

3131

4ex

09593

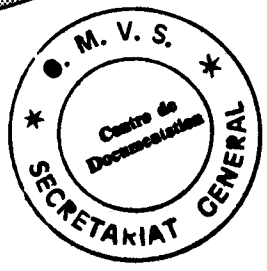
OCDE

CLUB DU SAHEL

**CILSS**

Comité permanent Inter-Etats  
de Lutte contre la Sécheresse  
dans le Sahel

**LES ESPACES CEREALISERS REGIONAUX  
EN AFRIQUE DE L'OUEST**  
Séminaire de Lomé (Togo) - 6/11 novembre 1989



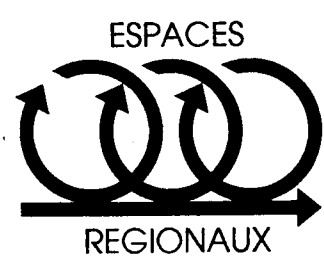
Etat et réseaux marchands  
dans le commerce des vivres au Niger

Emmanuel GREGOIRE

Centre National de la Recherche Scientifique  
(CNRS)

SL89/11  
Or. Fr.

OCTOBRE 1989



8000

Depuis le début des années soixante-dix, l'agriculture sahélienne traverse une crise profonde qui s'est révélée à l'opinion publique lors de la dramatique famine de 1973 - 1974. Des organismes internationaux comme la Banque mondiale et les organisations non gouvernementales ont alors couvert le Sahel de projets pour accroître la production agricole et tenter d'assurer la sécurité alimentaire des pays.

Cet objectif - augmenter la production au moins au même rythme que la croissance démographique - demeure une des préoccupations majeures de ces bailleurs de fonds et des Etats. L'organisation de la commercialisation est également un volet important de leur politique car elle doit permettre d'assurer un approvisionnement régulier des populations, notamment citadines, et détermine la distribution des revenus tout au long de la filière.

Au Niger, pays où nous avons déjà mené de nombreuses recherches, ces dernières années ont été marquées par de multiples efforts pour restructurer le marché et assigner de nouvelles fonctions à l'Office des Produits Vivriers du Niger (OPVN), organisme étatique de commercialisation. Les mesures prises ont été, à quelques nuances près, identiques à celles appliquées ailleurs en Afrique et s'inscrivent dans le cadre du Programme d'ajustement structurel.

Aussi, nous nous pencherons plutôt ici sur l'étude du secteur privé dans le négoce des vivres : le cas des marchands haoussa du Niger (région de Maradi) et du nord du Nigéria (région de Kano) sera plus particulièrement analysé. En pays haoussa, comme dans d'autres contrées d'Afrique de l'Ouest, les commerçants sont organisés de longue date en réseaux et ne constituent pas des entités économiques indépendantes. Il ne saurait être question de les considérer comme de simples agents économiques déconnectés de leur milieu social et en situation de concurrence pure et parfaite. Il convient, au contraire, de les appréhender comme des groupes structurés et solidaires.

Nous envisagerons ensuite leurs rapports à l'Etat et verrons s'ils sont à même de prendre la relève de celui-ci dans le commerce des vivres.

## I. L'ORGANISATION ECONOMIQUE ET SOCIALE DES RESEAUX MARCHANDS

Ces réseaux, nombreux et puissants, opèrent aussi bien à l'échelle régionale que nationale et internationale.

### 1. Les réseaux régionaux

Leur cohésion repose sur des liens d'allégeance établis par un libre accord entre un patron (ubangida) et un individu qui accepte de se vouer à son service et de devenir son dépendant (bara). En échange, celui-ci est régulièrement rémunéré sous la forme de dons, voire de commissions, et sa vie sociale (mariages, baptêmes) est prise en charge par son patron. (1)

Ce type de relation cimente ces réseaux marchands et permet de relier, par niveaux hiérarchiques successifs, un grand commerçant à des demi-grossistes et à des détaillants. Au cours de la période coloniale, ces réseaux s'adaptèrent aux règles de l'économie de traite et intervenaient dans la collecte des arachides et la distribution des produits manufacturés importés par les maisons de commerce coloniales.

Ils demeurent actuellement encore très opérationnels et actifs dans un commerce comme celui des vivres : les grands négociants de Maradi, les alhazai (sing. alhaji) (2), disposent toujours de dépendants installés dans les grosses bourgades rurales du département et qui achètent pour leur compte des céréales. Ces derniers ont également des agents qui sillonnent

les marchés de brousse ou qui s'approvisionnent directement auprès des paysans grâce aux contacts personnels qu'ils ont noués avec eux. Ces réseaux sont donc organisés de manière pyramidale et agissent aussi bien pour la collecte que la vente des vivres. Dans un tel système, le poids économique d'un individu est lié étroitement à son poids social, c'est-à-dire à ce que la langue haoussa appelle par une tournure imagée sa "richesse en hommes" (arzikine mutane). C'est ainsi que les riches alhazai de Maradi contrôlent le marché depuis la ville jusqu'aux localités les plus reculées de la brousse.

Ces réseaux régionaux ont parfois des ramifications qui s'étendent à des zones éloignées de leur centre : les commerçants de Maradi ont ainsi des correspondants sur le marché de Katako à Niamey, principal pôle de consommation au Niger, qu'ils approvisionnent régulièrement en céréales.

L'aptitude de ces réseaux à réagir et à s'adapter efficacement aux conditions du marché (stockage ou déstockage rapide par exemple) tranche avec la lourdeur d'un organisme tel que l'OPVN qui éprouve maintes difficultés à contrer l'action de ces commerçants et à enrayer leur spéculation, comme ce fut le cas en 1981 où le prix du sac de mil atteignit 25.000 francs CFA en fin de saison sèche alors qu'il n'était que de 9.000 francs un an auparavant. Enfin, les liens qu'ils ont su tisser avec les paysans, au travers notamment de la pratique du crédit, renforcent leur position sur les marchés.

## 2. Les réseaux transfrontaliers

Le commerce frontalier avec le Nigéria permet au Niger de pallier les fréquentes insuffisances de sa récolte céréalière. Si ces échanges ont pris, depuis une quinzaine d'années, une certaine ampleur, il ne s'agit pas toutefois d'un phénomène nouveau : déjà, à l'époque coloniale, des flux d'arachides traversaient la frontière tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre, selon le niveau des cours et les fluctuations du taux de change entre le franc et la livre. (3)

Bien que les conditions climatiques de production soient globalement assez proches, elles sont toutefois plus favorables dans le nord du Nigéria qu'au Niger : la pluviométrie moyenne est plus élevée à Kano qu'à Maradi et parfois même sensiblement (respectivement 693mm et 384mm en 1985). Aussi, le Nigéria peut fournir, volontairement ou involontairement, au Niger les céréales qui lui manquent comme cela se produisit en 1987-1988.

Ces échanges frontaliers de produits agricoles s'opèrent au sein de réseaux commerciaux très structurés qui lient les marchands nigériens à leurs homologues nigériens : les alhazai de Maradi ont des fournisseurs réguliers de céréales de même qu'ils ont des acheteurs habituels de haricot-niébé. (4)

Dans certains cas, il s'agit entre ces hommes de simples relations d'affaires sans autre implication : on parle alors d'abokin haraka. Dans d'autres cas, il existe une relation d'amitié et de confiance ancienne : les affaires se concluent sur la parole donnée et les correspondants sont ici des abokin amana. Leurs liens dépassent toutefois le cadre de l'amitié, car la relation amana a une connotation religieuse, Dieu étant pris à témoin de l'accord et des obligations de chacune des deux parties qui ont fait foi de leur engagement (ya rantse da Allah : il a juré sur Dieu). La religion se substitue donc à l'écriture, inopérante dans ce milieu où nombreux sont ceux qui ne savent ni lire, ni écrire. Elle constitue un gage d'honnêteté et de sécurité pour les deux partenaires qui appartiennent à des pays différents et relèvent de législations distinctes incapables de résoudre d'éventuels conflits financiers portant sur des transactions transfrontalières.

Ces réseaux ont joué un rôle déterminant lors de la campagne de commercialisation 1987-1988, le Niger ayant enregistré un fort déficit en céréales qu'il fallait combler. Aussi, sous la forme d'un appel d'offres portant sur la livraison de 20.000 tonnes de mil lancé par l'OPVN, l'Etat a-t-il eu recours au secteur privé pour approvisionner le pays.

En dépit des stocks que les commerçants de Maradi avaient constitués prévoyant une hausse conséquente des prix, ils ont été amenés à les compléter en se ravitaillant au Nigéria. Pour cela, ils ont procédé de deux manières :

- Dans un cas, ces grands commerçants ont envoyé leurs commis chez leurs correspondants nigériens et ont conclu avec eux un accord sur les prix et les quantités à livrer, les commis versant un acompte, le solde étant remis à la livraison à Maradi (les opérations monétaires se font en liquide et en naira).
- Dans le second cas, ils ont envoyé leurs commis acheter du mil directement sur les marchés du nord du Nigéria auprès de commerçants, voire de paysans. Une fois les quantités désirées réunies, ils ont affrété des camions pour acheminer les céréales au Niger.

Si le franchissement de la frontière ne posait pas de problème jusqu'en janvier 1988, celui-ci est devenu dès lors illégal, le Nigéria interdisant toute exportation de céréales pour garantir son propre approvisionnement. Aussi, est-ce en fraude que de nombreux camions traversèrent la frontière : un passeur ou chef de convoi "ouvre la route" en voiture en obtenant la bienveillance des douaniers nigériens par le versement d'une somme d'argent. Il convient en outre avec eux de l'heure du passage des camions (le trajet se fait généralement de nuit et en fin de semaine car la surveillance est relâchée). Le passeur avertit ensuite les chauffeurs et précède le convoi le moment venu. Celui-ci franchit alors la frontière et rentre au Niger où les importations de vivres sont autorisées.

C'est donc ainsi que les alhazai de Maradi très liés à ceux de Kano et Katsina ont procédé pour livrer les quotas de céréales demandés par l'OPVN. Les réseaux transfrontaliers ont joué pleinement, les Etats, dans ce cas le Nigéria, n'ont pu leur faire obstacle malgré les mesures prises (renforcement des contrôles aux frontières). Déjà, lors de la fermeture prolongée des frontières terrestres de ce pays (avril 1984 - juin 1986), ces échanges transfrontaliers s'étaient poursuivis, certes à un rythme toutefois ralenti.

### 3. Les réseaux internationaux

Les grands commerçants nigériens sont en relation avec des firmes multinationales européennes ou asiatiques du négoce en grains. Les céréales concernées sont le riz et le maïs, le mil ne faisant l'objet que d'un commerce intra-africain.

Au Niger, un pool d'importateurs de riz composé de 35 membres a été constitué en 1987 pour contrôler les importations. Ce pool avait pour tâche d'approvisionner le pays en riz par le biais de l'importation et par enlèvement de la production nationale : la délivrance de licences d'importations était en effet soumise à un enlèvement proportionnel obligatoire de riz usiné au Niger (20% de la quantité importée).

Dans le cadre d'une plus grande libéralisation du commerce, ce pool a été supprimé en 1988, l'importation de riz ne dépendant que de l'octroi d'une licence. De plus, la contrainte d'achat de 20% du riz du Niger (RINI) a été abolie en avril 1989 et un système de protection tarifaire est désormais institué : c'est à la fiscalité de combler l'écart de prix de revient du riz importé et du riz produit au Niger sous la forme d'une taxe de péréquation.

Ces importations de riz par les commerçants ne sont pas négligeables (47.500 tonnes en moyenne annuelle de 1980 à 1987) (5) d'autant plus qu'il faut y ajouter les quantités de riz amenées par ces importateurs qui les réexportent ensuite au Nigéria (ce transit aurait porté sur près de 80.000 tonnes en 1985 et plus de 20.000 tonnes en 1986) (6). Aussi, sont-ils en contact avec des firmes comme Sucres et Denrées, Continental Grains, Interagra et leurs représentants dans les ports de Lomé et Cotonou.

Certains négociants ne limitent pas leur action au seul Niger mais sont également présents dans d'autres pays au point de constituer de véritables multinationales ouest-africaines du commerce de grains : ainsi, est-ce le cas d'un des principaux importateurs de riz au Niger et au Mali dont les activités s'étendent aussi au Nigéria où il achemine du riz en le faisant transiter par le Bénin et le Niger.

Qu'ils soient régionaux ou nationaux, transfrontaliers ou internationaux, ces réseaux marchands jouent un rôle essentiel dans la commercialisation des vivres en agissant depuis le producteur nigérien pour des céréales comme le mil et le sorgho jusqu'au niveau du marché mondial pour le riz et le maïs insuffisamment produits au Niger. Leur rôle est donc déterminant pour la paysannerie productrice et les consommateurs citadins. L'Etat doit par conséquent tenir compte de leur poids économique dans la définition de sa politique alimentaire.

## II. ETAT ET RESEAUX MARCHANDS

Dans un marché où les commerçants sont en situation oligopolistique, le gouvernement ne peut prendre le risque de s'en remettre au seul secteur privé pour assurer l'approvisionnement du pays car ce serait laisser la porte ouverte à la spéculation. Aussi, la restructuration de l'OPVN a-t-elle été conçue de telle manière qu'elle laisse à l'office la latitude d'intervenir : les politiques de privatisation ne doivent pas en effet signifier que l'Etat doit désormais se retirer définitivement du marché.

Dans le cadre du Programme d'ajustement structurel, l'action de l'OPVN porte désormais sur la gestion de l'aide et d'un stock de réserve qui peut être mis à tout moment sur le marché pour le réguler en cas de hausse exagérée des prix ou pour l'approvisionner si besoin est (disette). Ce stock s'élève à 80.000 tonnes de mil et de sorgho renouvelé par tiers chaque année selon des procédures d'appel d'offres. Pour cela, l'OPVN s'adresse aux commerçants car les coopératives ne parviennent pas à soutenir leur concurrence faute de moyens financiers et d'une organisation commerciale efficace. Cette intervention de l'OPVN ne bénéficie donc pas forcément aux paysans nigériens car les commerçants préfèrent parfois acheter les céréales au Nigéria pour les revendre ensuite à l'OPVN parce que les prix y sont plus bas et qu'ils peuvent ainsi se défaire de nairas obtenus à partir d'autres négoces.

Cette faible rémunération des producteurs, assez générale ces dernières années, est préoccupante car le niveau des prix des denrées agricoles est fondamental pour la dynamique sociale des communautés paysannes et leur évolution technique. Claude Raynaut notait récemment (7) que "l'organisation du marché -approvisionnement, débouchés, prix, crédit- peut être le facteur d'incitation le plus actif ou au contraire le frein le plus puissant pour la transformation des systèmes de production". Ainsi, lors du premier appel d'offres lancé en 1985-1986, les commerçants obtinrent de l'office un prix d'achat du mil entre 65 et 90 francs CFA le kilogramme alors qu'ils l'avaient payé aux producteurs autour de 25 à 30 francs CFA. Cette marge, même si elle doit être amputée de quelques coûts de commercialisation, reste spéculative.

On peut d'ailleurs considérer que ce système d'appel d'offres préconisé par la Banque Mondiale, qui espérait mettre en oeuvre les lois de la concurrence propre à toute économie libérale, a finalement été tourné en dérision par les gros commerçants qui forment un oligopole d'autant plus efficace qu'ils sont peu nombreux à avoir accès aux crédits et cautions bancaires

et à disposer de moyens de stockage et de transports conséquents. Aussi, cette année, s'efforce-t-on de réduire la taille des lots afin de multiplier les adjudicataires pour favoriser la concurrence et d'effectuer des achats directement auprès des paysans, des coopératives et des détaillants pour obtenir des prix plus avantageux que ceux issus des appels d'offres.

En fin de compte, ce sont les consommateurs, notamment citadins, qui subissent les variations de prix. Ils sont, en ce domaine, très tributaires des commerçants même si l'Etat est déjà intervenu à plusieurs reprises pour les protéger de la spéculation. Enfin, si, comme l'a montré une récente enquête réalisée à Maradi, leurs habitudes alimentaires tendent à se diversifier et se tourner davantage vers le riz et le maïs, il n'en demeure pas moins que le mil et le sorgho gardent leur préférence car ces céréales sont moins onéreuses : comme pour les producteurs, leur cours est capital pour les consommateurs.

### CONCLUSION

Ces réseaux haoussa, héritiers de traditions marchandes très anciennes, font preuve d'une forte cohésion car leur assise n'est pas seulement économique mais sociale, parfois familiale et religieuse : l'Islam régit en effet ce monde des affaires où la confiance mutuelle est de rigueur.

Dans le commerce des vivres, ils sont incontournables parce qu'ils agissent depuis le producteur avec lequel ils entretiennent, de longue date, des relations privilégiées (par le biais du crédit notamment) jusqu'à l'échelle du marché mondial en passant par le niveau régional et national. Leur souplesse et leur caractère transnational font leur force face à des offices céréaliers à forte inertie et des Etats balkanisés qui ne parviennent pas à harmoniser leur politique alimentaire et qui adoptent parfois des mesures protectionnistes qu'ils n'ont pas les moyens de faire respecter.

Si, de par leurs réseaux de relations, leur organisation et leurs moyens financiers, ils représentent désormais une alternative crédible aux organismes publics et sont à même de prendre la relève de l'Etat, il n'en demeure pas moins qu'il semble dangereux de s'en remettre à eux seuls pour réguler le système alimentaire comme le souhaitent certains tenants du libéralisme. Un système d'économie mixte où l'Etat se réserve la possibilité d'intervenir et s'en donne les moyens par l'intermédiaire d'un organisme comme l'OPVN mieux géré qu'auparavant, paraît plus approprié au contexte sahélien : le commerce des vivres y est en effet un des secteurs les plus sensibles car il conditionne à la fois l'avenir même des sociétés rurales et la vie quotidienne des citadins. C'est dans cette voie que le Niger semble à présent se diriger.

NOTES

- (1). E. GREGOIRE, les Alhazai de Maradi, histoire d'un groupe de riches commerçants sahéliens, Paris, éditions de l'ORSTOM collection Travaux et Documents n° 187, 1986, 228 pages.
- (2). Ce titre d'alhaji est attribué aux musulmans ayant effectué le pèlerinage à la Mecque. En pays haoussa, il témoigne également de la réussite économique.
- (3). J. COLLINS, "The Clandestine Movement of Groundnuts Across the Niger-Nigeria Boundary", Revue canadienne des études africaines volume 10, 1976 pp.259-276.
- (4). J.L. AMSELLE et E. GREGOIRE, Politiques nationales et réseaux marchands, les cas du Mali et du Niger/nord-Nigéria, Paris Club du Sahel-Ministère de la Coopération, 1988, 73 pages.
- (5). Source : Direction de la statistique et du commerce extérieur.
- (6). J.M. MARCHAT, La commercialisation du riz et du mil au Niger, Clermont-Ferrand, Mémoire de Maîtrise de l'Université de Clermont I, 1987, 46 pages.
- (7). C. RAYNAUT, L'agriculture nigérienne et la crise du Sahel, Politique Africaine n° 28, éditions Karthala, 1987, pp. 97-107.