- Linton R. 1986 *Les fondements culturels de la personnalité*, Paris, Dunod.
- Malinowski B. 1968 *Une théorie scientifique de la culture*, Paris, Seuil.
- Nicolas G. 1986 *Dons rituels et échanges monétaires dans une société sahélienne*, Paris, Institut d'Ethnologie.
- Ouattara N. 1992 "Commerçants dyula en Côte-d'Ivoire: permanence et ruptures dans un milieu socio-professionnel", in L. Harding, P. Kipré (éds), 1992.
- PNUD 1993 *Rapport sur la coopération au développement*, Niamey, Nations-Unies.
- Sapir E. 1969 *Anthropologie et culture*, Paris, Editions de Minuit.
- Serageldin L. 1994 "La vision holistique et son enjeu: culture, moyens d'action et paradigme du développement", in I. Serageldin, J. Taboroff (éds), 1994.
- Serageldin I., Taboroff J. (éds) 1994 *Culture et développement en Afrique*, Washington, Banque Mondiale-Unesco.

Sorman G. 1994 *Le capital, suite et fin*. Paris, Fayard.

Summer L.-H., Shah S. (eds.) 1994 *Proceeding of the Word Bank Annval (Conference on Development Economics*, Washington, Banque mondiale.

Vallée O. 1992 *Les entrepreneurs africains. Rente, secteur privé et gouvernance*, Paris, Syros.

Warnier J.-P 1993 *L'esprit d 'entreprise au Cameroun*, Paris, Karthala.

Yengo P. 1994 *Conférence nationale congolaise entre contraintes économiques et fascination du passé: la démocratisation piégée*, Brazzaville, Université M. Ngouabi.

Ax 456212

18 COM Mobilité spatiale, ethnies, statuts : construction identitaire des agents économiques d'une
* ville du Nord ivoirien

in "La ville a guichets fermés", P. Antoine, A. Bara Diop (éds) 1995

Dakar - Sally Portudal, IFAN-Orstom, mai 1991

17 pages : 239-255

Mots-clé : Côte-d'Ivoire, Korhogo, identité, ethnies, statuts, mobilité, trajectoire
professionnelle

Sous la direction de
Philippe ANTOINE et Abdoulaye Bara DIOP

La Ville à guichets fermés ?

Itinéraires, réseaux
et insertion
urbaine



**MOBILITE SPATIALE, ETHNIES, STATUTS :
PARCOURS ET CONSTRUCTION IDENTITAIRE DES
AGENTS DE DEUX FILIERES MARCHANDES DANS
UNE VILLE SECONDAIRE DU NORD IVOIRIEN**

PASCAL LABAZEE

La ville de Korhogo occupe une position centrale au sein de la savane ivoirienne. Capitale Kiembara (sous-groupe Sénoufo), la cite, et son arrière-pays immédiat, constituent depuis les menées expansionnistes des fama du Kenedougou l'un des pôles principaux de concentration et de croissance démographique au nord du 8e parallèle. Les recensements opérés lors des premières décennies de l'ère coloniale ne permettent pas de conclure à un quelconque processus linéaire dans l'émergence du fait urbain korhogolais. Au début du siècle en effet, la cité ne se distingue guère de la dizaine de gros villages comptant, dans le poste administratif, plus de 2000 habitants. Les évaluations menées jusqu'en 1935 font état d'une croissance démographique à la fois modeste - les prélèvements en main d'œuvre pour la Basse-Côte et les recrutements militaires de la première guerre mondiale n'y sont pas étrangers - et répartie de façon homogène entre ces différents bourgs.

Il faut attendre la fin de la deuxième guerre mondiale pour que le taux des résidents urbains dans la région progresse avec quelque netteté, au moment même

LA VILLE A GUICHETS FERMES ?

ou les villes marchandes d'Odienné, Bouna et Bondoukou, situées sur les axes orientaux et occidentaux du grand commerce précolonial, marquent un temps d'arrêt. Korhogo compterait environ 20000 habitants à la veille de l'indépendance, soit près de 10% de la population de la subdivision. Quoi qu'il en soit, la césure entre les rythmes de développement des campagnes et ceux de la cité korhogolaise s'affirme, à mesure que celle-ci s'impose comme pôle administratif et marchand. Ainsi, de 1963 à 1975, la croissance urbaine à Korhogo tient pour moitié à la captation de flux migratoires intra-départementaux et, dans une moindre mesure, à l'installation de communautés d'origine malienne, guinéenne et voltaïque.

La croissance urbaine repose, aujourd'hui encore, sur la stagnation ou le dépeuplement des sous-préfectures du Sud et de l'Est du département. A partir de 1975, l'accroissement du nombre des korhogolais - de l'ordre de 7% l'an - devient le plus sûr vecteur de la croissance démographique du département. Il y contribue pour plus de 40%, la ville comptant désormais 109000 habitants, soit le tiers de la population départementale. Or, la dynamique urbaine des dix dernières années, fondée sur la crise de l'agriculture vivrière Sénoufo (1), sur l'absorption par la commune des terres et de l'habitat des villages voisins, enfin sur le reflux d'originaires qui travaillaient jusqu'alors dans la métropole abidjanaise, est profondément contradictoire : la concentration de population et l'emprise urbaine s'accroissent, tandis que l'adaptation des résidents à la crise contribue à la dissolution de la ville en tant que lieu de référence pertinent et exclusif de leurs pratiques.

En temps de crise, les propriétés différentielles de la ville et du village semblent en effet faire l'objet d'une exploitation systématique de la part des urbains et des ruraux. Le village devient ainsi l'un des lieux de placement de l'épargne de précaution, pour des urbains aisés (2) qui redoutent les effets de la récession à

(1) Celle-ci se traduit par le démantèlement des incitations et de l'encadrement étatiques de la riziculture, qui intervient après une phase d'intégration des producteurs Sénoufo dans l'économie marchande, fondée sur la généralisation de l'assolement-rotation du coton et du riz, au détriment des vivriers destinés à la consommation domestique (igname, mil, sorgho). Ainsi que par un glissement de la zone igname vers le sud du département qui tient en grande partie à l'exacerbation du conflit entre agriculteurs Sénoufo et éleveurs Peul.

(2) Ainsi, 22 des 146 commerçants de Korhogo opérant dans les deux filières étudiées en 1990 ont mis en valeur des terres (vergers, production cotonnière et rizicole) ou acheté du bétail au cours des deux dernières années, la proportion augmentant en raison du chiffre d'affaire (37% des commerçants ayant un C.A. mensuel supérieur à 1 million FCFA; 12,5% ayant un C.A. compris entre 100000 et 1 million FCFA; aucun n'ayant un C.A. inférieur à 100000 FCFA.)

Korhogo. Réciproquement, la ville sert aux ruraux à valoriser directement, par des circuits courts, des denrées négligées par les filières marchandes. De même, c'est en ville que les cultivateurs Sénoufo ayant migré vers les terres vacantes de Dianra et Mankono dépendent leurs revenus, placent leur épargne cotonnière. Le calendrier agricole impose aussi ses rythmes et sa logique économique à la ville : en saison de culture, le grand marché se vide d'une partie de ses commerçants, alors absorbés par les travaux champêtres. De Juillet à Octobre, la moyenne mensuelle des taxes de place chute de 13% par rapport aux prélèvements effectués entre Janvier et Avril. A cette période, le marché peut, sans risque pour l'approvisionnement urbain, se passer de ces commerçants-cultivateurs : tous les six jours (kundielé), les ruraux viennent en ville pour y vendre le produit des premières récoltes : igname, maïs et maraîchers. Ils profitent alors de la hausse des prix de détail.

Par ailleurs, nombre des migrants qui réussissent à s'insérer dans les activités urbaines assistent les parents du village. Ainsi, sur un échantillon de 90 commerçants nés dans le département, 55% envoient une aide régulière en argent ou en céréales à un membre au moins de la famille; 70% participent régulièrement aux cérémonies villageoises. Les plus aisés de ces marchands y ont fait bâtir un logement. Comme on le suggérera, il n'est pas rare que la création et le devenir de ces commerces soient soumis aux logiques villageoises de survie. Parfois, c'est à partir d'une recette cotonnière confiée à un membre du lignage qu'un petit commerce s'ouvre en ville, dont le revenu repart au village.

Paradoxalement, la campagne peut être à ses propres originaux un espace de migration temporaire qui, occupé le temps d'une saison agricole, permet de générer un revenu réinvesti en ville afin de réaliser un objectif professionnel. Le parcours de S.N., aujourd'hui boutiquier à Korhogo, est de ce point de vue exemplaire, les treize séquences professionnelles et spatiales dont il se compose laissant entrevoir les fonctions respectivement attribuées à la campagne et à la ville :

Jusqu'en 1970, S.N. cultive vers Napie l'exploitation familiale. La pression foncière est telle dans ce village Nafara qu'il ne peut obtenir une parcelle personnelle, ou un prêt de terres. L'un de ses frères aînés a d'ailleurs dû migrer vers Diawala (nord du département) pour cultiver le coton. S.N. choisit une autre solution : il travaille pendant quatre ans comme manœuvre contractuel. Il économise sur ses contrats et achète, à un commerçant Nafara installé à Korhogo, quelques vêtements

revendus en inter-saison sur les marchés de la région. Les clients achètent souvent à crédit. Ayant du mal à se faire rembourser, S.N. fait faillite en 1974. Il devient alors manoeuvre à la Soderiz, emploi qu'il conserve jusqu'en 1976, peu avant la disparition de la société. Ses économies lui permettent de reprendre le commerce ambulancier, mais le peu qu'il en tire, puis une maladie, l'incitent après deux ans à s'installer cultivateur à Diawala où il obtient une parcelle grâce à son frère. Célibataire S.N. n'a personne pour l'aider aux champs et ne peut donc augmenter la taille de son exploitation. Aussi, il revient au village en 1980, se marie et achète avec la recette cotonnière un stock de vêtements et de pièces pour cycles.

Il exerce quelques mois sur les marchés de la sous-préfecture, puis obtient une place au marché de Korhogo; mais un cambriolage l'oblige à retourner au village, où sa famille le prend en charge jusqu'en Juin 1981. Il part alors à Diawala, y travaille comme manoeuvre quatre mois durant, puis reprend la vente sur les marchés avec cette fois quelque succès. Le bénéfice que S.N. accumule pendant deux ans lui permet de louer une petite boutique à Korhogo. Deux grossistes lui font une petite avance en marchandises, grâce à laquelle il développe sa clientèle, mais il doit fermer en 1985 : les crédits qu'il a consentis aux clients, et de lourdes dépenses faites au village lors de funérailles et d'un second mariage l'obligent à céder son stock dans des conditions désastreuses pour rembourser ses fournisseurs.

S.N. repart à Diawala avec ses femmes et un jeune neveu, y cultive le coton pendant deux saisons puis revient à Korhogo. Il achète au comptant pendant huit mois chez ses fournisseurs avant que ceux-ci acceptent de lui faire crédit. Sur le conseil d'un ami, il voyage à Abidjan pour se fournir auprès des grossistes libanais en pièces détachées, lampes-torche, ampoules électriques. Désormais, les bénéfices tirés des avances obtenues des grossistes de Korhogo financent ses achats à Abidjan, sur lesquels la marge est plus élevée. Depuis lors, S.N. multiplie les aides à sa famille de Napié. Il a confié à son frère quelques taurins acquis en 1989, et envisage de construire sa maison dans le village familial.

Les cinq retours à la terre constituent ici un moyen d'accumuler les ressources d'une nouvelle tentative marchande. Inversement, c'est vers Diawala et le village paternel que s'oriente l'épargne commerciale, sous la forme d'aides et de placements. L'urbain, qui n'apparaît dans ce parcours qu'après dix ans d'activité

professionnelle, est un espace qui prend sens dans une stratégie de promotion et de changement durable de statut par laquelle une position valorisante en regard du village peut être reconquise, parfois au prix de quelques revers commerciaux. Notons enfin ce que l'insertion dans la ville, favorisée à plusieurs reprises par le réseau d'inter-connaissances qui y est déjà implanté, doit aux difficultés d'intégration dans le village tant au plan spatial - accès à la terre - que social - obtention d'une épouse, participation financière aux funérailles.

LE COMMERCE URBAIN : ORGANISATION ET PEUPLEMENT DES FILIERES.

L'étude des trajectoires individuelles et collectives des commerçants de Korhogo, dans une période où leur nombre augmente nettement, permet d'apercevoir les modes d'insertion et de hiérarchisation, ainsi que les enjeux d'identité qui accompagnent l'insertion urbaine et le changement de statut professionnel.

On se limitera ici à l'étude de deux filières - le commerce d'igname et des marchandises diverses - distinctes dans leur organisation, leur peuplement, leur histoire. La collecte des données a été faite en 1990. Elle visait à repérer quelques déterminants sociaux - mobilisation de ressources économiques, familiales, religieuses, associatives, stratégies de conversion d'un type de ressource à l'autre - pouvant éclairer les trajets professionnels et les positions occupées; et à établir quelques monographies de réseaux marchands afin de reconstituer les parcours de leurs membres, et le type de relations économiques et sociales qui les unissent.

STRUCTURATION DU COMMERCE DE MARCHANDISES DIVERSES : RESEAUX OCCIDENTAUX ET RESEAUX AFRICAINS.

Le commerce de marchandises diverses s'organise autour de quelques grossistes et demi-grossistes fournissant un important réseau de boutiquiers et de micro-détaillants sédentaires (373 boutiques de vente au détail en ville soit une boutique pour 292 habitants, 186 tabliers) distribuant des produits alimentaires conditionnés, et/ou des cigarettes. On distinguera deux pôles du commerce général, entretenant avec leurs distributeurs des relations de nature différente.

Un premier pôle est formé de neuf établissements type européen pour la plupart issus de la reconversion du commerce de traite. Ces établissements consentent des crédits aux boutiquiers, les montants étant ajustés aux garanties que ceux-ci peuvent présenter. Le crédit est une opération à risque pour les fournisseurs. Mais il est aussi un puissant instrument de polarisation, de hiérarchisation et de mise en dépendance des circuits distributeurs. D'une part, les petits commerçants à qui un prêt est octroyé ne peuvent plus guère arbitrer entre les différents grossistes de la place : un changement de fournisseur suppose en effet que le boutiquier dispose de moyens suffisants pour apurer sa dette chez son grossiste habituel, et pour renouveler au comptant, le temps d'une mise à l'essai, son stock chez un fournisseur concurrent. D'autre part, le chiffre d'affaire et la marge des boutiquiers dépendent l'avance en marchandises que les grossistes leur consentent. La stratégie de crédit des grossistes détermine ainsi la morphologie, le degré de concentration, la hiérarchie de leur réseau de boutiquiers.

Le pôle africain compte 22 grossistes et demi-grossistes. Il s'est formé, peu avant l'indépendance, à l'initiative de quelques commerçants d'origine malienne et voltaïque, rompus au négoce inter-régional entre Bamako, Bobo-Dioulasso et Bouaké, faisant souvent partie de grandes familles marchandes. Plus tardivement, des négociants locaux employés comme intermédiaires du commerce colonial s'y inscrivent. A la partition allochtones-autochtones répond, à peu d'exceptions près une hiérarchie des chiffres d'affaires et de densité des réseaux distributeurs.

Ce pôle développe ses relations en aval selon une logique de réseau, fondée sur des liens personnels - parenté, clientèle, voisinage, naissance, confession - qui garantissent les prêts consentis. Ceux-ci jouent pleinement lorsque les commerçants mettent en place leur propre système de distribution de détail. ainsi, 16 commerçants ont ouvert 51 magasins de détail, implantés en ville ou en brousse, la gérance étant confiée dans 84% des cas à des parents du patron. Les liens personnels jouent aussi dans l'octroi d'avances aux boutiquiers. Le crédit tend à être distribué selon un principe de dépendance maximale, i.e. sur une sélection des demandeurs disposés à reconnaître le type d'autorité dont le commerçant est le mieux pourvu. En conséquence, chaque réseau tend à comporter une dominante relationnelle, qui prend sens par rapport à l'autorité que le patron a accumulé, respectivement dans les champs religieux, scolaires, associatifs, coutumiers, etc.

Cinq des 16 patrons enquêtés, Dioula ou Malinké, sont des responsables de structures confessionnelles et éducatives islamiques et ont fait le pèlerinage à la Mecque; cinq ont longuement étudié en école coranique ou franco-arabe. Par ailleurs, sept grossistes sur 16 encadrent chacun plusieurs associations. S'occuper de groupements professionnels est le fait exclusif des Sénoufo. Les grossistes Dioula venu de pays voisins sont absents des organisations professionnelles - la politique d'ivoirisation du commerce ne s'y prête guère -, ils encadrent des unions fraternelles et des amicales. Tous les grossistes sont chefs de résidence, le nombre de dépendants étant plus élevé pour les commerçants Dioula (les deux tiers de ces patrons ont plus de deux épouses, prennent en charge plus de cinq résidents hors conjoints et descendants directs). La distinction entre Sénoufo et non Sénoufo est nette si l'on se réfère à l'ampleur et la profondeur du réseau familial engagé dans le commerce et le transport : 85% des non Sénoufo comptent parmi leurs proches des grossistes et détaillants installés depuis plus d'un an, la proportion étant de 38% pour les commerçants Sénoufo.

CONSTRUCTION DES RESEAUX DISTRIBUTEURS ET DEPENDANCES SOCIALES.

Les commerçants Dioula, Malinké et Logon, cherchent plutôt à s'occuper de groupements culturels, d'associations d'originaux, et construisent de préférence leur réseau à partir des relations établies avec les membres de ces collectifs. Ces derniers sont dès lors enserrés dans un ensemble de dépendances et de pressions sociales fonctionnant à l'avantage des Dioula-ba (patrons).

Si les boutiquiers aisés peuvent faire valoir, dans une certaine mesure, leur intérêt commercial lors des discussions avec un Dioula-ba, cette marge disparaît pour les micro-distributeurs. Ces derniers cumulent en effet un ensemble de positions dominées en terme d'âge (76% d'entre eux ont moins de 30 ans, 40% moins de 25 ans), de nationalité (72% sont non ivoiriens, pour la plupart d'origine malienne), d'implantation urbaine (60% résident à Korhogo depuis moins de dix ans, 32% depuis moins de 5 ans). Ils subissent pleinement les effets économiques d'une dépendance sociale qui s'enracine dans les modalités même de leur venue en ville. Leur aventure n'a rien d'individuel : leur migration entre dans le cadre des rapports entre des villages habituellement pourvoyeurs de main-d'œuvre (région de Sikasso,

Ségou, Nioro, Bandiagara et Niafounke notamment) et les unions d'originaires représentées à Korhogo. Passant par ces associations, l'insertion professionnelle converge vers les grossistes qui leur confient les fonctions subalternes de l'activité marchande : transport par pousse-pousse, manutention, micro-distribution. Ces fonctions sont elles-mêmes hiérarchisées. Ainsi, l'occupation par les tabliers des grands lieux d'achalandage (pourtour du grand marché, stations-service, pharmacie centrale, etc.) - dépend de l'aire d'influence reconnue à chaque groupement d'originaire.

Les réseaux distributeurs des grossistes Sénoufo, moins vastes et plus diversifiés, s'appuient sur un ensemble plus diffus de relations personnelles : les unions d'originaires, les associations professionnelles et religieuses, enfin les recommandations émanant des chefs de quartiers, responsables du Parti, autorité communale, promoteurs connus, assurent conjointement la sélection des boutiquiers à qui un crédit sera accordé.

Il apparaît donc nécessaire de concevoir l'ensemble des investissements effectués par les grands commerçants dans les champs parental, associatif, confessionnel, etc., et qu'une conception étroitement fonctionnaliste qualifie hâtivement d'ostentatoires ou de solidaires, comme autant de placements qui contribuent au même titre que le capital économique engagé dans l'activité - équipements, bâtiments, fonds de roulement, prise en charge des employés - à engendrer une marge commerciale, puisqu'ils contribuent à réduire d'une part les risques liés à la pratique du crédit, d'autre part la capacité des membres du réseau à faire valoir leur intérêt économique au cours des transactions.

LES LOGIQUES SOCIALES DU RENOUVELLEMENT DE LA POPULATION DES BOUTIQUIERS URBAINS.

La population des boutiquiers urbains, quoique très diversifiée, laisse apparaître deux modalités différentes d'accès à la sphère marchande. La première, propre aux trajectoires de commerçants d'origine sénégalaise et malienne, repose sur la détention de compétences islamiques. Elles facilitent, en mobilisant les réseaux confessionnels, l'accueil et le travail à chaque étape de la migration. C'est le cas pour quatre boutiquiers de Korhogo ayant exercé comme karamoko ou

marabouts à plusieurs reprises et dans différentes villes. La seconde, propre à quelques jeunes Sénoufo dont les parents occupent en ville des fonctions d'encadrement, s'appuie sur l'environnement familial afin de favoriser l'insertion professionnelle.

Par ailleurs, si 37% des boutiquiers interrogés sont responsables d'association, quatre seulement en encadrent plusieurs. Cette position intermédiaire entre le groupe des grossistes et celui des micro-distributeurs se retrouve au plan familial : 82% des boutiquiers sont chefs de résidence, mais trois seulement ont plus de deux épouses, huit ont à leur charge un nombre élevé de dépendants.

Toutefois, la crise économique, contribuant au renouvellement accéléré du groupe des boutiquiers korhogois, modifie aussi son peuplement. Ainsi, 57% des magasins enquêtés ont ouvert leurs portes depuis moins de cinq ans. La rotation s'accompagne d'un rajeunissement des commerçants (les deux tiers ont moins de 40 ans, la moyenne d'âge des nouveaux entrants étant de 34 ans) ce qui reflète une réduction générale des chiffres d'affaires de ce domaine d'activité, ceux-ci étant fortement corrélés à l'âge. Elle favorise aussi l'insertion de commerçants Sénoufo de nationalité ivoirienne : parmi ces derniers, 65% sont installés depuis moins de cinq ans, la proportion étant de 46% pour les boutiquiers non Sénoufo. Dans bien des cas, l'installation de Sénoufo est le fait de jeunes, dont les parents étaient déjà korhogois. L'investissement initial vient d'une aide familiale, sous la forme d'un apport financier et de recommandations aux fournisseurs. Une épargne venant d'un emploi salarié antérieur le complète parfois. Parfois dotés d'une petite compétence scolaire (4 cas) qu'ils ne parviennent plus à valoriser, ayant subi un revers professionnel dans le privé (3 cas), entourés de proches occupant un emploi administratif ou libéral, leur insertion marchande est vécue sur le registre de la frustration, du sous-emploi de leurs compétences, et par là même du provisoire. Les sept autres cas d'insertion récente sont le fait de ruraux n'ayant pu préserver leur position dans l'espace social villageois faute de terres, par suite d'une maladie ou d'une mésentente, ou dont la migration s'inscrit dans une logique lignagère de diversification des moyens de survie. L'investissement initial vient alors des recettes cotonnières (4 cas) réalisées par la famille du commerçant ou par lui-même, dans trois cas, l'insertion marchande passe par une étape d'apprentissage artisanal ou commercial facilité par les réseaux urbains d'originaires. Les revenus tirés de l'activité marchande font l'objet d'un arbitrage difficile entre les sollicitations

villageoises - aide familiale, participation financière aux cérémonies - et la logique commerciale; c'est au cœur de ces exigences contradictoires que se nouent les enjeux d'identité, et que les parcours individuels et les trajectoires collectives tendent à se séparer. On évoquera ici l'insertion urbaine de V.M., boutiquier depuis 1981, et dont les vingt années de parcours urbain resument, d'une manière abrupte, nombre des conflits identitaires auxquels les nouveaux entrants sont confrontés

V.M. est né vers 1950 près de Korhogo. Il cultive jusqu'à l'âge de 18 ans les terres de son oncle, qui le place comme apprenti en ville, auprès d'un tailleur originaire du même village. L'apprentissage, qui dure six ans, est payé par des travaux domestiques, et des produits agricoles régulièrement apportés par l'oncle au patron. En 1974, il s'installe à son compte. Il obtient l'aide de son oncle et de son frère manœuvre à la CIDT, afin de financer l'achat d'une machine à coudre, du petit outillage, la location d'un atelier au quartier Soba. Il exerce pendant trois ans, au cours desquels il rachète une deuxième machine, se fait aider par un employé et un apprenti, et manifeste régulièrement sa reconnaissance envers son oncle. Cependant, en Octobre 1977, il refuse de participer à d'importantes cérémonies funéraires organisées au village, malgré l'insistance des autorités coutumières et familiales : il donne alors priorité à l'afflux des commandes de tenues scolaires qui lui procurent, chaque année, une part élevée de son chiffre d'affaires. Quelques mois plus tard, le conflit s'envenime lorsque V.M., qui vient de rénover son local et de renouveler l'une des machines, ne peut répondre à une importante sollicitation financière émanant de son oncle. L'affaire est portée devant le chef de village; V.M. tente en vain de se justifier. Elle vient alors devant le chef de canton qui dénonce le manque de solidarité du tailleur, et exige qu'il revende une partie de son matériel au profit de l'oncle. V.M. convertit alors un refus de circonstance en principe, et annonce qu'il ne participera plus financièrement aux cérémonies villageoises. Il trouve dans l'Islam le moyen de résister aux pressions familiales. L'affaire alimente nombre de débats qui traversent la communauté des originaires installés en ville; pourtant, et bien qu'il y ait quelques soutiens, celle-ci s'incline devant l'autorité villageoise. En 1978, son atelier est détruit, et V.M. se réfugie en hâte au quartier Ahoussabougou, chez des amis qui acceptent de l'accueillir. L'intervention de sa mère, et d'un membre influent de la communauté islamique auquel V.M. s'est confié, apaise le litige. Il lui reste alors 40000 FCFA, et achète quelques biens alimentaires qu'il revend au petit marché du quartier où il est hébergé. Par l'intermédiaire d'un coreligionnaire, il est présenté à l'un des grossistes Malinke de la

place, qui lui accorde un crédit en marchandises. En 1981, V.M. peut louer un magasin en dur et y développer son commerce grâce à une augmentation substantielle de son crédit fournisseur. Il recompose un réseau de connaissances sur la base de liens de voisinage, d'une participation aux activités de l'école de ses enfants, de son adhésion à l'association des commerçants de la ville, de responsabilités prises dans un groupement de transporteurs korhogolais. Sa mère, à qui il adresse mensuellement 10000 FCFA, est désormais le lien unique qui le rattache au village.

Peut-être n'est-il pas inutile de considérer l'ambivalence des relations que les nouveaux résidents urbains entretiennent avec les réseaux d'originares, institutionnels ou non. L'insertion ne peut guère se passer de la mobilisation des liens territoriaux, assurant l'hébergement, favorisant l'apprentissage, accordant une préférence à l'emploi. Les réseaux apparaissent ainsi comme de puissants instruments d'intégration urbaine; mais celle-ci s'opère en faisant du migrant un débiteur. Dès lors, c'est en toute légitimité que les réseaux peuvent ajuster le fonctionnement économique des activités urbaines qu'ils contribuent à alimenter, aux exigences de reproduction de l'ordre villageois. Et qu'ils peuvent employer les moyens coercitifs reconnus par les migrants, leur rappelant ainsi que la convention symbolique de la solidarité et du désintéret n'est nullement exclusive du remboursement de la dette aux détenteurs du pouvoir et à leurs représentants.

UN SEGMENT DOMINÉ DE LA SPHERE MARCHANDE URBAINE : LE COMMERCE D'IGNAMES.

A la forte structuration du commerce de marchandises diverses, répond l'extrême fragmentation des systèmes d'approvisionnement marchands en igname. Dans les années 1960, le département de Korhogo assure près de 60% de la production d'ignames de la région nord ; le vaste bassin de production, situé au Sud de la ville, y contribue largement. La culture des différentes variétés relève à la fois de l'autoconsommation et du calcul spéculatif : leur vente participerait pour près de 65% à la formation du revenu monétaire des agriculteurs de la région.

Les surplus sont alors collectés par une dizaine de grossistes Dioula de Korhogo, qui étoffent leurs réseaux de " basculeurs " (kilotigi) sur les marchés

ruraux. Ils multiplient aussi le nombre des collecteurs de brousse disposant de magasins de stockage intermédiaire, qu'ils préfinancent ou installent directement. Les magasins sont basés à proximité des aires de production afin de verrouiller l'accès aux produits à d'éventuels concurrents; en 1974, on en dénombrait 106 dans le département de Korhogo. Les collecteurs ont, pour la plupart, été formés comme acheteurs auprès des grossistes de la ville, de sorte que les liens confessionnels et territoriaux qui les unissent les désignent au village comme des étrangers. Les rares cas de collecteurs originaires des villages où ils sont installés ne modifient guère ce principe d'allochtonie : il s'agit alors de membres de communautés castées qui, ne disposant pas d'institutions d'initiation et n'ayant aucune autorité sur le terroir, ont trouvé dans l'Islam et l'activité marchande les principaux attributs d'une identité collective. Tout se passe comme si la logique d'échange, manifestée par la présence d'un acheteur permanent, ne pouvait être tolérée qu'à condition d'être extérieure à l'ordre villageois.

Le commerce de l'igname est alors soutenu par la croissance korhogolaise, et par la forte consommation urbaine de tubercules. Pour y faire face, les grands commerçants Dioula élargissent leur réseau de distribution, en spécialisant les femmes et filles non mariées du lignage dans la vente au détail sur les marchés de la ville. L'évacuation hors zone est aussi pratiquée, notamment d'Août à Octobre, en direction de Bouaké et Abidjan, où chaque grossiste korhogolais dispose de son logeur. Ce négoce, dont la structuration se poursuit jusqu'aux années 1970, est alors faiblement spécialisé, hormis pour le segment de la distribution de détail.

Deux raisons principales expliquent le renversement des conditions de mise en marché de l'igname au cours des années 1970, et la modification de la structure et du peuplement des réseaux commerciaux. D'une part, l'importation de céréales à bas prix fait de l'igname un produit coûteux. A Korhogo, l'envolée du prix relatif de l'igname, est perceptible dès 1974, puis s'accélère dans les années 1980. D'autre part, le bassin de production est affecté par le développement des superficies cotonnières et par la concentration du cheptel bovin. Dès lors s'amorce la contraction de la zone productrice aux confins Sud du département; ailleurs la dispersion du produit est telle qu'elle rend difficile, et coûteuse, sa mise en marché.

L'éloignement de l'aire principale de collecte, la dispersion des aires secondaires, enfin la chute de la production départementale - de l'ordre de 13%

entre 1975 et 1981 - ont un effet dissolutif rapide sur les circuits organisés par les grossistes korhologais : les coûts d'enlèvement augmentent, le contrôle sur les producteurs et les acheteurs du bassin de production est contourné par les Dioula-ba installés à Bouaké qui, la saison venue, passent contrat avec les agriculteurs avant la récolte - le prix est alors fixé à la butte - ou préfinancent les collecteurs, puis organisent eux-mêmes l'évacuation vers Abidjan.

L'igname local est devenu un produit résiduel pour les marchands korhologais, contraints désormais de s'approvisionner sur des circuits longs, en fréquentant les groupements coopératifs et les grossistes de la région de Bouna, en achetant à Bouaké l'igname venue de Bondoukou, en se déplaçant sur les marchés de Sarhala et Mankono alimentés par la production des migrants Sénoufo. Percevant les causes de leur déclin collectif, les négociants Dioula insérés dans le commerce vivrier fondèrent en 1986 une coopérative réunissant grossistes et acheteurs de la ville. Ils tentèrent de limiter l'accès des concurrents bouakéens aux produits du département, en proposant d'instaurer une centralisation des commandes hors zone, et de contrôler le fret d'évacuation. L'hostilité du Syndicat des transporteurs, des autorités communales et du Ministère du commerce conduisit à l'éclatement de cette structure, puis à la décomposition progressive des réseaux korhologais de collecte et au renouvellement de leur population. Ainsi, 26% seulement des grossistes en igname sont à Korhogo depuis plus de 10 ans - la proportion étant de 62% pour les grands commerçants de marchandises diverses.

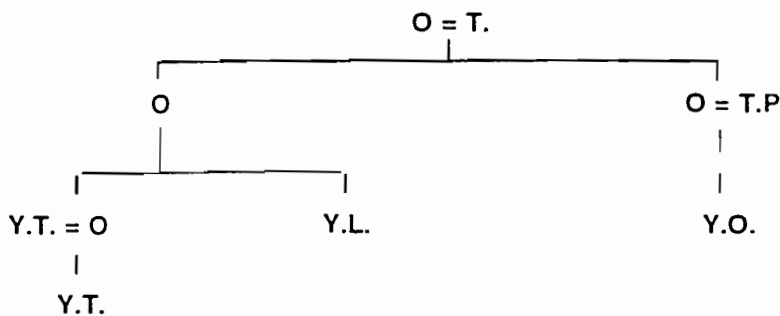
Le processus involutif que subit la filière igname depuis plus de quinze ans se réfracte aujourd'hui dans son peuplement, sous la forme de discontinuités sociales. Au déclin des grossistes Dioula, qui tendent à se replier du marché des vivriers, répond la venue de Sénoufo et Diéli, désormais majoritaires dans ce commerce. Les propriétés du groupe marchand, hier homogènes, se diversifient. D'abord par l'âge : 58% des grossistes en igname ont moins de 45 ans. Les fils de transporteurs et négociants Sénoufo de la place, quelques jeunes Diéli et Sénoufo non Kiembra, quelques femmes acheteuses-revendeuses, des collecteurs de brousse pénètrent ce secteur marchand en déclin. Ensuite par l'ampleur des opérations : 63% des grossistes ont un chiffre d'affaires inférieur à 1 million FCFA mensuels, (contre 25% des commerçants en marchandises générales). Enfin, par les responsabilités occupées : trois grossistes seulement ont des fonctions et des titres religieux (il

s'agit de commerçants Dioula âgés, ne pouvant espérer se reconvertir dans d'autres activités); huit ont des responsabilités associatives (il s'agit de groupements professionnels et non d'amicales). Enfin, le nombre de dépendants domestiques est moins dense que chez les grossistes de marchandises diverses : 37% des grossistes d'igname ont plus de deux épouses, 42% prennent en charge plus de cinq résidents.

Le déclin de la filière se traduit par l'insertion d'agents faiblement dotés en différentes variétés de capital, réalisant des opérations d'envergure modeste, et qui, faute de moyens suffisants, se limitent au commerce d'igname. Ces derniers sont de plus exclus des marchés administratifs (hôpitaux, lycées, prisons) qui reviennent à quelques marchands disposant d'un fort capital relationnel : les deux principaux ont des liens étroits avec les autorités coutumières, et collectent l'igname sur commande, le troisième étant lié à un responsable du bureau syndical des étudiants de Côte-d'Ivoire.

Le déclin des grossistes Dioula ne se résume pas dans la contraction des chiffre d'affaires ou des fonds de roulement. Engageant la trajectoire collective du groupe, il menace doublement la place que celui-ci occupe en ville. D'une part, la chute de leurs revenus les oblige à réduire l'ensemble des investissements religieux, sous la forme de financement des lieux de prière et des cérémonies culturelles, de cadeaux aux Moriba, d'aumônes, mais surtout d'aide aux parents qui entreprennent des études islamiques. Elle affecte aussi leur capacité à entretenir les réseaux de connaissance et de dépendance sur lesquelles leur réputation était établie, et qui les assuraient d'un approvisionnement et de débouchés réguliers. D'autre part, le déclin les oblige à modifier leurs pratiques et à compromettre l'identité, historiquement construite, du groupe. Ainsi, le repli de quelques commerçants vers l'agriculture - exploitation de vergers et du bétail -, et la contribution croissante de leurs femmes et filles à la formation du revenu domestique - le cas de Laji C.T., qui fut l'un des principaux grossistes en vivriers des années 1960 et dont les ressources viennent aujourd'hui du travail d'une dizaine d'acheteuses-revendeuses de la famille, est à cet égard évocateur -, tendent à dissoudre les attributs statutaires sur lesquels le groupe fondait son identité et son autorité dans la profession. La trajectoire collective est donc descendante, mais aussi dissolutive, et ce au moment même où les nouveaux entrants accompagnent leur changement de statut professionnel par des stratégies de conversion identitaires.

Aux difficultés qu'éprouvent les commerçants Dioula pour conserver leur statut, entretenir leur position hiérarchique et les attributs du dioulaya, on opposera la trajectoire d'un lignage Tagban de la région de Niellé dont l'insertion dans le commerce de l'igname s'accompagne d'un lent mouvement de "mutation ethnique". La conversion à l'Islam, la construction d'un réseau d'inter-connaissance ajusté aux impératifs commerciaux, la rupture avec les hiérarchies, le culte et les représentations issus de la communauté villageoise, enfin l'alliance matrimoniale avec une famille Dioula sont les séquences principales du processus de conversion identitaire amorcé par Y.L., oncle maternel de Y.T.



La première rupture intervient vers 1958. Elle relève d'un conflit entre Y.L., à qui son père a donné une éducation islamique, et T.P., oncle maternel de Y.L., occupant les fonctions de chef de village et du bois sacré. Celui-ci, luttant contre l'influence locale de l'Islam qu'il assimile à la domination politique de la chefferie de M'Bengué, refuse à Y.L tous les avantages auxquels sa position de neveu lui donne droit. Il semble que le conflit ait été suffisamment aigu pour que Y.L, vers l'âge de 23 ans, s'éloigne brusquement du village sur les recommandations de son père, et s'installe à Agboville, comme manœuvre d'une plantation appartenant à un musulman Abé. Y.L y reste trois ans, pendant lesquels son patron lui apprend à utiliser une bascule, à compter; il est autorisé à faire un petit commerce de cola à ses moments de repos. En 1962, apprenant que le conflit familial s'est apaisé, Y.L retourne en pays Sénoufo; il préfère pourtant rester à Korhogo, et se confie à un grand commerçant Dioula qui en fait son acheteur puis l'installe comme collecteur à Dalangbo, au cœur du bassin de production de l'igname. Le village compte alors trois intermédiaires Dioula; la concurrence est vive, et il faudra près de dix ans à

Y.L. pour construire de solides relations avec les producteurs - elles amènent Y.L à participer aux fêtes et cérémonies villageoises - et s'assurer ainsi d'un approvisionnement régulier et de qualité. En 1973, Y.L peut se libérer de la tutelle financière de son grossiste, diversifier sa clientèle parmi les patrons de Korhogo et s'installer à Kiémou comme acheteur à son compte.

Le deuxième acte de la rupture familiale avec l'ordre social villageois revient à Y.O., et se joue en 1980 sur le registre politique. L'autorité villageoise et culturelle est partagée, à l'intérieur du lignage, entre le patriarche T.P. et son neveu Y.T., second chef du bois sacré, bien que musulman. Cette autorité, contestée depuis longtemps par le quartier regroupant les familles originaires de M'Bengué, est soumise à l'arbitrage électoral à l'occasion des élections municipales. Le premier tour des élections s'étant révélé peu favorable au candidat du quartier de T.P., celui-ci fait voter au deuxième tour pour un candidat originaire de Ouangolodougou - considéré par tous comme un allochtone -, assurant ainsi l'élection de ce dernier et l'éviction du concurrent de M'Bengué. Dès les résultats annoncés, des troubles violents éclatent, qui obligent une partie des membres de la famille à fuir le village sous escorte policière; certains, dont Y.T et son oncle Y.O. s'installeront définitivement à Korhogo. L'exclusion de l'espace villageois se traduit par la perte de contrôle sur la terre, l'institution d'initiation, la hiérarchie politique; elle conduit à une insertion urbaine par contrainte, puis à la quête d'un référentiel identitaire compatible avec le changement de statut. L'aide que Y.L. apporte alors à la famille réfugiée à Korhogo, conforte au plan professionnel la mutation identitaire : en installant Y.O. comme grossiste en ville - il lui fournit les bascules, construit l'apatam, le forme aux pratiques commerciales, lui fait parvenir le produit -, Y.L s'assure un débouché urbain et amorce la construction d'un réseau sur des bases familiales.

Evitant soigneusement tout lien territorial, l'insertion urbaine de Y.O. et de son neveu repose sur l'établissement de liens professionnels, confessionnels et amicaux, dans lesquels se diluent les signes de l'autochtonie. Les ruptures avec l'univers villageois sont aussi rationalisées - " La religion Sénoufo, c'est des dindons, des bois, des canaris, des n'importe quoi (...) Sincèrement dit, je sais que je suis de Niellé, je ne sais pas s'il faut dire Dioula en même temps (...) Nous sommes des aventuriers pour chercher la fortune, comme ça se fait pour les maliens qui viennent en Côte-d'Ivoire (...) Maintenant, les femmes se sont habituées à vendre un peu de tout, elles grillent soit les ignames, elles vendent de l'attiriké ". L'incorporation des

pratiques commerciales, l'utilisation des solidarités marchandes qu'autorise l'Islam, bref l'ensemble des signes constitutifs du Dioulaya sont manifestes chez Y.T. chargé des achats et des négociations avec les fournisseurs. Le troisième acte de la conversion réside dans son mariage avec la fille d'un acheteur Dioula installé en brousse. L'alliance posa crûment la question, jusqu'alors non formulée, du devenir identitaire du segment familial installé à Korhogo, au point que cette alliance fut longtemps ajournée par son oncle Y.O. Cependant, la perspective de renouer les fils rompus avec le village s'éloignant, celui-ci accepta. Le coût de cette séquence ultime est élevé : outre de nombreux cadeaux en pagnes, chaussures, etc., et une dot de 55000 FCFA en espèces, versés à la famille de l'épouse, Y.O. devra s'acquitter d'un montant équivalent, correspondant au versement antérieur d'un prétendant.

Ce procès de conversion identitaire, conduit sur plus de trente ans, appelle une double remarque. D'une part, il est conforté par une série d'exclusions du village, tenant elles-mêmes aux difficultés de reproduction d'un ordre et de hiérarchies perturbés ici par des dynamiques externes - l'islamisation régionale, l'instauration d'une autorité locale nouvelle. De ce point de vue, le changement de statut de Y.T. n'est pas sans analogie avec les parcours précédemment exposés. D'autre part, l'insertion marchande n'est rendue possible que par une succession d'investissements dans les champs relationnels, confessionnels et matrimoniaux - dépendance de Y.L. vis-à-vis de son patron de commerce, entretien des relations avec les logeurs et grossistes des zones d'approvisionnement, cadeaux aux pisteurs et aux autorités locales qui organisent les " invitations au village ", contributions versées à l'occasion de fêtes ou de l'édification d'édifices religieux, versement de la dot, etc. -, rappelant que la réalisation d'une marge commerciale repose sur un ensemble de préalables sociaux, eux-mêmes construits et entretenus à partir des ressources de l'activité marchande.