

Chapitre 9

GRANDS COMMERÇANTS ET TRANSPORTEURS

Interfaces pour l'économie locale et nœuds d'accumulation urbaine *

En raison de la densité des liens qu'elle entretient avec son arrière-pays immédiat, de sa position stratégique et historique dans la savane ivoirienne, de la proximité des frontières malienne et burkinabè, la ville de Korhogo était prédisposée à jouer un rôle d'interface pour l'ensemble des courants d'échange à courte, moyenne et longue distance. Héritière d'une longue tradition marchande sous-régionale – cf. chapitre 1 – fondée sur l'existence de “réseaux” de commerce extrêmement efficaces et structurés (Grégoire, Labazée 1998) la région est par ailleurs dotée d'un dense tissu de marchés locaux, lieux de groupage des produits agricoles et de distribution des biens manufacturés. Le commerce dans la zone korhogolaise est marqué par la coexistence de deux circuits. Le premier, parfois qualifié d' “informel” ou de “traditionnel” – les deux termes sont également sujets à controverses –, renvoie à l'existence d'un groupe d'opérateurs locaux puissants, bien enracinés, réalisant d'importantes affaires, vecteurs d'une accumulation de capital, contrôlant le négoce de produits du cru ainsi que le transport, investissant dans l'élevage et l'agriculture locale. Le second, dit “moderne”, est fait de succursales de compagnies de commerce et d'un établissement korhogolais d'influence majeure, la Commerciale du Nord de la Côte-d'Ivoire (CNCI).

Dans le cadre de l'étude des activités agro-pastorales de Korhogo et de sa région, une approche privilégiant les filières a été retenue, qui permet d'évaluer les interdépendances et le degré d'intégration dans l'économie locale des activités situées en amont et en aval du grand commerce. Cette approche est en effet la seule permettant de livrer, après agrégation des flux identifiés, une vue d'ensemble du poids économique du grand commerce dans l'activité urbaine et régionale. Surtout, elle souligne les fortes relations unissant les grossistes et les micro et petits opérateurs du commerce local. En revanche, l'analyse par filière n'est pas exempte de

* par Y. Diallo (ENSEA-Université Bordeaux IV, Centre d'économie du développement) et P. Labazée (IRD)

critiques et de biais, en particulier parce qu'elle tend à gommer ou à appauvrir les logiques complexes des acteurs ruraux, et qu'elle ne permet pas de rendre compte d'une dimension pourtant importante du grand commerce local : sa capacité à traiter des affaires hors du domaine d'activité principale.

L'approche des activités commerciales à Korhogo s'est inspirée de la démarche généralement utilisée pour analyser les réseaux ouest-africains de commerce, et a tenté de combiner différentes échelles d'observation, soit d'une part le traitement des données collectées au plan départemental voire régional dans d'autres secteurs d'activité – ceux-ci identifient et évaluent les besoins d'intermédiation entre la ville et les campagnes –, d'autre part l'étude détaillée de quelques flux d'échange particulièrement importants pour l'activité locale, enfin la confection de monographies de réseaux marchands permettant d'identifier les acteurs-clé.

1. Caractéristiques d'ensemble du grand commerce local Un rôle central dans le financement de la petite distribution

1.1. Nature et acteurs du grand commerce local

De façon globale, le secteur marchand korhogolais se compose d'un pôle d'entreprises dûment enregistrées et répertoriées, et d'un pôle dont les frontières et le volume d'activités, particulièrement délicats à saisir, rassemble les grossistes et demi-grossistes de vivriers, de produits de rente et de bétail.

Le premier pôle est formé d'établissements de type européen tels que la Commerciale du Nord de la Côte-d'Ivoire (CNCI), la Compagnie française d'Afrique de l'Ouest (CFAO), etc., pour la plupart issus des reconversions, fusions et changements de statut juridique de l'ancien commerce de traite localement présent depuis l'entre-deux guerres. Les restructurations se sont poursuivies dans les dernières années, comme en attestent l'absorption de la SACI et la mise en sommeil de l'Ivoirienne de distribution (Ivodis), et confirment la position dominante de la CNCI sur le commerce général de la région, ainsi que l'apparition de succursales spécialisées, réalisant d'importants chiffres d'affaires dans les produits phytosanitaires et le textile par exemple

Au total, 16 établissements de commerce général sont implantés en ville et réalisent un chiffre d'affaires cumulé d'environ 38 milliards pour une valeur ajoutée de plus de 2 milliards. Hors produits vivriers et de rente, ce grand commerce général représente environ 60% du volume d'activité du secteur marchand local, quel que soit l'indicateur retenu. S'y ajoutent 42 établissements de commerce spécialisés et enregistrés. Parmi ces derniers, huit vendent en gros des biens alimentaires d'importation tels que riz, poissons congelés, etc., quatre sont des distributeurs de

pièces détachées, trois vendent des matériaux de construction et de la quincaillerie, quatre commercialisent des produits phytosanitaires, cinq sont des pharmacies et dix enfin sont des distributeurs d'hydrocarbures. En terme de chiffre d'affaires, les distributeurs d'hydrocarbure réalisent le tiers de l'activité commerciale spécialisée, tandis que la vente de produits phytosanitaires et alimentaires importés comptent, l'un et l'autre, pour 18% du chiffre d'affaires total.

Le deuxième pôle est formé d'entreprises de commerce de gros et de demi-gros détenues par des opérateurs africains. Il s'est formé peu avant l'Indépendance, sur l'initiative de quelques marchands d'origine malienne et voltaïque rompus au négoce inter-régional entre Bamako, Bobo-Dioulasso et Bouaké. C'est plus tardivement que des opérateurs autochtones, employés comme intermédiaires du commerce colonial, ont créé leurs propres entreprises. Les principales unités de ce pôle sont les établissements Diaby Nouhoun, Koné Soukpafolo, ainsi que le groupe Multiproduits dont le fondateur est originaire d'Odienné. On dénombre par ailleurs 55 grossistes en biens vivriers et de rente qui, basés à Korhogo, sont mal cernés au plan des affaires réalisées mais par lesquels transite l'essentiel de la collecte et l'évacuation des produits du cru ; l'activité d'un nombre élevé de demi-grossistes, 300 environ, se distingue mal des opérateurs précédents, si ce n'est par un volume moyen d'affaires plus limité, par une moins grande spécialisation et par la taille plus restreinte de leurs réseaux de sociabilité. Les données des chapitres relatifs à l'agriculture et à l'élevage local permettent d'estimer grossièrement la valeur ajoutée de ces deux catégories d'opérateurs à 630 millions pour le bétail, à 2,1 milliards sur les produits vivriers et à 1,5 milliards sur les autres biens agricoles.

Il est important de noter l'important repli des opérateurs libano-syriens autrefois présents à Korhogo et désormais impliqués dans les seuls secteurs des matériaux de construction et de la quincaillerie, ainsi que dans quelques commerces spécialisés de taille secondaire. Ce retrait s'est opéré pendant les années de crise et de réduction du pouvoir d'achat des ménages de la ville, et la modeste reprise post-dévaluation ne semble pas susciter des intentions d'investissement de la part de ces opérateurs.

Les opérateurs implantés dans le secteur de la pharmacie ne sont pas des originaires de la commune de Korhogo ; leur installation est ancienne, et date des années 1980, lorsque l'emploi et les revenus versés par les Sociétés d'État ont créé un marché de la santé local stable. Ces opérateurs ont fréquemment fondé d'autres entreprises à Korhogo, notamment dans le secteur des services – photocopies et prestations de secrétariat, écoles privées – et participent parfois au financement d'affaires commerciales. Les opérateurs assurant la gérance de stations d'hydrocarbures sont, pour leur part, plutôt des notables ou des parents proches de notables de la ville de Korhogo.

Au total, les caractéristiques du grand commerce local résident dans le rôle central joué par la CNCI dans la vente des marchandises générales, dans le poids non négligeable du capital africain, très souvent autochtone, au sein du grand commerce spécialisé et dans une moindre mesure dans celui du commerce général, et dans l'absence désormais presque totale d'opérateurs d'origine libano-syrienne.

1.2. Localisation en ville

Hors pharmacies et stations services, l'essentiel du grand commerce korhogolais est localisé dans les quartiers Administratif, Dem et Soba, enserrant ainsi les micro et les petits détaillants du grand marché qu'ils approvisionnent directement, ainsi que les demi-grossistes de ce marché qui disposent de vastes réseaux de colporteurs et de revendeurs travaillant à l'échelle du département, voire de la région. Les grossistes en vivriers sont pour leur part localisés dans l'enceinte du Grand marché, mais disposent d'entrepôts dans les rues voisines ainsi que dans les quartiers Ahoussabougou et Delafosse.

Toutes les unités commerciales de gros, qu'elles soient généralistes ou spécialisées, disposent d'un réseau de distributeurs et de boutiquiers s'approvisionnant à crédit, les montants de prêt étant liés aux garanties que les petits opérateurs sont capables de présenter. L'encours des crédits ainsi consentis à l'aval de la filière serait de l'ordre de 2 milliards, dont près de 80% émaneraient de la seule Commerciale du Nord de la Côte-d'Ivoire. Par ailleurs, nombre de grossistes et de demi-grossistes tendent à créer leur propre circuit de distribution au détail, ce qui a conduit à plusieurs différends avec les boutiquiers locaux, qui qualifient cette pratique de concurrence déloyale. Quoi qu'il en soit, le rôle considérable joué par le grand commerce dans le financement de la vente au détail rappelle que le chiffre d'affaires et la marge finale des boutiquiers sont étroitement liés à l'avance en marchandises que consentent les grossistes de la place. Le contrôle du milieu des petits opérateurs est ainsi assuré par l'amont de la filière. Le crédit, indispensable aux petits opérateurs pour accomplir leur métier, est également un facteur de polarisation, de hiérarchisation et de mise en dépendance des circuits locaux de distribution urbains et ruraux : il est en effet difficile, pour la plupart des détaillants ayant une dette fournisseur, de changer de grossiste sans préalablement apurer l'avance en marchandises. Enfin, le volume des créances clients positionne le grand commerce en véritable secteur bancaire local, régulant la distribution selon ses capacités à obtenir lui-même des crédits de la part des importateurs, des industriels du pays et du système bancaire formel.

Plus généralement, le grand commerce korhogolais, eu égard à son poids économique propre, à son impact sur la distribution et à son rôle de

financier du monde marchand, doit être un interlocuteur de premier rang pour toute politique municipale souhaitant orienter l'économie locale vers la croissance.

1.3. Le réseau des marchés départementaux

Une attention particulière doit être portée à l'agencement des marchés départementaux, puisque c'est par leur intermédiaire que les échanges commerciaux entre ville et campagnes s'établissent tout au long de l'année. Sont distinguées ci-dessous trois catégories de sites marchands départementaux distincts par leur fonction et leur ampleur, ainsi que par les acteurs qui y interviennent, soit :

En premier lieu, Korhogo reste le principal lieu d'approvisionnement des commerçants intervenant sur les marchés départementaux, et de regroupement final des produits collectés en brousse ; cependant, quelques opérateurs venus de Bouaké, de Tortyia, de Daloa et d'Abidjan fréquentent les plus gros marchés sous-préfectoraux pour y faire la collecte de vivriers – Napie, Dikodougou, ainsi que M'Bengue qui constitue un lieu stratégique des échanges avec le Mali. Les opérateurs de Korhogo ont ainsi un rôle de connexion avec les autres régions de la Côte-d'Ivoire, ainsi qu'avec le Mali et le Burkina Faso ; ils sont aussi les points de passage obligés des produits manufacturés destinés à l'arrière-pays.

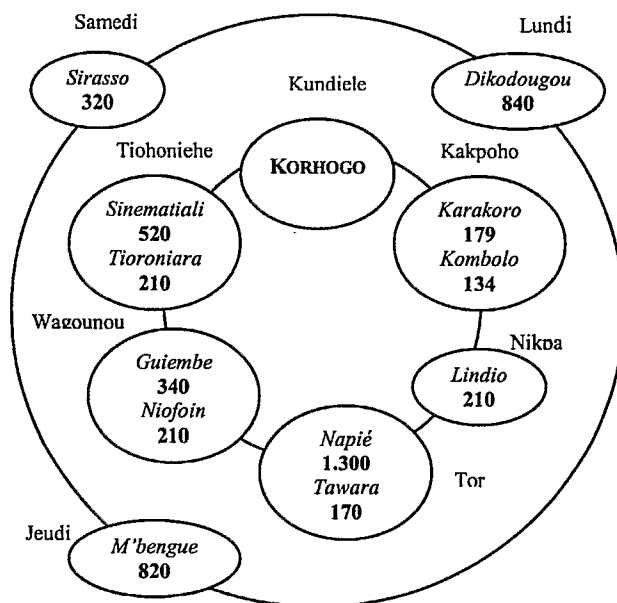
En second lieu, une dizaine de marchés de regroupement – marchés de chefs-lieux, ou encore gros marchés situés à l'intersection d'axes routiers importants tels que Lindio, Tawara, etc. – se tiennent selon un cycle de six jours et permettent une desserte régulière des populations des sous-préfectures *via* des colporteurs et des commerçants ambulants. Ces derniers travaillent sur les avances en produits des grossistes et demi-grossistes de la ville de Korhogo. Ces marchés de regroupement sont d'indispensables interfaces entre la ville et les populations rurales.

Enfin, une soixantaine de marchés villageois sont desservis en biens manufacturés par des petits commerçants, souvent d'origine rurale et peu professionnalisés. Ces marchés sont en revanche visités par les collecteurs professionnels de produits vivriers et de rente agissant pour le compte des grossistes korhogolais.

Il est possible de distinguer un cycle commercial principal assurant à partir de Korhogo la desserte des divers pôles marchands régionaux, et un ensemble de cycles secondaires rattachés à un ou plusieurs de ces pôles. La fréquentation des marchés de regroupement, estimée au travers de la perception moyenne des taxes communales, atteste du rôle central et de la fréquentation de Napieolédougou, de Dikodougou, de M'Bengue et dans une moindre mesure de Sinematiali, ces quatre marchés réalisant à eux seuls 70% des montants de taxe de place collectés dans le département; le

rayonnement des autres marchés des chefs-lieux est nettement plus localisé et modeste.

Cycles et fréquentation des marchés de regroupement
(nombre moyen d'opérateurs par marché)



Source : Présente étude ENSEA-IRD (1998)

Le fonctionnement de l'économie locale, reposant en grande partie sur la qualité et la densité des échanges entre la capitale régionale et l'arrière-pays, suppose que soit garantie la fluidité des transactions sur le tissu de marchés, ce qui signifie l'existence d'une desserte convenable en terme de routes et de transports – ceux-ci restent encore aléatoires, en particulier sur les axes de M'Bengue et Sirasso – ainsi que l'élimination des entraves aux échanges *via* les barrages ou les prélèvements indus.

1.4. Les circuits frontaliers

L'aire d'influence du grand commerce korhogolais dépasse néanmoins le département. La Commerciale du Nord de la Côte-d'Ivoire dispose par exemple, et depuis longtemps, de distributeurs dans les départements de

Boundiali, Ferkessédougou, Odienné et Tengréla, de même qu'elle est représentée à Tortyia et à Bouaké.

De même, les grossistes de la ville de Korhogo entretiennent des réseaux de distributeurs dans tout le Nord ivoirien, notamment à proximité des zones frontalières maliennes et burkinabè. On imagine aisément qu'il soit hasardeux de vouloir isoler comptablement, pour ces marchands, la partie des transactions orientées vers les départements voisins et les pays limitrophes.

Les données obtenues auprès de la Direction régionale des douanes, les relevés directs faits aux postes de Pogo et de Ouangolodougou, ainsi que les informations recueillies auprès des acteurs du commerce régional, laissent penser que les flux frontaliers ont conservé toute leur importance pour les opérateurs korhogolais. Sur un total de perception de droits de douane de 1.002 millions en 1997, le poste de Pogo, directement articulé à l'axe malien de Sikasso, Ségou et Bamako, en réalise 440 millions tandis que celui de Ouangolodougou, desservant l'axe Bobo-Dioulasso et Ouagadougou, en réalise 485 millions dont la quasi-totalité par voie terrestre.

Les échanges enregistrés au poste de Pogo sont considérables : sur une semaine, le relevé des camions franchissant la frontière fait état de 2.287 véhicules à destination du Mali et de 754 entrant en Côte-d'Ivoire. Parmi les principaux produits sortant du pays, hors les marchandises importées du reste du monde, on notera les engrais et les produits phytosanitaires, les détergents et savons, le bois, la cola, la banane plantain, l'igname, le riz et le maïs, l'huile de palme. Les produits entrant en Côte-d'Ivoire sont le bétail et la volaille, le coton, les maraîchers et les pommes de terre. Cet important mouvement de véhicules profite pourtant assez peu à Korhogo, ville de destination, mais plutôt à Ferkessédougou, ville de passage située sur l'axe routier desservant Abidjan.

La ville de Korhogo constitue néanmoins un marché pour les produits d'importation non enregistrés venant du Mali et du Burkina Faso, portant essentiellement sur les pièces détachées, les biens d'équipement ménager, les cigarettes, les tissus imprimés et autres textiles, les liqueurs, les produits alimentaires, la volaille, le bétail. A titre d'exemple, le taux de couverture du marché local par la Société ivoirienne de tabac (Sitab) ne dépasse pas 70%, le solde étant assuré par les circuits de contrebande. La fraude est plus forte sur quelques marques de cigarettes, soit 40% pour les "Fine" et 35% pour les "Craven" et "Dunhill". Par des convois de mobylettes et de véhicules, les cartons de cigarettes entrent soit depuis le Mali – cas des Craven et d'autres marques conditionnées localement –, soit depuis la Guinée pour les Marlboro et Dunhill, soit encore depuis le Burkina Faso pour les marques Craven et Excellence. En 1997, les saisies de cigarettes de fraude effectuées par les services de répression ont porté sur moins d'un million de marchandises, soit une proportion sans doute inférieure à 0,3% du trafic global.

Des flux non enregistrés de maïs, de riz local et importé, d'igname, de produits phytosanitaires ont aussi été notés, partant cette fois du département de Korhogo en direction du Mali. Ces flux correspondent soit à des échanges intervillageois permettant de compenser des déficits vivriers passagers, soit à des mouvements commerciaux de plus grande ampleur s'appuyant sur des différentiels durables de prix entre les pays.

2. Les structures d'encadrement et d'organisation du commerce

Le ministère de tutelle d'une part, et d'autre part les organisations syndicales sont les principales structures d'encadrement institutionnel du commerce ivoirien. Localement, ces structures publiques et parapubliques semblent toutefois démunies, en effectifs comme en moyens, pour jouer un rôle de régulation dans un secteur dominé par des opérateurs puissants et très fortement structurés ; elles ne semblent pas non plus en mesure d'effectuer un suivi régulier de ces opérateurs de sorte que les listings d'entrepreneurs sont incomplets, peu opératoires, et rendent mal compte des flux et des stocks de marchandises approvisionnant la ville et son arrière-pays.

2.1. La Direction du commerce

L'Arrêté n° 051 d'avril 1996 définit l'organisation, les attributions et les fonctions de coordination des Directions régionales du commerce, en tant que services extérieurs relevant du Ministère. La direction de Korhogo, ayant compétence sur les quatre départements de la région des Savanes, a été constituée en 1980 et dispose désormais, outre les fonctions lui revenant en tant qu'organe déconcentré de l'État, de deux structures à caractère parapublic sous sa tutelle. Il s'agit d'une part de l'Office de commercialisation des produits vivriers (OCPV) que la Direction accueille dans ses locaux, et d'autre part de l'Opération commerçants ivoiriens modernes (OCIM) chargée de l'organisation, de l'encadrement et de la formation des commerçants locaux de nationalité ivoirienne. Dans le cadre de sa mission, la Direction a des activités dites "classiques", consistant en la promotion des activités marchandes, des opérateurs ivoiriens et des équipements commerciaux. Elle assure aussi la vérification périodique des instruments de mesure, le contrôle de la qualité et de la répression des fraudes, ainsi que le respect du libre jeu de la concurrence et le suivi des activités des organismes sous tutelle et des dossiers des exportateurs et importateurs installés au niveau régional.

La Direction a ainsi un rôle théorique d'animateur, de promoteur, de surveillance et de répression éventuelle des activités marchandes, en conformité aux deux lois fondamentales qui réglementent le commerce

ivoirien, l'une datant de juin 1962 qui définit les unités de mesure et précise les instruments de mesure, l'autre établie en août 1963 étant relative à la répression des fraudes, au contrôle des prix et transactions, et prévoyant les amendes et confiscations en cas de contravention. Par ailleurs, dans le cadre des nouvelles orientations libérales des politiques publiques nationales, deux autres lois ont été adoptées en 1991, la première ouvrant les conditions de la concurrence, et la seconde portant interdiction et répression de la publicité mensongère ou trompeuse. Outre ce corpus réglementaire, divers articles précisent le cadre légal des ventes, notamment l'obligation d'indiquer clairement les prix par voie de marquage, d'étiquetage, d'affichage ou par tout autre procédé approprié, et l'obligation de préciser d'éventuelles limitations de responsabilité contractuelle et les clauses spécifiques de vente ; figure aussi l'obligation d'émettre une facture pour toute vente effectuée par un commerçant, pour tout achat de produit destiné à la vente en l'état ou après transformation, et pour toute opération effectuée pour le compte ou au profit d'un commerçant pour les besoins de son entreprise.

Au cours de l'année 1997, l'intervention des agents de la Direction du Commerce a permis de relever quelques infractions à la réglementation, qui ont conduit à l'établissement de 31 procès-verbaux dont 20 ont été entièrement ou partiellement soldés. Des amendes d'un montant cumulé de 2,1 millions ont été perçues. Les défauts de publicité des prix et de facturation, et la vente des produits périmés et des marchandises frelatées sont les infractions les plus fréquentes. Néanmoins, en matière de respect du cadre réglementaire, l'activité de la direction apparaît extrêmement modeste, du moins si l'on s'en réfère au nombre d'opérateurs relevant de sa tutelle.

On notera par ailleurs que les agents opérationnels du ministère, peu nombreux – soit trois contrôleurs et un inspecteur des prix –, sont vus par les opérateurs locaux sous leur seul angle répressif, leur contribution à la promotion du commerce local étant rarement perçue. Divers marchands se plaignent notamment de l'impuissance de la Direction du commerce à réduire les tracasseries administratives sur les routes et le nombre encore élevé de barrages. De ce point de vue, le relatif insuccès de la semaine commerciale de Korhogo en septembre 1997, fut un signe du mécontentement – ou du doute – des opérateurs locaux envers l'efficacité de leur tutelle locale. Il en va de même pour l'échec de la constitution de coopératives d'achat à Korhogo et Ferkessédougou, boudées par les grossistes et fort peu soutenues par les boutiquiers. Enfin, il convient de noter que le travail d'inventaire des commerçants régionaux récemment mené par la Direction, mériterait d'être valorisé et amélioré dans ses méthodes, en vue de contribuer à une meilleure connaissance des milieux d'opérateurs locaux.

L'Office de commercialisation des produits vivriers (OCPV) a pour fonction d'établir des liens avec les opérateurs du vivrier afin de mesurer

les flux entrant et sortant dans sa zone de compétence, d'aider à la mise en rapport des acheteurs et des vendeurs, d'émettre des certificats de provenance lors de l'exportation de produits du cru, et d'animer enfin le centre de collecte de mangues de Sinematiali et d'œuvrer à l'exportation de ce produit en soutenant la constitution de coopératives de producteurs dans ce secteur. Pendant l'exercice 1997, l'OCPV a encaissé 7,2 millions de droits de vente de certificats de provenance – la performance est faible, eu égard aux chiffres d'évacuation des produits du cru estimés – et a contribué à l'exportation de près de 1.000 tonnes de mangues. Il apparaît que l'OCPV est en mesure de jouer un rôle central dans l'exportation des mangues locales, mais qu'il reste mal armé pour animer la commercialisation des vivriers.

Pour sa part, l'OCIM est né d'un souci ancien de l'État d'accélérer l'ivoirisation du petit commerce de proximité, *via* différentes structures d'appui dont les résultats passés n'ont guère été à la mesure des espoirs. Dès 1970, un Programme d'action commerciale (PAC) situé au sein du Ministère de l'économie et des finances fut mis en place, constitué d'un réseau de magasins de détail ouverts aux jeunes Ivoiriens de moins de 30 ans. Le dispositif a par la suite été complété par un accès automatique des postulants aux financements dispensés par le Crédit de Côte-d'Ivoire (CCI), puis par l'internalisation des circuits de gros et demi-gros au sein de la chaîne " Distripac " dont l'État était seul propriétaire. Dès 1971, les bilans de l'opération se révélèrent alarmants, mais il fallut attendre 1980 pour que l'enseigne PAC soit liquidée.

L'échec a conduit, au milieu des années 1980, à une reformulation du même projet sous forme d'un Programme national d'assistance aux commerçants ivoiriens (PNACI), faisant suite à une phase pilote d'encadrement d'une vingtaine de distributeurs basés à Bonoua et à Man. A la différence de l'expérience PAC, le Programme a été logé à la Chambre de commerce, assurant ainsi une forte liaison entre la politique publique d'ivoirisation, et les intérêts privés de grands groupes contrôlant le SCIMPEX et dirigeant la Chambre. Ce projet fut soutenu par trois financements FAC entre 1985 et 1988. Le Programme suivait 152 boutiquiers fin 1985, 496 fin 1987, plus de 600 en fin de décennie. C'est la charge financière du programme, et plus encore la recomposition du paysage du commerce de gros qui a cette fois mené à une crise du dispositif, puis à différentes tentatives de réanimation du projet de 1990 à 1995.

L'actuelle Opération commerçants ivoiriens moderne (OCIM) est l'héritière de ces expériences, dont elle conserve les objectifs originels : ivoiriser le petit commerce local, aider à la formation des opérateurs, intégrer les fonctions de l'amont à l'aval de la distribution, reconstituer une chaîne nationale du commerce repérable par son enseigne. La reprise de ses activités date d'août 1995, et repose sur un financement public programmé sur deux ans. Peu d'anciens ressortissants du PNACI en font

partie – moins de 15% semble-t-il –, la mortalité de ces commerces ayant été particulièrement élevée – plus de 50% – pendant la phase de cessation des activités. L'activité des agents de l'OCIM consiste à la mise en place de comptabilités dans les magasins, les outils étant différents selon que les opérateurs disposent déjà de connaissances affirmées ou manquent des compétences élémentaires.

Korhogo est l'une des régions de Côte-d'Ivoire où le programme OCIM éprouve le plus de difficultés à s'implanter : moins de quinze opérateurs sont suivis dans la commune de Korhogo. Ce désintérêt relatif tient d'une part au fait que l'objectif d'ivoirisation affiché par la structure a, localement, peu de signification, d'autre part au nombre restreint d'opérateurs lettrés, qui déplace les besoins d'appui en gestion vers des attentes d'alphabétisation, enfin au fait que cette structure reste perçue comme un outil de contrôle public des comptabilités et des activités des opérateurs. Nombre d'opérateurs doutent de la capacité de ce programme à créer un fonds de garantie, d'un montant annoncé de 300 millions, devant faciliter aux boutiquiers OCIM un accès privilégié à des crédits auprès de fournisseurs. Rien n'indique que ce projet soit financièrement réalisable sur fonds publics ; en outre, l'absence de nationaux dans les circuits de gros et de demi-gros rend difficilement envisageable une connexion économiquement efficace entre des détaillants et des fournisseurs strictement ivoiriens. Conçue comme un isolat, à l'écart des dynamiques réelles du commerce local, l'Opération commerçants ivoiriens modernes reste à ce jour très en marge des dynamiques marchandes.

2.2. L'organisation des commerçants

Il existe en Côte-d'Ivoire deux structures syndicales faïtières de commerçants, soit la Fédération nationale des commerçants de Côte-d'Ivoire (FENACCI) et l'Union nationale des commerçants de Côte-d'Ivoire (UNACCI). A Korhogo, seule la FENACCI est représentée et a établi un bureau depuis 1985. Selon son représentant, la quasi-totalité des commerçants ayant un local fixe y adhèrent. Actuellement, les activités du syndicat consistent en des réunions trimestrielles d'information et de discussion avec le Ministère du commerce ; elles rassemblent tantôt l'ensemble des commerçants, tantôt les grossistes et demi-grossistes, tantôt les opérateurs marchands exerçant dans un secteur particulier. Le syndicat est par ailleurs chargé des négociations relatives aux litiges entre les commerçants et les services de l'administration fiscale, en particulier autour de l'application de la taxe à la valeur ajoutée et de l'impôt synthétique que certains commerçants jugent très élevés comparativement à leurs activités. Il arrive que le syndicat arbitre les différends entre les grossistes et les détaillants, suite notamment à l'essor d'une distribution

directement intégrée aux activités des grossistes. Il doit être noté que la fonction généraliste et l'organisation pyramidale du syndicat, si elles lui donnent un poids important dans les négociations avec les pouvoirs locaux, réduisent sa capacité à se faire l'écho des difficultés propres aux différentes catégories d'opérateurs marchands, aux divergences et conflits d'intérêts entre eux.

En pratique, le milieu des marchands korhogolais est structuré par de multiples organes non formels de représentation et d'information réalisant un important travail de proximité. Il est souhaitable que ces structures à la base – regroupements de commerçants du marché ou des quartiers, associations d'originaires et de ressortissants des pays voisins, groupes d'opérateurs d'un même secteur, etc. –, par lesquelles transitent les consignes et les informations relatives à l'état des marchés, soient soutenues par les autorités locales et trouvent un lieu institutionnel d'expression. Renforcer leur visibilité, et leur capacité de "voicing", est sans doute le meilleur moyen de trouver des compromis acceptables aux difficultés les plus souvent évoquées par les opérateurs : les conditions d'accès aux lieux et locaux professionnels, les entraves commerciales liées aux barrages routiers et aux prélèvements indus, l'accès aux crédits en marchandises et le coût des approvisionnements, l'absence totale d'informations sur les débouchés commerciaux locaux, régionaux et nationaux, la fiscalisation des activités.

3. Le financement des investissements dans le secteur commercial

Il ressort des entretiens avec les opérateurs du commerce général local que le financement des investissements ne constitue pas, actuellement, un obstacle à la croissance des activités puisque les principales entreprises, telles que la CNCI et les établissements succursalistes ont la possibilité d'accéder aux prêts bancaires de moyen et long terme ; les grossistes et demi-grossistes locaux n'y ont certes pas accès, mais les besoins qu'ils expriment sont moins orientés vers l'achat d'équipements marchands que vers l'accroissement du fonds de roulement ou l'acquisition de matériels roulants. Plus généralement, la capitalisation de ces commerçants dans d'autres domaines d'activité – élevage, agriculture et arboriculture, qui ont été évoqués dans les chapitres précédents – laisse penser que ces opérateurs sont en mesure d'autofinancer les besoins d'équipement réels.

La plupart des compagnies d'hydrocarbures sont représentées à Korhogo, *via* dix stations. Qu'elles soient en gérance libre ou contrôlée, l'équipement nécessaire – pompes, locaux et aménagement des aires de service – appartient en propre aux sociétés mères et la maintenance des outils de travail est également à leur charge : le gérant n'est qu'un exploitant de ces investissements. Les camions citernes livrant les hydrocarbures ne sont pas rémunérés par les gérants, l'État s'étant engagé

à payer le transport afin d'éviter les écarts de prix entre les différentes localités du pays. Au total, la distribution d'hydrocarbure est moins un élément moteur de l'investissement local, qu'un secteur de capitalisation de revenus garantis accessibles à des notables ou à leurs proches.

Depuis quelques années, la libéralisation du secteur de la distribution des produits pharmaceutiques a eu pour effet de transféré les charges d'investissement de l'État vers quelques sociétés de distribution de médicaments, notamment Laborex, qui soutiennent au plan financier l'implantation d'officines en proportion des capacités de remboursement et des garanties et avals présentés par les pharmaciens. Néanmoins, peu de pharmacies ont été créées récemment en ville – de même, il n'a pas été noté d'implantation récente de cabinets ou de cliniques privées –, les dépenses des ménages korhologais en médicaments ayant nettement chuté au cours des dix dernières années. A la différence des distributeurs d'hydrocarbures, les pharmaciens ont localement investi dans des secteurs d'activité variés.

4. Les comptes du grand commerce local

Volume d'affaires et capacité d'accumulation considérable

Les comptes du grand commerce local ont été reconstitués à partir de sources diverses, en particulier les données de la Centrale des bilans pour les quelques entreprises qui y sont enregistrées, celles fournies par les opérateurs eux-mêmes, et celles issues de la désagrégation des comptes consolidés des groupes succursalistes. La diversité de ces sources invite néanmoins à la prudence dans l'examen et l'analyse des résultats.

Les comptes du grand commerce moderne (1997)
(millions FCFA)

Nature	Nb.	CA	CI	Aut. Ch	VAB	Salaires	I et T
Total	58	53.325	47.705	1.657	3.963	1.152	547
Général	16	38.482	35.017	1.211	2.254	867	434
Hydrocarbure	10	4.817	4.591	62	164	36	21
Phytopsanitaires	4	2.775	2.193	167	415	67	6
Alimentaire	8	2.516	2.181	87	248	7	21
Pharmacie	5	1.772	1.484	42	246	61	16
Tissus	1	779	697	18	64	16	2
Matériaux const	3	750	583	21	146	32	32
Pièces dét.	4	546	476	10	60	4	4
Autres	7	888	483	39	366	62	11

Source : Enquêtes ENSEA-IRD (1998)

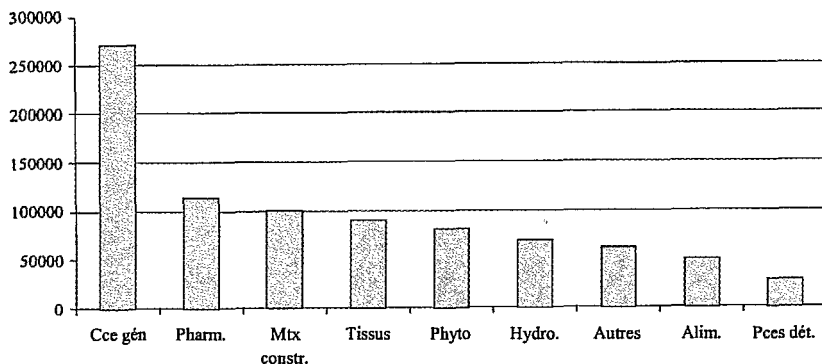
Le chiffre d'affaires total du grand commerce s'établit à 53 milliards dont 72% sont réalisés dans le domaine du commerce général, 9% dans la distribution d'hydrocarbures et 5% dans la vente de produits

phytosanitaires. La valeur ajoutée brute représente 7,4% du chiffre d'affaires du secteur commercial, proportion modeste qui résulte d'une concurrence extrême sur le segment du commerce général où ce ratio est inférieur à 6% et des hydrocarbures où il s'établit à 3%. La compétition reste encore limitée dans les secteurs des matériaux de construction (19,4%) et des produits phytosanitaires (15%) : c'est dans ces domaines qu'il semble possible de mettre en place des centrales d'achat, afin de fournir les petits distributeurs en intrants moins coûteux.

Le considérable chiffre d'affaires total du grand commerce enregistré masque de fortes hiérarchies entre les opérateurs, puisque la principale société commerciale de Korhogo réalise à elle seule 50% du volume d'affaires commercial cumulé, six établissements seulement déclarant un chiffre d'affaires supérieur à un milliard - soit quatre dans le commerce général, un dans la distribution de phytosanitaires et un dans la vente d'hydrocarbures ; la majorité des unités a néanmoins un chiffre d'affaires inférieur à 500 millions.

Une comparaison avec la structure du grand commerce local au début de la décennie (Labazée 1994) met en évidence divers changements significatifs parmi lesquels on relèvera d'un côté la disparition de quelques grands commerçants locaux au profit d'une génération plus jeune, mieux scolarisée et plus prompte à nouer le dialogue avec les autorités locales et l'administration, de l'autre la percée d'un pôle de distribution de produits phytosanitaires, lié à la privatisation des filières agricoles, mais qui reste contrôlé par de grandes sociétés abidjanaises. Rappelons enfin la quasi-disparition, déjà mentionnée, de capitaux marchands libano-syriens.

Salaire moyen mensuel dans les sous-branches du grand commerce (1997)



Source : Enquêtes ENSEA-IRD (1998)

Le secteur local du grand commerce compte environ 600 salariés permanents percevant quelque 1,15 milliards de rémunérations. Le salaire

moyen annuel, de l'ordre de deux millions, cache en fait de nets écarts entre les personnels du commerce général – la CNCI est, avec la CIDT, le principal employeur privé local et les salaires qu'elle distribue sont largement supérieurs aux moyennes constatées dans les autres activités – et les employés du grand commerce korhologais : les établissements de vente de pièces détachées distribuent, par exemple, 330.000 francs de salaire unitaire moyen annuel. En pratique, les emplois déclarés par le secteur marchand sont largement inférieurs aux emplois réels, la quasi-totalité des grands commerçants locaux occupant nombre de dépendants et d'aides familiaux peu ou non rémunérés.

Sur un chiffre d'affaires de 53 milliards en 1997, et une valeur ajoutée de quelque 4 milliards, les unités du grand commerce korhologais versent 547 millions d'impôts et taxes, soit 14% de leur valeur ajoutée. De même que pour les salaires, le principal contributeur local est la Commerciale du Nord de la Côte-d'Ivoire, les autres opérateurs étant peu imposés en proportion des valeurs ajoutées déclarées.

Le principal entraînement de l'activité commerciale locale tient aux effets sur le secteur du transport. Comme on l'a déjà vu, la fonction marchande de Korhogo a toujours reposé sur l'existence d'un puissant milieu de transporteurs locaux, l'intégration fonctionnelle et financière entre les deux secteurs étant largement entamée. Plus généralement, les quatre départements de la région des Savanes accueillent plus de dix établissements de transport de voyageurs et concentrent près de 600 gros porteurs qui assureraient un fret d'environ 400.000 tonnes l'an.

Les comptes du secteur marchand local exposés ci-dessus ne prennent pas en compte l'activité de mise en marché des produits agricoles du cru – riz et paddy, igname, maïs, mil, sorgho, arachide, maraîchers, mangues, anacarde, karité, etc. – et des opérations marchandes sur le bétail. A la différence du commerce général, relativement bien cerné, on dispose de peu de données fiscales et d'informations comptables sur les opérateurs intervenant dans ce domaine, ce qui révèle moins un souci de dissimulation systématique de leur part – ce souci n'est cependant pas totalement absent – que des difficultés réelles de tenue des comptes, liées d'une part au faible niveau scolaire des grossistes et demi-grossistes, et d'autre part à l'inadéquation entre l'outil comptable standard et les pratiques commerciales des opérateurs.

Pour fournir un ordre de grandeur de ces comptes, notre démarche s'est appuyée sur les évaluations de mise en marché des biens agropastoraux établies dans les chapitres précédents ; les marges brutes du commerce de gros sont celles établies par le bureau statistique de la Direction régionale de l'agriculture (DRARA) et l'Office de commercialisation des produits vivriers (OCPV). La valeur ajoutée des grossistes locaux, dont on notera qu'elle est du même ordre que celle du secteur moderne – 7% du chiffre d'affaires en moyenne –, correspond aux

estimations faites lors d'entretiens avec les commerçants (1). Il a été nécessaire d'établir une hypothèse supplémentaire, certes discutable mais inévitable en l'état de l'information disponible, consistant à supposer que toute la commercialisation des produits locaux transite par les grossistes. Si cette hypothèse est probablement exacte pour la partie des vivriers exportés hors zone, elle est incontestablement plus approximative pour la partie des ventes conclues directement sur la commune et le département de Korhogo. Enfin, il est tout à fait impossible de faire une estimation des revenus distribués sous forme de salaire : la notion de salariat n'est pas appropriée pour rendre compte des formes de rémunération – à la tâche, ou sous forme de cadeaux et de prise en charge des frais courants – des personnels occupés dans ce secteur.

Le tableau ci-dessous évalue, par type de bien agro-pastoral, quelques agrégats comptables des grossistes korhogolais. Dans l'ensemble, le chiffre d'affaires réalisé dans et hors zone est de l'ordre de 45 milliards, dont 68% sur le vivrier, 18% sur les autres produits agricoles et 14% sur la vente de bétail et de volailles. Les deux tiers du chiffre d'affaires représentent les achats aux producteurs, et 22% soit 10 milliards sont des frais d'accès et de stockage des produits. La valeur ajoutée des grands commerçants serait ainsi de 4 milliards, de sorte que ces entrepreneurs contribuent à la richesse commerciale locale pour un montant comparable à celui des unités marchandes du secteur moderne.

Estimation des comptes du grand commerce de produits locaux (1997)
(millions FCFA)

	CA	CI	Aut. Ch	VAB	I et T	EBE
Ensemble	44.898	30.440	10.200	4.252	107	3.785
Vivriers	30.551	20.487	7.925	2.140		
Rente	8.245	4.895	1.868	1.482		
Bétail	6.102	5.058	408	631		

Source : Enquêtes ENSEA-IRD (1998)

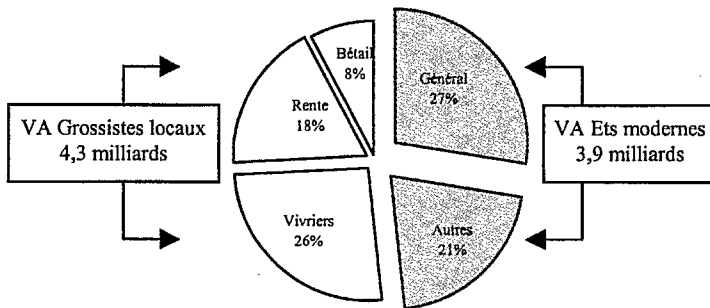
Ce poids économique considérable tient en grande partie au rayonnement marchand régional et inter-régional de Korhogo : ces opérateurs collectent les produits bien au-delà du département et les redistribuent sur le marché local, national et sous-régional. Les charges de main d'œuvre sont difficiles à apprécier (2), compte tenu des modes variés de rémunération des pisteurs, groupeurs et "basculeurs",

(1) A l'exception du commerce d'ignames, où les frais d'approche du produit sont nettement plus élevés que pour les autres vivriers ; et du commerce de mil et sorgho dont les frais commerciaux sont surestimés, eu égard au très faible taux de perte.

(2) Une estimation faite, pour mémoire et sans réelle possibilité de contrôle direct de l'information, correspond à celle d'une rémunération moyenne mensuelle de 15.000 francs perçue par environ 2.000 agents travaillant pour les grossistes, conduit à un volant de 350 millions de rémunérations versées par les patrons de commerce.

manutentionnaires et autres agents permanents et occasionnels des réseaux de commerce.

Valeur ajoutée comparée des secteurs marchands locaux (1997)
(% de la VA commerciale totale)



Source : Enquêtes ENSEA-IRD (1998)

5. Les transporteurs

Les continuités techniques et financières du commerce régional

L'activité de transport à Korhogo est assurée par différents agents, grandes entreprises à forme sociétaire, petits transporteurs ou marchands indépendants, établissements de commerce ou industriels disposant de leur parc privé. Comme dans le cas du commerce, les propriétaires des véhicules sont en majorité des ivoiriens originaires de la région de Korhogo, ainsi que la plus grande partie des 2.000 employés, chauffeurs et apprentis pour l'essentiel.

Une caractéristique dominante du secteur du transport est sa forte intégration technique et financière aux activités commerciales. Rares sont en effet les transporteurs de marchandises et de voyageurs n'exerçant aucune autre activité, soit que l'acquisition de camions ou de cars résulte d'une accumulation préalable dans un négoce toujours pratiqué, soit que la rentabilité des investissements en véhicule pousse les transporteurs à commercialiser du fret acheté à leur propre compte ou sur ordre. En d'autres termes, les connections entre le monde commerçant et celui des affréteurs sont multiples, au point qu'il est souvent arbitraire d'établir une frontière.

Il existe environ mille trois cents unités de transport qu'il est possible de répartir entre trois types de transport. D'une part, le transport urbain compte 130 taxis de cinq places, ce qui est très en deçà du stock moyen de véhicules dont disposent d'habitude les villes secondaires de cette