

---

# Les Cahiers d'Outre-Mer

---

## L'évolution des structures de commercialisation des produits agricoles en Afrique noire

par Yves PÉHAUT \*

*Résumé.* — Le commerce de traite à partir du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle reposait sur la double fonction d'achat des produits et matières premières africains et de distribution des marchandises européennes. Il était, des grandes maisons européennes d'import-export aux traitants africains, organisé selon une stricte hiérarchie, où à tous les niveaux la pratique du crédit était généralisée. En dépit des abus d'origine variée, ce système souple et générateur de concurrence était bien adapté à la réalité africaine. Dès avant la Deuxième Guerre mondiale, nombre de règlements administratifs lui sont imposés. Avec l'Indépendance, il disparaît pratiquement au bénéfice d'organismes étatisés qui avaient pour but de « moraliser » les transactions et, par l'intermédiaire des coopératives, d'améliorer les revenus du paysan. Or, la rigidité des structures, la lourdeur et les désordres de la gestion hypothèquent gravement l'efficacité de ces nouveaux circuits qui, sans grand profit pour l'agriculture, imposent par leur déficit constant de lourdes charges aux économies nationales.

*Summary.* — *The Evolution in the Structures of Agricultural Products Sales in Black Africa.* Commercial trade beginning with the middle of the 19th century was based on the dual function of the purchase of African products and raw materials and the distribution of European goods. It was,

\* Professeur à l'Université de Bordeaux III, directeur de l'Institut de géographie.

from the large European import-export firms to the African traders, organized tightly according to a rigid hierarchy where credit was practiced at all levels. In spite of some abuses of varied origins, this supply and competitive system was well adapted to the African reality. Shortly before the Second World War, numerous administrative regulations were imposed upon it. With Independence, the system almost completely disappeared to the benefit of Government-owned bodies whose objective was to « moralize » transactions and, with the aid of cooperatives, improve the revenue of the peasant. However, the rigidity of the structures, the disorder in the manner affairs were managed and the amount of deadweight involved, severely handicapped the efficacy of these new trade channels which, without producing any significant benefit for agriculture, inflicted heavy costs on the national economies because of their perpetual deficits.

Jusqu'au XIX<sup>e</sup> siècle, l'Amérique tropicale et accessoirement l'Extrême-Orient ont seuls vocations d'alimenter l'Europe en produits exotiques (1). Tout accaparés par la fourniture des hommes qui produiront dans le nouveau monde les matières premières tropicales nécessaires au vieux continent, les Européens n'accordent aucun intérêt aux productions agricoles de l'Afrique noire, sinon les trafiquants qui sur ces rivages ont nécessité de se ravitailler. Les tentatives de culture faites par les Portugais, surtout autour des forts, tournent court et la « révolution agricole » provoquée par les nouvelles plantes qu'ils introduisent passe inaperçue. Le commerce « extérieur » des produits agricoles est donc très faible, or il est déjà aux mains d'étrangers. Les Arabes contrôlent les transactions à travers le désert et avec les Indiens, ils tiennent les comptoirs qui s'échelonnent sur la Côte de l'Afrique orientale, de Mombasa à Sofala. Quant aux Européens, ils drainent, à partir de leurs bases de la côte ouest, des esclaves et quelques produits précieux : camwood, ivoire, or, etc.

Seul le commerce « intérieur » reste aux mains des Africains. Les transactions sur les produits du « cru », qui se font sur les marchés ruraux, sont très minimes, puisque dans chaque région ne se dégagent que de faibles surplus attirant peu une clientèle d'agriculteurs, tous voués aux mêmes cultures, et dépourvus de tout signe monétaire. Le commerce interrégional plus actif, puisqu'il porte sur des produits complémentaires : sel et poisson séché des franges nord du Soudan vendus au Sud, kola des forêts guinéennes exporté vers le Nord, est affaire de spécialistes comme les Dioula et les Haoussa qui, au long

des routes méridiennes, font le colportage et propagent l'Islam. Les « manilles » de métal, ou les cauris n'autorisent d'ailleurs que des transactions modestes.

La première cause essentielle des transformations du commerce africain est l'abolition de la traite des noirs sous l'influence du mouvement philanthropique et anti-esclavagiste qui acquiert une large audience, singulièrement en Grande-Bretagne, dans les dernières décennies du XVIII<sup>e</sup> siècle. Sous l'égide des Anglais, des esclaves libérés s'installent à Freetown et la croisière maritime est mise en place. Malgré la participation de la France après 1818, la traite ne disparaîtra à Bonny qu'en 1837, qu'en 1851 à Lagos et plus tard au Dahomey et sur la côte orientale de l'Afrique, domaine des Arabes. Les négriers restent attachés à ce trafic d'autant plus lucratif qu'il devient dangereux. Il n'empêche que pour nombre d'entre eux une reconversion s'impose : la révolution industrielle, par les besoins en matières premières qu'elle suscite, va l'encourager. La demande en matières grasses est d'autant plus forte en Grande-Bretagne que les graisses animales et les huiles de poisson ne couvrent plus les besoins et ne sont pas adaptées à de nouveaux usages comme la lubrification des pièces de machines. Or, la matière première nécessaire à l'industrie britannique des corps gras existe en abondance en Afrique guinéenne. C'est l'huile de palme, peu connue jusque-là. Après 1840, le commerce « légitime » de ce produit l'emporte définitivement sur la traite des noirs. De la Sierra Leone aux « Oil Rivers » du Nigeria, les Anglais deviennent les spécialistes du trafic de l'huile fournie par la palmeraie naturelle. Les Français ne leur font une pâle concurrence qu'au Dahomey-Togo et en Côte d'Ivoire. Quant aux Allemands tard venus, ils deviennent les gros acheteurs de palmistes. Ce commerce préfigure le vrai commerce de « traite » de la période coloniale. Les Européens livrent, en contrepartie, des produits, des marchandises importées et les pièces de monnaie (dollar, shilling, doublon espagnol) font leur apparition. Mais les transactions passent obligatoirement par des intermédiaires africains : chefs et souverains locaux qui contrôlent les régions productives.

Avec la « traite » de l'arachide, les Français prennent bientôt leur revanche. Ils accaparent les transactions sur cette graine oléagineuse introduite d'Amérique tropicale par les Portugais. C'est seulement vers 1840 que l'attention du commerce sénégalais, qui ne vivote plus que de la gomme, se porte sur la « pistache de terre », dont les usines métropolitaines tirent une huile qui, par sa qualité, concurrence bientôt avec succès les produits locaux. « Bordelais » et « Marsillais » deviennent alors les spécialistes d'un commerce dont les structures repréparent le mieux celles de l'économie de traite. Mais cet exemple peut être illustré par d'autres produits (café et cacao).

(1) Cet article est tiré d'une communication faite lors de la table ronde sur « L'évolution du pouvoir politique en Afrique noire », qui s'est tenue au Centre d'Etudes d'Afrique noire (C.E.A.N.) de l'Institut d'Etudes Politiques de Bordeaux, les 6 et 7 février 1977.

## I. - Le commerce de traite

Ce commerce implique une stricte hiérarchie commerciale. De grandes firmes dont le siège est en Europe : Bordeaux, Marseille, Londres, Anvers, etc., contrôlent les circuits commerciaux d'importation des « produits » et d'exportation des « marchandises ». Dans les différents territoires d'Afrique où s'exerce leur activité, elles ont un comptoir principal qui gère des factoreries dans les « escales » et des « opérations » en brousse. Ces sociétés recrutent leurs agents en Europe et leur imposent en Afrique des charges de travail lourdes et strictes et un genre de vie austère. Sur place, elles s'appuient sur un réseau complexe de « traitants » africains qui démarchent la clientèle. Dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, les « indépendants », anciens employés des firmes d'import-export, qui s'installent à leur compte, deviennent de plus en plus nombreux. Enfin, après la guerre de 1914-1918, dans les territoires français surtout, les Libano-Syriens affluent et deviennent rapidement des intermédiaires actifs entre Africains et grandes maisons de commerce. Cette multiplication des commerçants est en soi dangereuse, puisqu'elle alourdit les circuits, et préoccupante du fait du volume modeste des affaires. La crise du début des « années trente » sera marquée par de multiples faillites. Mais ce système commercial complexe et en général pléthorique favorise le jeu de la concurrence. Les allusions souvent acerbes à des ententes passées entre les maisons aux dépens du producteur sont, dans la plupart des cas, dénuées de fondement. Chaque fois que les grandes firmes ont essayé de mener une politique commune, les indépendants qui faisaient de la surenchère du fait de leurs frais généraux très minimes, les Libano-Syriens, redoutables du fait de leur intégration dans le milieu africain, ont fait échouer les tentatives. De plus, après la Deuxième Guerre mondiale, il faudra compter avec les « outsiders » qui représentent les industriels. Quant au système « Groupara » qui, au Sénégal-Soudan après 1956, répartit des quotas d'achat entre maisons de commerce, il est lié à la transformation, avant la lettre, de ces dernières en Organismes stockeurs (O.S.) puisqu'elles achètent à prix imposé et perçoivent une commission fixe. C'est un système proche qui est imposé depuis la Deuxième Guerre mondiale dans les territoires britanniques sous l'égide des *Marketing boards*.

L'originalité de ce commerce de traite réside dans la double fonction de ses agents : ils achètent les produits et vendent les marchandises. L'expérience a rapidement montré que dans ces pays souvent peu peuplés, où le pouvoir d'achat est très faible, la rentabilité du commerce n'est assurée que par le cumul des deux opérations de

vente et d'achat. Pour une région donnée, la vente d'un ou parfois deux produits constitue la seule source d'argent frais pour les paysans. Une fois l'impôt payé, leur pouvoir d'achat en marchandises est fonction de la somme qui leur reste. Les maisons de commerce n'ont donc pas intérêt, comme on l'a souvent répété, à offrir pour le produit un cours dérisoire : ce serait perturber gravement la vente des marchandises importées qui est en général plus intéressante que l'achat des produits, car en fait, pour ceux-ci, les cours sont fixés en Europe par les industriels, à partir d'offres souvent pléthoriques de matières premières.

Du sommet à la base, ce commerce repose sur la pratique du crédit. L'acheteur potentiel, démuné d'argent la plus grande partie de l'année, ne peut faire face aux dépenses imprévues qu'en anticipant sur les rentrées d'argent que lui vaudra la prochaine récolte. Il demande donc du crédit au traitant. L'imprévoyance impose aux imprudents l'emprunt de semences qui seront remboursées en nature dès la récolte. La disette saisonnière nécessite les prêts de soudure et les circonstances exceptionnelles justifient la mise en gage de bijoux que l'on retirera, si tout va bien, à la prochaine campagne. Mais le traitant qui manque totalement de fonds ne peut consentir toutes ces avances qu'avec l'appui de la maison de commerce qui le commande. Elle lui accorde des prêts de campagne en espèces et en marchandises. Cette maison doit prévoir la mise en place, délicate, des articles d'origine européenne, car la clientèle a des goûts très changeants, et des « produits du cru », bien avant l'ouverture de la traite. Elle consent ainsi de gros découverts. S'ajoute le financement des achats des produits dont le dénouement, à la vente, n'interviendra qu'à l'arrivée aux ports européens. Les capitaux propres des firmes ne suffisant pas, le recours aux crédits bancaires est indispensable. Ainsi, par le crédit, tous les échelons de la hiérarchie sont solidaires. Une crise grave comme celle des années « trente » signifie le marasme des transactions et donc le non-remboursement des créances : nombre de commerçants et même de banques disparaissent dans la tourmente. En année normale, le système du crédit fonctionne non sans aléas. Les prêts consentis aux producteurs et à la plupart des traitants n'ont pour garantie que la parole de l'emprunteur. La compensation des multiples défaillances vaut des taux d'intérêt élevés : 50 % pour quelques mois sont partout acceptés. Alors le débiteur de bonne foi paie pour les autres.

La pratique de ces taux d'intérêt « usuraires » a été souvent reprochée au commerce que l'on accuse aussi de multiplier les fraudes ou « coxages » : la manipulation des unités de mesure et de monnaies, l'usage de poids truqués, le prêt des sacs qui enlève toute liberté de choisir son acheteur pour le paysan, ont fait longtemps partie du

rituel de la traite. Mais le producteur n'est pas pour autant une victime passive : « ils nous volent, nous les volons », disent les Senegais. L'adultération des produits est une pratique courante. Les noix d'arachides contiennent une forte proportion de graines avariées et d'impuretés, le coton est mélangé, le cacao, le café mal conditionnés sont tout de même livrés, les palmistes sont trempés dans la lagune, l'huile de palme « allongée », etc. Ces excès qui compromettent la bonne réputation des produits africains exigeront partout, dès avant la Deuxième Guerre mondiale, la mise en place de services de conditionnement des produits. Enfin, à de nombreuses reprises, les producteurs n'hésitent pas à faire la grève des ventes : le « tong » ou « laff » était fréquent au Sénégal.

Quoi qu'il en soit, de tous ces abus, le commerce de traite avait vu la veille de l'indépendance d'incontestables mérites : il avait ouvert les campagnes à l'économie monétaire, imposé la mise en place d'une infrastructure de transport et justifié la création des « escales », embryon d'un réseau de petites villes. Le système très souple avait aussi permis une grande décentralisation commerciale : de modestes boutiques fournissent l'indispensable aux producteurs pauvres des régions enclavées, à des prix moins élevés que ceux pratiqués par les colporteurs. En fait, le principal reproche que peut encourir ce système est qu'il est aux mains d'intérêts étrangers au pays. Cependant, l'africanisation du personnel très tôt entreprise par les firmes, car les employés européens sont très coûteux, sera accélérée après la crise et la Deuxième Guerre mondiale. L'autre grande question est celle des conséquences matérielles et sociales de cette traite. On a beaucoup écrit que celle-ci n'avait en rien permis la transformation des conditions de vie et des moyens de production. C'est certainement vrai. Cependant, l'amélioration de l'habitat, l'achat de bicyclettes ou de transistors étaient des motivations sensibles chez les producteurs, à la veille de la transformation des circuits commerciaux. Dans l'ensemble, cependant, la traite a surtout apporté aux producteurs un peu de ce « superflu » dont ils étaient totalement démunis et elle offrirait chaque année l'occasion de rencontres et de fêtes animées et joyeuses. Elle ne pouvait dispenser davantage, puisque ce sont de très faibles sommes que reçoit le producteur. La notion de terme de l'échange paraît ici mise en cause. Or, on ne peut ignorer que l'évidence, admise par tous les spécialistes, de sa dégradation récente est en contradiction avec les nombreuses assertions d'exploitation du producteur par le commerçant. En fait, le faible pouvoir d'achat du producteur découle essentiellement de la faible quantité de produits qu'il peut vendre. Quelques centaines de kilogrammes d'arachides en coques, ou même de café ou de cacao, ne peuvent, quel que soit le niveau des cours, procurer des rentrées d'argent appréciables. Le pro-

blème des structures de production est donc posé. On retrouve *mutatis mutandis* la situation que connaît actuellement le Marché commun agricole : la fixation des cours à un haut niveau ne peut sauver à elle seule les petites exploitations : il faut agir sur les structures agraires et sociales.

## II. - La réglementation croissante de la traite : de l'entre-deux-guerres à l'indépendance

Bien avant l'indépendance des colonies africaines, des doctrinaires qui dénoncent « l'exploitation des paysans par l'économie de traite », entreprennent d'organiser ceux-ci. C'est là l'origine des premières tentatives de coopération en Afrique noire. Au Sénégal, où les Sociétés de prévoyance s'occupent avant tout de questions de semences, la première expérience qui, dans les années « trente », intéresse les questions de « crédit agricole mutuel » se solde par un échec total. Par contre, dès les années 1920, au Tanganyka passé sous mandat britannique, l'essor des cultures de commercialisation, café, coton surtout, s'accompagne de l'association spontanée des producteurs africains en groupements chargés de la vente des produits aux sociétés d'exportation par élimination des intermédiaires. L'exemple le plus célèbre est celui de la « Kilimandjaro native coffee planters Association ». Cependant, le mouvement stagne en partie du fait de la crise mondiale des années 1930. Celle-ci va d'ailleurs imposer d'importantes transformations au commerce de traite avec l'intervention de la puissance publique. Ainsi, dans les colonies françaises, l'aide accordée par la métropole : tarifs protecteurs et contingents (loi du 6 août 1933 pour les oléagineux) justifie en contrepartie des mesures de réglementation propres à assainir les opérations commerciales. Le calendrier de la traite et la carte des points d'achat sont imposés par l'Administration qui réglemente aussi les transports (interdiction du camion pour les liaisons « amont » entre producteurs et traitants). Passée la période de guerre et un bref retour à une liberté relative après le conflit, le dirigisme des marchés est de plus en plus marqué. Les prix d'achat sont fixés par la puissance publique à partir des cours de vente pratiqués dans les ports de métropole, lesquels sont très supérieurs aux cours mondiaux. Ainsi, les maisons de commerce qui, en principe, organisent toujours l'exportation ne sont en fait que des sortes d'acheteurs agréés touchant une commission fixe à la tonne. Au Sénégal, la création du « Groupara », qui accorde des quotas d'achat aux firmes, semble annoncer la création d'un office de l'arachide, d'autant plus qu'un secteur coopératif fonctionnant tant bien que mal est systématiquement encouragé et favorisé.

Dans les territoires britanniques, l'innovation la plus originale est certainement la mise en place des « Marketing boards ». En fait, l'idée découlait d'un rapport publié avant la guerre, qui concluait à la nécessité de stabiliser les cours à l'achat et de diminuer le coût des opérations de traite. Mais ces Boards sont avant tout chargés, pendant le conflit, de favoriser au maximum l'exportation des produits vitaux pour l'économie de guerre britannique. Ces organismes publics délèguent la fonction d'acheteur à des firmes ou des commerçants locaux qui sont agréés et reçoivent une commission. Les Boards ont la responsabilité du déroulement de la campagne, du stockage des produits et de leur évacuation. Pour encourager les producteurs, ils fixent des cours stables, calculés cependant à partir des cours mondiaux. Ils jouent donc le rôle de caisses de stabilisation et accumuleront des sommes considérables qui seront employées à des actions de développement ou à des financements plus contestables.

A la veille de l'Indépendance des pays africains, si l'économie de traite subsiste, ce n'est pour part essentielle qu'en apparence. L'intervention croissante de l'Administration ne laisse plus aux firmes la maîtrise des opérations commerciales. Nombre d'entre elles, surtout celles qui ont des activités polyvalentes, commencent à se détourner de la traite ou à laisser l'essentiel de cette activité à leurs traitants ou aux Libano-Syriens qui leur sont attachés.

### III. - Les nouvelles structures

Dans le contexte particulier de l'Indépendance, nombre de pays qui proclament leur adhésion à une option socialiste prennent des mesures pour remplacer le système de traite par de nouvelles structures. L'éviction du commerce privé des circuits de vente des produits, qu'elle soit immédiate ou seulement prévue à terme, est irréversible. Les solutions varient selon les pays et les produits. Cependant, partout on trouve le souci d'organiser les producteurs tant pour « moraliser » la commercialisation que pour faciliter la promotion technique et sociale des paysans. Alors, les coopératives sont présentées comme une panacée, puisqu'elles font appel à la solidarité et à l'entraide que l'on a reconnues comme les vertus fondamentales des sociétés villageoises de l'Afrique noire. Dans un système idéal, il s'agit d'organismes qui fonctionnent dans les deux sens : achat de la production des adhérents et distribution des semences, produits et matériels nécessaires à la culture, mais aussi approvisionnement en produits et vivres de première nécessité. En fait, il s'agit d'une nouvelle organisation pouvant remplacer fonction pour fonction le traitant. Dans certains pays comme la Guinée et le Mali, le passage d'un système à l'autre est

immédiat et brutal dans d'autres tels que le Sénégal, il se fait progressivement (en 1966 seulement les Organismes stockeurs privés sont exclus de la traite de l'arachide). Dans d'autres enfin comme le Niger, secteur coopératif et secteur privé coexistent. Cependant, dans nombre de pays comme la Côte d'Ivoire, le Nigeria, etc., l'achat des produits reste aux mains du commerce privé, mais les commerçants locaux supplantent les firmes ou évincent les étrangers.

La collecte des produits et le ravitaillage des paysans par les coopératives imposent la mise en place d'organismes chargés d'acheminer, de rassembler, de vendre et d'exporter les produits. Nombre d'entre eux ont aussi la responsabilité de l'organisation et de la distribution des vivres et marchandises dans les campagnes. Les solutions retenues sont très variables. L'exemple le plus accompli de ces organismes est celui de l'O.C.A. au Sénégal (O.N.C.A.D. à partir du 30 juillet 1966), qui doit contrôler les circuits de commercialisation des produits agricoles et exercer les monopoles d'exportation des arachides et d'importation des produits alimentaires de base. Il doit supplanter les firmes d'import-export pour « moraliser » le commerce intérieur et planifier le commerce extérieur. Au Mali, le système est plus radical puisque la société malienne d'import-export (SOMIEX) a rapidement le monopole du commerce extérieur et l'exclusivité des achats et des distributions au niveau des coopératives. Pour certains produits commercialisés comme l'arachide, une société d'Etat qui gère l'industrie correspondante (la SEPOM pour l'huilerie de Koulikoro) achète directement les tonnages dont elle a besoin.

Par contre, dans nombre de pays, les organismes contrôlés par l'Etat ont des fonctions plus précises et plus partielles. Les « Offices des produits agricoles » comme au Togo et en Haute-Volta ne s'occupent que du regroupement et du conditionnement des produits destinés à la vente et singulièrement à l'exportation. Certains de ces organismes sont spécialisés dans un ou plusieurs produits comme la SONARA du Niger, qui contrôle l'arachide ou les caisses de stabilisation de Côte d'Ivoire, qui gèrent les circuits du café et du cacao. Enfin, dans le cadre du développement de l'économie de plantation des sociétés d'Etat contrôlent l'écoulement des productions spécialisées. Ainsi, en Côte d'Ivoire, la production d'huile de palme des plantations de la SODEPALM est commercialisée et exportée par PALMIVOIRE. Au Bénin, la SNAHDA commercialisait, jusqu'en septembre 1975, la production d'huile de palme des usines de la SOBEPALH, ex SONADER.

Aujourd'hui, en Afrique noire, le fonctionnaire a largement remplacé le traitant dans les circuits de commercialisation des produits. Il est difficile de porter des jugements très précis sur le fonctionnement de ces nouvelles structures faute de documents comptables ou de rapports d'activité. Il n'empêche que les graves difficultés traversées

par ces différents organismes sont connues puisque, plus ou moins régulièrement, les dirigeants politiques africains annoncent une remise en ordre et parlent de sanctions. Le système est vicié dès la base du fait du mauvais fonctionnement des coopératives dont les adhérents n'ont en aucun cas l'esprit coopérateur. On a vivement reproché aux coopératives de l'époque coloniale d'être imposées par la puissance publique. En fait, sauf rares exceptions, celles d'aujourd'hui le sont tout autant. Du fait de la disparition du commerce privé dans certains pays, « l'adhésion » du paysan est devenue obligatoire. Or, il ne s'agit en rien d'une participation de l'intéressé. Il est souvent « adhérent », sans avoir payé sa part sociale, pour écouter ses produits et bénéficier de prestations. Seule la fonction économique de la coopérative attire ; or, elle débouche souvent sur un bilan désastreux ! On a abusivement dénoncé auprès des paysans les soi-disant bénéfices énormes des sociétés de traite, en faisant miroiter quelles ristournes importantes leur vaudrait la gestion des coopératives ne pouvant accaparer des bénéfices. Or, l'anarchie du fonctionnement de ces organismes : prévarications du président et du peseur, incompétence de ces mêmes personnes, qui sont les clés de voûte du système, absence totale de comptabilité précise, fraudes de nombreux adhérents, etc., fait que, très rapidement, ils ne ristourneront plus rien. D'où le sentiment qu'ont les paysans d'avoir été grugés. Les inspireurs du système qui n'avaient cessé de dénoncer « l'usure » pratiquée par le commerce de traite ont prévu, à l'origine, des taux d'intérêts faibles pour les avances, prêts ou prestations consentis par le secteur coopératif. Or, très rapidement, la lourdeur des impayés a obligé au retour à des taux de 20 à 25 % proches de ceux pratiqués traditionnellement (en particulier pour les prêts de service) et à des mesures de garantie qui ont soulevé la colère dans les campagnes. Ainsi, au Sénégal, vers 1968-1969, où le paiement de l'arachide ne pouvait intervenir qu'après remboursement des prêts et apurement des comptes... collectifs de la coopérative, d'où le sentiment de frustration des bons payeurs qui sont rendus solidaires des fraudeurs, alors que dans le système d'autrefois « on ne remboursait que les dettes que l'on avait soi-même contractées » ! La fameuse « pression » de la masse des adhérents sur les mauvais débiteurs, que les théoriciens escomptaient, ne s'est que rarement manifestée. Bref, partout la gestion coopérative a été catastrophique et faute des apurements de comptes ou des moratoires de dettes consentis plus ou moins régulièrement par les gouvernements, le système se serait rapidement effondré. Plus ou moins régulièrement aussi sur fonds fournis par l'aide extérieure, on a entrepris des reorganisations ou des transformations radicales. La plus spectaculaire est celle intervenue en Tanzanie où, après la dénonciation des errements passés, le pays s'est engagé depuis 1970 dans l'expérience Ujamaa.

L'absence de gestion valable des organismes coopératifs met naturellement en grand péril les organismes de tutelle qui sont dans l'impossibilité de dénouer les comptes et de préciser l'état d'endettement des adhérents. Or, ceci est d'autant plus grave que partout le système prône de nouvelles méthodes de culture, l'emploi de l'engrais et du matériel de culture attelée. La gestion normale de ces prestations est, dans la plupart des cas impossible. Les nombreux déboires enregistrés dans la mise en place des programmes agricoles annuels au Sénégal l'ont bien montré. Il faut remarquer que, pour leur part, les organismes de tutelle souffrent de mille maux. L'esprit fonctionnaire, la bureaucratie qui y règnent les portent peu au dynamisme ; les effectifs pléthoriques, l'anarchie de la gestion, les détournements, la prévarication généralisée les condamnent à la faillite, comme les CRAD au Sénégal en 1966, ou à un déficit sans cesse croissant pris en charge par un Etat qui multiplie les mises en garde, annonce des sanctions et affecte une part de l'aide extérieure au règlement des dettes les plus criantes. L'exemple de la SOMIEX, au Mali, est, de ce point de vue, édifiant. Les sociétés d'Etat sont devenues dans nombre de pays un véritable boulet ! Par contre, le fonctionnement de sociétés spécialisées chargées, comme en Côte d'Ivoire, de commercialiser les produits des plantations (Palmivoire en particulier) paraît beaucoup plus satisfaisant. Encore faut-il remarquer que l'homologue béninoise, la SOBEPALH, a hérité d'une situation préoccupante, car la gestion coopérative des blocs de plantation récemment créés est loin d'être satisfaisante. Pour leur part, les progrès de la culture du coton sont à mettre en liaison avec le système d'achat direct par la CFDT et les industriels.

Le mauvais fonctionnement des nouvelles structures a, en certains cas, aggravé les conditions de production et déterminé le recul de celle-ci. L'exemple des pays arachidiers d'Afrique occidentale, de ce point de vue, est très probant. Au Mali, la production s'effondre entre 1960 et 1967. Il faudra une opération coûteuse financée par le FAC pour la relancer. Au Sénégal, elle progresse jusqu'en 1966, car les O.S. subsistent et la France garantit encore les cours. A partir de 1967, le cumul des difficultés structurelles, de l'avalissement des cours mondiaux et de la succession de quelques mauvaises campagnes agricoles menace gravement la première richesse du pays. Le redressement ne peut être envisagé que par l'aide de crédits européens et l'assainissement des circuits par participation des huiliers, seuls acheteurs.

Enfin, le passage du système de la traite à celui des circuits d'Etat a été, le plus souvent, marqué par de graves difficultés dans le système d'approvisionnement des campagnes. Au Sénégal, la fermeture de la plupart des opérations de brousse a conduit, entre

1962 et 1964, à un véritable « vide commercial ». L'essai de mise en place de coopératives de consommation se traduisant par un échec total, il faut organiser la chaîne SONADIS avec l'assistance technique d'anciennes firmes d'import-export. Mais, paradoxalement, la recherche de l'équilibre financier fait que les nouveaux circuits ne touchent que les centres de quelque importance. La brousse est laissée aux colporteurs, tabliers et petits traitants, dont les prix sont élevés, car ils n'ont pas de fonds de roulement et vendent au micro-détail.

En conclusion, on peut remarquer qu'en quelques années après l'indépendance des pays africains, le commerce de traite traditionnel a été pratiquement évincé des circuits de commercialisation des produits agricoles. La recherche légitime de l'indépendance économique passe par une « africanisation » en grande partie accomplie. L'option socialiste de beaucoup d'Etats a conduit à la mise en place d'organismes étatiques ou para-étatiques, dont le fonctionnement est loin d'être satisfaisant. Paradoxalement, la traite des produits, dont on a dit pourtant longtemps qu'elle enrichissait les firmes et nombre d'intermédiaires, est aujourd'hui, sans avantage particulier pour le producteur-acheteur, une charge très lourde pour les collectivités nationales et elle stérilise une part non négligeable de l'aide extérieure.