

PRODUCTEURS. CONSOMMATEURS ET MARCHANDS DU NORD IVOIRIEN.

ASPECTS DE LA CONSTRUCTION SOCIALE DES RELATIONS D'ECHANGE.

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 sub-saharienne. Les connaissances accumulées dans ces domaines sont considérables, mais bien souvent partielles et cloisonnées. Pour seul exemple, notons après M. Saul (1) les difficultés 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 s'intéressant 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, i.e. sur les logiques pratiques et immédiates 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 (2), et ceux que réguleraient - 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 (3); ou que les pratiques redistributives des riches négociants ne sont pas en rupture avec l'épanouissement d'une forme d'économie de marché (4); ou enfin que le bon fonctionnement des industries dépend de leur perméabilité sociale et politique (5).

La leçon de Braudel, 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 (7), 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 communautaires (6) : 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 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 commerce (8).

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 satisfaction de la demande urbaine à un coût supportable. Alors que selon la tradition classique, le marché naît de la confrontation d'intérêts particuliers ou 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. On illustrera ce point de vue par quelques exemples, extraits d'enquêtes menées dans la région de Korhogo (Nord de la Côte d'Ivoire).

Les fondements sociaux d'une marge :

l'exemple de la fabrication du riz étuvé.

Au cours des deux dernière décennies, Korhogo est devenu le principal département riziculteur de Côte d'Ivoire. En 1986, il consacrait 51000 hectares à cette culture et réalisait 16% de la production nationale de paddy (87000 tonnes). A 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, la vente hors zone, 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 kgs de paddy (Bouaké 89, Tiongui) achetée par une femme 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 quatre phases : une précuisson du paddy à l'air suivie d'un trempage, un étuvage, un séchage sur une aire collective, enfin un décorticage manuel puis mécanique.

Tableau 1. Temps de travail et durée de la transformation.

<u>Nature des opérations</u>	<u>Durée</u>	<u>Temps de travail</u>
1. Précuisson et trempage	167 mn	14 mn
2. Etuvage	100 mn	22 mn
3. Séchage	156 mn	78 mn
4. Décorticage	115 mn	115 mn
<u>Total :</u>	<u>536 mn</u>	<u>229 mn</u>

La durée des opérations ne prend pas en compte l'approvisionnement en eau et bois. Le produit final pèse 17.2 kgs 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 (nyenve baka) par la famille de la productrice : le son sert à l'alimentation de la basse-cour. Le malo woussou est exclusivement réservé à la commercialisation, 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 traitant 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 FCFA par cuvette de 3.5 kgs de riz étuvé

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 variant 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 2. Marge nette sur la revente du riz étuvé.

	<u>FCFA/17 kgs</u>	<u>FCFA/kg</u>
Prix de vente en gros	2200	129.4
Coût d'achat 26 kgs paddy (a)	1500	88.2
Bois (a)	83	4.9
Usinage (a)	135	7.9
Transport (b)	153	9.0
<u>Marge nette :</u>	<u>329</u>	<u>19.4</u>

(a) Prix de marché

(b) Sur la base de 100 kgs 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, quelque 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, émanant des maliens et guinéens, et des nationaux malinkes et dioulas. Le débouché est assuré, et la commercialisation bien structurée par les marchands guinéens de la place. D'autre part, la marge ne s'explique pas par une augmentation du poids du paddy après l'étuvage. Elle est liée, en revanche, au rendement élevé obtenu lors du décorticage :

Tableau 3. Paddy nécessaire pour 100 kgs de riz :

	<u>Coeff.</u> <u>transfo.</u>	<u>Volume</u> <u>(kgs)</u>	<u>Coût d'achat</u> <u>(fcfa)</u>
Riz blanc	0.58	172	12900
Riz étuvé	0.67	149	11175

Une économie de 13% sur la quantité de paddy est obtenue par l'étuvage. En reprenant le calcul de la préparation de 17 kgs de riz étuvé, on constate que la marge réalisée (329 FCFA) tient pour 58% à cette économie d'achat de paddy. Même en tenant compte du coût du bois de chauffe, le différentiel de rendement explique 29% de la marge nette. Enfin, le taux de brisures 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, corrélé d'une part aux liens qu'elles parviennent à établir avec les fournisseurs de paddy, d'autre part au rapport de forces qu'elles imposent à certaines périodes aux meuniers, enfin au nombre de dépendantes à qui elles confient une partie des tâches.

1. 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 mariages 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, filles ou 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 kornogois 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 kilo restent pour elles supportables, et les grossistes sont contraints de limiter leurs prétentions : ces femmes l'ont en effet valoir qu'elles pourront changer de marchand 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 leur activité après les semailles, et celles qui se consacrent alors aux tâches agricoles. L'accès au crédit que les grossistes proposent à un nombre restreint de femmes sur le seul critère de confiance, i.e. sur le capital de notoriété qu'elles ne manquent pas de faire valoir pendant la négociation - position hiérarchique reconnue de l'époux ou du père, influence religieuse pour les femmes dioulas de Kapele, ancienneté dans la profession, nombre de dépendantes travaillant à leur service, etc. -, est de ce point de vue l'unique déterminant.

2. Les meuniers de Lataha et ceux de Korhogo qui décortiquent le maïs woussou de Kapele consentent à ces clientes des tarifs extrêmement faibles afin de capter un marché qui leur assure de Novembre à Février la quasi-totalité de leur chiffre d'affaires.

3. Enfin, rapporter la marge nette au temps de travail passé à la préparation est une opération illusoire. La transformation valorise en effet la production rizicole des femmes et de leurs époux. De plus, les préparatrices importantes font effectuer l'approvisionnement en bois et eau, le vannage, le transport, de décorticage au moulin par leurs dépendantes. Dans chaque famille la compétition entre productrices est ouverte afin de capter la force de travail des cadettes, et l'on ne peut ici décrire les riches stratégies par lesquelles les femmes construisent les soumissions dans le groupe domestique. Leur revenu rémunère donc qu'une fraction au 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 pratiqués par les grossistes, les crédits obtenus, les marges réalisées, 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 fédérant en aval leur réseau de boutiquiers - 373 boutiques de vente au détail pour

la ville. soit une boutique pour 292 habitants en 1989 -. et de " tabliers " sédentaires distribuant produits alimentaires et cigarettes. On distinguera empiriquement deux pôles du commerce général. entretenant avec les détaillants des relations différentes.

Un premier pôle est formé d'établissements de type européen. pour la plupart issus de reconversion. fusions et changement de statut juridique du commerce de traite implanté depuis l'entre-deux guerres dans la région. Des avances en marchandises sont faites aux boutiquiers (9) : elles sont ajustées aux garanties que ces derniers peuvent présenter.

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 Kôrhogo s'établit à 251000 FCFA. Il correspond parfaitement au montant moyen des achats de ses distributeurs - 266000 FCFA par mois. Seuls les boutiquiers dont les ventes mensuelles dépassent 1 million FCFA. avant diversifié leurs fournisseurs. n'utilisent qu'en partie leur ligne de crédit. Le rapport prêt autorisé/prêt utilisé est alors de 79%. En revanche. les petits distributeurs l'utilisent à 97%. les plus modestes (ceux dont les ventes sont inférieures à 100000 FCFA) l'utilisent à 123%. jouant sur la rotation de leur stock. La stratégie des grossistes en matière de crédit détermine ainsi la morphologie. le degré de concentration et la hiérarchie entre boutiquiers. Il arrive toutefois 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.

La présentation des pièces d'identité. une mise à l'essai sur quelques mois. l'évaluation du stock possédé ou de toute autre contrepartie matérielle du prêt. l'aval d'un tiers. l'estimation des qualités et compétences des boutiquiers sont les procédures d'octroi du crédit dans les établissements de type européen. Si fonctionnels et neutres que semblent ces critères. ils 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 établissement de gros montrent que sont sélectionnées. de préférence. des individus âgés (51% de la clientèle a plus de 40 ans). ivoiriens (moins de 9% des boutiquiers sont maliens). implantés dans les quartiers senoufos. ou semi-residentiels. 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. élevant ainsi le taux des lettres parmi la clientèle. Moins enclins à consentir un prêt aux catégories jeunes. alloch-

tones, étrangères, non lettrées, les grossistes de type européen renvoient mécaniquement ces catégories vers les grossistes africains ou s'appliquent des procédures de crédit fondées sur un système complexe de dépendances interpersonnelles. 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 africains (10).

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 inter-régional entre Bamako, Bobo-Dioulasso et Bouake. Des marchands autochtones, intermédiaires du commerce colonial, s'y inscrivent plus tard. A 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, la gerance revenant dans 84% des cas 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 dépendance maximale, i.e. vers une sélection des détaillants disposés à reconnaître le type d'autorité dont le marchand est le mieux pourvu. En conséquence, chaque patron de commerce 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 ont accompli au moins un pèlerinage à la Mecque; cinq ont longuement étudié en école coranique. Par ailleurs, sept marchands encadrent des associations : investir dans des syndicats professionnels est le seul fait des commerçants sénégalais, deux d'entre eux animant aussi des groupes protestants, deux autres des associations d'originaires. Les grossistes venus des pays voisins, absents des groupements professionnels (la politique d'ivoirisation du commerce ne s'y prête guère), s'occupent d'unions fraternelles et d'amicales. Tous ces marchands sont chefs de résidence, le nombre des dépendants étant plus élevé parmi les commerçants dioulas et malinkés : les deux-tiers ont plus de deux épouses, et prennent en charge plus de cinq résidents hors conjoints et descendants. La distinction entre sénégalais et dioulas est nette si l'on s'en réfère au nombre de parents commerçants et transporteurs : 85% des marchands dioulas ou malinkés comptent parmi leurs proches des grossistes et détaillants installés depuis plus d'un an, la proportion étant de 38% pour les commerçants sénégalais.

Les demi-grossistes dioulas, malinkés et logons, 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, qui se trouvent des lors enserrés

dans un complexe de dépendances, de soumissions et de pressions extra-économiques fonctionnant à l'avantage des patrons. Les possibilités objectives de négocier avec ces derniers les conditions des transactions sont à l'inverse de la position que les détaillants occupent dans le réseau distributeur : si les boutiquiers aisés ont une marge de manoeuvre 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 30 ans, 40% moins de 25 ans), de nationalité (72% de non ivoiriens, pour la plupart d'origine malienne). Leur implantation à Korhogo est récente (60% y résident depuis moins de 10 ans, 32% depuis moins de cinq ans), et subissent les effets économiques d'une dépendance sociale qui s'enracine dans les modalités mêmes de leur venue en ville. Accueillis par les associations d'originaires où les commerçants 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, microdistribution. Si subalternes qu'elles soient, ces tâches sont fortement hiérarchisées. Ainsi, l'occupation par les tabliers des lieux les mieux achalandés - pourtour du grand marché, stations-service, pharmacie centrale, etc. - dépend de l'aire d'influence revenant à chaque groupement d'originaires, et de la position qu'y occupe le migrant.

Les réseaux sénoufos, d'importance plus réduite, s'appuient sur un ensemble diffus et moins institutionnalisé de liens personnels: les groupements d'origine ou professionnels, les rapports de voisinage, les recommandations émanant des chefs de quartiers, de l'autorité communale ou de promoteurs connus, fournissent sans distinction le volant de détaillants avec qui ils travaillent.

Les investissements 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, réduisent les risques liés à la pratique de l'avance en marchandises, limitent la capacité des détaillants 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 répondant en ville et dans les villages du nord ivoirien aux fonctions cérémonielles, religieuses et professionnelles qu'ils se chargent d'exprimer. A Korhogo, le "système d'objets" (11) vestimentaires est à l'évidence plus complexe qu'en brousse, manifestant une vaste gamme de statuts sociaux qui perdure malgré le nivellement des revenus. Basins riches, soies et lins sont certes rares sur les étalages du marché, témoignant du tassement de la demande sur les textiles onéreux. Ils n'ont toutefois nullement disparu, la vente passant désormais par des circuits courts, notamment

féminins. 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, stimulant à la fois des circuits spécifiques de financement et de distribution. D'autre part, en diversifiant leurs approvisionnement, les marchands commercialisent des textiles de substitution, 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 enfants.

La demande urbaine de tissu masculin mène, schématiquement, du coupon destiné à la taille - gabardines de laine, coton, lins naturels ou mélangés, terçals français, japonais et américains. popelines pures ou tremblantes, etc. - aux habits confectionnés en série excluant les textiles coûteux, pour enfin parvenir aux fripes. Elle renaît sous des formes, couleurs et textures différentes parmi les tissus destinés à la clientèle féminine. Ce n'est qu'en ville qu'on trouve la gradation complète des pagnes, dont les prix de détail vont du simple au triple : fancy " sans nom " et en vogue: " Dakar ". cover. wax ivoiriens unicolores: wax anglais et Uniwax " deux couleurs ": enfin pagnes hollandais imprimés à la cire. Toutefois, les marchands insèrent dans cette gamme définie par le système de distribution officielle des pagnes venant de Guinée, du Nigéria et du Togo, qui laissent une marge supérieure et répondent à la demande courante. Des synthétiques de fabrication asiatique, achetés au Burkina Faso auprès d'importateurs libano-syriens, imitant les fancy, s'intègrent aussi dans la gamme des tissus féminin, de même que les copies de quelques pagnes ivoiriens réputés, achetés au Mali par les marchands korhogolais.

La gamme des produits ivoiriens et des importations légales est large. Mais l'effet de ciseau lié à la baisse des pouvoirs d'achat urbains et des coûts de production élevés de l'industrie nationale stimule la demande de produits identiques ou de substituts moins coûteux, venant 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, qui d'une part introduit dans la gamme reconnue, des produits à faible prix respectant les grands principes de distinction sociale. C'est le cas des basins : le qualificatif " riche " englobe les produits de seconde qualité achetés au Mali, tandis que la " deuxième qualité " désigne en ville de " faux basins " venant du Burkina Faso, et du Mali. D'autre part, les revendeurs contournent les protections du marché national pour se procurer à moindre frais des produits identiques. C'est le cas des laines mélangées, popelines, et surtout des terçals 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 inférieur des circuits légaux.

Les commerçants ont ainsi été de puissants révélateurs de la crise de la filière textile ivoirienne; ainsi que de puissants amortisseurs de la crise sociale urbaine, leur stratégie avant

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, tend à montrer que la réponse marchande n'obéit pas seulement à un mobile spéculatif (12).

Plusieurs tentatives d'élaboration de comptes, relatifs à des achats faits au Mali et au Burkina Faso par des commerçants korhogolais ont été menées, en 1990 et 1991. Toutes se sont heurtées à la difficulté majeure d'imputation des charges extra-économiques dans la valeur des produits; mais inversement, elles permettent d'identifier les mécanismes sociaux de réalisation de la rente frontalière. On tentera de le suggérer ici par la seule présentation d'un cycle commercial réalisé par Guissé Lamine, revendeur de tissus 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 étant 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 travaillant 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 relevant 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 Ferkessedougou, 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 répondant à ses besoins, et de le mener aux 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 korhogolaise sur quelques tissus (vêtements d'élèves, laines et tergals pour fonctionnaires, etc..) qui sont achetés en balles; et des " essayages " sur des tissus soumis à 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 5000 à 10000 FCFA. Seuls les grossistes libano-svriens exigent un paiement et un enlèvement immédiats, leur volume d'affaires limitant leurs capacités de stockage. En deux jours, 654 mètres de tissus d'une valeur de 390000 FCFA sont achetés par Lamine à neuf marchands différents.

Tableau 4. Coût d'achat et rente virtuelle (FCFA).

Nature	Coût d'achat au mètre		Prix de vente au mètre		Nb. de mètres achetés	Rente virtuelle brute
	B.F	R.C.I	Détail	Revendeurs		
Laine 1	867	1350	2000	1200	15	16995
Laine 2	750	1100	1600	1000	65	55250
Tergal 1	600	950	1400	1000	20	16000
Tergal 2	575	880	1200	900	120	75000
Tergal 3	500	800	1100	825	104	62400
Gabard 1	625	1100	1400	1000	20	15500
Gabard 2	600	1000	1250	900	56	36400
Gabard 3	550	900	1200	850	10	6500
Basin 1	916	1304	2250	1600	55	73370
Basin 2	906	1231	2150	1500	30	37320
Popel 1	438	900	1100	700	50	33100
Popel 2	400	600	950	600	109	59950
<u>Total :</u>					<u>654</u>	<u>487785</u>

Ces tissus sont enfin regroupés chez un commerçant où de gros achats ont été faits. 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 convenant 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.

Les charges d'approvisionnement au Burkina, et de transfert à Korhogo sont aisément mesurables et représentent 17% du coût d'achat des textiles, soit 13.5% de la rente virtuelle brute. Toutefois, deux catégories de coûts liées aux risques de l'importation clandestine sont à rajouter (Cf. Tableau 5).

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

correle au volume des affaires traitees. Si tous les commercants ont recours à ces protections, leurs moyens financiers definissent strictement le type de defense auquel ils ont accès. Les petits contrebandiers ne peuvent acheter qu'une protection minimale - sacrifices et amulettes necessaires au bon deroulement du passage de la frontiere - delivree par le pole subalterne de l'autorite maraboutique. L'enjeu economique est autre pour Lamine, et justifie à ses yeux une intervention qui couvre le risque d'importation illegale, et l'informe du devenir probable de son affaire dans les mois à venir. C'est non loin de Gassan (Burkina Faso) où officie un marabout repute qu'il se deplace afin d'obtenir protections et informations qui le couvrent pour deux mois: elles sont payables à terme, et si le demandeur a obtenu satisfaction, pour un montant convenu à l'avance - pour Lamine, la somme est de 50000 FCFA. La depense couvre donc deux cycles d'approvisionnement. Notons que certains travaux d'un coût beaucoup plus eleve sont reputes favoriser, voire assurer une reussite marchande; ces protections ne sont accessibles qu'aux commercants déjà parvenus, et delivrees par le sommet de la hierarchie confrerique (13). Un petit nombre de commercants korhogolais en tissus sont ainsi connus - une bonne strategie marchande étant precisement de le faire savoir - pour avoir reçu une protection à Bamako de Tierno Haddi Tall.

Il s'agit en deuxieme lieu du tribut que les revendeurs versent aux autorites repressives en cas de saisie. Ces prelevements ne peuvent être ici exactement mesures : à la difference des circuits empruntes par les demi-grossistes qui passent des accords prealables avec les autorites, le circuit des revendeurs est soumis à des ponctionnements accidentels, quoique frequents. 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 controle frontalier est rendu plus aise - et pour ses collegues par la saisie de sept colis sur neuf, le tribut total étant de 1.6 millions de FCFA. Sur sept voyages au Burkina Faso accomplis de Juillet 1990 à Juillet 1991 par Lamine, deux se sont soldes par une saisie, le revendeur faisant etat d'un prelevement total de 600000 FCFA.

Les frais supportes par Lamine reduiraient d'environ 50% la rente virtuelle brute. Les charges de transport, d'entrepot et d'emballage representent 13.5% de cette rente, l'entretien des dependants 11.6%, les frais de protection ideologique 6.1%. Sur l'annee la charge tributaire, estimee à 17.4%, serait finalement la plus lourde. Si approximative que soit l'evaluation des deux dernieres series 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 sphere d'activite economique, mais ils ne sont ni extremement eleves en regard des affaires traitees ni susceptibles de grever la rente de facon significative. Ensuite, malgré la professionalisation de l'activite de passeur, les ponctions tribulaires sont elevees : elles absorberaient le tiers de la rente realisable sur un an par Lamine; et plus car le revendeur cede une partie de cette marge aux colporteurs et detaillants qui s'approvisionnent chez lui. Enfin, la realisation rapide de la rente frontaliere impose que le revendeur prenne en charge des distributeurs permanents ou occasionnels. En debut de cycle, ils tentent de conserver la marge de detail en ne confiant des coupons importes qu'aux

Tableau 5. Comptes économiques et sociaux du cycle marchand.

<u>Nature des charges</u>	<u>Montant f.cfa</u>	<u>% Coût achat</u>	<u>% Marge brute virtuelle</u>
Marge virtuelle brute	487785	125.2	100.0
<u>Transport :</u>	55650	14.3	11.4
Lamine (aller/retour)	8150	2.1	
Tissus	47500	12.2	
<u>Frais divers :</u>	10250	2.6	
Emballage	2250	0.6	
Entrepôts	3000	0.7	
Achat factures	5000	1.3	
<u>Entretien dépendants (a) :</u>	57000	14.5	11.6
Logement	7000	1.7	
Nourriture	50000	12.8	
<u>Frais de protection (b) :</u>	30200	7.7	6.1
Transport a/r Gassan	5200	1.3	
Protections	(25000)	6.4	
<u>Ponction tributaire (c) :</u>	(85000)	21.8	17.4
<u>Marge réelle nette (d) :</u>	<u>249685</u>	<u>64.1</u>	<u>51.1</u>

(a) Soit une participation à l'hébergement de 5000 FCFA mensuels (7000 FCFA pour un cycle sur la base de sept cycles par an); et une participation à la popote (1000 FCFA par jour).

(b) Ces frais correspondent à une charge de 50000 FCFA répartie sur deux cycles.

(c) Les ponctions tributaires de l'année 1990/1991 déclarées par Lamine ont été ventilées sur sept approvisionnements, dont les valeurs sont supposées identiques à celui décrit ici.

(d) Cette marge correspond à la marge brute virtuelle moins les frais estimés dans ce tableau. La marge réelle de Lamine sera pourtant inférieure, car les coupons ne seront pas tous revendus au détail.

détaillants 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 marge réelle rapportée à la totalité des frais engagées n'est guère plus élevée que sur 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, remplies par les circuits de commerce parallèle, est d'autant mieux assumée qu'elle repose sur une méconnaissance, particulièrement marquée dans la petite et moyenne entreprise contrebandière, du principe de conversion de la rente frontalière en tribut.

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. Des 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 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 le fonctionnement des marchés évoqués ici : ceux-ci 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.

Il est illusoire de chercher dans les organisation sociales et les idéologies de " terroir " le fondement des comportements rentiers, et des blocages à l'émergence d'un milieu capitaliste africain. L'économie de rente s'explique, plus probablement, par les procédures suivies dès les indépendances par des pouvoirs soucieux de contrôler la génération, la répartition et la réalisation des richesses nationales et des ressources de l'extraversion, afin de construire leur assise budgétaire et sociale.

P. LABAZEE

Notes :

(1) M. SAUL. "The Organization of a West African Grain Market". American Anthropologist, n°89, 1987, p.74.

(2) K. POLANYI. La grande transformation. Paris. Gallimard, 1983.

(3) Cf. notamment B. LOOTVOET. L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne, Paris. Orstom, 1988; ou Y.-A. FAURE. Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi : l'illusion informelle. Paris. UREF/AUPELF, 1992.

(4) Voir les analyses présentées dans "L'entreprise africaine", Cahiers d'études africaines, Juillet 1992.

(5) M. AGIER, T. LULLE. "Héritiers et prolétaires. Travail, mobilité sociale et vies de familles à Lomé (Togo)". Cah. Orstom Sci. Hum. 23(2), 1987.

(6) Sur la mesure et les effets macro-économiques de ces coûts, voir l'étude de F.R. MAHIEU. Les fondements de la crise économique en Afrique. Paris. l'Harmattan, 1990.

(7) F. BRAUDEL. Les jeux de l'échange. Paris. A. Colin, 1979. pp. 192-197 et 353-355.

(8) On trouvera dans E. GREGOIRE, P. LABAZEE. "Introduction", in Réseaux marchands, accumulations, espaces économiques transfrontaliers, Paris. ASP Orstom-CNRS, 1992. quelques exemples de ces relations d'investissement et de conversion.

(9) Les délais de remboursement sont de 20 jours sans paiement d'agios; ou de 30 jours, avec un agio de 1%.

(10) 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 d'un tiers.

(11) Cf. J. BAUDRILLARD. Pour une critique de l'économie politique du signe, Paris. Gallimard, 1972.

(12) L'analyse est développée dans P. LABAZEE. Organisation sociale et stratégies économiques des réseaux marchands transfrontaliers, Paris. ASP, 1991.

(13) On exclut les travaux d'agression réalisés par des féticheurs dont les pouvoirs sont admis, mais qui échappent à la hiérarchie confrérique. La différence est grande, du point de vue qui importe ici - i.e. des fonctions commerciales indirectement remplies par les investissements idéologiques -, entre une protection inscrite dans le cadre d'une hiérarchie reconnue, fonctionnant comme un capital d'autorité précisément parce qu'il est fait pour être connu, et le travail effectué par un féticheur qui, ne pouvant faire l'objet d'aucune publicité, est de l'ordre de la rumeur qui sanctionne ex post une réussite professionnelle imprevue.

Labazée Pascal (1992)

Producteurs, consommateurs et marchands du nord ivoirien :
aspects de la construction sociale des relations d'échange

In : Journées des économistes de l'ORSTOM sur le thème du
marché

Dakar : ORSTOM, 15 p. multigr.

Journées des Economistes de l'ORSTOM sur le Thème du
Marché, Bondy (FRA), 1992/09/15