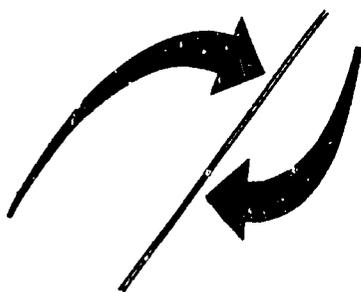


Club du Sahel (OCDE) Ministère de la Coopération (Paris)

CILSS (Ouagadougou)



*Echanges régionaux, commerce frontalier
&
sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest*

**Politiques nationales et réseaux
marchands transnationaux**

**-les cas du Mali
et du Niger ~Nord Nigéria-**

Jean-Loup Amselle
(EHESS)

Emmanuel Grégoire
(CNRS)

Avec la participation de
Dramane Bagayogo

Juin 1988

INRA
(Montpellier)

UNB
(Cotonou)

IRAM
(Paris)

Echanges régionaux, commerce frontalière et sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest

~ Objectifs ~

- Développer la réflexion sur l'espace régional lancée au colloque CILSS-Club du Sahel de Mindelo (décembre 1996) sur les politiques céréalières dans les pays du Sahel.
- Répondre aux questions suivantes:
 - Quelle est l'ampleur des échanges de produits agricoles à l'intérieur de la sous-région (en particulier entre pays sahéliens et pays côtiers)?
 - Quels sont les facteurs qui déterminent ces flux?
 - Comment fonctionnent les échanges intra-régionaux, en grande partie non enregistrés par les comptabilités nationales?
 - Quels sont les avantages et les inconvénients de ces échanges pour les différents acteurs des économies nationales (producteurs, commerçants, consommateurs, Etat) et pour l'ensemble régional?

~ Méthode ~

- Combiner un travail de collecte et de croisement des données existantes sur les échanges intra-régionaux avec des observations de terrain conduites à l'aide:
 - d'un dispositif d'enquêtes périodiques (durant une année) sur les principaux marchés frontaliers de la sous-région,
 - d'enquêtes spécifiques sur les stratégies des commerçants.

~ Responsabilité scientifique ~

Johny Egg, chercheur à l'INRA (Institut National de la Recherche Agronomique)
Département d'économie et sociologie rurales, et
John O. Igué, professeur à l'UNB (Université Nationale du Bénin)
Département de géographie

~ Equipe de travail ~

- **Coordination :** Johny Egg, John O. Igué, Jérôme Coste
- **Enquêtes sur les marchés frontaliers :** Equipes universitaires de la sous-région (travaux d'étudiants, pour la plupart dans le cadre du diplôme de maîtrise de géographie): Bénin (responsable: John Igué), Burkina Faso (Puyor Somé, Université de Ouagadougou), Côte d'Ivoire (Koffi Atta, Institut de Géographie Tropicale), Mali (Mamadou Traore, Ecole Normale Supérieure), Niger (Irène Wright, Université de Niamey), Sénégal (Amadou Hadj, Ecole Nationale d'Economie Appliquée), Togo (Lassissal Ogunde et Kodjo Goso, Université du Bénin), Tchad (Université du Tchad).
- **Missions d'appui :** Jean-Loup Amselle, Claude Arditi, Emmanuel Grégoire, Dominique Harre, Agnès Lambert (sur les stratégies des commerçants) et Olivier Vallée (sur les circuits financiers).

L'étude est réalisée en étroite relation avec le CILSS (Comité Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel), notamment avec l'équipe du projet « diagnostic permanent ».

~ Financement ~

Ministère français de la Coopération (sous-direction du développement rural)
et Club du Sahel (OCDE), pour une durée de 24 mois (septembre 1987 à août 1989)

~ Mise en oeuvre des moyens ~

IRAM (Institut de Recherches et d'Applications
des Méthodes de Développement), Jean-Pierre Lemelle et Jérôme Coste

Les idées exprimées et les faits exposés dans ce rapport le sont sous la responsabilité de leurs auteurs et n'engagent pas nécessairement le Ministère de la Coopération, l'OCDE, le Club du Sahel ou le CILSS.

INRA-ESR
(Groupe d'Economie Internationale)
3191 route de Mende - 34060 MONTPELLIER
Tél: 67 54 47 23

UNB
Département de Géographie
BP 526
COTONOU

IRAM
49 rue de la Glacière
75013 PARIS
Tél: 43 36 03 62

TABLE DES MATIERES

- I. J.L. Amselle et E. Grégoire. - Etat et réseaux marchands transnationaux en Afrique de l'Ouest I - IV
- II. E. Grégoire. - Les échanges frontaliers entre la région de Maradi et de Kano I - 50.
- III. J.L. Amselle et D. Bagayogo. - Les échanges frontaliers entre le Mali et les pays limitrophes 51 - 73.
- IV. J.L. Amselle et E. Grégoire. - Conclusion générale I - II.

Etat et commerçants sont en Afrique de l'Ouest placés dans des situations bien différentes. L'Etat ou les Etats représentent en effet le cadre privilégié du déploiement du territoire et de la nation. L'Etat qui a vu le jour avec l'indépendance s'est immédiatement identifié avec une souveraineté s'exerçant sur un espace délimité par des frontières et l'affirmation des classes-Etats qui ont accédé au pouvoir dans les années 1960 a pris notamment la forme de la construction de l'identité nationale. L'Etat ou les Etats africains sont donc condamnés s'ils veulent légitimer leur existence à défendre l'idée de l'intangibilité du cadre national et territorial.

Le découpage de l'Afrique en Etat-nations à caractère territorial, ou la "balkanisation", révèle bien la faiblesse de ces pays qui ont beaucoup de mal à s'entendre (conflit Mali - Burkina Faso) ou à se regrouper au sein d'unions économiques ou douanières (CEDEAO). En fait, la seule unité de ces pays est celle qui est assurée ou imposée par l'extérieur, qu'il s'agisse de l'ancienne puissance colonisatrice (la France) ou des organismes internationaux (FMI, BIRD).

Face aux couches dirigeantes de ces Etats qui de par leurs fonctions sont amenées à être les vecteurs principaux du patriotisme et du nationalisme se dressent les commerçants qui ont des perspectives et des stratégies largement distinctes. Habités depuis des siècles à transcender les frontières des entités politiques et vivant précisément de la différence de potentiel ou du développement inégal existant entre les régions, les marchands opèrent à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest voire même du continent tout entier.

A la forme étatique nationale et territoriale des Etats s'opposeraient donc les réseaux transnationaux des commerçants. Pousser à l'extrême l'opposition ferait cependant oublier qu'il existe des complicités entre les Etats et les commerçants de chaque pays (1) et que la solidarité entre certaines formations étatiques peut également se manifester. L'antagonisme entre

(1) J. L. Amselle et E. Grégoire, Complicités et conflits entre bourgeoisie d'Etat et bourgeoisie d'affaires au Mali et au Niger in E. Terray (ed.) L'Etat contemporain en Afrique, Paris, L'Harmattan, 1985, pp. 23-47.

fonctionnaires patriotes et commerçants sans frontière apparaît moins au niveau des pratiques—qui sont bien souvent marqués par la collaboration—que sur le plan des représentations. Même si leur comportement s'inspire de considérations purement matérielles, les bureaucrates sont enclins à faire corps avec la nation parce que leur maintien au pouvoir dépend largement de la croyance en un cadre étatique territorial stable. Les commerçants même si le profit paraît être leur seule préoccupation, sont néanmoins profondément attachés à leur pays et manifestent cet attachement dans le maillage même de leurs réseaux qui bien souvent repose sur l'appartenance nationale.

En fait, cette opposition entre les Etats et les réseaux marchands transnationaux est davantage une affaire des rôles que les uns et les autres sont amenés à jouer que de conduites réelles. Pourtant ces différences de stratégies économiques même si elles se concilient au sommet de chaque appareil d'Etat, amènent à dessiner deux sortes de zones économiques : des zones économiques légales, qui sont seules prises en considération par les développeurs et les organisations internationales et qui sont identiques au cadre territorial de chaque Etat et des zones économiques réelles qui sont transétatiques, largement illégales et dont ne tiennent absolument pas compte les décideurs.

Méthodologie générale

La démarche suivie pour cette analyse des échanges frontaliers s'appuie sur les différentes recherches déjà menées auprès des milieux marchands voire industriels du Mali, du Niger et du Nord-Nigéria (1). Ces travaux nous ont en effet permis de nouer de multiples relations et contacts, ceux-ci facilitant d'ailleurs parfois nos investigations. Aussi, notre démarche s'efforce-t-elle de combiner approche économique et approche anthropologique.

L'approche économique a donné lieu à la collecte de données permettant d'identifier et de quantifier les principaux flux transfrontaliers que ce soit à l'échelle nationale ou régionale.

Cette collecte d'éléments statistiques a été complétée par des entretiens menés auprès de divers responsables de l'administration, de sociétés d'Etat et d'organismes internationaux. Ils avaient pour objectif d'évaluer la fiabilité des chiffres et d'obtenir diverses impressions plus qualitatives.

L'approche anthropologique a consisté en entretiens avec des acteurs économiques (commerçants africains, agents des maisons de commerce européennes, représentants du grand négoce international, etc...), ces entretiens prenant la forme de discussions à bâtons rompus et non d'un questionnaire fermé : si les mêmes thèmes revenaient, la discussion a été orientée suivant son déroulement à d'autres sujets. Enfin, on s'est efforcé, par divers biais, de vérifier et de recouper les informations ainsi recueillies, précaution indispensable dans une étude comme celle des échanges frontaliers où certains aspects sont facilement omis ou cachés en raison de leur caractère frauduleux.

Notre démarche s'est avérée finalement plus anthropologique qu'économique car nous sommes en présence d'économies où les structures sociales, familiales et religieuses fonctionnent comme des rapports de production. Ces structures n'ont pas encore été oblitérées par les rapports marchands si bien que réalité économique et réalités sociales et religieuses ne sont pas distinctes. Dans un tel contexte, l'approche anthropologique permet, seule, de surmonter les difficultés d'appréhension de la science économique.

(1) cf. bibliographies page 50 et 73

Enfin, en introduction à chacune des deux parties de ce document, nous avons replacé cette analyse du commerce frontalier dans une perspective historique car il s'inscrit dans une tradition d'échanges très ancienne en Afrique de l'Ouest et repose bien souvent sur des réseaux qui opéraient déjà à l'époque coloniale et même bien avant.

**LES ECHANGES FRONTALIERS
ENTRE LA REGION DE MARADI ET DE KANO**

Emmanuel GREGOIRE

La région de Maradi a été longtemps partie intégrante d'un des sept Etats haoussa : l'Etat de Katsina. Comme l'ensemble de ces Etats, elle passa, au début du XIXème siècle, sous le contrôle des troupes du jeune marabout peul, Usman Dan Fodio qui, au nom de la guerre sainte (Jihad), s'était emparé de tous les territoires situés entre le fleuve Niger et le lac Tchad.

Ses habitants parvinrent toutefois assez rapidement à se soulever et à chasser l'occupant de la région. Dan Kassawa, prince héritier de l'Etat de Katsina, rejoignit alors Maradi, depuis Zinder où il s'était réfugié, à la tête d'une armée pour prendre le commandement de la révolte et tenter de retrouver son fief.

Pendant une longue partie du XIXème siècle, l'Etat du Maradi fut donc en guerre avec les régions voisines du Sud et déjà coupé d'elles : s'il apparaissait comme une zone "libérée", le reste du pays haoussa et ses grandes cités demeuraient aux mains des Emirs peul (Kano, Zaria, Daura, Rano).

A la fin du XIXème siècle, les affrontements avec les Peul devinrent plus sporadiques et la région de Maradi plus sûre et propice au développement du commerce. Elle fut alors parcourue par des petits convois d'ânes qui la reliaient notamment à Kano. Les caravanes descendaient chargées de peaux et remontaient avec des tissus et de la cola. C'étaient les seuls mouvements commerciaux qui traversaient la région, son insécurité l'ayant mise à l'écart du commerce transsaharien qui reliaient les villes d'Afrique du Nord à Kano en passant par Zinder.

La conquête Européenne va définitivement séparer Maradi des autres contrées haoussa. Pour éviter tout affrontement tant leur rivalité était forte, les Français et les Britanniques se réunirent, dès 1898, pour établir une convention délimitant leurs nouvelles possessions (1). Après quelques retouches,

1) Les Français venaient de l'Ouest avec l'objectif de conquérir le lac Tchad, les Anglais remontaient progressivement à l'intérieur de l'Afrique depuis la Côte.

le tracé de la frontière fut entériné par la conférence de Londres (31 Janvier 1910), il avait été préalablement établi sur le terrain par une mission commune (mission Tilho-O'Shee). Les Etats de Maradi et du Gobir furent intégrés dans le territoire militaire du Niger tandis que la majeure partie du pays haoussa passait sous suzeraineté britannique (protectorat du Nord-Nigéria). Si politiquement la région de Maradi avait été isolée, des liens familiaux, commerciaux et religieux subsistaient entre populations situées de part et d'autre de la frontière (1).

L'arrivée des Européens fut accompagnée d'importants bouleversements économiques : déclin du commerce transsaharien, substitution des monnaies européennes à la monnaie locale (le franc au Niger, la livre au Nigéria) et installation d'une frontière douanière sur la frontière politique qui venait d'être tracée. Cette mesure, prise en 1913, se traduisit par la création du secteur douanier de Maradi qui comptait un bureau de douane, deux postes de perception (Nielloua et Garin dan Sadao) et des postes de surveillance (2) Cette mise en place de la douane eut des conséquences si néfastes sur l'économie locale (récession générale, baisse d'activité des marchés frontaliers, fuite des commerçants et migration de populations en zone britannique) qu'elle fut supprimée cinq ans plus tard (1918) : les contraintes imposées aux petits mouvements commerciaux évoqués plus haut étaient donc levées, ceux-ci se diversifièrent d'ailleurs avec le développement de la culture arachidière au Nigéria puis au Niger et l'essor du commerce des produits manufacturés importés d'Europe par les maisons de commerce coloniales.

Les échanges frontaliers de produits agricoles (arachide), de bétail et de marchandises se multiplièrent et se firent librement jusqu'en 1937, la France rétablissant les postes de douane sur les axes routiers menant au Nigéria. En 1940, ils furent théoriquement interrompus à la suite de la fermeture de la frontière, décision prise par les Britanniques après la défaite de la France et le ralliement de l'Afrique Occidentale Française au régime de Vichy. Cette fermeture se prolongea jusqu'en 1942, toutefois elle ne fut pas très efficace puisque 90% de la récolte arachidière du Niger aurait franchi

(1) Ces liens étaient d'autant plus étroits que Maradi comptait dans sa population les descendants des anciennes chefferies de Katsina et Kano.

(2) Ph. DAVID, Maradi, l'ancien Etat et l'ancienne ville : site, population, histoire, documents des études Nigériennes n°18, 1964

la frontière en fraude au cours de la campagne de commercialisation 1940-1941 (1).

Au lendemain de la guerre, le commerce frontalier reprit avec l'activité économique et portait surtout sur l'arachide, les producteurs et les commerçants jouant sur la différence des cours de part et d'autre de la frontière et sur les fluctuations du taux de change. Aussi, les flux furent-ils dirigés, jusqu'en 1954, tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre selon les années et variant parfois au cours de la même année. A partir de cette date, la garantie par la France d'un prix d'achat supérieur aux cours mondiaux attira au Niger des tonnages nigériens non négligeables (10.000 tonnes environ en 1955-56). Les dévaluations du franc en 1957 et 1958 découragèrent momentanément ces mouvements qui reprirent par la suite. Ils ne diminuèrent véritablement qu'en 1967, l'arachide du Niger ayant dû s'aligner, à la suite de l'application de la Convention de Yaoundé, sur les cours mondiaux très inférieurs aux prix garantis jusque là par la France (2). Ils cessèrent avec la sécheresse de 1973-1974, les paysans abandonnant l'arachide au profit des cultures vivrières.

La guerre du Biafra (1967-1970) permit au commerce frontalier de se diversifier : la partie septentrionale du Nigéria étant coupée du Sud, les commerçants de ce pays vinrent alors se ravitailler en marchandises au Niger. Avec la fin du conflit biafrais, les échanges retrouvèrent leurs niveaux antérieurs. Néanmoins, ils reprirent à partir de 1974, à la suite de mesures protectionnistes adoptées par le Nigéria pour protéger son industrie, puis se développèrent considérablement à la fin des années soixante-dix. Ils portèrent alors non seulement sur les produits manufacturés (transit dans le sens Niger-Nigéria, marchandises diverses dans le sens opposé) mais aussi le bétail (depuis déjà longtemps), les produits agricoles - en particulier les céréales (mil, sorgho, riz, maïs) et le niébé-et enfin toujours sur quelques négoce traditionnels comme la noix de cola et le poisson séché. Comme autrefois, les commerçants jouent sur les fluctuations du taux de change entre le franc CFA et la naira nigérienne et la différence des prix des produits de part et d'autre de la frontière.

1) J.D. COLLINS, *the Clandestine Movement of Groundnuts across the Niger-Nigeria Boundary*, Revue Canadienne des Etudes Africaines, volume X, n° 2, 1976, pp 254-276
2) Y. PEHAUT, *l'arachide au Niger*, Institut d'Etudes politiques de Bordeaux, Centre d'Etudes d'Afrique Noire, éditions A. Pédone, 1970

Très actif jusqu'en Mai 1984, ce commerce frontalier fut perturbé pour la seconde fois de son histoire par la fermeture de la frontière, le général Mohammed Buhari qui présidait aux destinées de la Fédération voulant mettre un terme à la fraude qui avait pris des proportions importantes tant avec le Niger qu'avec le Bénin et le Cameroun. Réouvertes en Février 1986, les échanges qui ne furent cependant jamais interrompus, purent reprendre officiellement mais dans une conjoncture nouvelle née des mesures d'assainissement prises par les autorités de Lagos depuis deux ans (dévaluation de la naira).

Ce bref historique de la création de la frontière et des échanges frontaliers s'imposait en préambule à notre étude car le passé éclaire dans une large mesure le présent. Le commerce frontalier actuel s'inscrit dans un mode de relation et d'organisation déjà ancien où l'appartenance à une même ethnie (par conséquent à une même civilisation, culture et langue) et à une même religion sont des éléments déterminants renforcés d'ailleurs parfois par des liens familiaux. Aussi, outre l'analyse des flux, on s'efforcera, tout au long de ces pages, de saisir l'organisation et le fonctionnement des réseaux commerciaux qui jouent un rôle essentiel dans certains négoce et qui unissent les commerçants de Maradi, les al hazai (sing. al haji) (1) aux puissants hommes d'affaires de Kano dont l'histoire et les modalités d'accumulation ont également déjà été étudiées (2).

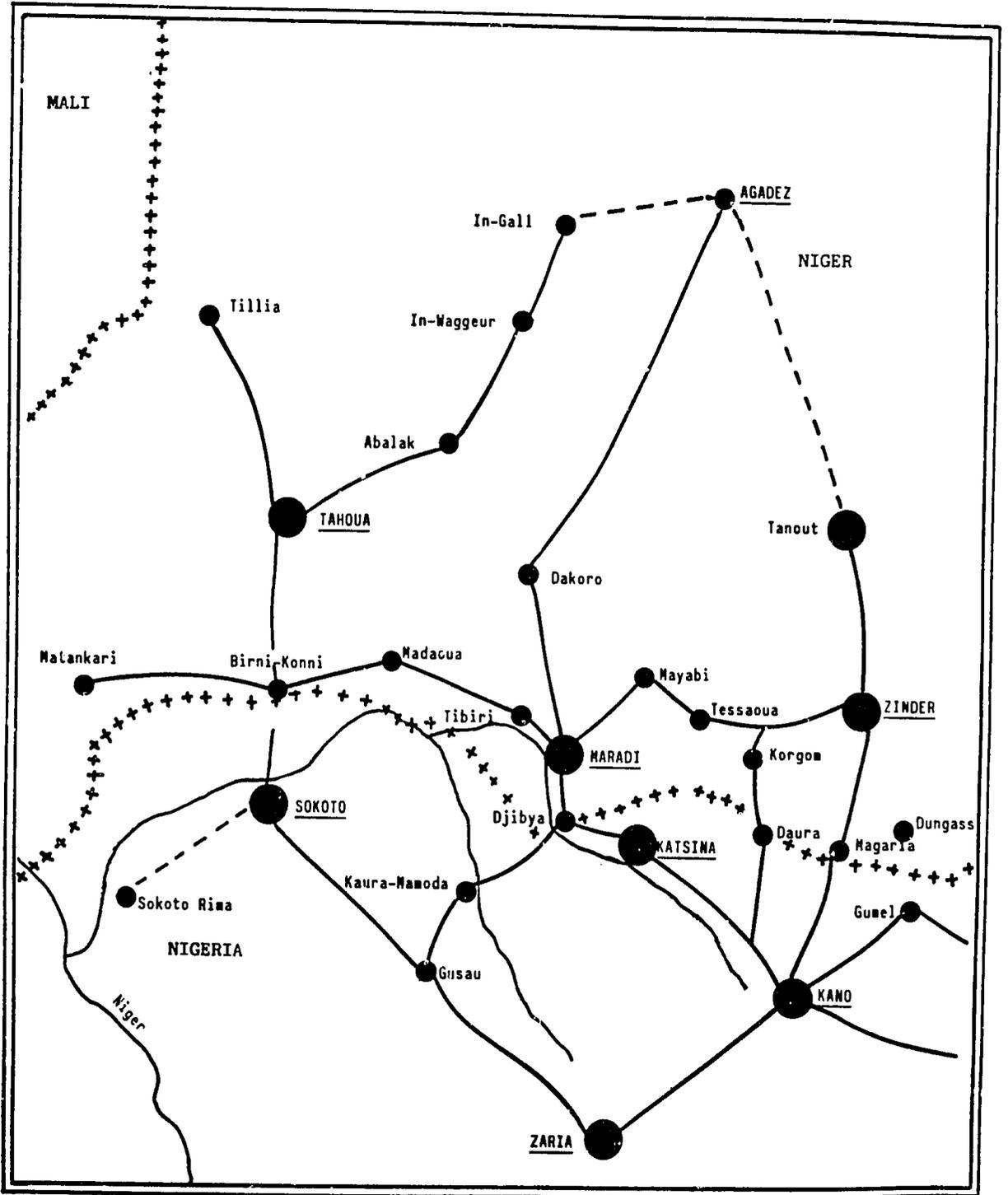
Quatre activités ont été l'objet d'investigations récentes et seront traitées de façon approfondie :

- 1) le commerce frontalier des produits agricoles,
- 2) le commerce frontalier du bétail,
- 3) le commerce frontalier des produits manufacturés,
- 4) le transit.

(1) Ce titre est conféré aux musulmans ayant accompli le pèlerinage à la Mecque. Dans l'univers haoussa, il témoigne également de la réussite économique cf. E. GREGOIRE, les al hazai de Maradi, Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens, éditions de l'ORSTOM, collection Travaux et Documents n° 187, 1986, 228 pages.

(2) J.L. AMSELLE et E. GREGOIRE, Etat et Capitalisme en Afrique de l'Ouest cp. cité.

CARTE DES REGIONS DE MARADI ET DE KANO



Frontières + + + + +

Echelle 1/4.000.000

I - LE COMMERCE FRONTALIER DES PRODUITS AGRICOLES

Si les échanges frontaliers de produits agricoles ont pris une certaine ampleur au cours de ces dernières années, il ne s'agit toutefois pas d'une activité nouvelle : déjà, à l'époque coloniale, des flux d'arachides se dirigeaient donc tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre selon la fluctuation des cours. Ce commerce frontalier s'est à présent diversifié et concerne également les céréales, le niébé et quelques cultures marginales comme le souchet.

D'une manière générale, les conditions climatiques de production bien qu'assez similaires dans leurs grandes tendances, sont plus favorables au Nigéria : la pluviométrie moyenne est ainsi de 856 mm à Kano (1905-1973) (1) alors qu'elle n'est que de 593 mm à Maradi (1936-1975) et 521 mm à Tessaoua (1936-1975) (2). Si ces moyennes pluviométriques ont décliné depuis la sécheresse de 1973-74, leur niveau s'avère encore suffisant pour assurer une récolte au Nigéria alors que celle-ci devient de plus en plus aléatoire au Niger.

TABLEAU I : PLUVIOMETRIES COMPAREES (en mm)

Années	Kano	Maradi	Tessaoua
1973	417	349,7	279,4
1980	802,8	509,2	489,5
1982	631	285,5	440,7
1984	-	284,4	232,7
1985	693,4	383,9	431,4
1987	-	312,8	149,8

Ce décalage des isohètes vers le Sud s'est accompagné de problèmes vivriers préoccupants au Niger : en l'espace de quinze ans (1973-1987), ce pays a connu six années de déficit vivrier (1973-1974-1975-1976-1984-1987), trois années excédentaires (1981-1985-1986) et le reste du temps un équilibre précaire. Ces nouvelles conditions de production sont à l'origine du développement du commerce frontalier des céréales.

(1) K.M. BARBOUR, J.S. OGUN TOYINBO, J.O.C. ONYEMELUKWE et J.C. AWAFOR Nigéria in Maps, ed Hodder and Stoughton, 1982.

(2) P. BRASSET, J. KOEHLIN, Cl. RAYNAUT, le Développement Rural de la région au village, Projet de Développement Rural de Maradi, Maradi, 1988, 174 pages.

1.1 LE COMMERCE FRONTALIER DES CEREALES (Mil et Sorgho)

Outre l'aide alimentaire internationale, c'est un des biais qui permet au Niger de compléter les insuffisances de sa récolte de mil et de sorgho, principales cultures céréalières et aliments de base des populations rurales et encore, dans une large mesure, urbaines. L'examen de la campagne de commercialisation 1987-1988 est à ce titre révélatrice car l'hivernage a été mauvais : le déficit vivrier est estimé à 100.000 T. pour l'ensemble du pays dont 41.000 T. pour le seul département de Maradi (1).

L'organisation actuelle de la commercialisation est basée sur le principe d'une plus grande libéralisation : les monopoles naguère accordés à l'Office des Produits Vivriers du Niger (OPVN) ont été remis en cause et la commercialisation est désormais ouverte aux coopératives et aux commerçants qui se félicitent de cette mesure. Enfin, l'Etat a levé toute contrainte aux importations, aucune licence n'est exigée à cet effet et les services de douane se limitent à comptabiliser les tonnages introduits dans le pays sans percevoir de taxe.

L'abondance de la récolte en 1986 avait permis à la paysannerie de constituer des stocks de vivres et entraîné une baisse sensible du prix des céréales, celui-ci étant déterminé par le seul jeu de l'offre et de la demande (le sac de mil ne dépassa pas à Maradi 4 500 Francs CFA). Les lois du marché jouaient donc pleinement, sans intervention des autorités (OPVN) et à la satisfaction des tenants du libéralisme (2).

La situation, en 1987, se présente de manière très différente, la rareté des produits amenant une flambée des prix : le sac de mil avait ainsi doublé entre Janvier 1987 (4.000 Francs CFA) et Janvier 1988 (8.000 Francs CFA) et on pouvait redouter qu'il atteigne 13.000 FF ou 14.000 Francs CFA en fin de saison sèche. Dans de telles conditions, il paraissait difficile de laisser jouer les seules lois du marché. C'est pourquoi l'OPVN fut chargé d'intervenir pour tenter d'enrayer la hausse des cours, le moment choisi, en mettant sur le marché des quantités

(1) Chiffres officiels contestés par d'autres sources (F.A.O).

(2) En raison de la pression de l'offre, le producteur s'est trouvé confronté à une insuffisance de débouchés et fut victime de l'effondrement des cours.

importantes de céréales (1). Cette décision gouvernementale, soutenue par les bailleurs de fonds internationaux, souligne les limites de la politique libérale dans une situation de pénurie que savent parfaitement exploiter les spéculateurs.

Un appel d'offres pour la livraison de 20.000 T. de céréales a été lancé par l'OPVN dans les premiers jours de Décembre (1987) et s'adressait aussi bien aux coopératives qu'au secteur privé. Faute de moyens financiers et d'une organisation commerciale efficace, les coopératives ne peuvent être compétitives face aux commerçants qui ont accaparé cet appel d'offres. Après des négociations difficiles qui les opposèrent aux autorités (Ministère de la Tutelle) et au bailleur de fonds (2), un accord a été finalement conclu sur la livraison de 16.500 T. de mil au prix de 85.000 Francs CFA la tonne, ce montant étant réparti entre les commerçants de différents départements de la manière suivante :

Département de Maradi	:	9.500 T.
Département de Zinder	:	5.500 T.
Département de Tahoua	:	1.000 T.
Département de Dosso	:	500 T.
		<hr/>
		16.500 T.

A partir de l'exemple du département de Maradi, nous allons examiner comment ces céréales ont été collectées et livrées à l'OPVN (Février 1988).

Sans pouvoir en saisir le montant global, il est indéniable que les commerçants avaient constitué des stocks de vivres et anticipé la hausse des prix comme l'a expliqué un alhaji : "l'OPVN m'a donné un quota de 500 T. Je lui en ai déjà livré 300 T. que j'avais dans mes magasins. J'ai acheté ce mil au Nigéria dès la fin de la récolte car je savais que les prix allaient monter ici. J'ai payé le sac entre 70 et 80 nairas (soit autour de 5.000 Francs CFA) et je le revends à présent à 8.500 Francs CFA. Mes hommes sont actuellement dans le Katsina State car il me faut encore 200 Tonnes". Grâce aux stocks constitués et à leur souplesse d'intervention, les alhazai ont pu ainsi livrer, en l'espace d'une quinzaine de jours, les 9.500 T. imparties. Si une partie de ce montant

(1) L'OPVN n'est compétitive que si les prix sont élevés : l'an passé, son prix de vente (6.000 Frs le sac de 100Kg) a toujours été supérieur à celui du marché libre. Cette année, il sera inférieur et l'office pourra renouveler ses stocks.

(2) Nous traiterons cet aspect plus loin.

a été acheté au Niger, une autre partie sans doute supérieure provient du Nigéria (1) et a été collectée de deux manières différentes :

- Les grands commerçants de Maradi envoient leurs commis (yara singulier : yaro ou barwai singulier bara) acheter le mil dans les marchés du Nord du Nigéria. Ils se rendent ainsi dans les villages proches de Katsina et de Kano (Dan Batta) voire sur des marchés plus éloignés (Gusau, Funtua, Kaura Namoda, Zaria, Sokoto etc ...). Une fois les quantités désirées réunies, ils affrètent des camions et rentrent au Niger, le périple n'ayant guère duré plus de dix jours.

- Dans le deuxième cas de figure, l'alhaji de Maradi envoie ses commis chez des commerçants du Nigéria qu'il connaît bien et avec lesquels il fait régulièrement des affaires. Une fois le marché conclu, une partie de la somme fixée est remise, le solde étant versé à la livraison à Maradi (le fournisseur nigérian organise le transport). Les commis sont alors de retour très rapidement (un à trois jours).

Si le franchissement de la frontière ne posait pas de problème particulier jusqu'à la mi-Janvier 1988, il est alors devenu illégal le Nigéria interdisant toute exportation de céréales pour protéger son propre approvisionnement(2) Aussi, est-ce en fraude que de nombreux camions traversèrent la frontière, ce passage s'organisant ainsi : un chef de convoi "ouvre la route" en voiture. Il obtient la bienveillance des douaniers en leur versant une somme d'argent et en convenant de l'heure de passage du ou des camions (3). Il retourne alors avertir les chauffeurs et précède (éventuellement) le convoi le moment venu. Le parcours emprunte soit la route nationale qui relie Katsina à Maradi via Magama (poste frontalier nigérian) puis Dan Issa, soit cette même route jusqu'à Djibya puis une piste en latérite jusqu'à Madarounfa et Maradi (Cf. carte). Cet itinéraire est réputé plus rapide et moins risqué car il évite les principaux postes de douane.

Ces importations de céréales ont été effectuées sans que leurs commanditaires ne se soient déplacés : les grands "patrons" de Maradi (ubaergida sing. ubangida), évitent de se rendre de l'autre côté de la

1 Des convois de camions chargés de céréales ont quitté Kano pour le Niger dès le mois d'Octobre.

2 Rappelons que les importations sont totalement libres au Niger.

3 Le trafic le plus important se fait la nuit et préférence pendant les week-end car la surveillance est relâchée.

frontière, ce n'est d'ailleurs pas nécessaire. Ils sont en effet informés quotidiennement de l'évolution des prix au Nigéria (1) et sont capables d'évaluer le coût du transport, les charges occasionnées par le passage de la frontière et les frais induits par le chargement des camions. Depuis Maradi même, ils disposent donc de tous les éléments pour donner des instructions à leurs commis et négocier avec leurs partenaires nigériens.

Dans ces opérations, les transactions se font en liquide et en monnaie nigérienne (les francs CFA sont rarement utilisés). Les alhazai détenaient déjà ou se sont procurés sur le marché parallèle les nairas dont ils ont eu besoin pour leurs achats de céréales qui, une fois vendues à l'OPVN, ont permis de récupérer des francs CFA. Ces importations se sont faites par conséquent en marge du système bancaire moderne (si ce n'est leur paiement final effectué en chèque par l'OPVN), d'ailleurs les banques locales, la BDRN (Banque de Développement de la République du Niger) et la BIAO (Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale), prennent soin de ne pas être directement impliquées dans tout ce qui a trait à la fraude.

C'est donc dans ces conditions que les commerçants de Maradi ont rapidement livré 9.500 tonnes de céréales. L'un d'entre eux a fourni à lui seul près de 5.000 tonnes ce qui représente un chiffre d'affaires de 425 millions de francs CFA. Son bénéfice doit se situer dans les limites suivantes :

- Hypothèse haute : il a acheté la tonne de mil autour de 45.000 Frs CFA et a donc déboursé 225 millions. Sa marge est de 200 millions de Frs CFA.

- Hypothèse basse : la tonne de mil lui a coûté autour de 60.000 Frs CFA, il a donc dépensé près de 300 millions et sa marge est de 125 millions de Frs CFA.

Dans un cas comme dans l'autre, même s'il faut retiré quelques frais de transport et de manutention, le bénéfice reste appréciable et il ne serait pas surprenant que cet alhaji ait fait un bénéfice net de plus de 150 millions de francs CFA dans cette opération. Toutefois, il faut reconnaître qu'elle n'était pas sans risque : "on peut perdre beaucoup d'argent depuis que le Nigéria a renforcé ses contrôles si on se fait prendre" comme l'a précisé un importateur (ce type d'incident ne s'est pas produit cette fois-ci).

(1) Lors de la livraison des céréales à l'OPVN, le sac de mil coûtait 115 à 120 Nairas Kano soit 6.800 Francs CFA.

La frontière ne paraît donc pas constituer un obstacle aux échanges de céréales même lorsque des interdictions officielles doivent les empêcher. Si les flux s'effectuent dans le sens Nigéria-Niger, en cas de pénurie ce sont les Nigériens qui se rendent de l'autre côté de la frontière pour s'approvisionner alors qu'en période d'abondance ce sont les Nigériens qui viennent solliciter leurs homologues sachant que l'on manque souvent de mil au Niger et que les commerçants sont toujours preneurs (campagne 1986-87).

Ces échanges frontaliers de mil et de sorgho ont un impact moindre sur l'économie du Nigéria que sur celle du Niger qui trouve là une source d'approvisionnement non négligeable et assez rapide.

1.2 LE COMMERCE FRONTALIER DU NIEBE

De 10.000 T. en 1964, la production est passée, pour le seul département de Maradi, à 70.000 T. en 1979, niveau qu'elle a atteint en moyenne depuis lors (1). Cette progression spectaculaire a pour origine la diffusion d'une variété hâtive résistante à sécheresse et le développement de la commercialisation vers le Nigéria. Enfin, le haricot niébé a l'avantage de ne pas être seulement une culture commerciale mais aussi vivrière de plus en plus consommée localement (2).

Le Nord du Nigéria est également producteur, Kano jouant le rôle de plaque tournante et drainant une grande partie de la récolte. Elle est vendue aux commerçants Yoruba et Ibo, ces populations consommant régulièrement du niébé. Ce commerce est en grande partie aux mains de la plus puissante famille marchande de Kano qui opère par l'intermédiaire d'une de ses sociétés : la NAMCO.

Au Niger, la commercialisation a été libéralisée aussi bien à l'achat qu'à l'exportation : la SONARA qui bénéficiait auparavant d'un monopole, les coopératives et les commerçants agissent désormais dans un cadre concurrentiel (ils peuvent s'associer pour l'exportation s'ils le jugent souhaitable). L'examen des deux dernières campagnes de commercialisation est instructif car nous

1) Source : service départemental de l'agriculture de Maradi.

2) J.O. IGUE, Rente pétrolière et commerce des produits agricoles à la périphérie du Nigéria, les cas du Bénin et du Niger. Laboratoire d'Economie Internationale INRA/ESR, Montpellier Mars 85.

TABLEAU II : EVOLUTION DU PRIX DES PRODUITS AGRICOLES A KANO

	2 Juin 1987		28 Septembre 1987		23 Décembre 1987		18 Février 1988	
	Naira	CFA	Naira	CFA	Naira	CFA	Naira	CFA
Mil	56	3850	60	4050	65	4000	100	5680
Sorgho	60	4100	66	4450	65	4000	100	5680
Niébé	190	13000	170	11475	235/245	14800	300	17040
Arachide décortiquée	200	13700	198	13350	190	11700	220	12500
Arachide coque	67	4600	55/65	4050	60	3700	70	3975
Riz	200	13700	200	13500	243	15000	260	14750
Maïs	70	4800	70	4725	75	4625	100	5680
Blé	60	4100	80	5400	100	6170	100	5680

Source : SONARA - KANO

TABLEAU III : EVOLUTION DU COURS DE LA NAIRA A MARADI

1987	Nairas pour 1000 FCFA	Valeur d'une Naira en CFA	1987 et 1988	Nairas pour 1000 FCFA	valeur d'une Naira en CFA
15 Janvier	13	76,9	15 Septembre	14,8	67,5
15 Février	13,7	73	15 Octobre	15,2	65,8
15 Mars	14	71,4	15 Novembre	16	62,5
15 Avril	13,8	72,4	15 Décembre	16,2	61,7
15 Mai	14,2	70,4	1988	-	-
15 Juin	15	66,6	15 Janvier	-	-
15 Juillet	14,9	67,1	15 Février	17,6	56,8
15 Août	14,9	67,1	15 Mars	-	-

Source : Antenne de Commerce-Maradi

TABLEAU IV : COMMERCIALISATION DU NIEBE ET DE L'ARACHIDE PAR
LA SONARA (Département de Maradi)

Campagnes	Niébé (en T)	Arachide (en T)
1975-1976	7259	816
1976-1977	20205	2341
1977-1978	2491	7148
1978-1979	11369	6337
1979-1980	29657	539
1980-1981	2629	654
1981-1982	770	716
1982-1983	2896	1664
1983-1984	4742	371
1984-1985	759	401
1985-1986	9699	109
1986-1987	14281	17227
1987-1988	0	0

Source : SONARA Maradi

sommes en présence de deux situations contrastées : une période d'abondance (1986-1987) et une période de pénurie (1987-1988).

La campagne de commercialisation 1986-1987 : si la récolte a été satisfaisante au Niger, elle fut meilleure encore au Nigéria qui ne fit guère appel aux importations. La SONARA qui proposait des prix plus élevés que ceux du marché (le niébé était acheté à 8.500 Francs CFA le sac), collecta des tonnages importants auprès des coopératives et des commerçants agréés (organismes stockeurs) si bien qu'en fin de campagne son stock national s'élevait à 48.000 Tonnes (1).

En Juin 1987, elle conclut un accord pour la vente d'une partie de ce stock de niébé à deux groupes nigériens (dont la NAMCO) auxquels les autorités fédérales avaient délivré une licence d'importation. La transaction s'est donc réalisée au niveau des deux Etats et avec le recours au système bancaire moderne. Quant aux autres exportateurs nigériens, le marché étant déprimé, certains constituèrent des stocks en espérant un retournement de tendance.

La campagne de commercialisation 1987-1988 : la récolte étant mauvaise tant au Niger qu'au Nigéria, l'offre se trouva limitée et les prix ont rapidement monté : de 11.000 Francs CFA sur le marché de Maradi (Février 1987), ils passèrent un an plus tard à plus de 20.000 Francs CFA. Dans de telles conditions, la SONARA qui ne peut se permettre de prendre des risques financiers (son prix d'achat est toujours de 8.500 Frs CFA) ne commercialisera pas cette année et le secteur privé sera le seul à intervenir sur le marché, les coopératives étant exclues, du fait du retrait de la SONARA (elles n'agissent qu'à partir des avances faites par la société n'ayant pas de fonds propres suffisants).

Les alhazai qui avaient constitué des stocks l'an passé ou qui avaient engrangé des graines, aussitôt la récolte faite, dans de relativement bonnes conditions, écoulent à présent ce niébé. Ainsi, le plus grand négociant en grains de Maradi revendait-il, au début de l'année 1988, des tonnages élevés (plus de 7.500 T.) à bon prix à des nigériens (vraisemblablement la NAMCO). d'autres alhazai firent de même mais à une échelle moindre et se félicitèrent d'avoir attendu la flambée des prix. Ces exportations, à l'exception de celles

1) Les commerçants sont intervenus pour 57,34% dans la commercialisation, les coopératives 42,66%.

qui bénéficiaient d'une dérogation des autorités fédérales, se firent en fraude car l'importation de niébé est prohibée au Nigéria.

Quelques remarques s'imposent sur les conditions dans lesquelles s'effectue ce commerce du niébé :

1) Il s'agit d'un commerce très structuré au Nigéria et largement contrôlé par la NAMCO. Cette société privée est puissante et paraît incontournable : ses dirigeants négocient directement avec la SONARA voire le gouvernement nigérien et ses hommes sur le terrain (les "Allasaoua" du nom du fondateur du groupe Alhasanne dan Tata) paraissent maîtriser la commercialisation tant au Nigéria qu'au Niger.

2) Comme pour le commerce du mil, les transactions s'effectuent en marge des banques (sauf dans le cas de la SONARA), en liquide et en naira. Il se pose ici un problème de recyclage de cet argent, aussi le commerce du niébé donne-t-il fréquemment naissance à des flux de contrepartie qui permettent aux commerçants de Maradi de récupérer des francs CFA : cette année, l'exportation de niébé s'est accompagnée d'importations de céréales, le plus souvent elle est compensée par des mouvements de marchandises.

3) Les conditions de production étant plus favorables au Nigéria, le Niger ne peut vraiment tirer profit d'une bonne récolte. Dans ce cas, les nigériens se rendent de l'autre côté de la frontière pour tenter d'écouler leur stock alors qu'en période de pénurie, les "allasaouas" viennent au Niger compléter leur approvisionnement. Comme pour les céréales, la loi de l'offre et de la demande joue donc pleinement et incite les commerçants à franchir la frontière ou à attendre d'être sollicité par leurs partenaires.

4) Enfin, la SONARA ne peut prendre le risque d'intervenir lorsque les prix sont très élevés. Son rôle semble être de garantir un certain prix aux producteurs lorsque la récolte est abondante et de laisser faire le marché en période de pénurie le niébé n'étant pas très consommé localement. Une tâche analogue est dévolue à l'OPVN dont le but est de casser la hausse des prix en période de pénurie pour protéger les consommateurs de la spéculation. Ces organismes s'efforcent donc de réguler le marché.

1.3 LE COMMERCE FRONTALIER DE L'ARACHIDE

La région de Maradi a été, dès l'époque coloniale et jusqu'à la sécheresse de 1973-74, le "bassin arachidier" du Niger. Depuis lors, la production a fortement baissé passant de 136.000 T. en 1967 à 15.000 T. en 1975 (1). Cette évolution s'explique par le souci manifesté par les agriculteurs de donner la priorité aux cultures vivrières pour assurer leur subsistance. De plus, objet d'une intense commercialisation, elles ont fini par devenir - du moins partiellement - des cultures de rente. A présent, même si la production est parfois un peu remontée, elle ne représente plus les tonnages d'autrefois.

Sous colonisation britannique, le Nord du Nigéria fut aussi et avant même la région de Maradi une grande zone de production (2). Déjà avant l'accession des deux pays à l'indépendance (1960), un commerce frontalier actif jouait sur la différence des cours de part et d'autre de la frontière et sur les fluctuations du taux de change entre la livre et le franc (3). Si ces échanges se sont éteints avec le déclin de la production arachidière tant au Niger qu'au Nigéria (il exportait 548.700 tonnes en 1967, 2.000 tonnes en 1975), ils peuvent toutefois resurgir en fonction des opportunités.

En 1986, le Niger importait de l'huile du Sénégal alors que sa propre industrie (l'huilerie de Maradi) tournait au ralenti. Aussi, le gouvernement décida d'encourager cette culture et conformément à cet objectif le Projet de Développement Rural de Maradi mit en place un programme de relance dans deux cents villages (diffusion de semences sélectionnées) qui s'accompagnait de prix très rémunérateurs pour les producteurs : la SONARA achetait le sac d'arachide coque à 13.000 Francs et l'arachide décortiquée à 14.000 Francs (4). Comme pour le niébé, le commerce de l'arachide avait été libéralisé, la SONARA intervenait en concurrence avec les coopératives et le secteur privé auquel elle pouvait acheter des tonnages si les fournisseurs avaient le statut d'organisme stockeur (agent agréé). Enfin, l'huilerie de Maradi pouvait s'approvisionner auprès de tout organisme capable de lui livrer des arachides.

-
- (1) E. GREGOIRE et Cl. RAYNAUT, Présentation générale du département de Maradi, Université de Bordeaux II : DGRST, 1980.
- (2) J.S. HOGENDORN Nigérian Groundnut Exports : Origins and early développement Ahmadu Bello University Press and Oxford University Press, Zaria, 1978.
- (3) J.D COLLINS, the clandestine movements of groundnuts across the Niger-Nigéria boundary opcité.
- (4) A titre de comparaison, le prix de l'arachide coque était de 90 Francs CFA le kg au Sénégal et de 60 Frs au Burkina Faso. Quant à l'arachide décortiquée, elle s'échangeait à environ 76 Francs CFA le kg sur le marché mondial.

Cette relance de la culture arachidière eut des effets dès la campagne de commercialisation 1986-1987 car la récolte avait été bonne. Aussi, les coopératives qui achetaient la production des paysans grâce à des avances de fonds de la SONARA et surtout les organismes stockeurs livrèrent très rapidement des tonnages importants à la société. Les flux engrangés furent si volumineux qu'elle cessa ses achats, dès Décembre 1986 (c'est-à-dire trois mois seulement après la récolte) sur les conseils de la Banque de Développement de la République du Niger inquiète des sommes déjà dépensées. On s'aperçut alors que les commerçants s'étaient approvisionnés au Nigéria (1) où le sac d'arachide coûtait environ 100 nairas (soit près de 7.000 Francs CFA) alors qu'ils devaient le payer théoriquement presque le double aux paysans nigériens. Le chef de l'Etat, le colonel Ali Saïbou dénonça cette pratique dans un discours prononcé à Maradi en soulignant que "l'accroissement des stocks d'arachide par l'importation faussent-ils complètement la destination des fonds injectés qui ne parviennent pas à nos paysans" (2). Pour éviter que ces derniers ne soient trop pénalisés, la commercialisation reprit mais la SONARA en différa le paiement tant aux coopératives qu'aux agents agréés. Elle ne s'acquitta définitivement de ses dettes qu'un an plus tard (Février 1988).

Pour le seul département de Maradi, la SONARA collecta 24.230 T. d'arachides coques et 1.073 T. d'arachides décortiquées, les coopératives fournissant respectivement 26% et 31% de ces montants. Au niveau national, le stock encore invendu est estimé à 35.000 T., aucune perspective d'écoulement n'est en vue : les cours du marché mondial sont bas et l'huilerie de Maradi ne peut tout traiter d'autant plus que ses prix sont plus élevés que ceux de l'huile importée. En 1987, la SONARA a suspendu toute opération d'achats en raison de l'importance de ses stocks. Bien que la récolte ait été mauvaise, le marché nigérian (le sac d'arachide est acheté autour de 10 à 11.000 Frs CFA) n'offre pas de débouchés.

Cet exemple montre à quel point le commerce frontalier peut hypothéquer les effets d'une politique nationale : les commerçants savent très rapidement tirer partie de celle-ci et exploiter les opportunités qu'elle peut involontairement offrir. Il convient, à présent, de cerner plus précisément quelques aspects de leur stratégie.

(1) La commercialisation y est libre depuis la dissolution des Marketing Boards.
(2) Le Sahel, n° 3915, 2 Février 1988.

1.4 LA STRATEGIE DES COMMERCANTS DANS LA NEGOCE FRONTALIER DES PRODUITS AGRICOLES

L'intérêt porté à la production

Comme nous avons déjà eu l'occasion de le souligner (1), les commerçants sont désormais également producteurs notamment de céréales. C'est un élément de leur stratégie : commercer mais aussi produire pour accroître les profits.

La rentabilité de leurs exploitations agricoles n'est toutefois pas assurée en raison des aléas climatiques : sur une superficie d'environ 70 hectares fumée pour partie par apport d'engrais chimiques et pour une autre partie par le système du contrat de fumure (2), un alhaji a ainsi récolté près de 30 tonnes de mil en 1986 (soit une valeur marchande d'environ 1,3 millions de francs CFA). L'année suivante, il n'a, par contre, rien récolté et n'a même pas récupéré les quantités ensemencées.

Si la rentabilité de l'agriculture pluviale reste assez aléatoire, le maraîchage (oignons, légumes, salades) et les cultures fruitières sont d'un rapport plus régulier et nombreux sont les commerçants qui possèdent des jardins irrigués dans les terres argileuses de la vallée du Goulbi de Maradi.

La spécialisation

Il y a, sans doute, à Maradi une trentaine de commerçants-grossistes qui se livrent au négoce des produits agricoles, une douzaine d'entre eux ayant une assise suffisante pour répondre à des appels d'offres du type de celui de l'OPVN (3).

Les situations sont multiples : certains ne s'adonnent qu'au commerce des céréales, d'autres à celui du niébé et (ou) de l'arachide, d'autres à l'ensemble de ces produits y compris des cultures comme le souchet, l'oignon, les fruits et les légumes. Quelque soit le cas, ils sont tributaires de la production et comme l'a souligné l'un d'entre eux : "lorsque la récolte est

(1) E. GREGOIRE. Les alhazai de Maradi, histoire d'un groupe de riches marchands sahéllens, op cité.

(2) Ces contrats de fumure sont établis avec les pasteurs peul .

(3) L'évaluation est ici délicate car certains alhazai peuvent agir pour le compte de riches personnalités qui veulent dissimuler une partie de leur activité.

bonne, les affaires sont mauvaises et nous devons faire autre chose pour gagner notre vie". C'est pourquoi, outre le transport (1), certains commerçants, en période creuse, diversifient leurs activités selon les opportunités qui s'offrent à eux (commerce intérieur, importations de marchandises etc ...).

Le commerce frontalier des produits agricoles est donc aux mains d'individus familiarisés à ce négoce et ayant des partenaires de l'autre côté de la frontière. Toutefois, il est probable que quelques riches alhazai qui détenaient au moment de l'appel d'offres de grosses quantités de nairas (cas de ceux qui se livrent au transit), aient profité de cette occasion pour s'en défaire en achetant des céréales au Nigéria et en les revendant ensuite à l'office soit directement soit sur les quotas alloués à d'autres.

La stratégie financière des commerçants

Les échanges avec les Nigériens s'effectuent sans intervention des banques prudentes en ce domaine : les transactions monétaires se font en naira, en liquide et au comptant.

Si certains marchands ne disposent pas de ressources propres suffisantes, ils sollicitent un appui financier d'un commerçant plus aisé ; il est ainsi connu que le plus riche alhaji de Maradi finance d'autres commerçants de la ville. Il est très rare que le crédit se fasse dans ce domaine entre acheteur nigérien et fournisseur nigérian. Enfin, il arrive que ces derniers aillent eux-mêmes vendre sur les marchés du Niger pour se procurer les devises qu'ils obtiennent très difficilement dans leur pays.

Lorsqu'il s'agit de vente à des sociétés d'Etat, les commerçants sont obligés de recourir aux banques étant rémunérés par chèques. Cependant, ils les encaissent généralement aussitôt car ils s'efforcent d'avoir en permanence à portée de mains de grosses sommes en liquide pour pouvoir saisir toute affaire qui se présenterait à eux.

(1) Le transport est une activité complémentaire au commerce céréalier comme il le fut autrefois à la traite arachidière.

Les réseaux commerciaux

Il existe des réseaux commerciaux bien organisés et structurés qui lient les commerçants nigériens à leurs homologues nigériens. Ainsi, les al hazai de Maradi ont depuis déjà longtemps des fournisseurs (pour les céréales) ou des acheteurs (pour le niébé) réguliers.

Dans certains, il s'agit de simples relations d'affaires sans autre implication et on parle alors d'abokin haraka (partenaire d'affaires). Dans d'autres cas, il y a une relation d'amitié et de confiance ancienne : les affaires se traitent sur la parole donnée et les correspondants sont ici des abokin amana. Les liens débordent toutefois le cadre de l'amitié car la relation amana a une connotation religieuse : Dieu est pris à témoin de l'accord et des obligations de chacune des parties qui peuvent avoir fait foi de leur engagement (ya ratse da Allah : il a juré sur Dieu).

Les liens entre abokin amana sont donc plus forts et étroits que ceux existant entre abokin haraka, l'aspect religieux les renforçant. Cet élément est essentiel car il régit, dans de nombreux secteurs d'activités (1), les relations d'affaires entre individus qui ont la même croyance religieuse et qui en appliquent les préceptes. La religion se substitue ici à l'écriture, inopérante dans ce milieu où nombreux sont encore ceux qui ne savent ni lire ni écrire. Les al hazai ont donc davantage des abokin amana que des abokin haraka, cette relation étant un gage d'honnêteté et de sécurité.

Enfin, ils n'ont pas, comme en aurait pu l'envisager, de commis installés durablement de l'autre côté de la frontière. Si leurs dépendants (yara ou barwai) s'y rendent fréquemment, ils n'y résident pas car les Nigériens ne se sentent pas en sécurité au Nigéria. Quant aux Nigériens, ils trouvent les lois trop sévères au Niger et évitent d'y séjourner. Aussi, comme l'a observé un al haji "chacun peut aller de l'autre côté de la frontière dans la journée mais tout le monde rentre si possible chez soi le soir".

(1) Le commerce des produits agricoles, le bétail et le transit notamment.

La connaissance des marchés

L'évolution des prix des produits agricoles au Nigéria, l'état du marché, la législation en la matière et les fluctuations du taux de change sont connus des opérateurs économiques et suivis au jour le jour à Maradi même (1).

En comparaison, les services administratifs départementaux possédaient peu de données ou de manière fragmentaire. Pour remédier à cette déficience, il serait souhaitable de mettre en place, au sein même du Consulat du Niger à Kano, un observatoire économique chargé de recueillir un certain nombre d'informations utiles et de les transmettre à Maradi et Niamey. Les autorités gouvernementales disposeraient alors d'éléments d'appréciation pour négocier avec les commerçants qui sont, au contraire, en contact permanent avec le marché nigérian. Les péripéties qui ont accompagné le récent appel d'offres de l'OPVN sont à ce titre révélatrices.

La stratégie des commerçants vis à vis de l'Etat

Le secteur privé, notamment les puissants commerçants de Maradi et de Zinder, s'est félicité des politiques de libéralisation engagées par le Niger depuis 1984 et encouragées par les organismes internationaux : l'OPVN et la SONARA n'ont plus les monopoles d'autrefois qui les gênaient même si finalement ils parvenaient à les contourner.

L'Etat et les dirigeants du Niger ont conscience de l'importance du commerce frontalier pour l'approvisionnement céréalier du pays et reconnaissent l'efficacité des commerçants et leur souplesse d'intervention (2). Le problème a trait à leurs exigences financières : l'appel d'offres n'a pas fonctionné en tant que tel et la concurrence inhérente théoriquement à une telle procédure ne semble pas avoir joué. Ce système, préconisé par la Banque Mondiale, a été finalement tourné en dérision par les marchands qui ont cherché à gagner du temps avant de conclure un accord sachant que les cours augmenteraient au fur et à mesure de l'avancement de la saison. Aussi, le montant

(1) Les informations fournies par les alhazai sur le prix de quelques produits à Kano se sont avérées exactes.

(2) Le plus grand négociant de Maradi assure pouvoir fournir n'importe quel tonnage, n'importe où et n'importe quand.

initialement prévu (60.000 Francs CFA la tonne) a-t-il été réajusté, les al hazai opposant un front uni pour imposer ce prix à l'Etat et au bailleur de fonds (la République Fédérale d'Allemagne) qui n'avaient pas d'autre solutions que de faire appel à eux (1).

Cet épisode souligne à nouveau les limites de politiques mettant en oeuvre certains mécanismes adaptés à des économies plus développées. Le Niger n'y est sans doute pas prêt car les opérateurs ayant déjà une certaine assise financière sont peu nombreux et peuvent s'entendre aisément au point de constituer des oligopoles.

La frontière ne paraît donc pas constituer un obstacle aux échanges de produits agricoles en dépit des politiques ou des mesures adoptées par les Etats pour les enrayer. Bien au contraire, elle encourage le commerce et comme l'a fait remarqué avec humour un commerçant "si elle disparaît, les affaires ne marcheront plus".

Ce commerce frontalier revêt une importance stratégique pour le Niger qui tente ainsi d'assurer pour partie sa sécurité alimentaire. Son rôle est plus négligeable vu du Nigéria même si on reconnaît qu'il peut influencer sur le niveau des prix et perturber la commercialisation.

(1) Le prix final étant supérieur à celui initialement envisagé, les tonnages commandés ont été réduits (16.500 T. au lieu de 20.000 T.).

II - LE COMMERCE FRONTALIER DU BETAIL

Deux événements ont profondément modifié ce commerce pourtant très ancien : la sécheresse de 1984 et la dévaluation progressive de la naira entreprise par le gouvernement de Lagos.

2.1 LA SECHERESSE DE 1984

Les pasteurs ont été, sans doute davantage encore que les agriculteurs, victimes de la sécheresse (1). Faute de pâturages (2), certains d'entre eux ont dû vendre du bétail de peur de le perdre, ce déstockage se faisant dans de mauvaises conditions car la pression de l'offre et l'état souvent squelettique des animaux entraînent une chute des cours tant à Maradi (tableau V) que sur les grands marchés du Nord comme Dakoro (tableau VI). Enfin, d'autres pasteurs peul quittèrent le Niger et migrèrent jusqu'au Cameroun voire en République Centrafricaine à la recherche de meilleures conditions. Ils ne sont pas toujours revenus depuis lors, ces Etats ayant, semble-t-il, pris des mesures pour les inciter à y demeurer.

Pour reconstituer le cheptel, le gouvernement nigérien décida d'interdire, en Août 1985, d'une part l'exportation du bétail sur pieds et d'autre part l'abattage de toutes les femelles en âge de reproduire quelque soit les espèces. Ce n'est qu'en Juillet 1986 que cette dernière mesure a été levée pour les seuls petits ruminants et en Décembre 1986 que la reprise des exportations a été décidée : un quota national réparti entre les différents départements a été fixé pour l'année 1987. Celui de Maradi s'est ainsi vu autoriser à exporter 10.000 bovins, 25.000 chèvres et moutons et 2.500 camelins. Lorsque ces exportations purent reprendre après une interruption théorique d'environ seize mois les conditions monétaires des échanges entre les deux pays s'étaient modifiées.

(1) Elle est appelée "El Buhari" du nom du Général Mohammed Buhari alors Président du Nigéria. La même année, il décida la démonétisation de la naira et la fermeture des frontières terrestres du pays, ces deux initiatives laissant un triste souvenir parmi les habitants et les commerçants de la région de Maradi.

(2) La pluviométrie a été de 244 mm seulement à Dakoro.

TABLEAU V : EVOLUTION DU PRIX DU BETAIL A MARADI

	Décembre 83	Octobre 84	Février 85	Décembre 87
Boeuf gras	91.500	71.000	91.000	96.000
Boeuf de 6 ans	85.000	61.000	71.000	87 000
Vache laitière	41.500	41.500	38.000	54.000
Bélier	17.500	20.000	15.000	16.150
Brebis	12.600	8.100	11.000	10.100
Chèvre de 3 ans	8.350	7.750	6.600	7.100
Chameau de bât	57.500	42.000	41.500	75.000

Source : Service Départemental de l'élevage (Maradi)

TABLEAU VI : EVOLUTION DU PRIX DU BETAIL A DAKORO

	Janvier 84	Octobre 84	Février 85	Décembre 87
Boeuf gras	85.000	50.000	60.000	68.750
Boeuf de 6 ans	80.000	60.000	69.000	72.000
Vache laitière	50.000	30.000	40.000	56.250
Bélier	14.000	11.000	18.000	10.375
Brebis	8.000	9.000	8.500	6.500
Chèvre de 3 ans	5.000	5.000	5.000	5.150
Chameau de Bât	50.000	45.000	55.000	69.750

Source : Service Départemental de l'élevage (Maradi)

TABLEAU VII : EVOLUTION DU COURS OFFICIEL DE LA NAIRA (SFEM)

	1er Avril 86	30 Sept.86	30 Oct. 86	10 Déc. 86	5 Févr. 87
1000 FCFA	2,8 Nairas	4,8 N	11,6 N	9,77 N	13 N
	19 Mars 87	22 Oct. 87	17 Déc. 87	18 Fév. 88	
1000 FCFA	13,1 N	14,16 N	15,02 N	15 N	

Source : Business concord

2.2 L'IMPACT DE LA DEVALUATION DE LA NAIRA

La création du SFEM (Second Foreign Exchange Market) en Septembre 1986 entraîna une très forte dépréciation de la naira par rapport aux devises étrangères notamment le franc CFA. Aussi, l'ancienne organisation du commerce frontalier du bétail fut-elle remise en cause.

Autrefois, l'existence d'un compte du ministère des finances nigérien à Kano permettait aux opérateurs privés, effectuant des opérations sous licence, de bénéficier du circuit de paiement au taux officiel de la naira (1). Les exportateurs de bétail déposaient ainsi sur ce compte le produit de leur vente en monnaie nigérienne et étaient crédités à Niamey en francs CFA selon le taux officiel. Ce compte est à présent fermé, la dévaluation de la naira lui avait de toute manière ôté tout intérêt.

En effet, les prix des animaux au Niger ont retrouvé des niveaux proches de ceux qu'ils avaient avant la sécheresse (tableau V et VI). Ces cours sont désormais trop élevés pour les importateurs nigériens : si, auparavant, un boeuf de six ans coûtait environ 280 nairas (2) à présent il vaut, au taux du second marché, plus de 1 500 nairas (Février 1988). Dans de telles conditions, il n'est pas étonnant que le Niger ne parvienne plus à exporter et qu'un quota comme celui alloué au département de Maradi ait été sous-utilisé (2.500 bovins exportés pour 10.000 autorisés). Quant au Nigéria, il se tourne vers d'autres sources d'approvisionnement moins onéreuses (viande congelée d'Argentine) et développe sa propre production.

Outre ce négoce officiel, il y avait auparavant de nombreuses exportations frauduleuses de bétail, les pasteurs et les commerçants nigériens évitaient les postes de douanes pour ne pas acquitter les taxes perçues sur ces opérations et se rendaient par la brousse sur le marché de Djibya, le plus important en ce domaine de la région. Là, les animaux étaient soit directement vendus à des bouchers ou des commerçants du Nord du Nigéria (Katsina, Kano, Zaria, Kaduna etc ...) soit chargés sur des camions puis convoyés par des commis (barwai) jusqu'à Ibadan ou Lagos où les commerçants nigériens avaient des clients habituels (marchands Yoruba ou Haoussa de Kaduna). L'argent ainsi gagné pouvait être ramené ou dépensé en cours de route en achats de marchandises et de céréales dont la revente au Niger permettait

(1) J. EGG, Stratégie alimentaire pour le Niger, mission d'appui sur le thème "le Nigéria et la stratégie alimentaire du Niger" IRAM - 1987.

(2) Au taux officiel.

de retrouver, avec bénéfice, les francs CFA initialement investis. Avec la forte dépréciation de la naira sur le marché parallèle (1) cette opération n'est plus possible et les anciens exportateurs nigériens reconnaissent l'avoir abandonnée et ne plus faire que du commerce intérieur en jouant sur la différence des prix entre les marchés du Nord (Sakabal, Intwila, Dakoro) et du Sud du département où les cours sont plus élevés (Maradi, Sabon Machi) (2).

Les exportations de bétail du Niger sont donc devenues difficiles et le pays voit disparaître une de ses principales ressources. Le cheptel n'étant reconstitué, les prix sont encore élevés si bien qu'il peut exceptionnellement arriver que ce soit des Nigériens qui viennent vendre des animaux dans les régions frontalières (quelques cas ont été observés par le service de l'élevage). seule, une baisse très nette des prix pourraient permettre à ces flux de reprendre à moins que des accords de troc ne soient conclus entre les deux Etats : bétail contre céréales par exemple (3).

(1) Au taux actuel, un boeuf de six ans vaut près de 1.700 nairas

(2) Ces exportateurs possédaient leurs propres troupeaux

(3) Quelques animaux sont, semble-t-il, actuellement vendus en Algérie ce qui contribueraient à soutenir les prix.

III - LE COMMERCE FRONTALIER DES MARCHANDISES

Même si les échanges frauduleux ne sont pas pris en considération, on peut tenter de l'appréhender, dans un premier temps, à partir des relevés des services douaniers qui établissent des statistiques tant sur les mouvements d'importation que d'exportation. Le solde qui se dégage, fait ressortir un excédent, en 1986, de près de 4,3 milliards de francs CFA au bénéfice du Niger. Toutefois, si on fait abstraction du montant des marchandises en transit, c'est un déséquilibre sensible qui apparaît au profit de son voisin (2,8 milliards de francs CFA).

2.1 LES IMPORTATIONS RECENSEES

L'analyse de leur structure est instructive quant à la nature de l'approvisionnement du Niger au Nigéria.

Le tableau VIII montre que le poste "produits alimentaires" est le plus important. Les plus demandés sont le sucre (1763 millions de francs CFA), la cola (241 millions), la farine de blé (218 millions) (1), le mil et le sorgho (178 millions), le riz (110 millions), l'arachide (95 millions) et le maïs (84 millions). Figurent également le sel marin, l'igname, le manioc, le poisson et l'huile de cuisine mais pour des montants beaucoup plus faibles. Toutes ces denrées ont représenté, en 1986, 60% des importations enregistrées par les postes de douane et un total de 1,8 milliards de francs CFA (2).

Les importations de matériaux de construction ont subi un certain tassement en raison de la morosité qui règne dans le secteur du bâtiment et des travaux publics au Niger. Elles sont constituées pour 43% de ciment (3), pour 25% de fer à béton, pour près de 15% de tuyaux et cornières et pour le reste d'outillage, de matériaux divers et d'appareils électriques (climatiseurs,

(1) Bien que l'exportation en soit interdite au Nigéria.

(2) En 1987, les importations de produits alimentaires sont passées à 3,94 milliards de francs CFA du fait de la mauvaise récolte : 24.030 T. de mil et de sorgho sont rentrées au Niger (soit près de 2,2 milliards de francs CFA), 9.701 T. de maïs (soit 422,7 millions) et 550 T. de riz (soit 47,7 millions). Ces denrées sont vraisemblablement venues après l'hivernage, leur importance confirme que les commerçants avaient bien constitué des stocks.

(3) Le ciment nigérian est moins coûteux que celui fabriqué à Malbaza.

TABLEAU VIII : STRUCTURE DES IMPORTATIONS (1986)

Produits	Montant en francs CFA	%
Produits alimentaires	1.804.423.853	60%
Matériaux de construction	356.440.421	12%
Pièces détachées	463.331.150	15%
Autres (électroménager, produits d'entretien, vêtement etc ...)	383.569.303	13%
Total	3.006.764.767	100%

Source : Antenne de commerce (Maradi)

TABLEAU IX : STRUCTURE DES EXPORTATIONS (1986)

Produits	Montant en francs CFA	%
Produits divers en transit	7.120.157.338	97,6%
Produits agricoles	103.085.079	1,4%
Produits divers	32.856.595	0,5%
Bétail	44.130.000	0,6%
Total	7.300.229.012	100%

Source : Antenne de commerce (Maradi)

TABLEAU X : STRUCTURE DES EXPORTATIONS (1987)

Produits	Montant en francs CFA	%
Produits divers en transit	4.461.142.081	95,02%
Produits agricoles	45.287.874	0,9%
Produits divers	3.530.500	0,08%
Bétail	190.020.014	4%
Total	4.699.980.469	100%

Source : Antenne de commerce (Maradi)

ventilateurs, chauffe-eau etc ...). Tous ces articles sont disponibles à Kano voire à Katsina. Ils sont achetés en nairas par les commerçants nigériens et sont plus avantageux que ceux qui sont distribués au Niger par les maisons de commerce.

Le poste "véhicules, engins, pièces détachées" vient après les produits alimentaires et représente, en 1986, près de 15% des importations. Il est constitué surtout par les importations de véhicules (48%) et de tracteurs (44%) (1), les 8% restants étant assuré par les pièces détachées. Il est probable que la mise en place du second marché des devises au Nigéria ait affecté ce poste car elle a entraîné une forte hausse des prix sur certains articles comme les automobiles : ainsi une 504 Peugeot qui coûtait auparavant 10.913 nairas, est passée à 36.550 nairas fin 1986, une 505 a vu son prix triplé (19.407 nairas à 60.085). Les incidences de cette nouvelle conjoncture seront observables dans les statistiques de l'année 1987 (2).

La rubrique "divers" distinguée par les douanes comprend de multiples articles dont les principaux sont : les chaussures en matière plastique (29,5%), la friperie (22,8%), les produits d'entretien (8%), les engrais (6,7%)(3), les produits chimiques (3,7%), les tissus (3%), les pommades diverses (3%), l'électro-ménager (2%) et les vêtements et sous-vêtements (2,2%).

Ces marchandises sont souvent fabriquées sur place à partir de matières premières locales. En raison de la très forte dévaluation de la naira, elles sont alors très concurrentielles sur les marchés extérieurs et gênent considérablement d'une part le commerce officiel (sociétés de l'Etat, firmes étrangères) et d'autre part compromettent l'industrialisation de pays voisins comme le Niger où plusieurs sociétés en ont déjà été victimes (SONIFAC et UNIMO à Maradi) où en souffrent actuellement. Cette situation risque de se prolonger dans l'avenir car l'industrie nigériane bénéficie des efforts d'assainissement réalisés et redémarre sur la demande extérieure : des tissus, des objets d'usage courant en plastique notamment se vendent non seulement dans

(1) 158 automobiles et 28 tracteurs.

(2) Elles n'étaient pas encore toutes disponibles lors de notre séjour à Maradi.

(3) Soit 417 tonnes. Il faut souligner que l'engrais est subventionné au Nigéria et est donc très avantageux pour le paysan nigérien.

les Etats limitrophes mais aussi dans des pays plus éloignés comme la Côte d'Ivoire, le Sénégal et même le Zaïre.

Enfin, le Nigéria exporte vers le Niger de l'énergie (pétrole, électricité) Ces flux sont comptabilisés séparément faisant l'objet d'accords entre les deux Etats et les sociétés nationales (SONIDEP pour l'essence, NIGELEC pour l'électricité).

3.2 LES EXPORTATIONS RECENSEES

Les marchandises en transit représentent un pourcentage écrasant : 97,58 en 1986, 95% en 1987. Etant donné l'importance de ces flux et leur caractère particulier du point de vue des échanges entre les deux pays, nous les aborderons plus loin de manière approfondie.

Parmi les autres exportations du Niger figurent les produits agricoles (niébé et tourteaux d'arachide en 1986), le bétail (1) et quelques produits fabriqués au Niger comme les tissus de la SONITEXTIL et les peaux. En excluant le transit, le déséquilibre des échanges est donc très net entre les deux Etats.

D'une manière générale, le Niger tente d'exporter des produits du secteur primaire et se livre aux activités de transit alors qu'il importe des produits alimentaires (en quantités variables selon les années) et manufacturés. Si l'analyse des statistiques douanières permet d'appréhender le commerce officiel et d'avoir une vision globale des flux, elle ne prend évidemment en compte les échanges liés à la fraude.

3.3 LES ECHANGES FRAUDULEUX

Leur évaluation est rendue difficile par leur caractère occulte. Néanmoins on estime généralement qu'une grande partie - si ce n'est la plus importante - des échanges n'est pas déclarée en douane. Hormis les produits du secteur primaire (céréales, bétail) déjà traités et le transit étudié séparément, il convient de donner quelques éléments sur ces transactions.

(1) Le Niger a exporté officiellement par Maradi 800 têtes de bovins et 213 têtes d'ovins en 1986. En 1987 ce sont 1353 bovins, 1918 ovins, 4565 caprinset 43 camelins qui ont été vendus au Nigéria.

Dans le sens Nigéria-Niger, la fraude consiste pour les importateurs nigériens davantage à éviter de payer des taxes douanières que de contourner une interdiction officielle d'importer. En effet, beaucoup de produits peuvent être introduits librement, restent prohibés certains articles fabriqués sur place pour en protéger l'industrie (1) (tissus, piles, matelas mousse, boîte d'allumettes par exemple) ou objets d'un monopole de commercialisation (biens de première nécessité autrefois vendus par la Copro-Niger).

Il serait trop long de dresser une liste des marchandises amenées clandestinement au Niger. A titre d'illustration, notons l'importance des mouvements sur les tissus, le ciment, les pièces détachées, l'électro-ménager (le dédouanement d'un téléviseur étant élevé) les vêtements et sous-vêtements, la noix de cola (les femmes les achètent à Djibya en petites quantités et les rapportent discrètement au Niger pour les revendre au détail), les cigarettes, les jus de fruits, l'essence (jusqu'à ce que le Nigéria décide récemment d'augmenter les prix, elle était vendue à 80 francs CFA le litre à Maradi au lieu de près de 250 francs en station), les engrais etc ...

Dans le sens Niger-Nigéria, si l'on excepte le transit opération légale au Niger mais illégale du point de vue du Nigéria, la fraude est moins importante car le Niger a peu de produits à vendre. Outre le niébé et le bétail (une détaxation des ventes à l'étranger est à l'étude pour les stimuler), les exportations clandestines portent surtout sur les peaux et les tissus SONITEXTIL. La récente dévaluation de la naira a perturbé ces échanges, les Nigériens ayant subi une forte baisse de leur pouvoir d'achat.

Ce commerce frontalier des produits manufacturés bénéficie au Niger qui s'approvisionne à bon marché chez son voisin. Ce ne sont pas les seules zones frontalières qui en profite mais l'ensemble du pays (10 milliards de francs CFA auraient été économisés en 1986 soit 11% du budget de l'Etat). Toutefois, son industrialisation est hypothéquée par la sévère concurrence des produits nigériens introduits en fraude : c'est un aspect inquiétant car ce facteur risque de jouer à moyen voire même à long terme.

(1) Une libéralisation totale des mouvements d'importation et d'exportation est actuellement à l'étude (suppression de toute taxation). Pour compenser les pertes de recettes douanières, les organismes internationaux en verseraient l'équivalent au Niger durant le temps nécessaire pour apprécier les effets de cette mesure (trois ans environ).

Ce commerce des marchandises ne fait pas appel à des réseaux commerciaux aussi structurés que ceux observés dans le négoce des céréales, du bétail ou le transit. Les commerçants nigériens vont s'approvisionner dans les boutiques et les maisons de commerce de Kano. Enfin, la fraude s'effectue à toutes les échelles du grossiste au détaillant, tout le monde essayant d'éviter d'acquitter les taxes douanières.

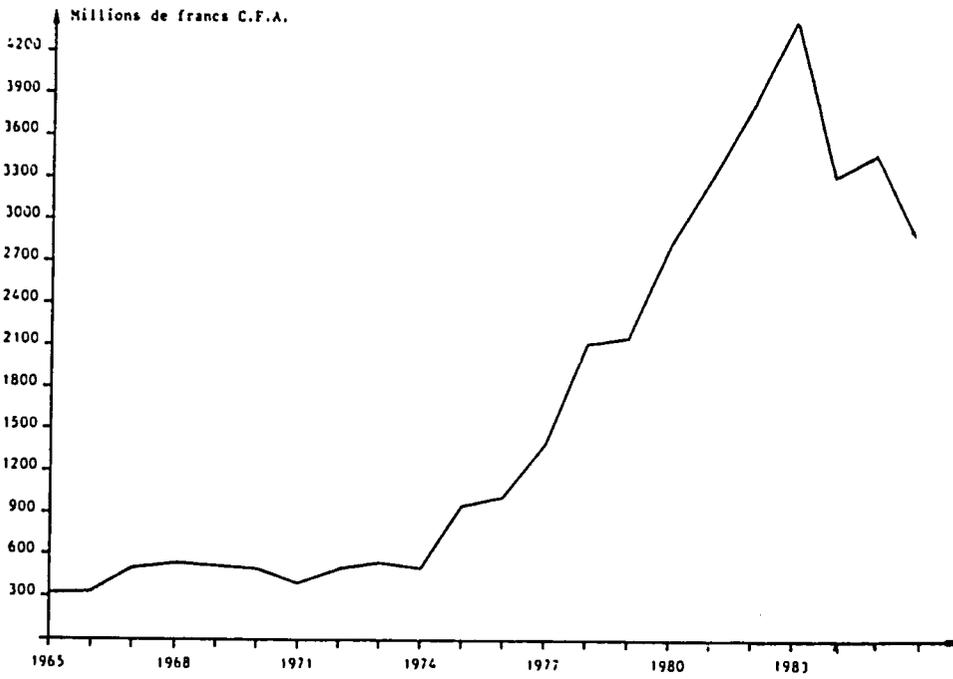
IV - LE TRANSIT

4.1 GENESE DU TRANSIT

Son origine remonte à la guerre du Biafra (1967-1970) qui coupa la partie septentrionale du Nigéria de ses débouchés habituels sur la mer. Les commerçants de Kano et d'autres villes du Nord éprouvèrent alors des difficultés pour s'approvisionner en marchandises et vinrent se ravitailler à Maradi. Ils achetèrent notamment des tissus et des ballots de friperies (bosho) constitués de vêtements usagés ayant subi un traitement de désinfection et provenant des Etats-Unis.

La fin du conflit biafrais permit au Nigéria de rétablir ses communications et ses circuits économiques, aussi les échanges frontaliers retrouvèrent-ils leurs niveaux antérieurs. Cependant, progressivement, des exportations de cigarettes se développèrent à partir du Niger : si leur importation relevait du monopole d'une société d'Etat (la Copro-Niger), de nombreux cartons ne faisaient en réalité que transiter par Maradi et étaient exportés par des grossistes qui agissaient pour le compte de négociants nigériens. Le Nigéria venait en effet, à cette époque, de monter sa propre industrie du tabac et pour la protéger avait interdit l'importation de cigarettes étrangères ce qui n'était pas du goût des consommateurs qui les préféraient aux productions locales.

Ces mouvements prirent une grande ampleur comme en témoigne l'augmentation des recettes du poste de douane de Maradi qui triplèrent entre 1971 et 1977 passant de 414 millions de francs CFA à 1.390 millions (graphe I). Outre les cigarettes, ils portèrent sur d'autres produits (tissus brodés, bazin, tissus en polyester) dont l'importation était également prohibée ou relevait d'un système de licence difficile à obtenir par les importateurs locaux. L'augmentation de ces flux amena le gouvernement nigérien à les organiser, il créa à cet effet en 1974 une société d'économie mixte : la Nitra qui représente actuellement environ 80% du transit, ses deux concurrents assurant le reste (Transcap filiale de la CFAO et Intertrans).



GRAPHE 1 : EVOLUTION DES RECETTES DU POSTE DE DOUANE DE MA. ADI
(source:bureau des douanes de M'radji)

L'organisation du transit est à présent la suivante : les importateurs nigériens, après avoir effectué par exemple une commande de cigarettes ou de tissus à des fournisseurs étrangers, laissent le soin à ces transitaires d'effectuer les formalités administratives et d'assurer l'acheminement de ces marchandises depuis les ports de Cotonou et Lomé jusqu'à Maradi. Là, elles sont entreposées dans des magasins et une fois les formalités douanières accomplies (le Niger perçoit une taxe de transit de 5% sur les cigarettes) elles peuvent être enlevées par les clients nigériens des importateurs nigériens à savoir les grands al hazai de Maradi qui ont incontestablement bâti leur fortune sur ces transactions.

Si ce transit portait initialement sur les cigarettes anglaises et américaines, les tissus allemands, hollandais et japonais, la friperie et le tabac en feuille acheté au Malawi et aux Etats-Unis, il s'est diversifié surtout après 1980 au fur et à mesure que le Nigéria prenait des mesures protectionnistes et interdisait l'importation de marchandises étrangères. C'est ainsi qu'il s'est étendu aux céréales (riz), au sucre, aux cubes maggi, au sel gemme et à de multiples autres produits qui y faisaient défaut (pneus par exemple) (1).

La fermeture prolongée des frontières terrestres (Mai 1984 - Février 1986) sous le régime du Général Mohammed Buhari qui entendait enrayer la fraude, gêna cette activité sans pourtant l'interrompre : le passage de la frontière était certes plus difficile (patrouilles renforcées, mutations fréquentes des douaniers, inspections imprévisibles des postes frontières par le gouverneur de l'Etat de Kaduna) mais néanmoins possible notamment par la brousse, la Nitra enregistrant entre le 1er Octobre 1984 et le 30 Septembre 1985 (c'est-à-dire en pleine période de fermeture de la frontière) un tonnage de 29.000 tonnes. Ces transactions pâtissent à présent de la dévaluation de la naira.

4.2 LE TRANSIT DEPUIS LA DEVALUATION DE LA NAIRA

Avec l'instauration du second marché des devises (SFEM), les hommes d'affaires du Nigéria ont accès, sous certaines conditions et dans des quotas limités, aux devises étrangères et de nombreuses interdictions d'importations ont été levées. Néanmoins seize produits restaient prohibés en 1986 (cf. liste

(1) Surtout à partir de 1984-1985

TABLEAU XI : TONNAGES FACTURES PAR LA NITRA

Années	1984-1985	1985-1986	1986-1987
Marchandises importées			
Cigarettes	3575,587 T.	5617,762 T.	5359,658 T.
Textile	427,532 T.	764,760 T.	838,56 T.
Sel gemme	3203,694 T.	500,000 T.	2000,00 T.
Pondéreux (riz, cubes maggi, sucre)	-	21599,414 T.	15075,095 T.
Produits pétroliers	-		10830,323 T.
Divers	20189,482 T.	6203,383 T.	4259,089 T.
Total	27396,25 T.	34685,319 T.	38363,125 T.
Marchandises exportées			
Peaux	966,65 T.	791,284 T.	0,95 T.
Cacao	-	15536,168 T.	7120,583T
Carité	-	38,908 T.	-
Cajou	-	-	73,948 T.
Divers	644,605 T.	147,1 T.	-
Total	1611,255 T.	16513,36 T.	7195,483 T.
Total général	29007,505 T.	51198,679 T.	45558,608 T.

Source : NITRA

TABLEAU XII : EVOLUTION DU TONNAGE FACTURE PAR LA NITRA

Années (1er Octobre-30 Septembre)	Tonnages facturés
1974-75	5.330
1975-76	14.600
1976-77	11.590
1977-78	21.103
1978-79	24.300
1979-80	18.020
1980-81	18.600
1981-82	49.496
1982-83	34.183
1983-84	?
1984-85	29.007
1985-86	51.198
1986-87	45.558

Source : NITRA

page suivante), ce sont ces articles qui, pour quelques uns (1), transitent par Maradi avant de pénétrer au Nigéria, de même que certaines marchandises en situation de pénurie dans ce pays (2). On constate d'autre part (tableau XI) qu'en sens inverse, des flux venant du Nigéria ne font que passer par le Niger avant d'être exportés en Europe : ce fut le cas récemment de tonnages élevés de cacao mais aussi de peaux et de noix de cajou.

Si les mesures de libéralisation adoptées au Nigéria ont perturbé le transit, il a davantage souffert encore de la dévaluation de la naira (3) : de 51.198 tonnes en 1985-86, il est descendu à 34.728 tonnes l'année suivante (4). Le premier trimestre de l'exercice 1987-1988 confirme cette tendance (6.009 T.) car le pouvoir d'achat des Nigériens s'est fortement dégradé. Aussi, le transit est davantage affecté par cette dévaluation que par la fermeture prolongée de la frontière : si celle-ci a eu des incidences sur les tonnages, elle a été, au contraire, favorable quant aux bénéfices réalisés car les prix avaient augmenté en raison de la baisse du trafic et du passage plus difficile de la frontière. A cette époque, les aspects monétaires ne se pesaient pas encore avec acuité alors qu'à présent ils conditionnent le marché (les al hazai détiennent des sommes importantes en naira dont ils ne parviennent pas à se défaire).

4.3 LES ACTEURS DU TRANSIT

Ce sont surtout les commerçants de Maradi, ceux de Niamey intervenant de manière plus ponctuelle et sur des produits plus précis (cubes maggi). Quant aux commerçants de Zinder, ils restent assez en retrait.

Les al hazai de Maradi qui se livrent à ce négoce à une certaine échelle, sont près d'une quarantaine. Ils acquittent une patente d'import-export ajustée en fin d'année au regard de leurs résultats financiers. Pour 1987, les patentes acquittées en fonction des chiffres d'affaires escomptés se répartissent ainsi (5).

(1) Ce sont essentiellement les cigarettes, les tissus et le riz.

(2) Dans ce cas, les risques sont plus grands car des biens commandés en Europe mettent environ deux mois pour être acheminés à Maradi. Pour que l'affaire soit rentable, il ne faut pas que, dans ce laps de temps, le produit redevienne disponible au Nigéria. C'est pourquoi, les opérateurs jouent alors sur de faibles quantités.

(3) Une naira valait 200 francs CFA en Avril 1983, 145 francs en Mars 84, 120 francs en Février 1986, 73 francs en Avril 87 et 57 francs en Février 1988.

(4) cf. tableau XI (il faut retirer les produits pétroliers destinés à la SONIDEP).

(5) Des redressements seront effectués en fin d'année si nécessaire.

PROPOSED IMPORT REGIME (1960)

Annex IV

1. Cigarettes (24.02)
2. Live or dead poultry, that is fowls, ducks, geese, turkeys and guinea fowls (excluding grand-parent and foundation stocks for research and multiplication purposes (01.05) (2.02).
3. Vegetable, including; tomato puree and paste, roots and tubers, fresh or dried, whole or sliced, cut or powdered and sago pitch (06.01 -06.04;07.06,20.01,20.02)
4. Wood in the rough, rough-squared or half squared, but not further manufactured (44.03,44.04,44.05) all type of furniture products (94.03 and 94.04)
5. EGGS in the shell, including those for hatching (04.05)
6. Fruits fresh or preserved (08.01 - 08.13, 20.03, 20. 04, 20.06) soft drinks and beverages (08.01 -08-13, 20.04, 20.06)
7. Textile fabrics of all types including woven, knitted, pile, coated narrow, embroidery, Articles of leather imitation leather with textile backing, elastic or rubberised and articles thereof (Chapter 50 -60, 39.07, 40.13, 43.03. (42) 43.04, 61.01 - 61.06 and 70.20) excluding:-
 - (a) Trimmings and linings;
 - (b) Tracing cloth;
 - (c) Industrial Gloves
8. Domestic articles and wares made of plastic materials excluding babies' feeding bottles (tariff no.39.07).
9. Evian and similar waters (tariff no.22.01) beer and stout (22.03)
10. articles of jewellery and precious metals (71.12-71.16)
11. rice (10.06) and rice products (11.01) other worked rice grains (11.02)
12. Maize (10.05) and maize products (11.01b) (11.02b)
13. Wheat (11.01) and wheat products (11.01) (11.02)
14. All sparkling wines including champagne (22.05,22.06,22.07)
15. Gaming machines (97.04)
16. Vegetable oils (15.07).

TABLEAU XIII : COMMERCANTS PATENTES EN IMPORT-EXPORT

Chiffres d'affaires (C.A)	Nombre de commerçants
15 millions FCFA < CA < 160 millions	24
160 millions < CA < 600 millions	7
600 millions < CA < 1,6 milliards	6
+ 1,6 milliards	1

Pour l'exercice précédent (1er Octobre 1986 - 30 Septembre 1987), treize commerçants dont deux libanais et un algérien, ont eu un chiffre d'affaires supérieur à 160 millions de francs CFA, trois d'entre eux dépassant le milliard, l'un atteignant même les quatre milliards, résultat nettement en dessous de ceux mentionnés auparavant : en 1979 - 1980, les dix plus importants commerçants de Maradi avaient réalisé un chiffre d'affaires global de plus de 19 milliards (1). Le transit connaît bien actuellement des difficultés.

En raison du caractère confidentiel des transactions entre fournisseurs nigériens et clients nigériens, il est difficile d'évaluer les marges bénéficiaires. Certaines indications laissent supposer qu'elles se situent en général dans une fourchette de 5 à 10% car les alhazai, proposant souvent les mêmes produits, se font concurrence. D'autre part, ces derniers temps, elles ont été amputées du fait des moyens plus modestes de leurs partenaires. Toutefois, des profits très élevés peuvent être réalisés sur des "coups" comme cela fut le cas par exemple à son début du transit effectué sur le cacao. A l'opposé, des pertes importantes peuvent se produire, un alhaji aurait ainsi perdue une grosse somme à la suite de la saisie de marchandises qu'il avait vendues à crédit pendant la fermeture de la frontière. Le transit s'il peut donc rapporter beaucoup d'argent, n'en comporte pas moins des risques qu'il ne faut pas sous-estimer.

(1) E. GREGOIRE, les alhazai de Maradi op cité.

4.4 LES TRANSACTIONS MONÉTAIRES

Comme pour les autres secteurs du commerce frontalier, elles se font en dehors du système bancaire moderne. Si les banques nigériennes interviennent à la commande des marchandises à l'étranger en faisant des ouvertures de crédit (50%, 80% voire 100% de la somme globale), elles sont entièrement exclues des transactions monétaires elles-mêmes, le commerçant nigérien remboursant le crédit initial avant même la sortie des marchandises. Tous les al hazai qui se livrent au transit, sont donc obligatoirement créditeurs auprès des banques locales.

Les affaires se traitent en liquide et en naira. Nous avons observé autrefois (1) que les commerçants du Nigéria avaient pu faire des avances de fonds à leurs partenaires nigériens dont l'assise financière était encore insuffisante. Il semble désormais que ce soit le contraire qui se produise et cela pose problème car entre le moment où l'affaire a été conclue et son paiement final, il peut s'écouler un délai assez long (plus d'un mois) pendant lequel le taux de change de la naira sur le marché parallèle peut baisser d'où une perte ou du moins un manque à gagner pour le commerçant de Maradi. Autres inconvénients à cette pratique du crédit est le risque d'impayés (peu fréquent) ou des règlements très tardifs qui immobilisent des capitaux (2).

Enfin, dès réception du paiement, les al hazai s'efforcent de changer, en cette période de dévaluation, le plus rapidement possible les nairas gagnées ou achètent des marchandises qu'ils ramènent au Niger pour les revendre (céréales, automobiles, ciment etc ...). Certains ont investi au Nigéria même, à Katsina ou à Kano (immeubles).

4.5 LE PASSAGE DE LA FRONTIÈRE

Les opérations sont légales au Niger où elles acquittent une taxe dite de statistique. Aussi, dès que les marchandises sont sorties des entrepôts d'une des trois sociétés transitaires elles passent sous la responsabilité des acheteurs nigériens qui en assument le transport de l'autre côté de la frontière.

(1) E. GREGOIRE, les al hazai de Maradi op cité.

(2) Le crédit ne se fait que sur des grosses commandes, les petites quantités sont payées au comptant.

Le trajet s'effectue presque toujours la nuit et souvent sur les week-end, les contrôles des "customs" étant relâchés. Les camions empruntent la route goudronnée jusqu'à Dan Issa où se trouve le poste de douane nigérian et gagne ensuite Djibya. Un autre chemin consiste à passer par la brousse via Madarounfa, cette piste en latérite menant également à Djibya. Dans un cas comme dans l'autre, des voitures ont précédé les camions pour ouvrir la route de la même manière que celle précédemment décrite à propos du commerce des céréales.

Une fois arrivés à Djibya, les camions sont rentrés dans de gigantesques entrepôts où ils sont déchargés (1). Les marchandises sont alors dispersées rapidement dans des camionnettes, des Peugeot 504 familiales ou d'autres voitures et sont amenées par petites quantités à destination (Kano, Katsina et les autres villes du Nigéria) (2), ce système permettant plus de discrétion et limitant les pertes en cas de problème.

Ce passage au Nigéria peut également emprunter des pistes de brousse éloignées des postes fixes de contrôles mais à la merci de douanes volantes. Enfin, il faut souligner que c'est peut-être seulement une dizaine de camions par jour qui passent ainsi et qu'à l'échelle du Nigéria cela ne représente pas un trafic routier important.

4.6 LES RESEAUX COMMERCIAUX

L'aspect secret du transit rend les investigations très délicates en ce domaine. Néanmoins, trois acteurs paraissent essentiels dans ces réseaux : le fournisseur nigérian, le passeur et le client nigérian.

Les fournisseurs nigériens sont les grands al hazai de Maradi qui se sont lancés dans cette affaire il y a près de vingt ans. Ils en connaissent les difficultés, les risques et ont continué de l'exercer dans des circonstances si délicates (fermeture de la frontière, tracasserie du régime du général Buhari) qu'elles ont renforcé la cohésion même de ces réseaux.

(1) IL est rare que les camions se rendent directement à Katsina ou Kano (la rumeur dit qu'il est déjà arrivé que certains aillent jusqu'à Lagos).

(2) La coupure de presse présentée page suivante confirme ce mode d'organisation.

Customs Boss alerts his men:

OF PLANS TO SMUGGLE IN RICE

THE Director of the Department of



Alhaji Musa

Customs and Excise, A'haji Abubakar Musa, yesterday in Kaduna alerted his men that stock-piles of imported rice were

being kept in some neighbouring countries with the hope of smuggling them into the country.

Addressing officers of the department in Kaduna, Alhaji Abubakar urged them to plug all loopholes to prevent the smuggling of the contraband.

The director, who

delivered similar address to officers of the department at the Katsina, Jibjya, Kongolam, Zango and Babamutum borders, said that it was the responsibility of the officers to protect domestic industries against foreign competition.

Alhaji Abubakar urg-

ed his men to ensure that food items and cash crops such as cocoa and groundnuts were not smuggled out of the country.

He warned the officers against colluding with smugglers and said that anyone caught would not only be dismissed but would be prosecuted.

From RABIU FAGGE

A FORMER member of the defunct Kano State House of Assembly Alhaji Abba Habib, has been arrested by the police for attempting to smuggle a consignment of cigarettes into the country.

Alhaji Habib is also being charged with traffic offences which he committed while trying to evade arrest by a team of policemen on patrol.

In his attempt to escape from the law, the ex-lawmaker was said to have knocked down a middle-aged woman and her child along Kurnar Asabe on Katsina Road, Kano.

Alhaji Habib, who allegedly packed full his Peugeot 504 saloon car with 7,500 packets of Benson and Hedges brand of cigarettes, also defaced the registration number of his vehicle by rubbing engine oil and sand on it.

The plate number thus looked like KN 308 P instead of KN 4380 KP, according to police sources.

Ibrahim Babadisa Chirona, confirmed the story and disclosed that Alhaji Abba had been handed over to the Customs and Excise Department for the smuggling offence.

He said the culprit has also been charged to court for the traffic offences.

Meanwhile, the middle-aged woman and her child knocked down by the alleged smuggler are now on admission at the Murtala Muhammed Hospital, Kano.

Ex-lawmaker nabbed for smuggling

THE TRIUMPH
14 Décembre 1964

Le passeur a un rôle charnière: c'est lui qui est chargé d'amener les marchandises de l'autre côté de la frontière c'est-à-dire à Djibya. Pour cela, il informe les douaniers nigériens du passage des camions, négocie le prix avec eux et l'heure venue précède le convoi jusqu'à destination.

Le client nigérien et ses magasins ou entrepôts sont les destinataires finaux. Seuls, les al hazai et leurs proches les connaissent ainsi que le passeur. Leur identité est d'autant plus difficile à percer qu'ils ne se déplacent que très rarement à Maradi même et préfèrent y envoyer des commis barwai. Il est toutefois certain que les grands businessmen de Kano et de villes comme Sokoto, Katsina, Kaduna figurent parmi ces clients, le commerce frontalier étant une de leurs activités parmi beaucoup d'autres (1).

Enfin, il faut mentionner le cas original des commerçants libanais : installés des deux côtés de la frontière (Maradi et Kano), ils sont donc simultanément fournisseurs et clients, parfois même fabricants. Introduits de très longue date dans le transit, ils y jouent un rôle important et utilisent à la fois les règles de l'économie informelle et les possibilités offertes par le secteur moderne.

4.7 LA SPECIALISATION DES COMMERCANTS

Si le transit des cigarettes est l'affaire de presque tous les al hazai, d'autres produits exigent des contacts parfois assez étroits avec des fabricants ou des négociants du grand commerce international. Ainsi, l'import-export des tissus est dominé par un libanais qui les importe d'Allemagne Fédérale, le transit du riz est aux mains d'un nombre limité de commerçants (2) qui ont officiellement traité 15.000 tonnes en 1987 (cf. coupure de presse), quant aux cubes maggi, ce sont les commerçants de Niamey qui sont spécialisés dans cette activité.

Les cigarettes et les tissus sont les produits de base du transit. Toutefois, selon les opportunités et les espoirs de gains, les al hazai peuvent se lancer dans de nouvelles affaires comme l'illustrent les récents flux de cacao et les multiples marchandises introduites au Nigéria au moment où le gouvernement

(1) E. GREGOIRE, les al hazai de Kano, l'opérateur économique du Niger, n° 4, Nov-Déc. 87

(2) L'un d'entre eux, d'origine algérienne, est un des principaux importateurs au Mali.

de Lagos avait accru les contraintes à l'importation. La liste des produits prohibés, régulièrement remaniée, reste le document de référence : dès qu'un nouveau produit y apparaît, il faut en envisager la commande s'il s'offre des débouchés.

Le transit est donc un négoce particulier qui met en jeu des réseaux très structurés et secrets. Les liens qui unissent ses différents acteurs reposent sur des relations commerciales déjà anciennes où l'appartenance à une même religion est essentielle. Celle-ci comme nous l'avons déjà souligné, règle les affaires qui se font sur la parole donnée. La confiance est donc de rigueur et elle n'est rarement trahie (Abokin Amana).

Que ce soit les al hazai de Maradi ou ceux du Nord-Nigéria, tous maîtrisent très bien les rouages de ce commerce jonglant avec les fluctuations du taux de change et se jouant des dispositions prises pour entraver leur activité : lors de la fermeture de la frontière, ils ont fait preuve d'une capacité d'adaptation remarquable en décelant les failles du dispositif et en trouvant des brèches pour le contourner. De même ; ils montrent une ingéniosité notoire à combiner des coups selon les opportunités offertes par la politique économique des Etats, l'évolution de la législation et la configuration même du marché : "l'affaire du cacao" qui a commencé en Juin 1985 à la suite de nouvelles dispositions prises en matière d'exportation au Nigéria (1) et s'est achevée en Février 1987 après qu'elles aient été levées, est révélatrice à cet égard. Ces "coups" ne paraissent lucratifs que pour leurs initiateurs, la multiplication des opérateurs en altère ensuite leur rentabilité.

Si le transit s'effectue globalement dans le sens Niger-Nigéria, certains articles reviennent en fraude : des cigarettes vendues moins cher que celles portant la mention "vente au Niger", sans doute quelques tissus et du riz (2). En dépit de l'apparente perméabilité de la frontière, il ne faut pas sous-estimer le facteur risque. Bien que les saisies soient rares, quelques cas se sont produits sous le régime du général Mohamed Buhari qui allait même jusqu'à interner les fraudeurs. Ce risque de saisie est une menace permanente qui amènent les réseaux à être vigilant, solidaire et à préserver leur caractère occulte.

(1) Libéralisation du commerce grâce à la suppression du monopole des Marketing Boards.

(2) L'importation de riz au Niger se fait par d'autres circuits que ceux étudiés dans ce rapport.

Malgré les difficultés monétaires actuelles, l'avenir du transit ne semble pas compromis. Peut-être portera-t-il davantage sur des produits de luxe (parfums, tissus de haute qualité, cigarettes) car ce sont des articles légers et coûteux dont le transport s'amortit aisément.

CONCLUSION

Plusieurs points sont à reprendre ici et à développer quant aux multiples aspects du commerce frontalier.

Aspects économiques :

A l'échelle macro-économique, le Niger bénéficie, comme nous l'avons déjà souligné, pour une large part de ses échanges avec son puissant voisin en s'approvisionnant à bon marché en vivres et en produits manufacturés. Même si l'Etat ne touche pas, en raison de la fraude, les recettes douanières attendues, le transit lui procure depuis déjà de nombreuses années des revenus non négligeables. Ses retombées, comme celle de l'ensemble du commerce frontalier, ont incontestablement contribué au développement de villes comme Maradi et à l'émergence de riches d'entrepreneurs marchands qui constituent une partie importante du secteur privé national.

Toutefois, l'industrialisation du Niger qui a déjà connu de nombreux déboires de par la concurrence souvent déloyale du commerce frontalier, risque d'être davantage encore compromise par la restructuration de l'économie nigériane et la relance de son industrie qui va partir à la conquête des marchés extérieurs en profitant d'une monnaie fortement dévaluée. Les entretiens menés dans les milieux du commerce international tant au Niger qu'au Nigéria aboutissent au même diagnostic : ce pays va devenir à court terme un concurrent redoutable qui inondera, sans doute pendant longtemps, l'Afrique de l'Ouest.

Au niveau régional, les régions de Birnin Konni, Maradi et Zinder d'une part et de Sokoto, Katsina et Kano de l'autre semblent être parvenues malgré leur appartenance à des zones monétaires différentes et à des Etats distincts à une certaine intégration économique articulée autour de leurs échanges officiels mais aussi et surtout clandestins au point de constituer un espace économique homogène. Cette impression est partagée par de nombreux acteurs économiques qui ont insisté sur le rôle stimulant joué par la frontière dans l'économie régionale pour laquelle elle est en quelque sorte une rente. Que serait en effet, dans un autre contexte, une ville comme Maradi si ce n'est une bourgade perdue aux confins du désert.

Enfin, l'histoire montre que les Etats ne sont jamais parvenus à enrayer la fraude et n'en ont pas les moyens : les gains que peuvent réaliser par exemple un douanier nigérian avec le passage d'un seul camion de cigarettes représentent un mois de salaire. Dans de telles conditions, il n'est pas étonnant que l'appât du gain soit le plus fort (1), même le régime sévère du général Buhari (Janvier 1984 - Août 1985) n'a pas réussi à empêcher les flux. Aussi, convient-il de considérer ce facteur fraude comme une constante et d'en tenir davantage compte dans la définition de toute politique économique tant son influence peut en hypothéquer les effets. Cela suppose, du point de vue du Niger, une bonne connaissance de la situation économique et des mesures législatives en vigueur au Nigéria.

Aspects géographiques

Dans ce commerce frontalier, des villes en constituent les pôles, des bourgades en sont les relais et des villages les points de passage en brousse.

Au Niger, Birnin Konni, Maradi et Zinder apparaissent comme les pôles principaux avec comme pendants Sokoto, Katsina et Kano. C'est dans ces villes que résident les acteurs de ce négoce et que se traitent les affaires. Certains opérateurs peuvent toutefois résider dans des agglomérations plus éloignées comme Niamey, Kaduna ou Maiduguri.

Entre ces pôles, se trouve une série de villes-relais de taille beaucoup plus modeste. Ce sont soit des postes de frontière placés sur des axes routiers (exemples : Dan Issa et Magaria au Niger, Illéla et Daura au Nigéria) soit des lieux stratégiques dans le commerce clandestin (Djibya) voire même des localités qui remplissent ces deux fonctions.

Enfin, quelques villages profitent de leur situation à la frontière même et constituent des points de passage en brousse à l'écart des grands postes frontaliers. On peut citer Bangui, Souloùlou, Dodori, Sasoumbouroum entre autre au Niger, Sabon Birni, Kongolam, Babban Mutum au Nigéria.

(1) Surtout, dans la conjoncture qui prévaut actuellement au Nigéria où les salaires sont bloqués et la hausse des prix soutenue.

Toutes ces localités participent donc à des niveaux différents aux échanges frontaliers. La géographie ne présente d'ailleurs pas d'obstacles naturels (zones montagneuses, cours d'eau) qui pourraient les gêner. Au contraire, les deux pays sont reliés par des grands axes goudronnés, des pistes en latérite souvent bien entretenues et de multiples pistes en brousse praticables en saison sèche par des engins adaptés. La géographie de la région est donc favorable au développement des échanges.

Aspects sociologiques

L'allégeance à une civilisation et à une culture communes et l'utilisation de la même langue cimentent les populations locales que le découpage colonial puis la naissance d'Etats modernes n'ont pas vraiment réussi à dissocier (1). Le poids de l'histoire se fait encore sentir et de part et d'autre de la frontière les cadres de pensée et les valeurs sociales et religieuses sont identiques si bien qu'elles vivent en étroite symbiose.

Les réseaux commerciaux, les liens familiaux et les multiples relations qu'elles entretiennent, constituent la base sociale du commerce frontalier : plus ces éléments sont forts, plus les échanges sont intenses. Ainsi, l'axe Maradi -Katsina est le plus important car ces deux villes demeurent très liées et sont toutes les deux peuplées en partie de Katsinaoua , c'est-à-dire des descendants de l'ancien Etat du Katsina (2). Au contraire, les liens plus lâches entre Zinder, peuplée surtout de Béri-Béri et des villes comme Katsina et Kano expliquent sans doute que le commerce frontalier y soit moins actif qu'à Maradi.

Enfin, le milieu humain a une longue tradition d'échanges notamment au Nord du Nigéria où les villes jouèrent un rôle important aussi bien dans le commerce transsaharien que dans les négoce qui s'effectuaient avec la Côte d'Ivoire. Ces activités reposaient sur des réseaux commerciaux très structurés et hiérarchisés qui ont fait la force et la fortune des commerçants haoussa à l'époque pré-coloniale puis pendant la traite et encore maintenant où ils s'adaptent aux nouvelles contraintes politiques et économiques. L'Islam leur donne une cohésion supplémentaire.

-
- (1) J.O IGUE, Rente pétrolière et commerce des produits agricoles à la périphérie du Nigéria op cité.
- (2) Une partie de leurs ancêtres est venue avec la chefferie se réfugier à Maradi au début du XIXème siècle (cf. Introduction), l'autre est restée à Katsina.

Aspects religieux

Les liens entre l'Islam et le commerce sont anciens en pays haoussa et encore maintenant la religion joue un rôle important dans le monde des affaires.

L'Islam impose en effet des règles de conduite et une éthique à ceux qui se livrent au négoce. Dans le commerce frontalier où les partenaires relèvent de contextes juridiques modernes différents qui rendent d'éventuelles poursuites très difficiles, une relation comme celle qui unit les abokin amana est essentielle. Dieu étant pris à témoin, la confiance est de mise entre les deux parties qui traitent les affaires. Ne pas respecter la parole donnée serait se mettre en dehors du circuit des affaires et trahir sa croyance religieuse, ces deux éléments étant fondamentaux dans la vie sociale.

L'Islam se substitue donc en quelque sorte à l'écriture, comme nous l'avons déjà noté, dans une société où les individus que ne savent ni lire ni écrire sont encore nombreux, ce qui ne les empêche pas de brasser des sommes parfois considérables.

Le commerce frontalier comporte donc de multiples aspects. Notre analyse a tenté de coller le plus possible à la réalité du terrain et s'est faite essentiellement à l'échelle régionale. Il conviendrait à présent de la replacer dans un cadre plus général au niveau des deux Etats et de leur politique macro-économique.

BIBLIOGRAPHIE

- AMSELLE J.L et GREGOIRE : Etat et capitalisme en Afrique de l'Ouest, document de travail n° 9, EHESS, Centre d'Etudes Africaines.
- BARBOUR K.M, OGUNTOYINBO J.S, ONYEMELUKWE J.O.C, NWAFOR J.C : Nigéria in maps, ed Hodder and Stoughton, 198
- BRASSET P., KOECHLIN J., RAYNAUT Cl. : Le développement rural de la région au village. Projet de Développement Rural de Maradi, 1988.
- COLLINS J.D. : The clandestine Movement of Groundnuts across the Niger-Nigéria boundary, Revue Canadienne des Etudes Africaines, volume X, n° 2, 1976.
- DAVID Ph. : Maradi : l'ancien Etat et l'ancienne ville ; site, population, histoire. Documents des Etudes Nigériennes n° 18, 1964.
- EGG J. : Stratégie alimentaire pour le Niger, mission d'appui sur le thème "Le Nigéria et la stratégie alimentaire du Niger", IRAM, 1987.
- GREGOIRE E. : Les Alhazai de Maradi : Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens, éditions de l'ORSTOM, collection Travaux et documents n° 187, 1986, 228 pages.
- GREGOIRE E. : Les Alhazai de Kano : des entrepreneurs africains, in l'Opérateur économique du Niger, n° 4, Nov-Déc. 1987.
- GREGOIRE E. et RAYNAUT Cl. : Présentation générale du département de Maradi, Université de Bordeaux II - DGRST, 1980.
- HOGENDORN J.S : Nigérian Groundnuts Exports : origins and early development, Ahmadu Bello University Press and Oxford University Press, Zaria, 1978.
- IGUE J.O : Rente pétrolière et commerce des produits agricoles à la périphérie du Nigéria : les cas du Bénin et du Niger : Laboratoire d'Economie Internationale, INRA/ESR, Montpellier Mars 1985.
- PEHAUT Y. : L'arachide au Niger, Institut d'Etudes politiques de Bordeaux, Centre d'Etudes d'Afrique Noire, Editions A. Pédone, 1970.
- LE SAHEL n° 3915, Février 1988.

508

LES ECHANGES FRONTALIERS ENTRE LE MALI

ET LES PAYS LIMITOPHES

Jean-Loup AMSELLE

avec la participation de
Dramane BAGAYOGO

Avant d'examiner la nature et l'ampleur des échanges frontaliers en matière de céréales entre le Mali et les pays limitrophes, il est nécessaire de faire brièvement retour sur l'histoire même de ces échanges depuis la période coloniale.

Introduction

Depuis des siècles le territoire de l'actuel Mali est le siège ou le point de départ d'échanges englobant l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest et même de l'Afrique du Nord. Sans remonter aux échanges du Moyen-Âge entre le sel et la cola, il faut noter que se sont poursuivis jusqu'à la conquête coloniale et jusqu'à nos jours des échanges intercontinentaux portant sur les esclaves le sel, la cola, le bétail et le poisson séché. Ces échanges ne portent pas uniquement sur des zones écologiquement différentes, ils manifestent également l'existence d'une véritable division internationale du travail laquelle s'articule à des réseaux marchands internationaux couvrant l'ensemble de la zone. C'est dans le cadre de ces réseaux marchands appelés communément en Afrique de l'Ouest dioula ou haoussa que transitent et s'échangent les produits venant de la forêt (cola) et ceux de la savane (bétail, poisson séché). Mais ces réseaux marchands internationaux sont également consacrés à l'échange de produits agricoles et notamment du mil, du sorgho, du maïs et de l'arachide.

Le commerce des céréales pendant la période coloniale

Dès le début de la période coloniale, c'est à dire à Bamako au tournant du 20^e siècle, le commerce des céréales consistait pour les maisons de traite françaises (SCOA, Chavanel, Maurel et Prom, Devès et Chaumet, Peyrissac, CFAO, etc...) à préfinancer les commerçants africains soit sous forme de numéraire, soit sous forme de produits importés. Grâce à ces avances, les Dioula pouvaient se procurer des céréales (mil principalement) auprès des paysans, permettant ainsi l'approvisionnement d'un nombre croissant de non-producteurs résidant dans les villes.

Dès le début de la colonisation, le commerce de grains a permis aux maisons de traite françaises de réaliser une accumulation très importante - plus importante d'ailleurs que celle réalisée dans les produits d'exportation - et a entraîné l'endettement des paysans ainsi que l'apparition de déficits vivriers majeurs dans les campagnes.

Parallèlement à ce commerce de traite des céréales effectué par le secteur privé, le but constant des colonisateurs a été d'assurer la couverture des besoins nutritionnels de la population soudanaise (le Mali de l'époque) ainsi que de l'ensemble de l'AOF.

Ce souci a été pour la première fois exprimé par A. Sarraut en 1920 dans le cadre de son plan de mise en valeur et d'association. Pour Sarraut, les colonies devaient être exploitées avec modération et il fallait assurer une meilleure satisfaction des besoins de la population. Son plan comportait trois volets :

- a) la création et l'aménagement d'installations de transport et d'infrastructure,
- b) l'amélioration des méthodes de culture,
- c) l'amélioration dans le domaine de l'hygiène, de la nourriture, du traitement médical et de la formation de spécialistes.

Cette politique est reprise en 1923 par le gouverneur Carde qui la nomme "politique des ventres pleins". Carde exige la culture du riz à l'Office du Niger, parallèlement à celle du coton, de façon à juguler les famines que connaît le Soudan et même à approvisionner le Sénégal et à lui permettre ainsi de diminuer ses importations de riz asiatique.

Viguié, directeur de l'Office du Niger de 1946 à 1951, exprimera dans la formule suivante la volonté de faire de l'Office du Niger et du Soudan le grenier de l'ADF : "Faire du riz pour le Sénégal et la Côte d'Ivoire, c'est faire de l'arachide et du café pour la France". En 1960, l'Office du Niger réussit ainsi à vendre 10.920 tonnes de riz au Sénégal mais ceci ne pouvait remplacer les importations de l'AOF en provenance d'Asie.

Quoiqu'il en soit, la volonté constante de l'administration coloniale de ravitailler l'AOF avec du riz provenant de l'Office du Niger montre bien à posteriori que la stratégie d'autosuffisance alimentaire ("Consommer malien") prônée actuellement par le gouvernement ne constitue pas une nouveauté radicale.

La période post-coloniale

Avec l'indépendance survenue en 1960, les conditions d'exercice du commerce de céréales vont radicalement changer. L'option socialiste, l'étatisation de la traite et la rupture des relations commerciales avec le Sénégal vont conduire à un recentrage du commerce des céréales sur le Mali proprement dit et à l'éviction des maisons de commerce françaises et de leurs satellites libano-syriens et maliens.

Tout le réseau de traite colonial fut mis en pièces avec la création de l'OPAM et de la SOMIEX qui étaient destinés à ravitailler les villes en produits vivriers et manufacturés bon marché. Les maisons de traite quittèrent le pays, les Libano-syriens cessèrent leurs activités ou abandonnèrent le Mali tandis que certains commerçants maliens prenaient la fuite et allaient chercher refuge à l'étranger, en Côte d'Ivoire notamment. Leurs confrères restés au Mali continuèrent à pratiquer le commerce du mil et des marchandises en profitant de leurs relations avec les paysans (avances sur récoltes), en trompant la vigilance des contrôles économiques - très serrés à cette époque - ou en corrompant les fonctionnaires. Ils parvinrent ainsi à se glisser dans les trous que laissait subsister le système de traite étatique. C'est ainsi que tout au long de la période socialiste, les commerçants ont réussi à maintenir leur emprise sur les campagnes et par ce biais à miner le régime qui succomba sous les coups des militaires en novembre 1968.

Après le coup d'Etat, la commercialisation forcée des céréales fut abolie dans un premier temps, puis rapidement rétablie, sans doute pour assurer, comme par le passé, l'approvisionnement des villes en céréales à un prix avantageux et pour ne pas mécontenter les couches urbaines et particulièrement les fonctionnaires qui constituaient les piliers du régime.

A peu près à la même époque, le gouvernement tenta de faire participer les marchands à la commercialisation du mil en leur faisant avancer les capitaux nécessaires par l'OPAM. Ce fut un échec total. Les commerçants utilisèrent la majeure partie des capitaux pour acheter du mil à des fins spéculatives, pour l'exporter clandestinement ou bien encore se servir de l'argent avancé comme fonds de roulement pour d'autres activités.

A partir de 1973, commence la période de grande sécheresse qui affecta la totalité des pays du Sahel et au cours de laquelle fut mise en place par les pays occidentaux la politique d'aide alimentaire. Pourtant depuis 1973, le Mali a connu quelques périodes excédentaires, notamment en 1976, ce qui a permis au gouvernement d'exporter des céréales vers certains pays limitrophes comme le Niger.

Dans le domaine du commerce céréalier, les années 1980 sont marquées par les progrès de la politique de libéralisation et de privatisation impulsée par le FMI et la Banque Mondiale. C'est dans le cadre de cette politique que s'inscrit la mise en place du Programme de Restructuration du Marché Céréalière.

Le PRMC

Le PRMC n'est pas un projet mais une politique. Il ne se confond pas avec la stratégie alimentaire bien qu'il en soit un des piliers essentiels. Le PRMC a été mis en place en 1981-1982 à l'époque de la sécheresse. Dans le PRMC, un groupe de donateurs bilatéraux (Autriche, Belgique, Canada, France, Grande-Bretagne, Pays-Bas, RFA, USA) et deux organismes internationaux (CEE, PAM) se sont engagés à fournir en cinq ans, 250 000 tonnes de céréales (base maïs) en aide alimentaire. Cette aide est vendue par l'Office Céréalière (OPAM) et le produit net des ventes, après déduction des charges de distribution, constitue un fonds de contrepartie dont la gestion est effectuée en commun par le gouvernement du Mali et l'ensemble des donateurs regroupés dans un comité de gestion qui se réunit trimestriellement sous la présidence du ministre de tutelle de l'OPAM.

L'objectif principal du PRMC était de faciliter la libéralisation du commerce céréalier car l'OPAM, en position de monopole d'achat et de vente, remplissait mal sa fonction, à un coût énorme, conduisant à un endettement considérable, les prix de cession sur le "marché officiel" étant largement subventionnés. Le fonds de contrepartie devait assurer les besoins de financement résultant de la différence entre le prix de vente officiel et le prix de revient global de l'OPAM incluant le prix officiel d'achat au producteur et les frais de commercialisation. Le PRMC prévoyait une forte hausse des prix d'achat pour stimuler la production, une disparition du déficit de l'OPAM, un ajustement progressif des prix à la consommation vers la vérité des prix (FMI).

AIDES ALIMENTAIRES RECUES PAR L'O PAM (tonnes)					
Aide y compris aide d'urgence (1)	1981	1982	1983	1984	1985
maïs	13 760	18 650	15 400	67 500	116 680
blé	9 000	9 620	13 035	3 150	10 500
sorgho	-	1 755	16 000	11 000	11 000
riz	2 000	23 380	21 795	60 660	47 965
TOTAL	24 760	53 405	66 230	142 310	186 145
Importations publiques (2)					
OPAM riz	12 500	10 830	-	8 500	-
PRMC riz	-	-	-	1 500	-
SORGHO	-	-	-	6 600	13 200
MAIS	-	-	-	-	4 000
Stock national de sécurité sorgho	-	-	-	6 000	13 900
CNAVS Riz	-	-	-	-	3 700
TOTAL	12 500	10 830	-	22 600	34 800

Source : OPAM

(1) Cette aide fournie par les donateurs du P.R.M.C. et l'aide d'urgence fournie par les donateurs regroupés dans la CNAVS. L'aide du P.R.M.C. est vendue alors que celle reçue par la CNAVS a été délivrée gratuitement pour une très grande part en 1985 (environ 80 000 tonnes dont 70 000 tonnes de maïs, contre moins de 5 000 tonnes distribuées gratuitement en 1984). Dans ce tableau ne sont pas reportées les aides reçues directement par les ONG et le programme régulier du PAM (Food for Work) soit environ 25 000 à 30 000 tonnes par an en 1984 et en 1985.

(2) Ces importations sont faites par l'OPAM et payées depuis 1984 sur les fonds de contreparties du P.R.M.C. ou de la CNAVS ; les importations spécifiques du stock de sécurité ont été isolées mais les dotations de la RFA ont été prises en compte dans l'aide alimentaire (7 870 tonnes en 1982, 12 000 et 5 000 tonnes en 1983 et 1984).

Le commerce privé des céréales

1) Le riz

La mise en place du PRMC en 1981-1982 a coïncidé avec la libéralisation du commerce des céréales locales, ces deux mesures faisant partie de la même politique. Toutefois, bien qu'il n'en soit fait état dans aucun rapport concernant le PRMC, il ressort d'après les déclarations de certains importateurs privés que les importations privées ont débuté en 1978. Ces importations furent effectuées pour le compte de l'OPAM ou furent vendues aux coopératives. L'un des plus gros importateurs privés du Mali, déclare ainsi avoir importé 70 000 tonnes de riz en 1978 et le même tonnage en 1979, tout ceci pour le compte de l'OPAM.

Les importateurs

Mais ce n'est qu'à partir de 1980 que les importateurs privés de riz purent se livrer eux-mêmes à la revente à des grossistes. Avec la mise en route du PRMC en 1981-1982, on vit entrer en scène des familles comme celle d'Achcar qui ont un long passé de traitants coloniaux ainsi que de nouveaux venus comme Sidi Boubacar Bally et Amar Taleb.

Ces opérateurs avaient d'autres activités dans le commerce, le transport et l'industrie et certains opéraient dans plusieurs pays. La famille Achcar, par exemple, a des intérêts dans la biscuiterie, les pâtes alimentaires et la meunerie. Dans le cadre de cette dernière activité, elle a d'ailleurs le monopole de la vente de la farine au Mali et l'entreprise échangeait fréquemment avec l'OPAM du riz importé contre du blé provenant de l'aide alimentaire. La société Amar Taleb est une véritable multinationale qui est présente au Togo, au Nigéria, au Niger et au Mali. Elle intervient dans plusieurs domaines : textile, cigarettes, bouillon-cube, piles, légume, etc. La famille Bally quant à elle a des intérêts dans le transport routier, le textile, l'alimentation, l'ameublement et l'électro-ménager. Les importateurs de moindre importance ont également des champs d'intervention très diversifiés. Modi Bathily, par exemple, est un industriel, un négociant de textile et également un gros commerçant de bétail, la société Koné et Traoré frères consacre l'essentiel de ses activités à l'importation et à la distribution de matériaux de construction, enfin Issaka Diara, actuellement président de la Chambre de Commerce, intervient dans à peu près tous les domaines (riz, mil, karité, ciment, etc...).

Comme on le verra, avec l'arrêt des importations de riz, les opérateurs mettront à profit la multiplicité de leurs champs d'intervention pour se reconvertir dans d'autres activités.

Les importations de riz étaient caractérisées par leur extrême concentration entre les mains de quelques commerçants, ceux dont les noms viennent d'être cités, et autour desquels gravitaient quelques importateurs de moindre importance et dont le rôle était quelque peu marginal.

Le tableau ci-dessous donne une idée de la ventilation du volume traité par les principaux importateurs de riz :

	<u>Année</u>	<u>Tonnes</u>
Achcar	1982	10 000
	1983	17 000
	1984	60 000
	1985	60 - 70 000
	1986	30 000
	1987	4 000
Sidi Boubacar Bally	1978	70 000
	1979	70 000
	1980	70 000
	1981	100 000
	1986	80 000
	1987	4 000
Sidi Boubacar Bally et Amar Taleb	1982	100 000
	1983	70 à 80 000
	1984	70 à 80 000
	1985	28 000
	1987	6 000

	<u>Année</u>	<u>Tonnes</u>
Amar Taleb	1980	5 000
Koné et Traoré Frères	1981	5 000
	1982	5 000
	1983	5 000
	1984	5 000
	1985	5 000
	1986	1 500
 Issaka Diara		
	1978	10 000
	1979	10 000
	1980	10 000
	1981	10 000
	1982	10 000
	1983	10 000
	1984	10 000
	1985	10 000

A ces quantités, il faut ajouter celles d'autres petits importateurs comme Modi Bathily que nous n'avons pu interroger.

Ce qui donne pour :

1978	80 000
1979	80 000
1980	85 000
1981	115 000
1982	125 000
1983	112 000
1984	155 000
1985	103 000
1986	112 000
1987	14 000

L'extrême concentration des importations de riz n'a pas été sans inquiéter les autorités maliennes qui ont vu se subsister au monopole de l'OPAM et de la SOMIEX, un oligopole de deux ou trois commerçants importateurs.

Cette concentration avait également des répercussions sur les marges comparées des petits et des gros importateurs. Ainsi les gros importateurs pouvaient réaliser une marge nette de 15 à 20 CFA par kg ce qui correspond à des sommes considérables pour des quantités de plusieurs dizaines de milliers de tonnes alors que les petits importateurs - ceux n'important que quelques milliers de tonnes - devaient se contenter de marges bien moins élevées (5 à 10 CFA).

Le taux de profit relativement élevé réalisé par les gros importateurs était sans nul doute dû aux relations privilégiées qu'ils entretenaient avec les grandes maisons de commerce international comme Riz et Denrées, Continental Grains, Doumeng, etc... et qui faisaient que seuls ces commerçants étaient capables de profiter des "gros coups" du négoce international.

Les conditions avantageuses dont jouissaient les gros importateurs étaient encore renforcées par le fait que le riz importé était acheté à crédit (90 jours), seuls 20 % de la somme, correspondant au crédit documentaire devant être versés comptant.

Le préfinancement partiel de la vente du riz par les maisons de négoce international et par les banques permettait aux importateurs locaux de vendre à leur tour le riz à crédit aux grossistes soit à Bamako, soit dans les succursales qu'ils possédaient dans les villes de province (Kayes, Segou, Mopti, Gao, Sikasso).

Les grossistes bamakois

A Bamako, les grossistes en riz étaient sans doute plusieurs dizaines. Souvent, ils étaient en même temps commerçants d'autres céréales (mil, maïs). Le plus gros d'entre eux devait traiter environ 3 000 tonnes par an. Les autres faisaient entre 1000 et 2000 tonnes par an.

Une bonne partie des ventes (la proportion exacte reste à établir) se faisait à crédit, parfois avec des traites, des reconnaissances de dettes ou des reçus mais le plus souvent sur la base de la confiance, selon les

traditions pratiquées depuis des siècles par les commerçants ouest-africains.

Ces commerçants qui étaient tous des Maliens, à la différence des importateurs, faisaient fonction de grossiste-logeur-magasinier. Ils entreposaient le riz dans leur magasin et attendaient les acheteurs, eux-mêmes, demi-grossistes ou détaillants de Bamako ou de province. La marge brute de ces grossistes-logeurs-magasiniers était de 10 F CFA par kg.

Le grossiste remboursait l'importateur au fur et à mesure des ventes effectuées aux demi-grossistes et aux détaillants. En réalité, les choses n'étaient pas aussi simples car le grossiste vendant lui-même à crédit aux demi-grossistes et aux détaillants tant et si bien que le remboursement de l'importateur était fortement lié à l'achat du riz par le consommateur final puisqu'au Mali, dans le commerce du riz, comme dans d'autres types de commerce (arachide, par exemple), le problème principal à résoudre est l'absence de capital des intermédiaires.

Les demi-grossistes et les détaillants

A tous les stades du commerce du riz, les transactions se faisaient très souvent, à crédit. C'était le cas pour les demi-grossistes de Bamako, c'était également vrai pour les demi-grossistes de province, qu'il s'agisse de ceux de la zone méridionale (Kayes, Kolokani, Banamba, Koulikoro, etc.) qui s'approvisionnaient à Bamako ou de ceux du nord-est qui étaient couverts par les succursales des gros importateurs (Bally, Bathily, etc...). Dans certains cas, ces demi-grossistes ou ces détaillants de village apportaient le mil aux grossistes et le troquaient contre du riz en complétant au besoin avec du numéraire. La marge brute de ces demi-grossistes et de ces détaillants oscillait entre 10 et 20 F CFA par kg.

La vente aux coopératives

Les achats de riz effectués par les coopératives ou les services ont commencé en 1978 et se sont poursuivis jusqu'en 1986. Le phénomène s'est fortement accru avec l'augmentation des prix de retrocession de l'OPAM aux coopératives en 1985. Dès lors les importateurs privés sont devenus moins chers que l'OPAM. Pourtant cette brusque flambée a, en fait, sonné le glas des coopératives, la plupart, mal gérées, ont été incapables de s'approvisionner dans le secteur privé et ont disparu. C'était sans nul doute le but recherché par le PRMC. Aujourd'hui l'essentiel des céréales est commercialisé par le secteur privé.

L'importance des marges prélevées aux différents stades de la distribution du riz importé aussi que le fait que l'achat du riz soit, en dernière analyse, dans la grande tradition du commerce de traite préfinancé par les grandes maisons de négoce international et par les banques expliquent que les plus gros commerçants de grains aient délaissé les autres céréales importées comme le sorgho et le maïs. Il en était de même les années passées pour le mil local qui était extrêmement rare.

Le riz importé était en effet, acheté en grande partie à crédit à tous les stades de la distribution et sa rotation était extrêmement rapide. Il avait pénétré de plus en plus dans la consommation urbaine, au point de se substituer au mil dans le repas du soir.

A la campagne pendant toutes les années de sécheresse et de famine, le riz importé est apparu dans l'alimentation des paysans qui, dans les zones les plus touchées, se sont défaits de leurs animaux et de leurs bijoux ou ont envoyé leurs enfants en migration pour satisfaire leurs besoins en vivres.

Jusqu'à l'arrêt définitif des importations en mars 1987, une certaine quantité de riz, qu'il est difficile d'estimer, a été réexportée vers les pays limitrophes. Ainsi certains importateurs ont réexportés en 1987, plusieurs milliers de tonnes de riz vers la Guinée.

Les Guinéens viennent, en effet, fréquemment s'approvisionner en riz étuvé à Bamako.

Pendant toute la période des importations, le riz étranger est entré en concurrence avec le riz local produit essentiellement à l'Office du Niger, à l'opération Riz-Ségou et à l'opération Riz-Mopti. Jusqu'au début de 1986, les commerçants n'avaient pas le droit d'intervenir à l'Office du Niger mais, malgré tout, une partie de la production (plusieurs milliers de tonnes semble-t-il) quittait clandestinement la zone de l'Office et allait ravitailler la rive gauche du Niger (Léré, Tombouctou) et la Mauritanie. Depuis la cessation des importations en mars 1987, le seul riz disponible au Mali est celui de l'Office du Niger. Son prix d'achat est extrêmement élevé (autour de 160 F CFA) et il ne peut donc que difficilement concurrencer le riz dans les pays limitrophes. Toutefois une petite partie de la production de l'Office du Niger doit continuer d'être exportée vers la Mauritanie et vers le Niger via Gao.

2) Le mil, le sorgho et le maïs

Au Mali le mil, le sorgho et le maïs sont essentiellement produits dans la partie méridionale du Mali, de part et d'autre de la vallée du Niger.

A l'Ouest du Niger, les céréales sont cultivées dans les régions de Kita, de Kéniéba et de Kolokani qui font partie de l'ancien bassin arachidier.

On peut considérer que dans ces zones, le mil, le sorgho et le maïs se sont en partie substitués à l'arachide.

A l'est du Niger, le mil, le sorgho et le maïs sont produits dans les régions de Sikasso, Koutiala, Segou, Fana, Dioïla, c'est-à-dire les zones qui sont également grosses productrices de coton.

C'est l'ensemble de ces zones qui ravitaile les villes, en particulier Bamako, les zones déficitaires (Kayes, Mopti, Tombouctou, Gao) et qui alimente les exportations.

PRODUCTION DE CEREALES (1000 tonnes)

	MIL/MAIS/SORGHO	PADDY
1976-77	980	237
1977-78	850	199
1978-79	1055	251
1979-80	1077	165
1980-81	727	165
1981-82	941	175
1982-83	888	129
1983-84	745	129
1984-85	609	142
1985-86		
1986-87	1700	
1987-88	1400	

Pour la campagne 1983-1984, on estime à 256 000 tonnes, le volume de céréales locales (mil, maïs, sorgho) commercialisées par les privés au Mali, pour une production de 874 000 tonnes.

2.1. Le mil et le sorgho

Le point de départ de la commercialisation du mil, comme d'ailleurs du maïs, était en même temps le point d'aboutissement de celui du riz, lorsque celui-ci faisait l'objet d'importations massives. En effet, les "acheteurs" ou "sous-acheteurs" de mil, dans les villages, étaient en même temps les vendeurs de riz, de sorte qu'on peut supposer que ce qui était avancé en période de soudure était en partie récupéré sous forme de mil ou de maïs au moment de la récolte à un taux usuraire.

Les avances sur céréales se faisaient également, et se font toujours, sous forme de numéraire : 10 000 F CFA avancés en période de soudure sont remboursés avec deux sacs de mil de 100 kg à 50 F CFA au moment de la récolte. Les "acheteurs" et les "sous-acheteurs" sont préfinancés par le grossiste du centre secondaire (Koutiala, Fana, Dioro, Mpsesoba, Kita, etc..) ou de Bamako et touchent une commission correspondant à la différence entre le prix d'achat au paysan et le prix de vente qui a fait l'objet d'une convention avec le grossiste. La commission des "acheteurs" se monte à environ 10 F CFA par kg. Le mil acheté dans les villages est acheminé dans les centres secondaires où il est stocké par les grossistes.

Le mil stocké dans les centres secondaires est expédié par les grossistes locaux aux commerçants de la capitale. Parfois ce sont les paysans eux-mêmes qui apportent le mil. A Bamako, le mil est stocké dans les magasins des grossistes-logeurs-magasiniers. Il est vendu sur place au comptant ou à crédit, ou est réexpédié vers Nioro et Nara (voir infra).

Les grossistes-logeurs-magasiniers de Bamako sont sans doute une dizaine. Ils font entre 1000 et 3000 tonnes par an. La marge bénéficiaire brute, difficile à calculer, est de 10 à 20 FCFA par kg pour du mil acheté sur place. Elle est de 20 à 30 F CFA lorsque le mil est acheté aux "acheteurs" des centres secondaires (Fana, Dioila, etc..), dont il faut soustraire le transport, le magasinage et la manutention. Ceci représente tout de même un bénéfice appréciable. Cependant, bien que ces marges soient confortables, les quantités traitées sont minimes par rapport à celles du riz importé. Le profit

global des commerçants de mil est donc infiniment moindre que celui qui était réalisé par les importateurs de riz. Avant mars 1987, le commerce du mil était donc une activité marginale par rapport à l'importation de riz. Les commerçants de mil ont une longue tradition d'exercice du commerce des céréales et de la cola. Pourtant, lorsque les importations de riz ont débuté, ce ne sont pas ces commerçants qui sont intervenus mais bien ceux qui avaient accumulé dans d'autres secteurs (commerce, transport, industrie). A partir de 1981-82, ils ont exercé le commerce du mil au grand jour et sont devenu parallèlement des importateurs de riz de seconde zone ou des grossistes de ce produit.

En effet, le commerce du mil s'exerçait dans des conditions beaucoup moins avantageuses que l'importation ou même le négoce du riz. Au mieux, les grossistes ravitaillaient les donateurs et l'OPAM et étaient payés comptant. Au pire, ils étaient obligés de s'autofinancer ou de prendre des crédits de campagne auprès des banques à des taux d'intérêt élevés. De plus, jusqu'à la campagne 1985-86, les quantités produites et commercialisées étaient faibles, le prix du mil très élevé et la concurrence du riz et du maïs extrêmement forte.

De façon générale, les commerçants de céréales estimaient que la rotation des stocks de mil était lente par rapport à celle du riz. La situation changea au cours de la campagne 1985-86 où la récolte fut abondante, où les quantités commercialisées furent plus importantes et où le prix baissa. Cette configuration nouvelle due à une bonne récolte conduisit certains importateurs à se lancer dans le commerce du mil.

2.2. Le maïs

Le maïs est produit dans la zone méridionale du pays : Koutiala, Sikasso, Bougouni, Kita. La structure du commerce était en gros la même que celle du mil et était complémentaire de celle du riz : les opérateurs-grossistes de Bamako, demi-grossistes de Koutiala, de Kita et de Mopti, acheteurs et sous-acheteurs des bourgs et des villages et détaillants des lieux de consommation étant bien souvent les mêmes.

Pendant la campagne 1985-86, la récolte de maïs ayant été faible, certains grossistes de Bamako ont importé du maïs de Côte d'Ivoire.

3. Le commerce privé des céréales depuis la cessation des importations de riz

La décision d'octobre 1986, d'interrompre les importations de riz, décision qui ne devint effective qu'en mars 1987 fut sans doute la résultante de trois phénomènes :

- 1) La succession de deux bonnes récoltes 1985-86, 1986-87
- 2) La libéralisation du commerce du riz à l'Office du Niger en janvier 1986
- 3) L'existence de stocks énormes à l'OPAM

Cette décision peut être située dans le cadre de la stratégie alimentaire du Mali dont le mot d'ordre est "consommer malien". Dans ce contexte, il convient d'encourager la production nationale de céréales en interdisant les importations et en encourageant les exportations lors des années de bonnes récoltes. C'est ainsi que l'OPAM grâce à un financement de l'ONIC (Office français du blé) a pu en 1987 exporter 3000 tonnes de mil vers la Mauritanie.

Pendant l'interruption des importations de riz a eu de profondes répercussions sur la structure du commerce céréalier au Mali.

Comme on l'a vu, jusqu'en mars 1987, la quasi-totalité du commerce des céréales au Mali était induit par l'importation et la distribution privées du riz. On peut, en effet, légitimement supposer que l'achat du mil et du maïs dans les campagnes par les commerçants était, d'une certaine façon, elle aussi préfinancée par l'importation du riz puisque les commerçants de riz, de mil et de maïs étaient souvent les mêmes et que les producteurs de céréales locales étaient en même temps des consommateurs de riz.

La mise en vigueur du PRMC n'était donc qu'une nouvelle version du commerce de traite des céréales mais au lieu que le préfinancement des commerçants africains serve à acheter des céréales locales pour approvisionner les villes, il servait à distribuer des céréales importées et notamment du riz.

A partir de la campagne 1985-86, les choses ont changé de façon radicale puisque la récolte des céréales locales a été abondante. Ceci a poussé, pour les campagnes 1985-86 et 1986-87, les importateurs de riz à intervenir massivement dans le commerce du mil afin de ravitailler l'OPAM et le SNS (Stock National de Sécurité).

Pour la campagne 1986-87, ces mêmes anciens importateurs de riz ont bénéficié via la Chambre de Commerce de prêts du PRMC pour leur permettre d'exporter 3000 tonnes de mil vers la Mauritanie. Malheureusement la quantité prévue n'a pu être livrée à cause de la détérioration des stocks. Quoiqu'il en soit la situation des gros importateurs de riz a changé, du tout au tout, avec la cessation des importations.

En dehors de cette action ponctuelle et du ravitaillement éventuel du SNS, les trois gros importateurs de riz se sont désengagés du commerce des céréales pour se consacrer à leurs autres activités. On aurait pu penser que ces grossistes se seraient tournés vers la production de l'Office du Niger dont l'achat est libre depuis janvier 1986. Il n'en a rien été parce que le prix d'achat est très élevé, que les livraisons sont extrêmement lentes et que surtout le riz est vendu au comptant. Ces grossistes qui étaient habitués à importer des dizaines de milliers de tonnes de riz sont désormais obligés d'attendre des semaines la livraison de quelques centaines de tonnes à la porte des rizeries.

Ce sont donc les importateurs de riz de seconde zone ou les grossistes qui se sont lancés à fond dans le commerce des céréales locales et en particulier de celui du mil qui est devenu particulièrement intéressant depuis l'interruption des importations de riz. Parmi ceux-ci un personnage émerge, celui du Président de la Chambre de Commerce qui est, sans doute, actuellement le plus gros commerçant de mil au Mali.

Son réseau fonctionne exactement de la même manière que le commerce de traite colonial dont d'ailleurs Issaka Diara a été un des artisans actifs. Fils d'acheteur de produits du cru, il fut lui-même acheteur des maisons Chavanel, Maurel et Prom et CFAO. Parti en Côte d'Ivoire pendant la période socialiste, il revient en 1967 au Mali et reprend clandestinement, jusqu'en 1981-1982, le commerce des céréales.

Issaka Diara est en tant que Malien (1) et en tant que commerçant de céréales locales, l'enfant chéri du PRMC qui l'a mis en selle et qui l'a sans doute porté à la tête de la Chambre de Commerce.

Le PRMC joue donc, dans le contexte malien actuel, le rôle que jouait les maisons de traite à l'époque coloniale : il préfinance le réseau d'Issaka Diara.

(1) Certains des gros importateurs de riz n'ont pas la nationalité malienne.

3.1. Les réseaux marchands céréaliers orientaux

Le réseau du président de la Chambre de Commerce qui traite plusieurs milliers de tonnes de céréales par an est composé d'une série de magasins de stockage situés sur les marchés de collecte - Marka Kungo et Konobugu, Fana (1000 t.) - et dans les centres d'exportation et de consommation - Ségou, Koutiala et Bamako (200 t.). Ce réseau de magasins est doublé d'un réseau "d'acheteurs" implantés à Mpesoba, Fana, Ségou et Koutiala à qui Issaka Diara avance de l'argent pour l'achat de céréales. Ces acheteurs ont eux-mêmes des "sous-acheteurs" qui parcourent les petits marchés de brousse et achètent les céréales avec l'argent que leur avance l'acheteur. Comme on l'a déjà vu tout le commerce des céréales locales marche donc à crédit et lorsque l'importation du riz n'est pas là pour préfinancer l'achat des céréales locales, il faut qu'un autre organisme se substitue à celle-ci, en l'occurrence le PRMC.

Le réseau d'Issaka Diara a fonctionné à plein régime au cours de la campagne 1986-1987 qui a connu une récolte très abondante. Au cours de cette campagne ont été lancées, grâce au PRMC via la Chambre de Commerce, l'exportation de 3000 tonnes de mil vers la Mauritanie, opération qui a échoué pour les raisons qui ont été évoquées plus haut ainsi que l'exportation de plusieurs centaines de tonnes de petit mil en Côte d'Ivoire (1).

Mais d'autres commerçants ont exporté également vers la Côte d'Ivoire. Prenons l'exemple de B.H. de Ségou. Ce gros commerçant travaille comme acheteur pour Issaka Diara mais opère en même temps pour son propre compte. Le réseau de B.H. qui est également un sous-réseau de celui d'Issaka Diara fonctionne, comme c'est bien souvent le cas dans le commerce traditionnel au Mali, sur une base familiale.

B.H. expédie le mil surtout à Gao et en Côte d'Ivoire. C'est un de ses jeunes frères qui convoie le mil jusqu'à Gao où il est entreposé dans un magasin qui lui appartient. Le mil expédié en Côte d'Ivoire (250 tonnes en 1986-87) est vendu à Bouaké ou à Abidjan par un de ses frères installé là-bas.

B.H. préfère vendre le mil à Gao plutôt qu'en Côte d'Ivoire, car les frais de transport sont moins élevés et le bénéfice plus important. Mais la demande à Gao n'est forte qu'en période de soudure (septembre, octobre),

(1) Sans compter les grosses quantités de mil qui ont été expédiées vers Mopti et Gao

le reste du temps il est donc obligé d'exporter. Le bénéfice sur la vente d'un sac de mil en Côte d'Ivoire est de 750 à 1000 F CFA. L'argent provenant de la vente du mil est rapatrié ou sert à acheter du ciment.

L.S. est grossiste de mil, sorgho, maïs à Koutiala. Il expédie le mil à Bamako et à Mopti. Ce sont des Maliens installés en Côte d'Ivoire qui viennent acheter le petit mil, le maïs et le sorgho. Ces Maliens arrivent chez lui de deux manières : soit parce qu'ils sont en relation avec un commerçant de Bamako ("un client") qui les lui envoie soit parce qu'en arrivant à Koutiala, on leur indique son magasin. Au cours de la campagne 1986-87, il a vendu 105 tonnes de mil, maïs, sorgho à ces Maliens de Côte d'Ivoire. Ces derniers sont venus avec de l'argent ou de la cola. Il est à noter que ces réseaux marchands orientaux sont alimentés en 1988 à hauteur de Mopti et de sa région par du mil en provenance du Burkina-Faso et qui est meilleur marché que le mil malien.

Conclusion

Les réseaux marchands que nous venons d'étudier étaient tournés au cours de la campagne excédentaire 1986-87 vers le ravitaillement du marché intérieur (Bamako, Léré, Kayes, Mopti, Gao) et vers l'exportation (Côte d'Ivoire et Mauritanie). On peut estimer que pendant cette campagne environ 2000 tonnes de mil ont été exportées vers la Côte d'Ivoire, il s'agit essentiellement de petit mil de Koutiala dont les Ivoiriens sont très friands (1). L'exportation du mil en Côte d'Ivoire n'est pas particulièrement rentable ; elle n'est qu'un pis aller lorsque la demande intérieure est faible, particulièrement en dehors de la période de soudure. Pourtant, il est certain qu'une partie du mil qui gagnait autrefois Bamako a été détournée vers la Côte d'Ivoire. Le fret de retour est constitué par le ciment et la cola mais parfois les Maliens de Côte d'Ivoire viennent simplement avec de l'argent. Les Maliens de Côte d'Ivoire en liaison avec leurs confrères du Mali forment un réseau. C'est dans le cadre de ce réseau - par le va et vient ainsi que par les communications téléphoniques - que transite l'information sur les cours, laquelle est capitale dans ce type de commerce. Les exportations officielles de mil ont été interdites, en décembre 1987, par le gouvernement malien suite à la mauvaise récolte de cette même année. Le mil exporté vers la Mauritanie, à partir de ce réseau oriental suit essentiellement trois trajectoires. Une partie du mil expédié à partir de Ségou, de Koutiala et de Sikasso (10 000 tonnes à partir de Ségou pendant la campagne 1986-1987)

(1) Le petit mil de Koutiala est préféré à celui de Ségou qui contient plus d'impuretés.

est achetée ? Gao par les Mauritaniens et accessoirement par les Algériens. Une autre partie transite par Léré tandis que la dernière passe par Bamako.

3.2. Les réseaux marchands céréaliers occidentaux

A partir de la capitale, qui est elle-même un gros centre de consommation, ont lieu des expéditions très importantes de mil vers la Mauritanie. Le mil quittant Bamako pour la Mauritanie est destiné officiellement à Nara, gros marché, proche de la frontière. Les commerçants de Nara viennent à Bamako avec de l'argent pour se procurer le mil chez les grossistes de Bamako. Au cours de la campagne 1987-88, ceux-ci leur ont vendu plusieurs milliers de tonnes de mil. A Nara, les commerçants rencontrent les Mauritaniens venus écouler leurs marchandises - farine, lait en poudre, piles, etc. - introduites frauduleusement sur le territoire malien. En effet, la monnaie mauritanienne étant inconvertible, l'achat de mil nécessite la vente d'autres produits et prend ainsi la forme d'une sorte de troc.

Bamako, seule ville où se trouve un pont sur le Niger et où se fait la jonction entre le chemin de fer du Dakar-Niger et le réseau routier se dirigeant vers la Côte d'Ivoire et vers Gao, est la plaque tournante entre l'est et l'ouest du pays. C'est à partir de Bamako que se font les expéditions de riz de l'Office du Niger vers Kita et Kayes. C'est également à partir de cette ville que le mil est envoyé par chemin de fer vers Kayes et la Mauritanie. C'est enfin à partir de Bamako qu'est exportée une partie de l'arachide (5000 tonnes environ en 1986-87) et du maïs allant en Côte d'Ivoire.

A Kayes sont implantés des réseaux organisés sur une base familiale et qui s'étendent jusqu'à Kita et à Bamako. Le chef de réseau emploie des parents (jeunes frères, etc..) qui placent de l'argent chez des acheteurs de la région de Kita lesquels ont pour mission de centraliser le mil, le sorgho et le maïs et de l'acheminer jusqu'à Kayes par le train. Ces chefs de réseau qui autrefois étaient des sous-traitants des gros importateurs de riz se fournissent désormais auprès des grossistes bamakois, clients de l'Office du Niger. Le riz, le mil, le sorgho et le maïs sont vendus à Kayes ou dans les environs. Au cours de la campagne 1986-87, un certain tonnage de maïs a été exporté vers le Sénégal. Pour la campagne 1987-88, les exportations sont interdites. La totalité des céréales acheminées jusqu'à Kayes sert à ravitailler la région qui connaît un fort déficit.

Kita qui est au coeur de ce qui était autrefois le bassin arachidier et qui a en grande partie remplacé cette culture par celles du mil et du maïs est également le siège de nombreux réseaux. Certains anciens sous-traitants de gros importateurs de riz se livrent désormais à la vente du riz de l'Office du Niger, mais celui-ci se vend mal en raison de sa cherté. Les autres sous-traitants sont passés au mil et au maïs qui sont beaucoup moins chers et vers lesquels s'est tourné l'ensemble des consommateurs.

Les chefs de réseau basés à Kita ont une série d'acheteurs qui opèrent sur les marchés de brousse. Le mil, le maïs et l'arachide sont centralisés à Kita - importante gare sur le chemin de fer Dakar-Niger - et expédiés soit vers Bamako, soit vers Kayes.

En dehors du ravitaillement des zones déficitaires et des villes, les productions de la région de Kita - mil, maïs, arachide - sont également exportées officiellement ou clandestinement vers la Côte d'Ivoire, la Mauritanie et la Guinée.

Vers la Côte d'Ivoire, c'est essentiellement l'arachide qui est exportée (1000 tonnes en 1987-88). Les Maliens installés dans ce pays peuvent venir librement s'approvisionner dans leur pays d'origine. Parfois, ils s'arrêtent à Bamako ou à Ségou, parfois ils poussent jusqu'à Kita pour bénéficier de prix plus avantageux.

Vers la Mauritanie sont expédiés via Nioro, le mil et l'arachide. C'est à Nioro que se fait le troc entre les céréales maliennes et les marchandises apportées par les Mauritaniens - huile, farine, thé, sucre. Le trafic entre Nioro et la Mauritanie se fait à dos de chameau ou avec des véhicules tous terrains.

Vers la Guinée sont exportés le mil et le maïs. En contrepartie, les Guinéens apportent du sucre.

Conclusion

Les réseaux marchands occidentaux sont tournés soit vers le ravitaillement des villes (Kayes, Bamako) soit des régions déficitaires (Kayes), soit vers l'exportation (Côte d'Ivoire, Mauritanie, Guinée). Au cours de la campagne 1986-87, qui fut très bonne, des quantités importantes de mil et de maïs sont sorties clandestinement vers la Guinée où la récolte avait été mauvaise et vers la Mauritanie. Cette année, la récolte a été moins bonne dans la région de Kita, le prix du mil est plus élevé et les exportations clandestines sont plus risquées.

Conclusion générale

Les échanges frontaliers en matière de céréales entre le Mali et les pays limitrophes comportent deux aspects : structurel et conjoncturel. L'aspect structurel concerne en premier lieu l'existence de réseaux marchands internationaux dont l'implantation est très ancienne et qui jouent un rôle moteur dans la production, la commercialisation et la consommation de certains produits. Sans ces réseaux dioula, il n'est pas sûr que l'exportation du mil vers la Côte d'Ivoire, par exemple, se ferait.

Ce qui conditionne également de façon durable les échanges frontaliers, c'est la présence de zones monétaires différentes. Le fait que la Mauritanie et la Guinée possèdent des monnaies inconvertibles, alimente en grande partie le trafic avec le Mali qui appartient à la zone CFA. Une partie des produits parvenant au Mali peuvent ainsi être vendus uniquement pour se procurer des francs CFA même si d'autres marchandises sont achetées comme fret de retour par les commerçants guinéens et mauritaniens.

Les échanges frontaliers en matière de céréales sont également affectés de manière conjoncturelle par l'abondance ou la rareté relative des récoltes dans chacun des pays concernés. Ce facteur joue dans les deux sens. En 1986-87, c'est l'abondance de la récolte au Mali qui a induit des exportations vers la Côte d'Ivoire, la Guinée et la Mauritanie. En 1987-88 cette tendance s'est inversée et l'on observe dans la région de Mopti des importations de mil en provenance du Burkina-Faso.

La mauvaise campagne céréalière 1987-88 jointe à l'incurie régnant à l'Office du Niger, lequel s'avère incapable de décortiquer le paddy qu'il produit, ont contraint le gouvernement à ouvrir les importations de riz à hauteur de 53 000 tonnes pour 1988 (décision du Conseil des Ministres du 21 juin 1988). Sur ces 53 000 tonnes, des licences d'importation de 20 000 tonnes ont été accordées aux importateurs ayant subi en mars 1987 un préjudice du fait du blocage d'importations préalablement autorisées. Les licences ne sont délivrées qu'au prorata des achats locaux enregistrés. Les importateurs sont au nombre de neuf. Parmi eux on retrouve des gros importateurs d'autrefois (Sidi Boubacar Bally, Achcar).

Enfin un dernier point est à souligner, celui qui a trait à la concurrence entre le riz importé et les céréales locales puisqu'il touche directement à la stratégie alimentaire. Certes les importations massives de riz, outre qu'elles profitent à une poignée de grossistes, sont un frein à l'écoulement des céréales locales surtout lors des bonnes années. Cependant, cette concurrence qui concerne surtout le riz importé et les mils, maïs, sorghos et accessoirement le riz de l'Office du Niger, pourrait bien masquer l'entrée en scène d'un outsider, à savoir le pain de blé. C'est en effet, la consommation accrue de cet aliment qui encourage, comme on l'a vu, les importations clandestines de farine en provenance de Mauritanie. Plutôt que de se braquer sur les entrées de riz, les responsables maliens feraient bien de surveiller attentivement la production, la commercialisation et la consommation de pain, phénomène qui risque de constituer la révolution alimentaire des prochaines années.

BIBLIOGRAPHIE

AMSELLE, J.L. Les Négociants de la Savane. Paris, Anthropos, 1977.

AMSELLE, J.L. ; BAGAYOGO, D. ; BENHAMOU, J. ; LEULLIER, J.C. ;
RUF, T.

Evaluation de l'Office du Niger (Mali)
Mission d'Evaluation, Série Evaluation, Ministère des
Relations Extérieures, Coopération et Développement,
Paris 1985.

AMSELLE, J.L. ; THENEVIN, P. ; YUNG, J.M.

Evaluation du Programme de Restructuration du
Marché Céréaliier au Mali, Série Evaluation, Ministère
des Relations Extérieures, Coopération et Développe-
ment, Paris 1986.

GAGNON, G.

La commercialisation privée des céréales au Mali.
Bamako, ACDI, 1985.

Etude des coûts et marges de commercialisation des céréales.

Délégation des Communautés européennes au Mali,
BECIS, Bamako (s.d.).

CONCLUSION GENERALE

Des éléments de synthèse ayant déjà été développés dans chacune des études présentées, nous nous limiterons ici à deux remarques d'ordre général :

- Les frontières jouent incontestablement un rôle dynamique dans les échanges intra-africains : les acteurs économiques tirent partie des politiques et des mesures prises en matière économique par les divers Etats, de leur appartenance parfois à des zones monétaires distinctes, de la fluctuation des cours et de la disponibilité des denrées alimentaires et des marchandises d'un pays à l'autre.

Si ces frontières permettent aux Etats d'assurer leur souveraineté, elles limitent toutefois leur champ d'action au seul cadre national alors que les commerçants peuvent s'en extraire. On a d'ailleurs pu observer que c'est lorsque les Etats dressent des obstacles importants aux échanges (ils peuvent aller jusqu'à une fermeture des frontières) que ceux-ci sont les plus dynamiques. Ainsi le rattachement de certains pays à des zones monétaires différentes ne constitue pas une entrave au commerce mais en est un adjuvant et il peut se traduire par des économies de troc.

- Dans le cas du Mali comme dans celui des régions de Maradi et Kano, on est en présence de deux civilisations, Mandingue d'une part et Haoussa de l'autre, issues de formations étatiques (Empire du Mali, Etats haoussa) ayant produit des diasporas qui ont débordé le cadre de leur société et ont constitué des réseaux étendus comprenant de multiples relais.

En dépit des profonds bouleversements politiques et économiques que l'Afrique de l'Ouest a connus au cours de son histoire récente, ces réseaux restent opérants et se sont adaptés au nouveau contexte du commerce africain et du grand négoce international. Ils reposent sur l'appartenance à une même ethnie voire à une même nation (cas des Maliens installés en Côte d'Ivoire) et sur des relations de parenté ou d'amitié anciennes. La référence à des systèmes de valeurs communs et l'obédience à une même religion, l'Islam, renforcent la cohésion de ces réseaux qui repose sur la confiance réciproque.

C'est souvent ainsi que se traitent, au travers des frontières des Etats modernes, les affaires entre les individus appartenant à ces réseaux. Leur rayon d'action s'étend donc à plusieurs pays avec quelques fois des ramifications en dehors même du continent africain (Europe, Asie). Ce caractère transnational du monde des affaires fait sa force face à des Etats balkanisés qui ne parviennent pas, pour diverses raisons, à harmoniser leurs politiques économiques et qui sont parfois condamnés à prendre, séparément, des mesures protectionnistes peu efficaces.