

**SEANCE N° 2****LES 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-Dioulaso (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 directeurs. 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 *alhazaï* 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 Katako auxquels ils font parvenir régulièrement des céréales. Parfois, ils livrent aussi du mil à des commerçants djermas 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 djermas. 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 leurs 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 *alhazai* 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 encastées 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 *alhazai*, une idéologie "sur mesure". Si ces *alhazai* 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 *alhazai* 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.

-----

- UNIVERSITE DE NIAMEY -

- ORSTOM -

**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**