



HAL
open science

Marchands ouest-africains et marchés frontaliers : construction d'une communauté d'affaires

Mahaman Moustapha Mamadou Koné

► **To cite this version:**

Mahaman Moustapha Mamadou Koné. Marchands ouest-africains et marchés frontaliers : construction d'une communauté d'affaires. Géographie. Université Michel de Montaigne - Bordeaux III; Université Abdou Moumouni, 2015. Français. NNT : 2015BOR30075 . tel-01399293

HAL Id: tel-01399293

<https://theses.hal.science/tel-01399293>

Submitted on 18 Nov 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université Bordeaux Montaigne
Université Abdou Moumouni

École Doctorale Montaigne Humanités (ED 480)

Thèse de doctorat en « Géographie »

**Marchands ouest-africains et marchés
frontaliers : Construction d'une communauté
d'affaires**

Présentée et soutenue publiquement le 05 octobre 2015 par

MAMADOU KONE Mahaman Moustapha

Thèse en cotutelle

sous la direction de Denis RETAILLE et

la co-direction de Boureïma AMADOU

Membres du jury :

Boureïma AMADOU, Directeur, Université Abdou Moumouni, Niamey

Denis RETAILLE, Directeur, Université Bordeaux Montaigne

Olivier WALTHER, Associate Professor, University of Southern Denmark, rapporteur

Daniel BACH, Directeur de recherche, CNRS, IEP de Bordeaux, rapporteur

Je dédie cette thèse de doctorat à mon défunt père Mamadou Hassoumi Koné.

Remerciements

Tout au long de ces années de recherches doctorales, j'ai bénéficié d'appuis multiples de la part de plusieurs institutions et de nombreuses personnes auxquelles je voudrais ici exprimer ma profonde gratitude. Il s'agit principalement du professeur Olivier Walther, initiateur du projet CROSSTRADÉ, pour avoir bien voulu m'associer à ce projet comme doctorant, puis pour avoir assuré le suivi de ce travail j'ai beaucoup appris à ces côtés. Ma profonde reconnaissance va également à l'endroit du professeur Denis Retaille pour avoir accepté de diriger cette thèse qu'il a suivie et encadrée de bout en bout avec un grand intérêt, cette thèse lui doit beaucoup. Je témoigne aussi toute ma reconnaissance au professeur Amadou Boureïma, pour avoir accepté de co-encadrer ce travail, pour m'avoir suivi depuis la maîtrise et pour l'intérêt qu'il a toujours exprimé à mon égard.

Je remercie tous les membres du jury pour avoir accepté d'apprécier ce travail notamment le professeur Daniel Bach.

Je souhaiterais également témoigner toute ma reconnaissance et remercier les commerçants des cinq villes étudiées pour leur inestimable contribution. Une pensée et un grand remerciement à titre posthume à l'égard de trois grands commerçants décédés juste après les entretiens.

A Birni N'Konni, j'exprime toute ma gratitude à Ibrah Kacem, Fadel, Nouhou Abdou et Almoutari Moussa. A Gaya, je remercie Mahamadou Dan-Djuma, Nasser Ibrah, Hama Kouré et Ibrahim Ousmane. En ce qui concerne le local Gouvernement de Kamba, je suis reconnaissant envers Alio Miyati, Amadou Ango et Ibrahim Ousmane et à Malanville envers Sarki, El Hadj Yema Président du syndicat des commerçants de Malanville.

Je remercie le personnel des trois institutions qui m'ont servi successivement de cadre de travail. Au Niger, je suis reconnaissant envers tous les membres du Département de Géographie de l'Université Abdou Moumouni de Niamey, et particulièrement à Dambo Lawali, Salissou Ibrahim, Awal Babassouna. Au Luxembourg, je remercie le personnel du CEPS/INSTEAD, en particulier Gaby, Marc, Karima, Michel Tenikué, Mathias Kuépié, Leena, Omar Shérif, Lanciné Diop et mes camarades doctorants, ainsi que le Fonds National de la Recherche du Luxembourg. En France, je suis reconnaissant envers le personnel du laboratoire ADESS UMR 5185 de l'Université Bordeaux Montaigne-CNRS, particulièrement : le bibliothécaire Carlos Jenart, Marie Bernadette Darignac, les

cartographes : Julie Pierson, Olivier Pissot, Marie-Louise Penin. J'exprime toute ma reconnaissance et mes remerciements et surtout mes encouragements aux doctorants Bayanatou Touré, Koffi, Moctar Sabo, Hassane Younsa, Boubacar Seydou, Abdoulaye Seyni Ibrahim. Enfin, je remercie tous les membres du projet CROSSTRADÉ.

Je témoigne toute ma gratitude à mes frères, Ismaël, Issoufou, Boubacar et Habsatou Koné, Chaibou Rabo, Zakari Moussa, ainsi qu'à mes amis Abdou Idé, Ibrahim Soumana, Boubacar Souley, Mahamadou Sani Moussa et Yacouba Amadou.

Enfin, je suis extrêmement reconnaissant envers mon épouse Leila pour tous les sacrifices consentis et partagés par Raïssa et Imane.

SOMMAIRE

Remerciements	3
Sigles et abréviations	6
Glossaire des expressions et mots vernaculaires	7
PREMIERE PARTIE. CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE	8
CHAPITRE I. REVUE DE LA LITTERATURE	16
CHAPITRE 2. QUESTIONS DE RECHERCHE ET METHODOLOGIE	45
DEUXIEME PARTIE. L'ENQUETE	70
CHAPITRE 3. SOCIO-DEMOGRAPHIE DES MARCHANDS	71
CHAPITRE 4. ORIGINE, ITINERAIRE ET MOTIVATIONS DES MARCHANDS	92
CHAPITRE 5. LE COMMERCE TRANSFRONTALIER VERS LE NIGERIA	124
CHAPITRE 6. INCERTITUDES ET PERSPECTIVES	158
CONCLUSION.....	176
BIBLIOGRAPHIE	200
Table des matières	211
Table des figures	214
Tables des photos	215
Table des tableaux	215
ANNEXES	216

Sigles et abréviations

AGHRYMET Centre Régional de Formation en Agrométéorologie et Hydrologie Opérationnelle

ANPIP Agence Nigérienne pour la Promotion de l'Irrigation Privée

BIA Banque international africaine

BISIC Banque islamique sahélo-saharienne pour l'investissement et le commerce.

BOA Banque of Africa

CATCH Couplage de l'Atmosphère Tropicale et du Cycle Hydrologique

CBLT Commission du Bassin du Lac Tchad

CCAIEN Chambre de Commerce de l'Artisanat, d'Industrie du Niger.

CEDEAO Communauté Economiques des Etats de l'Afrique de l'Ouest

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

CNRS Centre National de Recherche Scientifique

CNUED Conférence des Nations Unies pour l'Environnement et le Développement

CNUT Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports Publics

COFOCOM Commission foncière communale

CROSSTRADE Informal Trade and Cross-Border Integration in West Africa,

DGI Direction Générale des Impôts

DOT Direction de l'Observation de Transport

INS Institut National de la Statistique

INSAE Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique du Bénin

LARES Laboratoire d'analyse régionale et d'expertise sociale

NBRDC National Border Region Development Committee

NITRA Nigérienne de Transit

OCBN Organisation commune Bénin-Niger

OPVN Office des produits vivriers du Niger.

PDM Partenariat pour le développement municipal

RGPH Recensement général de la population et de l'habitat

SORAZ Société de Raffinerie -de Zinder

UEMOA Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest

WABI West African Border Initiative

Glossaire des expressions et mots vernaculaires

Adarawa (Haoussa) : originaire de l'Ader

Arziki mutané (Haoussa) : richesse en homme, capital social

Babasognoy (Zarma) : père des Sonrai, patriarche

Bakoné (Haoussa) : originaire de Birni N'Konni

Cabou-cabou (Haoussa) : mototaxi

Dan-ader (Haoussa) : originaire de l'Ader, Niger

Dan-amarawa (Haoussa) : originaire du village d'Amarawa au Nigeria

Danboko (Haoussa) : désigne ceux qui ont fréquentés l'école moderne

Doukia (Haoussa) : signifie richesse

El Hadj (arabe) : personne qui a accompli au moins une fois le pèlerinage à la Mecque

Habou (Zarma) : marché

Kassoua (Haoussa) : marché

Kourmi Isé (Zarma-songhay) : désigne ceux qui quittent leur village pour aller dans les pays du Golfe de Guinée à la recherche de travail

Maidokafilé (Zarma) : propriétaire de friperie

Na-Argungu (Haoussa) : originaire d'Argungu au Nigeria

Naboboye (Haoussa) : originaire du Boboye, Niger

Na-Sognoy (Haoussa) : originaire des villages Songhay de la région de Tillabéry, Niger

Sarin-Baki (Haoussa) : chef des étrangers

PREMIERE PARTIE

CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE

Introduction générale

La frontière est définie comme une ligne de séparation (Gottmann 1980). Elle est associée à l'Etat et sa souveraineté. A ce titre, elle renvoie à une limite entre deux nations, deux économies et, dans certains cas, entre deux cultures. Il s'agit d'une notion à la fois géographique, politique, économique mais aussi d'une institution juridique qui contraint les comportements des hommes par un cadre spatial d'action. La circulation des biens en est affectée. Les frontières sont en jeu dans tous les domaines de l'activité humaine dès lors que la question de la limite se pose en terme de pouvoir d'agir (Soulé 2010).

A l'échelle régionale, les frontières exercent des influences sur la distribution des populations, sur l'organisation rurale et urbaine et plus concrètement sur les activités économiques. Aujourd'hui, avec le phénomène de mondialisation, les frontières constituent des espaces en recomposition, caractérisées par un foisonnement d'activités économiques formelles et informelles se distinguant des autres parties du territoire par leur dynamisme (Boluvi 2004). Cette situation explique l'attraction exercée par ces zones sur une certaine catégorie de la population parmi laquelle figure en premier lieu les commerçants.

Dans le contexte africain, les frontières héritées de la colonisation qui ont souverainement été légitimées par les chefs des Etats de l'époque, constituent dans le même temps des points de rupture, des nœuds, des zones rendant possible le développement exceptionnel de diverses activités économiques notamment le commerce transfrontalier qui nous occupe. La circulation propre au commerce transfrontalier ouest-africain repose sur un certain nombre de marchés qui fonctionnent à la fois comme des lieux de concentration de la production régionale et comme des nœuds dans les réseaux marchands beaucoup plus étendus, ce qui renvoie aux deux dimensions de l'espace géographique que sont la production et la circulation.

Au cours des dernières décennies, le commerce transfrontalier ouest-africain a connu de profondes transformations tant sociales que spatiales. Autrefois principalement basé sur des rapports de dépendance entretenus au sein d'un même groupe ethnique ou d'une même religion, ce commerce est aujourd'hui de plus en plus diversifié socialement, à mesure que se développe une culture entrepreneuriale plus indépendante des ancrages locaux. Encouragé par les politiques de libéralisme économique, l'ouverture de l'Afrique au commerce international

et la demande croissante des populations urbaines, ce commerce repose géographiquement et de manière croissante sur des réseaux flexibles et informels, qui s'étendent bien au-delà des zones écologiques sur lesquelles il reposait juste avant la colonisation, retrouvant en cela une dimension mondiale comme au temps des grands empires du X^e au XVI^e siècle de l'ère conventionnelle. Aujourd'hui, les différentiels monétaires, les variations des taux de change ainsi que les différences entre les politiques économiques nationales jouent un rôle considérable, permettant aux marchands transfrontaliers d'opérer entre les Etats et de relier le continent aux marchés internationaux (Terpend 2006).

Le développement des activités économiques aux marges des limites des Etats a été rendu possible grâce à l'investissement d'un grand nombre d'opérateurs économiques parmi lesquels les grands commerçants objets de cette étude. Ils tirent profit de différents niveaux d'ajustement, de différentiels de prix et de législation entre les pays limitrophes afin de faire des affaires et multiplier le profit. Si la frontière a une existence concrète pour les services étatiques comme la douane, les forces de l'ordre et pour une bonne partie de la population, elle est vécue différemment par les marchands souvent venus s'établir de part et d'autre très volontairement. Ils savent contourner quotidiennement les barrières, profitant de la proximité de plusieurs pays contigus (les tripoints frontaliers) et d'un contrôle douanier souvent inefficace.

Les marchés frontaliers offrent, en outre, la possibilité aux marchands de constituer des regroupements pouvant évoluer vers ce qu'il convient d'appeler des communautés d'affaires ou diasporas urbaines dans les zones frontalières. L'intérêt principal de ces communautés d'affaires est bien connu depuis les études pionnières de Cohen (1969). Les travaux précurseurs de cet auteur, ont montré le rôle des coutumes, de la religion, de certaines valeurs culturelles, constituant autant de liens utilisés pour surmonter les difficultés et s'imposer politiquement et économiquement en territoire étranger. Pour ce faire, selon Cohen, le commerçant doit réunir trois conditions : s'assurer d'être bien informé et à temps, s'assurer de sa capacité à s'approvisionner à tout moment et cela quelle que soit la quantité, être en mesure d'établir des relations solides et crédibles basées sur la confiance avec les partenaires d'affaires. Il s'agit principalement de permettre aux marchands de minimiser les coûts de transaction et de réduire l'incertitude propre au contexte commercial, ce qui se trouve amplifié en situation sahélienne comme nous le verrons.

Afin de tirer profit du dynamisme qui caractérise les villes frontalières de l’Afrique de l’Ouest, et d’impulser le développement que permettent ces situations, plusieurs initiatives visant la valorisation des espaces frontaliers ont vu le jour. C’est ainsi que le Nigeria, dans le cadre de sa politique des frontières basées sur la cogestion des espaces frontaliers qui repose sur le partage des avantages et des inconvénients de la situation a mis en place, en 1987, une structure dénommée la *National Boundary Commission* (Asiwaju 2002 :8). C’est un organisme fédéral à caractère exécutif, qui s’appuie sur la constitution nigériane qui lui consacre des pouvoirs étendus. Cette structure est chargée de la gestion des questions se rapportant aux frontières notamment tout litige ou différend qui survient sur les frontières aussi bien internes entre les différents Etats qui constituent la Fédération, qu’externes entre le Nigeria et ses voisins. Cette institution s’occupe aussi de la mise en place de stratégies pour permettre la réalisation de trois politiques prioritaires : l’initiation d’une coopération transfrontière vigoureuse et systématique basée sur la confiance ; le développement de « pays frontière » pour lequel fut mis en place la NBRDC et, enfin le tracé des frontières lui-même. Cette disposition n’empêche malgré tout pas des retournements politiques généraux ou locaux.

Une autre initiative basée sur des concepts originaux, notamment celui de « pays frontière », fut lancée au Mali ; elle met l’accent sur la nécessité de revoir la conception des frontières de manière à ne plus les considérer comme des sources de conflits mais plutôt comme des facteurs de coopération (Diarrah 2002). La définition consensuelle retenue lors du séminaire sous régional organisé par les autorités politiques maliennes du 4 au 7 mars 2002 à Sikasso, sous la présidence du Chef de l’Etat du Mali de l’époque, Alpha Omar Konaré, reprend les mêmes caractéristiques pour définir le concept de « pays frontière ». « Le pays frontière est défini comme un espace à cheval sur les lignes de partage de deux ou plusieurs Etats limitrophes où vivent des populations liées par des rapports socio-économiques et culturels (Diarra 2002 :7) ». A terme, ces « pays frontières » deviennent des maillons essentiels de l’intégration nationale. Cette définition admet l’existence des lignes frontières entre les différents pays mais s’appuie sur les communautés vivant les mêmes réalités socio-économiques et culturelles pour les dépasser. En résumé, le concept de « pays frontière » est une réponse au souci d’aller vers une gestion commune des zones frontalières et une intégration de proximité des communautés frontalières. Portée par le Président malien de l’époque, cette initiative bénéficia d’un soutien politique fort des Etats et de divers

organismes et partenaires au développement comme le Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest de l'OCDE, du PDM (Partenariat pour le développement municipal) et d'ENDA DIAPOL.

Par ailleurs, il faut souligner ici la ferme volonté politique dont a fait montre le gouvernement de Konaré en inscrivant dans la constitution du Mali, le possible sacrifice de la souveraineté de la nation pour aboutir à une intégration africaine (Asiwaju 2002 :9).

D'un autre côté, les travaux de caractérisation des zones frontalières entreprises par Igué et ses collaborateurs de LARES en Afrique de l'Ouest, successivement dans le cadre d'un programme d'échanges régionaux et de sécurité alimentaire qui concerne cette partie de l'Afrique, puis d'un programme de suivi des échanges régionaux dans le sous espace du Nigeria, du Niger, du Bénin, du Cameroun et du Tchad, ont conduit à la conception de la notion de périphérie nationale (Soulé 2012). Ainsi, « dans le cadre des périphéries nationales, on assiste plutôt à un véritable éclatement de l'espace national élargissant ainsi le domaine du territoire à équiper avec débordement au-delà des limites traditionnelles pour impliquer les pays voisins. Mais la non officialisation de cet éclatement territorial est devenu une incitation à la fraude à travers le développement extraordinaire du commerce parallèle » (Igué 2010).

Les critères employés par Igué pour définir une périphérie nationale sont : le différentiel monétaire; un contrôle douanier inefficace ; l'existence de plusieurs pays contigus, l'exceptionnelle solidarité ethnique. Il est alors possible de repérer différents niveaux d'ajustement aux différentiels de prix nationaux dans les zones frontalières lesquels s'opèrent aussi bien au niveau méso, micro que macro. Une typologie des frontières est ensuite possible. Selon Igué, dans le contexte africain, elle peut être la suivante : les espaces frontaliers à faible dynamisme, très peu peuplés, peu fonctionnels comme ceux de la zone saharienne ; les espaces frontaliers alternatifs, des frontières actives mais sans grands équipements que l'on peut considérer comme couloirs de passage éloignés des pôles urbains ; les périphéries nationales, qui sont des zones franches détachées, par leur fonctionnement, de l'espace national, enclaves qui s'imposent par leur rôle économique et social aux Etats limitrophes. La notion de périphérie nationale implique l'existence d'un espace économique autonome qui se greffe sur deux ou plusieurs Etats Nations dont le fonctionnement repose sur des contrastes géographiques marqués.

Dans le but d'approfondir la réflexion sur les moyens de renforcer le rôle intégrateur des villes frontalières, fut aussi créée, en juin 2003, la WABI à Ouagadougou, Burkina Faso. Elle a pour objectif d'amener les villes frontalières à partager des biens et autres infrastructures communes. On peut ajouter à ces différentes initiatives, la construction de postes juxtaposés par l'UEMOA décidée à encourager la coopération transfrontalière en dotant certaines zones d'infrastructures permettant une plus grande fluidité, une sécurisation et une uniformisation des formalités en ce qui concerne le transport des biens. La construction du poste juxtaposé de Cinkansé au Togo qui fut inauguré en juin 2011 et l'inauguration récente du poste de Malanville en fin 2014 participent de cette politique de facilitation des échanges.

D'une manière générale, le travail dont les résultats sont proposés ici s'inscrit dans le mouvement actuel de reconnaissance d'une intégration « par le bas », qui se réalise en marge des institutions à travers les solidarités socioculturelles et davantage par les réseaux marchands transfrontaliers (Piermay 2005). Selon cet auteur, cette intégration se traduit par « une multitude de fronts, de pôles et de réseaux, correspondant à des rapports à l'espace plus ou moins complémentaires ou antagonistes formant ensemble des arrangements variables mais de plus en plus structurants ». (Ben Arrous 2009 :16). Cette situation renvoie à la géographie par le bas, désignant alors la dimension spatiale des dynamiques et processus sociaux qui « résistent au principe de découpage territorial, s'y dérobent, le contestent ou le subvertissent » (Ben Arrous 2009 :5). Une autre échelle d'investigation est mobilisée jusqu'à privilégier les marchands eux-mêmes du commerce transfrontalier.

En recentrant le propos sur les marchands les plus dynamiques, en l'occurrence les grands commerçants de trois pays, notamment ceux présents dans la zone frontalière Gaya-Malanville et Kamba en ce qui concerne la première zone choisie et Birni N'Konni-Illela pour la seconde zone étudiée, il s'agit au travers de leur biographie de mettre en lumière le rôle des acteurs économiques dans le développement des villes frontalières. La démarche adoptée reste donc attentive au comportement des marchands qui utilisent la frontière au gré de leurs intérêts et la considèrent comme une opportunité commerciale. Cela donnera l'occasion de réexaminer le rôle des marchés frontaliers dans l'organisation de l'espace, notamment, la fonction de relais permettant de connecter les bassins de production agricole et pastorale au marché mondial, leur importance pour le processus d'intégration régionale qui demeure un défi pour les pays ouest africains dans le contexte de mondialisation.

Notre réflexion ambitionne de faire redescendre l'intérêt du niveau régional au niveau local. L'usage quotidien de la frontière par les marchands leur confère un rôle de précurseurs dans le processus régional d'intégration qui peine à se matérialiser. Cependant, le rôle des commerçants transfrontaliers semble être encore insuffisamment pris en compte et valorisé par les différentes autorités aussi bien celles en charge des collectivités locales, les administrateurs départementaux, régionaux, à l'échelle nationale et même par les partenaires du développement. De même, ce rôle n'est pas suffisamment pris en compte dans le cadre du processus régional d'intégration par les différentes instances internationales qui en font leur objectif. En définitive, ce travail veut montrer le rôle important que joue le commerce transfrontalier dans le développement local et régional par une étude diachronique et longitudinale menée sur les grands commerçants ouest-africains en suivant ces auteurs : Grégoire (1986, 2001, 2002), Grégoire, Labazée (1994), Ellis (1996), Fauré, Labazée (2000).

L'économie des villes frontalières et son impact dans le processus d'intégration régionale en Afrique de l'ouest est scrutée ici à travers la biographie professionnelle des marchands actifs dans les zones frontalières afin de révéler qui sont-ils, d'où viennent-ils, et ce qui les motive. Quelles stratégies développent-ils pour construire leur richesse? Quelles sont leurs perspectives pour la zone frontalière aux regards des contingences du moment? Ce seront nos questions d'étapes. Pour apporter des éléments de réponses à ces différentes interrogations, la thèse s'articule autour deux grandes parties :

La première partie consacrée à la mise en perspective et au cadre conceptuel et théorique, discute, dans le chapitre 1, la littérature consacrée aux frontières, aux marchés frontaliers en Afrique de l'Ouest, au Sahel et à la mobilité, aux diasporas marchandes, le tout synthétisé par l'exemple du commerce de la friperie. Puis, dans le deuxième chapitre, sont exposées les questions de recherche, les hypothèses de travail et la méthode utilisée pour mener à terme une thèse.

La deuxième partie consacrée aux données empiriques, se décline alors en trois périodes qui correspondent au parcours biographique des marchands. Elle traite dans le chapitre 3, de l'identité des marchands frontaliers à travers une description et une analyse des données socio démographiques uni-variées qui alimentera la définition ou non d'une diaspora. Le chapitre 4 retrace les origines et itinéraires de marchands et leurs motivations à s'implanter dans les

zones frontalières tandis que le chapitre 5 traite des activités économiques pratiquées par eux. Ce chapitre consacre une large place au commerce de friperie présenté ici comme un cas d'étude. Enfin, cette partie avance aussi vers la notion de communauté d'affaires.

Dans un sixième chapitre, la thèse aborde la question des perspectives qui s'offrent aux marchands compte tenu des incertitudes politiques, socio-économiques et religieuses inhérentes au Sahel. Dans cette partie, notre travail questionne l'avenir du commerce transfrontalier et des espaces économiques qui y sont attachés dans le cadre de la dynamique d'intégration régionale.

Dans la conclusion générale, après une récapitulation de l'ensemble du travail, la thèse revient sur l'organisation économique et spatiale du grand commerce transfrontalier, et replace le rôle du réseau comme cadre économique et social qui rend possible cette activité. Puis, sur une base prosopographique la thèse propose des profils types de marchands actifs dans les villes frontalières cibles. Enfin dans une ultime partie, une analyse de la frontière, de l'espace mobile en rapport avec le développement est proposée.

CHAPITRE 1. REVUE DE LA LITTÉRATURE

Ce chapitre propose d'abord un état de la littérature sur la frontière, les marchés frontaliers, les spécificités de l'espace géographique concerné par ces activités notamment le Sahel. La frontière et ses effets sur les activités économiques dans les villes frontalières, sont abordés au prisme des grands commerçants en se basant sur leur récit de vie. En effet, l'espace géographique que constitue le Sahel a de tout temps consacré une large place à la circulation comme moyen permettant de faire face aux différentes formes de l'incertitude économique. En retraçant l'évolution du commerce dans cette partie de l'Afrique de l'Ouest, la littérature tente de montrer que le commerce a toujours été une activité pratiquée par les populations sahéliennes. Les notions de diaspora, de communauté d'affaires sont alors discutées notamment le caractère opérant de ces notions sur les marchands frontaliers objets de cette étude. Puis, le commerce de friperie étant identifié comme une des activités majeures à la base de l'enrichissement d'un nombre important de marchands de cette étude, il nous a paru intéressant de l'inclure dans la revue de la littérature comme exemple des débats portant sur l'économie transfrontalière qu'organise le déploiement de diasporas.

1.1. La question de la frontière

La frontière est une discontinuité territoriale qui peut avoir plusieurs fonctions simultanées (Popescu 2011). La signification de la frontière a évolué dans le temps et son contenu change aussi d'un endroit à un autre. Nous pouvons lui distinguer cinq fonctions : la fonction de délimitation qui introduit une distinction entre un dehors et un dedans ; la deuxième fonction est celle de séparation ou de barrière, c'est à travers elle que la frontière filtre et canalise les relations entre espaces qui existaient de manière plus diffuse sans elle. La troisième fonction souvent liée à la deuxième est celle d'interface, de mise en relation, de contact. Cette fonction permet l'échange, la diffusion mais aussi la collaboration ou la confrontation. Popescu souligne l'ambivalence inhérente à la définition de la frontière en mettant l'accent sur un aspect essentiel des frontières de pays, leur double signification à la fois comme ligne de séparation mais aussi de contact dans l'espace. Dès qu'une frontière est introduite dans un espace donné pour séparer deux entités et donc deux groupes de personnes, elle prend aussitôt cette double signification (Popescu 2004 :9). La quatrième fonction est celle de la

différenciation (Raffestin 1986) à la fois par des différences (variation de substance) et des différentiels (variation d'intensité) qui peuvent être subis mais aussi convoités par les autorités et les populations situées de part et d'autre. Enfin, la dernière fonction est celle de l'affirmation, en ce sens que la frontière permet la mise en scène d'un pouvoir mais aussi d'une intention ou d'une identité. (Nicol et Minghi 2005). Cependant, dans la pratique, les cinq fonctions détaillées ci-dessus et leurs effets s'imbriquent souvent et interagissent de manière parfois contradictoire.

Étymologiquement, le mot frontière vient de front, et renvoie à la ligne de front c'est-à-dire à la guerre. Il est très fortement marqué, outre la capacité à contrôler le territoire et les hommes, par des conceptions de l'espace des détenteurs du pouvoir souverain. De ce fait, on peut dire que les frontières sont le résultat du processus de territorialisation par l'exercice de la fonction politique et la souveraineté qui en découle, d'où l'intérêt des relations qui existent entre la configuration d'un territoire et ses différentes formes de structuration. C'est une vieille idée de Ratzel, inventeur de la pensée « géopolitique » (Ratzel 1897).

Les circonstances qui ont présidé au tracé des frontières africaines font que ces dernières se caractérisent par un certain nombre de singularités qui alimentent le débat et justifient l'attribution de divers qualificatifs : les frontières africaines de constitution récente, tracées à la règle et au compas sont plutôt géométriques, linéaires, constituant de longs segments de ligne droite pour l'essentiel ; elles sont considérées comme des frontières coloniales. Selon (Foucher 1988), 87 % des frontières africaines sont héritées de la colonisation, leur tracé est le fruit de négociations et de compromis entre les puissances colonisatrices d'où le qualificatif de frontières peu africaines mettant en exergue le caractère exogène de ces limites étatiques. En outre, elles sont qualifiées d'artificielles au regard de la géographie physique du continent et, dans la mesure où l'appropriation des espaces frontaliers est relativement récente de même que la distinction identitaire que ces frontières ont générée (Bouquet 2003 :4). Une autre critique conventionnelle formulée à l'endroit des frontières africaines est liée à l'inachèvement de leurs tracés, avec un faible pourcentage de limites effectivement marquées entre les différents pays africains. Ainsi en 1988, le pourcentage des frontières qui n'ont jamais été démarquées était estimé à 41,2 % du total (Foucher 1988 :142), ce taux relativement faible connaît, depuis, une variation après l'initiative de l'Union africaine (2007)

qui consiste à mieux les définir pour en faire justement des outils de liaison plus que de séparation.

Ainsi, les frontières actuelles des 54 Etats africains (depuis la création du Soudan du sud en juillet 2011) sont pour l'essentiel issues de l'héritage colonial. Il s'agit d'anciennes frontières inter et intra impériales résultant d'un rapport de force mais non de la guerre. Elles ont cependant été entérinées par l'Assemblée des Chefs d'Etats et de gouvernement à Addis Abeba en juillet 1964. Il s'agissait de légitimer ces frontières héritées afin de créer les conditions d'une stabilité nécessaire au développement du continent. Ainsi, en légitimant les frontières héritées de la colonisation, l'Organisation de l'Union Africaine naissante était-elle avant tout soucieuse de préserver la paix, de parer à toutes formes de revendication territoriale susceptible de créer des troubles et de dégénérer en conflit entre les différents Etats concernés. Les différends doivent être réglés en faisant prévaloir le principe d'intangibilité des frontières issues de la colonisation et la prééminence des titres juridiques sur la possession effective des territoires (*uti possidetis juris*). Ce principe postule que des différends actuels, survenant sur le continent africain, doivent être appréciés sur la base de la situation à l'époque coloniale, de même les pratiques actuelles importent moins que la manière dont le colonisateur a réparti et borné les espaces entre les colonies.

En outre, malgré tous les griefs formulés à l'endroit de ces frontières héritées, il est aujourd'hui établi qu'elles offrent des opportunités multiples au niveau des zones de contact que constituent les villes frontalières. Ceci est devenu un paradigme. A ce propos, Bouquet (2003 : 4) affirme qu'on « observe une cristallisation d'activités économiques singulières le long de ces tracés virtuels censés représenter des barrières ». Paradoxalement, les lignes de démarcation sont des lieux d'échange, des espaces de construction de richesses et deviennent alors des enjeux aussi bien pour les réseaux marchands que pour les Etats, chaque parti essayant de tirer profit des opportunités offertes. Ainsi, les périphéries frontalières deviennent-elles des centres qui polarisent les activités économiques. Comment les réseaux s'articulent-ils autour des frontières héritées? Comment plongent-ils dans les profondeurs de l'espace social? Nous essaierons de répondre à ces questions par les mots qu'utilisent les marchands eux-mêmes de l'économie transfrontalière.

Il ressort de la revue de la littérature que la circulation transfrontalière a été diversement interprétée, les auteurs alternant entre deux positions bien tranchées : celle qui considère le

commerce transfrontalier comme une opportunité et envisage la frontière comme une ressource ; et celle qui considère le commerce transfrontalier comme un élément perturbateur de l'intégration régionale (Meagher 2010). Ainsi les auteurs qui considèrent la frontière comme une opportunité, insistent-ils sur la ressource qu'elle constitue aussi bien pour les populations que pour les Etats à l'image des Etats entrepôts qui, comme le Bénin où le Togo encouragent l'importation de grandes quantités de produits à des fins de réexportation vers les pays voisins (Igué et Soulé 1992), ou des pays sahéliens enclavés comme le Niger. Les recettes douanières engendrées par les échanges transfrontaliers constituent une part importante des budgets nationaux de ces pays respectifs. Selon Grégoire (1992 :158), « cette frontière, par les contraintes et les disparités qu'elle instaure, apparaît davantage comme un adjuvant aux échanges qu'un obstacle et reste encore aux yeux des populations, notamment en pays Haoussa, bien artificielle ». Utilisant une approche géographique et anthropologique, l'auteur analyse la logique et les stratégies commerciales de différents groupes ethniques concernés, notamment celles des commerçants Haoussa (Grégoire 1986) ou encore des communautés marchandes d'Agadez (Grégoire 2009), de telles enquêtes étant réalisables grâce à la concentration des échanges dans les mains d'un nombre limité de grossistes aussi bien pour le cas de Maradi et que pour celui d'Agadez.

Aujourd'hui, la question sur les frontières est orientée vers leur apport dans le développement économique des villes frontalières et au-delà vers leur rôle dans le processus régional d'intégration. Comme le note Walther (2008 : 34) : « Les contributions des géographes à la théorie de la frontière s'attachent aujourd'hui à montrer comment ces espaces frontaliers peuvent constituer des environnements potentiellement propices et fertiles pour les activités productives et marchandes ». Le débat sur la frontière a donc évolué, et cette dernière est de plus en plus perçue comme un espace d'opportunités multiples, pour tous : les populations, les services étatiques et encore plus pour les marchands frontaliers.

Certains auteurs ne partagent pas cette vision et mettent l'accent sur le caractère plutôt déstructurant de la frontière. Bach (1994, 2008) par exemple, a montré les limites des échanges transfrontaliers en mettant l'accent sur principalement deux points : d'une part, il pense que les échanges transfrontaliers, contrairement à une opinion répandue, sont moins l'expression d'une ignorance des frontières héritées de la colonisation que la conscience d'opportunités créées par cette frontière. D'autre part, les flux sont moins liés à des

complémentarités écologiques ou entre système de production qu'aux disparités fiscales, douanières, monétaires, ou de politiques économiques fruits de l'héritage colonial. Sur la base de ce constat, l'auteur pense que le régionalisme transétatique ne peut pas permettre l'émergence de nouveaux ensembles et qu'il a, par conséquent, un effet déstructurant sur le processus d'intégration régionale. Dans la même ligne, certains travaux de Meagher (1996) remettent en cause l'idée selon laquelle ce commerce permet aux populations de s'affranchir de la frontière et prend ses distances avec l'approche empirico-historique du commerce transfrontalier. Ce faisant, elle montre que le commerce parallèle est entretenu par de puissants lobbies qui s'opposent à toute idée d'intégration qui risquerait de nuire à leurs intérêts. Ainsi à l'opposé des auteurs qui s'attachent à mettre en valeur les effets positifs des frontières, elle met plutôt l'accent sur le caractère déstructurant du commerce transfrontalier et pense qu'il est impossible de construire l'intégration régionale en s'appuyant sur les marchands du commerce transfrontalier (Meagher 1996 :15). Certains travaux d'économistes mettent par ailleurs l'accent sur les effets négatifs des échanges transfrontaliers pour les Etats : manque à gagner fiscal, concurrence déloyale pour les entreprises nationales, renforcement de la nature rentière de l'Etat, accélération de la désintégration étatique, routinisation du contournement des règles, faible marge de manœuvre etc. (Bennafla 1999 : 26). Selon le même auteur, l'Etat, dépassé par l'ampleur des échanges, subit plus qu'il ne contrôle le commerce transfrontalier. Ce foisonnement d'activités constaté au niveau de certains postes frontaliers menacerait l'Etat dans une de ses fonctions de base : le contrôle territorial. Mais l'espace considéré dans le cadre de ce travail appartient au Sahel qui impose, par sa définition, même un cadre spécifique lorsque la production ne peut pas être le premier moteur de l'économie. Pourquoi les activités économiques, notamment marchandes, trouvent-elles un terreau favorable en ces lieux? Les lignes qui suivent tentent de donner quelques traits caractéristiques du Sahel.

1.2. Le Sahel, deux conceptions de l'espace

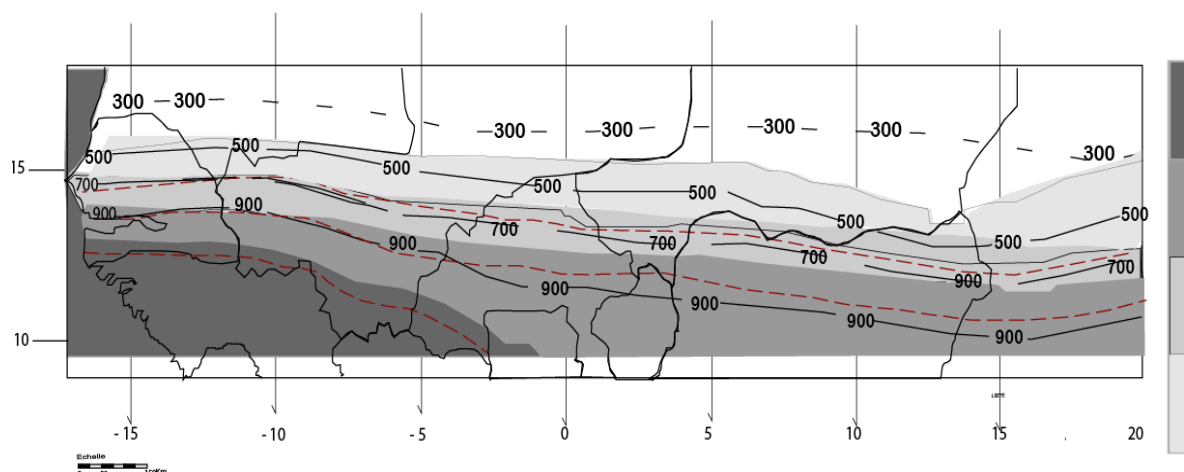
Les sécheresses des années 1970 et 1980 ont révélé les dures réalités du Sahel notamment la fragilité écologique de cette partie du monde qui expose les populations et leurs troupeaux à l'insécurité alimentaire de façon régulière. Le Sahel est un terme arabe qui désigne la limite, le rivage, la côte, la frontière, c'est la bordure méridionale du Sahara, la frange située entre le Sahara au Nord et la zone soudanienne au Sud (Amartya 1981 :113). La zone bioclimatique,

que constitue le Sahel s'étire de l'océan atlantique à l'Ouest à la mer rouge à l'Est sur une longueur de l'ordre de 5000 km. Ainsi, selon Gallais (1984 : 6), « Le Sahel est un terme géographique désignant une région qui, sans être parfaitement désertique est marquée profondément par la sécheresse ». En fonction des approches privilégiées, le Sahel peut cependant prendre plusieurs définitions.

Sur le plan climatique, le Sahel se caractérise par un climat tropical aride. C'est une région caractérisée par des fluctuations importantes des conditions climatiques et un assèchement progressif se traduisant par une diminution de la pluviométrie et l'accentuation de sa variabilité spatio-temporelle (Ozer et al 1995). Le Sahel est défini par des limites pluviométriques oscillant de 100 mm voire 200 mm pour les moyennes les plus faibles à 600 mm voire 700 mm pour les moyennes les plus fortes. De nombreuses études ont tenté de comprendre les caractéristiques climatiques du Sahel afin de renseigner et prévenir les crises liées au changement (Amartya 1981, Gallais 1984, Bernus, Marchal, Poncet 1993, Lebel et Ali 2009, Lebel T. et Vischel 2005, Panthou 2013).

A cette fin, des initiatives ont été prises pour favoriser la mise en place des institutions comme AGRHYMET regroupant des chercheurs en provenance des différents pays membres. L'objectif du CILSS est la recherche de la sécurité alimentaire et la lutte contre les effets de la désertification. D'autres programmes de recherche comme l'Analyse Multidisciplinaire de la Mousson Africaine (AMMA) ont également vu le jour réunissant des chercheurs de l'IRD, de l'Université Abdou Moumouni de Niamey. On note également l'apparition de projets de recherche comme le CATCH mis en place dans les années 1990 dans le but de documenter la variabilité interannuelle des précipitations et de fournir un suivi des possibles tendances à long terme des précipitations au Sahel (Lebel et Ali 2009 :54). Ce sont là autant d'outils devant assurer une meilleure compréhension du phénomène lié aux fluctuations des précipitations afin d'assurer une prévention efficace. Ces études distinguent deux Sahels, le Sahel occidental et le Sahel central avec des niveaux de précipitations différentes. Comme illustré sur le schéma ci-dessous, grossièrement sur le plan temporel, on peut distinguer trois périodes : une période humide qui va de 1950 à 1957, elle est suivie d'une période sèche qui va de 1970 à 1990, puis d'une période relativement plus pluvieuse allant de 1990 à 2007. Cette période est cependant moins pluvieuse que la période qualifiée d'humide.

Figure 1 : le Sahel climatique



Source : OCDE, Club du Sahel, 2014. Retraillé et al.

Plus récemment, une autre caractérisation temporelle a été proposée sur la base de l'index pluviométrique à partir des données collectées par le centre régional AGRHYMET. On y découvre l'opposition entre une période humide de 20 ans s'étalant de 1950 à 1969 et une période sèche de 30 années qui va de 1970 à 2002. (Lebel T. et Vischel 2005 :32). D'une manière générale, on distingue, au Sahel, une longue saison sèche de huit à neuf mois, d'octobre à juin au cours de laquelle les températures restent élevées, avec des vents secs et desséchants (harmattan).

Même en considérant toutes ces études, il apparaît difficile d'avoir un accord définitif sur les limites du Sahel, car il correspond à une zone climatique encadré par des isohyètes moyennes dont la valeur varie selon les périodes d'observations d'où les notions de limites mouvantes ou incertaines (Bernus, Marchal, Poncet 1993). Ainsi, comme le notent ces auteurs, la baisse continue des précipitations observée depuis les années 1960, a fait bouger les limites du Sahel plus au sud ce qui explique que le Sahel d'aujourd'hui ne soit pas à la même position qu'il était (Walther et Retraillé 2010 :8).

D'un point de vue écologique, le Sahel correspond à la zone de végétation semi-aride, située entre l'océan atlantique à l'Ouest et le Tchad à l'Est (Amartya 1981 :113-114). Il est caractérisé par une végétation steppique conséquence des sécheresses récurrentes qui ont entraîné une dégradation du couvert végétal, se traduisant par l'appauvrissement de la

diversité biologique, la disparition d'essences ligneuses et herbacées de grande importance pour les populations (Akpo 1992). Mais il faut prendre en compte le fait que la végétation herbacée (graminées annuelles) est à la fois la condition et la conséquence de l'élevage pastoral. L'écologie sahélienne est largement anthropisée ce qui rend sensible la question de la surexploitation des ressources et explique pourquoi pasteurs et paysans locaux ont été, un temps, rendus responsables de la désertification. Les interventions externes pour le développement, visant principalement les activités productives, n'ont pas été sans conséquence en ne visant que ce qui semblait le problème d'évidence : celui de l'eau (Rettaillé, 1985, 1989).

Le Sahel politique correspond initialement aux frontières des six pays en partie sahéliens du point de vue bio-climatique que sont le Niger, le Mali, le Burkina Faso, le Tchad, le Sénégal et la Mauritanie. Ces six Etats, se sont regroupés en 1971 dans le cadre du CILSS. Puis pour des raisons géostratégiques notamment pour faire face aux différentes crises climatiques avec leurs corollaires d'insécurité alimentaire affectant une frange importante de la population, trois autres pays se sont adjoints aux six Etats membres initiaux du CILSS, par décision de leurs gouvernements. En effet, c'est pour des raisons de déficits alimentaires réguliers liés à des sécheresses récurrentes que le Cap vert, la Gambie, et la Guinée Bissau sont devenus membres. Le Sahel bio-climatique ne couvre qu'une partie des territoires des neuf Etats membres du CILSS : le Niger, le Mali, la Mauritanie, le Tchad constituant les pays les plus sahéliens, mais aussi les plus grands en terme de superficie.

A ces neuf pays, sont venus s'adjoindre pour des raisons géostratégiques toujours, mais plus récemment, quatre autres pays dont les parties septentrionales respectives présentent les mêmes caractéristiques climatiques et écologiques que le Sahel : Togo, Bénin, Côte d'Ivoire et Guinée Conakry. Il s'agit, pour ces nouveaux adhérents, de mutualiser les efforts avec les autres pays membres pour mieux faire face à la récurrence des crises, et surtout de profiter de l'expérience capitalisée durant plusieurs décennies en matière de prévention et résorption des crises liées au climat. Il s'agit aussi, pour ces quatre derniers pays, de profiter des stratégies et appuis apportés par des partenaires au développement pour faire face au défi que représentent les sécheresses récurrentes pour les populations démunies.

Plusieurs générations de travaux de chercheurs ont tenté de documenter les spécificités du Sahel dans la variété de ses définitions. Pour la première génération à laquelle appartient Gallais, les travaux se sont attachés à montrer comment il était plus utile de placer les hommes au cœur de l'investigation et d'observer leur manière de faire avec les distances (écologique, culturelle). Aussi, pour ces auteurs, le sens et le contenu du Sahel s'éclairent selon la direction d'où l'on l'aborde. Selon Gallais (1984 : 6) « pour les commerçants et caravaniers maures, arabes, touaregs qui du nord ont traversé les immenses étendues sahariennes vides et redoutables comme la mer, c'est la ligne d'arrivée, là où on dépose les charges dans les villes marchés qui eurent du moyen âge au siècle dernier, une belle activité économique et une réputation prestigieuse grandie par l'éloignement : Tombouctou, Gao, Agadez, Kano, Zinder ».

Pour la seconde génération à laquelle appartiennent Sidikou, Beauvillain, Clanet, Retailé, il s'agissait d'étudier le contact paysan-pasteur au Sahel et d'observer comment se fait la jonction entre les populations sédentaires et pastorales, différentes du point de vue de leur appartenance ethnique mais qui se rejoignent dans leur manière de vivre l'espace et de l'aménager. Ces études ont montré l'interpénétration entre les populations suivant le balancement des isohyètes autour de noyaux de sédentarité reliés par des routes structurantes de longue durée historique.

Selon Retailé (1998 : 80), « L'espace nomade : dans la mesure où l'on ne vit pas dans le désert que des productions du désert d'aussi grandes valeurs soient-elles, l'échange s'impose ». L'espace nomade est un espace d'échange social, organique (Retailé 1998). Le nomadisme est une organisation sociale plus qu'une organisation technique, une disposition spatiale plus qu'une adaptation écologique. Selon Retailé dans (Walther 2008 : XXV) : pas de Sahel sans rencontre de deux formes spatiales, l'une organisant l'espace de circulation, l'autre organisant l'espace de production. Mais dans les circonstances d'incertitude climatique, la première l'emporte sur la seconde. Les interventions pour le développement ont au contraire privilégié l'espace de production, fixant les lieux et limitant la mobilité comme réponse à l'incertitude. Ce fut l'occasion d'alimenter des tensions dites « ethniques ». Ainsi, l'importance de la circulation comme mode de vie et stratégie adaptée pour faire face aux incertitudes au Sahel sous toutes leurs formes : climatiques, économiques et politiques, est-elle mise en exergue par des auteurs comme (Retailé 1986, 1993, 2011). Ces travaux mettent

en avant l'espace mobile (Rettaillé 2005) et montrent que les sociétés sont structurées en réseaux et non pas en entités délimitées (Rettaillé 1993). Il convient de ce fait de donner plus d'importance aux réseaux sociaux qu'à l'ancrage territorial dans cette lutte contre l'incertitude.

Enfin, pour la troisième génération, à laquelle appartient Walther qui a dû prendre en compte les effets de la mondialisation, il s'agissait de poursuivre l'observation de l'espace mobile sur la base des travaux de Rettaillé. Walther (2004) s'attache alors aux activités spécifiquement liées à la circulation comme le commerce. Il reprend la conception mobile de l'espace sahélien et retrouve, à propos de la définition du Sahel deux discours : un premier qui s'attache à une vision déterministe des rapports entre l'environnement et les sociétés et qui interprète le rivage sahélien comme une ligne de front délimitant une zone aux attributs bioclimatiques intermédiaires entre domaines sahariens et soudanais, à laquelle correspond un genre de vie particulier. Un second discours s'attache à montrer que le rivage sahélien peut être conçu dans une perspective dynamique au sein de laquelle le contact sahélien est soumis aux flux méridiens des populations agricultrices et pastorales, récusant la représentation du front comme ligne d'affrontement entre deux formes concurrentes d'organisation de l'espace. Nous sommes solidaires de cette deuxième représentation du Sahel qui s'appuie sur deux formes spatiales bien opposées parce qu'adossées à des espaces de représentation différents : espace de production et espace de circulation (Rettaillé 1989).

L'espace de production est l'espace maîtrisé et contrôlé par l'Etat. Il est le lieu où l'Etat exerce toutes ses prérogatives et imprime ses marques au travers des politiques d'aménagement du territoire. L'Etat qui exerce son plein pouvoir sur cet espace territorialisé, à travers ses différents démembrements, concentre ses efforts afin d'assurer son emprise sur cet espace. Ce besoin de contrôler et de maîtriser les populations a amené les Etats et leurs partenaires en développement à investir des ressources financières importantes dans les infrastructures pour promouvoir la production et fixer les populations, ce qui se traduit par une tendance à généraliser la sédentarisation. Ainsi, les différents intervenants, notamment les bailleurs de fonds, investissent des ressources importantes pour accroître la production en promouvant l'irrigation au travers des structures comme l'ANPIP en ce qui concerne le Niger (Walther 2008).

Ces étapes de la recherche permettent d'insérer ce présent travail dans un cadre plus général qui considère le Sahel comme un espace de circulation « contrarié » par des interventions pour le développement de doctrine « productiviste ». Il permet de mieux comprendre et expliquer les mouvements des commerçants vers les zones frontalières. Ainsi, l'espace de circulation est animé par des marchands qui s'inscrivent et inscrivent toutes leurs activités dans la mobilité. Il s'agit des nomades Peuls, Touaregs, mais aussi comme cette thèse va s'atteler à le montrer, des marchands frontaliers originaires de groupes ethniques réputés sédentaires et pourtant mobiles comme tous les autres (Retailé 1989, 1995). L'espace marchand que nous tentons de décrire ici, est constitué en réseaux, il échappe en partie au contrôle de l'Etat. Il se développe même justement du fait de la capacité des « mobiles » à se mettre hors du contrôle de l'Etat. Ainsi, les marchands réputés pour être des personnes à forte mobilité (Godley 2007 :601) s'implantent dans les zones frontalières afin de jouir d'une rente de situation. Ce faisant, ils redéfinissent de nouvelles voies de circulation plus qu'ils ne réactivent d'anciennes voies à l'image des marchands décrits par les travaux de (Brachet 2007) pour le cas d'Agadez. En effet, cet auteur a pu montrer qu'en ce qui concerne cette partie Nord du Niger, il y a eu plutôt la création de nouveaux circuits.

Sur un tout autre plan, ce travail étudie une forme de spatialité qui rend compte du processus d'élaboration de l'espace par un groupe social concerné et dominant cette opération : en l'occurrence les marchands frontaliers (Engel et Nugent 2010). La spatialité repose sur les pratiques et les représentations, elle est le récit de l'espace géographique par le groupe social. Pour Boyer (2005 :13), « Elle donne à voir et à comprendre l'espace d'énonciation qui est entrain de se faire et de se dire à un moment précis. Elle est le dire et le faire l'espace, comme elle est le dire et le faire les lieux et les distances, au vue des relations qui unissent ces derniers aux premiers ». Il s'agit ici de l'espace pratiqué par les marchands, cet espace intègre le village de départ où d'origine à différentes étapes du parcours mais aussi de ce qu'en disent les marchands enquêtés. Enfin, les difficultés qu'éprouvent les populations sahéniennes liées aux conditions climatiques, écologiques expliquent le rôle joué par la mobilité pour faire face aux incertitudes (Retailé 1993). L'espace de l'incertitude est géré par le mouvement. En outre, cette situation de précarité condamne les populations sahéniennes à développer les échanges avec les pays voisins dotés de meilleures conditions climatiques, la charnière sahénienne constituant une ressource en elle-même par sa position. Walther a pu montrer en complément des travaux de Retailé, comment cette charnière s'était décalée vers le sud par la

combinaison de deux facteurs : politique (les Etats sahéliens ou non) climatique et économique (la sécheresse de la fin du XX^e siècle).

Sur le Sahel, nous pouvons retenir que ce qui cause le plus problème est le manque d'eau. Cependant, cette région souffre moins de l'indisponibilité absolue de l'eau que de sa mauvaise distribution spatio-temporelle qui impose une gestion particulière de l'espace. L'étude historique de cette zone géographique montre que depuis très longtemps elle a servi d'espace d'échanges animé par des marchands caravaniers qui reliaient l'Afrique du nord à l'Afrique subsaharienne. Les populations sahéliennes se sont toujours adonnées aux échanges selon des itinéraires qui ont évolué avec le temps : du Sahara vers les villes sahéliennes comme Agadez, Tombouctou, Gao, plus au sud vers les villes comme Kano. Avec la colonisation, des nouveaux corridors ont été établis, notamment du Sahel vers les villes côtières pour satisfaire les besoins des métropoles occidentales.

Les paragraphes qui suivent doivent donc faire un point sur l'évolution de l'espace commercial dans cette partie de l'Afrique qu'est le Sahel et tenter de rendre compte de l'importance des échanges pour les populations qui y résident, espace sur lequel se sont succédé plusieurs Empires et que se partagent aujourd'hui les seize pays de l'Afrique de l'Ouest.

1.3. Evolution du commerce en Afrique de l'Ouest

Il ressort des écrits sur l'histoire de l'Afrique que sa partie occidentale a de tout temps été traversée par des courants d'échanges et a, très tôt, développé des relations commerciales d'une part à l'intérieur de son espace géographique et, d'autre part, avec le Maghreb et la Méditerranée (Igué 2010 :43-60). En se basant sur les écrits d'auteurs comme Ki-Zerbo, Igué et Grégoire (2001) on peut brosser l'historique de l'évolution du commerce transfrontalier en Afrique en ces trois périodes : l'ère précoloniale située grossièrement du IV^e siècle à 1900 ; la période coloniale ; la période après les indépendances.

1.3.1. Le commerce précolonial

L'Afrique est une terre d'échanges de longue date et de longue distance comme il est fait cas dans l'Histoire de l'Afrique Noire de Ki-Zerbo qui s'appuie sur les sources écrites d'écrivains arabes parmi lesquels : Ibn Khaldun (1332-1406). Ce dernier, dans Histoire des Arabes, des Persans et des Berbères, donna de précieux renseignements sur l'empire du Mali. Ibn Battuta (XIV^e siècle) a parcouru l'Afrique occidentale et donna des informations sur la monnaie utilisée à l'époque dans l'empire du Mali en l'occurrence le cauris. Al'Umari, entre 1340 et 1348 et enfin Léon l'Africain, qui au début du XVI^e siècle, visita deux fois le Soudan. (Ki-Zerbo et Niane 1991) complètent nos sources. Il ressort de ces écrits que le premier des grands empires noirs fut l'empire du Ghana, implanté dans le Soudan occidental, actuelle Afrique de l'ouest. Il domina tous les pays compris entre la boucle du Niger et l'embouchure du Sénégal. Dès le VIII^e siècle, les auteurs arabes mentionnent le Ghana comme étant le pays de l'or et les commerçants nord-africains se rendant pour y échanger leurs produits avec les Noirs des régions aurifères. Le développement des échanges entre l'Afrique du nord et le Sahara serait à l'origine de sa formation (Grégoire 1986 : 13).

L'empire du Ghana commença à décliner à partir XI^e siècle et fut relayé à partir du XIII^e siècle par l'empire du Mali. Ce dernier connut son apogée avec la victoire de Sundjata Keïta sur le Sosoe en 1235. Il était habité par le peuple mandé (mandingue) et avait pour capitale Niani. Il s'étendait de l'atlantique à l'Aïr avec des poches d'implantation jusque dans les forêts du golfe du Bénin (Ki-Zerbo 1991). Sa puissance reposait, comme pour le Ghana, sur le commerce de l'or et les échanges à travers le Sahara (Grégoire 1986 : 14). La décadence de l'empire du Mali se situerait à partir du XIV^e siècle. Le royaume songhay s'émancipa à la fin du XIV^e siècle et connut son apogée vers le XVI^e siècle, rayonnant dans toute la boucle du Niger. Il s'étendait du bas Sénégal à l'ouest, jusqu'au massif de l'Aïr et aux confins du Bornou à l'est (Grégoire 1986 : 13). Le commerce transsaharien était alors dans les mains des arabo-berbères, des Wangara, Soninké, Mossi et Haoussa. Cet empire développa les échanges transsahariens et attira les commerçants tripolitains à Tombouctou et à Gao. Il couvrait la partie ouest de l'espace nigérien et s'étendait jusqu'à Agadez (Wazir et Bontianti 2007).

A l'est de l'actuel Niger, sur les rives du lac Tchad s'étendit l'empire du Bornou qui succéda à l'empire du Kanem détruit au XIV^e siècle. Il connut son apogée au XVI^e siècle et étendit

son influence jusqu'à l'ouest du Damagaram (Grégoire 1986). Il s'étendait de la région de Zinder jusqu'au lac Tchad (Wazir et Bontianti 2007) et au Fezzan.

Les Etats peuplés de Hausa (bakwai) sont apparus ensuite : Kano, Katsina, Gobir, Rano, Daura, Zaria, Ouangara. Cet ensemble connut un développement économique remarquable au XVII^e et au XVIII^e siècle. Il couvrait le nord du Nigeria et une partie du sud-est du Niger avant l'installation de l'empire peul pastoral et « zonal » : l'empire de Sokoto fondé sur un djihad et non sur le commerce.

L'analyse des travaux des auteurs précédemment cités montre que l'hégémonie des grands empires reposait sur le commerce de longue distance pratiqué sur des aires géographiques très vastes. Il apparaît clairement que le commerce était bien organisé et reposait sur la complémentarité régionale, née des différences du gradient pluviométrique qui détermine les types de production par zone, côtière ou sahélienne créant ainsi une différenciation zonale par rapport à l'offre d'où une certaine complémentarité. (Trémolières et Dahou 2004). Ce commerce régional ne pouvait cependant s'entretenir qu'à la condition de véritables infrastructures de circulation liées, quant à elle, à la sécurité nécessaire à la circulation haute (Braudel 1985) que les empires successifs ont assuré : ceux que Retailé nomme les « Empires de la route » (2014).

Entre 1571 et 1580, les Portugais créèrent des comptoirs le long de la côte ouest-africaine puis ce fut le tour des Hollandais à travers des compagnies à charte intéressées surtout par la malagouette, l'ivoire et subsidiairement les esclaves. Ils furent relayés par les Anglais et les Français à partir du XVIII^e siècle, soucieux de renforcer le commerce de traite né des comptoirs commerciaux à l'intérieur des espaces territoriaux et d'alimenter le « commerce triangulaire ». Ainsi, avant la période coloniale, le commerce africain a été totalement orienté par l'organisation de l'espace impérial à la dimension de l'Atlantique et vers les métropoles européennes (voir Agossou 2010 : 116-123). Les routes anciennes ont périclité ; le Sahel est devenu un arrière-pays enclavé en perdant sa fonction de « rivage ». Le littoral maritime, atlantique, a retourné la géographie de l'Afrique de l'Ouest, retournement qui a mis en évidence la faible contribution de l'espace de production sahélien à l'économie régionale. Là n'avait jamais été son « rôle ».

1.3.2. Le commerce pendant la colonisation

A partir du XIX^e siècle, tous les pays africains en dehors du Liberia et de l’Ethiopie ont été d’une façon ou d’une autre enrôlés dans l’entreprise coloniale par les Etats impériaux européens. De cette entreprise de conquête coloniale sont nés les Etats africains qui sont passés du statut de colonies ou de territoires coloniaux au statut d’Etats après l’accession aux indépendances intervenues entre les années 1960 et 1970 (Yoon 2009). Ce sont donc des frontières délimitant les aires d’influences inter-impériales ou les circonscriptions intra-impériales qui ont été érigées en limite d’Etats sans pour autant que ce changement de fonction se soit accompagné de modifications de leur tracé. Les règles du partage colonial de l’Afrique et les bases du découpage linéaire avaient été édictées lors des conférences convoquées par Bismarck à Berlin en 1884-1885, qui inaugurèrent une nouvelle ère. Le partage de l’Afrique amena plusieurs changements. Ainsi, l’espace ouest-africain fut fragmenté et partagé en seize territoires appartenant à quatre puissances coloniales: la France, le Royaume-Uni, l’Allemagne et le Portugal.

Pendant la période coloniale, l’impératif de gestion à coût nul pour les métropoles a conduit à privilégier la fonction de production pour satisfaire les besoins des populations locaux dans la proximité (la notion d’autosuffisance) sans recourir au commerce ni au transport sur de longues distances. Seules quelques zones spécifiques ont été orientées vers des productions destinées à la traite (exportation). Au Sahel ce furent l’arachide et la gomme (surtout au Sénégal), le coton (surtout au Tchad du sud), un peu partout la canne à sucre. Des maisons de commerce spécialisées tenaient ces activités et fournissaient en retour les produits importés. Le commerce local était confiné à l’informel de proximité.

1.3.3. Le commerce après les indépendances

La création des Etats a fait apparaître de nouveaux différentiels, notamment des différentiels de normes, de prix, de change, surtout entre les pays francophones et anglophones qui se sont ajoutés aux anciens clivages coloniaux et aux spécialisations écologiques originales. Mais les cultures de rente découlant d’une politique de spécialisation par région, héritée du système colonial, persistent, passées progressivement entre les mains d’entrepreneurs locaux. Les grands commerçants sont de ceux-là en même temps qu’ils se sont opposés pendant plus de

deux décennies aux Etats interventionnistes via des systèmes coopératifs obligatoires et la fixation des prix. Dans une perspective géographique, qui prend en compte le modèle zonal, à chaque zone écologique correspond un type des productions, les tubercules pour les zones forestières et les céréales dans la zone sahélo-soudanienne pour simplifier. Les aménageurs le croient et visent la spécialisation zonale. Le renouveau du commerce intérieur à la région tout entière a pu alors faire rejouer des complémentarités oubliées sinon pour des produits spécifiques comme la cola ou les oignons qui avaient permis la préservation de liens anciens. De la même manière, l'Afrique noire renoue avec l'Afrique du Nord et le commerce transsaharien reprend sous l'action exclusive des marchands transsahariens du fait de l'inexistence d'accords officiels de commerce entre pays bordant le désert » (Grégoire, Théry, Waniez 2006). Mais la géopolitique saharienne nuit grandement au commerce, du moins aux échanges licites à défaut d'être légaux.

A partir du milieu des années 1980, sous l'impulsion des institutions internationales, s'enchaîne une vague de privatisation des entreprises étatiques aux profits d'entrepreneurs locaux dont le rôle dans le développement économique des Etats s'imposera de plus en plus. Grégoire, dans plusieurs de ses articles, montre l'émergence d'hommes d'affaire marchands ou industriels dont le poids économique de plus en plus grand contraint certains Etats à prendre en compte leurs intérêts dans la définition des politiques économiques. Il s'appuie sur le cas d'un certain nombre de commerçants qui, débutant avec des moyens assez limités, ont su profiter de toutes les opportunités qui se présentèrent à eux pour devenir des opérateurs économiques puissants, alliant un capital financier croissant à un capital humain (social) (arzikimutané) fortement étoffé. Leur réussite s'explique davantage par leur formidable capacité à s'entourer de dépendants dynamiques qu'ils utilisent soit où à la fois comme relai, personnel, représentant, informateur, démarcheur étoffant ainsi des réseaux efficaces.

Cette configuration bien décrite par Grégoire (1988) se retrouve-t-elle dans le cas de la zone frontalière Gaya Malanville et Birni N'Konni-Ilella ? « Nos » commerçants utilisent-ils les mêmes stratégies pour constituer leurs réseaux et les étoffer ? Dans plusieurs travaux, Grégoire (1986, 1994, 2009) montre le lien étroit qui existe entre les commerçants et le politique. Les commerçants, pour faire fructifier leur commerce, entretiennent des réseaux aux différents niveaux de la hiérarchie politique et administrative. Il met en exergue la formidable capacité d'adaptation des commerçants africains aux contraintes et obstacles qui

leur sont imposés, leur prompte et facile adaptation à un environnement économique nouveau et leur habileté à transcender les frontières et à s'affranchir des contraintes étatiques pour profiter des différentiels monétaires et des différences de législation et autres avantages nés justement de ses différences. Ces commerçants ont su développer des réseaux informels souples (Igué 1999, Grégoire 2003) qui leur permettent de profiter des avantages liés à la frontière.

Walther (2010: 125) note ainsi que « le commerce transfrontalier s'est accentué à partir de la fin des années 1980 à la faveur de la mondialisation des flux qui a permis aux marchands les plus influents de se brancher sur le marché mondial en utilisant intensément les infrastructures portuaires ainsi que les moindres formes susceptibles de recycler des monnaies ouest-africaines ». Il montre ainsi que les commerçants ouest-africains ont fait preuve d'une remarquable capacité d'adaptation aux changements de l'économie mondiale.

D'une manière générale, le commerce extérieur du Niger et celui de la plupart des pays de l'Afrique de l'Ouest, sont caractérisés par un déséquilibre entre les importations et les exportations, les premières étant généralement plus élevées que les secondes aussi bien en volume qu'en valeur (Wazir et Bontianti 2007). Cette forte dépendance vis-à-vis de l'extérieur aussi déplorable soit-elle, n'augure-t-elle pas des perspectives heureuses pour les échanges interrégionaux au vu de la position géographique de l'Afrique de l'Ouest disposant d'une large gamme de zones biogéographiques avec des productions diversifiées, sans oublier qu'elle est au passage de flux mondiaux, mais souvent illicites entre l'Amérique latine et l'Europe ?

1.4. Les marchés frontaliers en Afrique de l'Ouest

Au Sahel, la signification du marché (*habou* en Zarma ou *kassoua* en Haoussa) signifie également lieu de rencontre, d'échange d'informations diverses, mais aussi d'affaires dans le sens où on peut vendre et acheter. La définition du marché réside d'abord dans son principe : celui de l'échange. C'est le lieu de rencontre des espaces différents (sédentaire-nomade, où se côtoient le traditionnel et le moderne) et leur fusion dans un espace plus global, fonctionnel. (Retailé 2010 : 136). Le marché n'est pas pris ici dans son sens purement économique et abstrait, mais au sens physique et matériel de la rencontre qu'elle soit quotidienne,

hebdomadaire ou annuelle (Braudel, 1984) : dans la région Mawri au Niger Piault (1969) insistait déjà sur les lieux « de rassemblement et de rencontre de groupements sociaux maintenant leur autonomie à l'intérieur d'un ensemble plus vaste ».

Le marché comme institution éphémère ne procure pas à la majorité des marchands des moyens d'emmagasiner. Pour Meillassoux (1971 : 41) « ce marché n'a pas reçu toute l'attention souhaitée de la part des géographes par le fait qu'il désigne tantôt une bourgade où se font des transactions commerciales, tantôt un site restreint qui attire périodiquement acheteurs et vendeurs de détails ». Soucieux de remédier à cette imprécision, l'auteur note que le marché peut remplir quatre fonctions diverses : assurer la transformation du produit en marchandise : valeur d'échange ; permettre l'échange de ces marchandises entre les mains des marchands ; autoriser le transfert de cette marchandise vers le consommateur : valeur d'usage ; et pourvoir à l'échange entre producteurs. En fait, le marché est d'abord, très généralement, le lieu de rencontre de l'offre et de la demande relative à un bien ou à un service (Benko 2003: 587).

Différentes typologies ont été produites afin de distinguer les marchés ouest-africains. Le Laboratoire d'analyse régionale et expertise sociale LARES distingue les marchés de collecte, les marchés de regroupement, les marchés de transit où frontaliers et enfin les marchés terminaux de consommation. Igué (2010), aux frontières, distingue en outre deux types de marchés économiques, les marchés économiques officiels avec les institutions comme la CEDEAO et les espaces économiques officieux qui sont les marchés économiques nés des échanges commerciaux transfrontaliers et qui correspondent à ce qu'il qualifie d'intégration par le bas. Ces typologies ci-dessus listées s'appliquent à tous les marchés et concernent aussi les marchés intérieurs.

De ce qui précède, les marchés frontaliers présentent des caractéristiques bien particulières (Walther 2014b), notamment par le fait qu'ils sont les points de concentration des flux de marchandises provenant du monde entier mais aussi des productions locales. Les espaces frontaliers sont devenus majeurs après de profondes transformations consécutives de la mondialisation des flux qui a ouvert aux commerçants des nouvelles opportunités notamment la possibilité d'utiliser des infrastructures portuaires du golfe de Guinée (Walther 2010 : 125)

et de pouvoir importer librement les produits en provenance du monde entier (Chine, Dubaï, Europe, Amérique) aux prix les plus compétitifs.

La circulation transfrontalière a été diversement interprétée, nous l'avons vu, dans la littérature, les auteurs alternant entre deux positions contradictoires (Meagher 2010). La première approche considère le commerce transfrontalier comme une opportunité et envisage la frontière comme une ressource aussi bien pour les populations que pour les Etats, à l'image des Etats entrepôts comme le Bénin et le Togo (Igué et Soulé 1992) ou encore des pays sahéliens comme le Niger. Les travaux consacrés aux frontières montrent alors leur apport dans le développement économique des villes frontalières et au-delà leur rôle dans le processus d'intégration régionale (Walther 2008 :34). La frontière est perçue comme un espace d'opportunités multiples pour les marchands qui à tirent parti de la partition coloniale.

D'autres travaux montrent que les flux commerciaux transfrontaliers sont moins liés à des complémentarités de systèmes productifs qu'à l'exploitation des disparités fiscales, monétaires, politiques. Ils mettent l'accent sur les effets négatifs de ces échanges : manque à gagner fiscal, concurrence déloyale pour les entreprises nationales, renforcement de la nature rentière des Etats, corruption (Bennafla 1999 : 26). Cette seconde approche considère donc le commerce transfrontalier comme un élément perturbateur de l'intégration régionale. Ces auteurs mettent l'accent sur le caractère plutôt déstructurant de la frontière. Ainsi, les travaux de Meagher (2003) remettent en cause l'idée selon laquelle le commerce transfrontalier permet aux populations de s'affranchir de la frontière et prend ses distances avec l'approche empirico-historique du commerce transfrontalier. Ce faisant, elle montre que le commerce parallèle est entretenu par de puissants lobbies qui s'opposent à toute idée d'intégration qui risquerait de nuire à leurs intérêts. Ainsi à l'opposé des auteurs qui s'attachent à mettre en valeur les effets positifs des frontières, cette approche soutient qu'il est impossible de construire l'intégration régionale en s'appuyant sur les marchands du commerce transfrontalier (Meagher 1996 :15). L'Etat, dépassé par l'ampleur des échanges, subit plus qu'il ne contrôle le commerce transfrontalier. Ce foisonnement d'activités constaté au niveau de certains postes douaniers menacerait l'Etat dans l'une de ses fonctions de base, le contrôle territorial.

Jusqu'ici, la littérature a considéré le commerce transfrontalier, les marchés frontaliers et la construction de communautés marchandes frontalières de manière disjointe. Il existe peu d'études sur le commerce transfrontalier qui s'intéressent spécifiquement aux diasporas commerçantes installées aux frontières. La plupart des études se sont focalisées sur les communautés exerçant dans des pays de l'Afrique de l'Ouest (Cohen 1969) et non sur les frontières. Ces études ont largement renseigné la façon dont elles se comportent dans la pratique des affaires. Ainsi, on peut citer les travaux sur la communauté mandé établie à Bouna en Côte d'Ivoire (Boutillier 1971), les commerçants implantés à Bagomba dans le royaume ashanti (Wilks 1971), les communautés commerçantes Ganja, Mossi, Haoussas établies dans le nord du Ghana (Akrin 1971), les commerçants Haoussa à Abeché et Ndjamena au Tchad (Works 1976), la communauté commerçante kooroko de Bamako (Amselle 1971), et les commerçants yarse de Koumassi (Schildkrout 1978). Plus récemment, les travaux de Whitehouse, abordent la question de la migration de travail des ressortissants de l'Afrique de l'Ouest, notamment des Maliens installés au Congo Brazzaville pour y exercer diverses activités, dont le commerce. Il a notamment traité des motivations de ces commerçants, et des raisons qui expliquent leur réussite (Whitehouse 2012).

Dans la littérature scientifique abordant la question de la migration professionnelle des populations africaines, notamment sahéliennes qui migrent vers les zones côtières et principalement les pays du golfe de Guinée, plusieurs auteurs ont souligné la présence de populations nigériennes. Il s'agit d'une migration de travail qui a conduit des populations Haoussa, (Bredeloup et Lombard 2008) impliqués dans le commerce de la friperie ; ou de populations zarma s'installant principalement au Ghana (Fuglestad 1982 :86 ; Bertrand 2010). Cette situation se retrouve également chez les populations touaregs notamment de Bankilaré dont le mode de vie est basé sur le nomadisme et qui perpétuent cette tradition au travers d'une migration de travail, cette fois-ci internationale, orientée principalement vers la Côte d'Ivoire. Ce mouvement, qualifié de circulatoire, est essentiellement basé sur un axe qui a pour point de départ Bankilaré à l'Ouest du Niger et dont la destination est Abidjan (Boyer 2005).

Dans ces espaces migratoires, les marchés frontaliers sont des nœuds de contact, des synapses situés à la jonction d'un ou de plusieurs pays. L'existence des différentiels déjà mentionnés encourage les échanges entre les populations, les services étatiques de contrôle des frontières tirant profit de cette situation pour abonder les caisses de l'Etat. Ces marchés sont souvent

spécialisés, par exemple, pour le cas de la zone frontalière du Dendi on note dans la suite de ce travail que la ville de Gaya s'est spécialisée dans la vente en gros de la friperie et approvisionne dans une large mesure toute l'Afrique de l'Ouest. Des études ont montré que Malanville est un marché régional majeur du commerce des céréales pour l'Afrique de l'Ouest également (Boluvi 2004 :8, Soulé 2011). En ce qui concerne la ville de Kamba, elle est tournée vers la vente des hydrocarbures et joue un rôle important dans le ravitaillement en carburant d'une bonne partie de l'Est et de l'extrême sud du Niger et du Bénin. Mais dans leur fonctionnement, les trois marchés sont animés souvent par les mêmes marchands. La succession des jours de foire n'est pas un fait de hasard : il permet à tous ceux qui sont intéressés de pouvoir se rendre dans la semaine à chacun des marchés qui n'en font plus qu'un. Les villes de Gaya et de Malanville, plus précisément, semblent constituer un seul gros marché pour les populations résidant de part et d'autre de la frontière, avec une offre relativement différente assurant une certaine complémentarité.

Dans toutes ces perspectives ouvertes par la littérature, cette recherche s'inscrit par hypothèse dans la nécessaire révision d'une définition de la frontière en la considérant comme un amplificateur d'échanges, là où les réseaux marchands réactivent l'espace de circulation et sont actifs dans l'intégration régionale, en considérant également que cet espace de circulation économique est en lien avec l'espace des circulations migratoires. Que sont donc ces réseaux marchands ? En quoi constituent-ils des diasporas liant les lieux d'ancrage ou de transit à la dimension de l'Afrique de l'ouest ? Ont-ils évolué vers une communauté d'affaires ? Ce sont les questions intermédiaires qui permettent d'avancer dans la réponse à la question qui gouverne ce travail, celle de la contribution de l'économie frontalière au développement.

1.5. Le commerce de réexportation

Les marchés frontaliers constituent des plates-formes de transit importantes pour les flux d'importation des pays enclavés, ainsi que pour le commerce de réexportation qui permet généralement d'éviter des frais de douane trop importants. Parmi les produits les plus concernés par la réexportation figurent ce que l'on appelle « épicerie » qui couvrent des produits de première nécessité, du thé aux batteries, ainsi que la friperie qui est particulièrement développée dans les zones de notre étude.

Le commerce de la friperie a fait l'objet d'étude en Afrique de l'est, notamment en Zambie (Hansen 2000), et au Mozambique (Brooks 2013). Brooks a traité des conditions de collecte en amont de la fripe, notamment dans les pays fournisseurs, et du processus de son conditionnement par les organismes caritatifs. Il a relevé le flou entretenu, à dessein, quant à l'issue finale réservée à la friperie exportée dans les pays du Sud. Ainsi il constate que pour la plupart des donateurs, contrairement à ce qui s'observe, les vêtements de seconde main sont destinés à être distribués gratuitement aux populations les plus démunies dans les pays pauvres.

L'impact du développement du commerce de friperie sur la baisse de la production des industries textiles a été traité par des auteurs comme Brooks et Simon (2012). Ces derniers ont tenté de mettre en lumière le lien qui existe entre la libéralisation économique intervenue dans les années 1980, et la baisse de la production industrielle du textile en Afrique en se basant sur le cas du Malawi et du Mozambique. Ces auteurs ont relevé que 50% des exportations de friperie d'Oxfam vont vers l'Afrique de l'ouest, 25% vers l'Europe de l'est et 25% vers le Moyen-Orient (Brooks 2013). Les deux auteurs ont aussi relevé que le Nigeria et l'Afrique du Sud, pourtant deux pays qui ont officiellement fermé leur territoire aux importations de friperie, sont respectivement la onzième et la quinzième destination de vêtements d'occasion en provenance des pays de l'OCDE entre 1981 et 2000. Brooks relève encore que les vêtements de seconde main représentent officiellement 0,6% du commerce international de l'habillement, pour autant les exportations des pays de l'OCDE étaient évaluées à 1,9 milliards de dollars US en 2009, elles étaient à 1,4 milliards de dollars en 1995 dont un quart pour l'Afrique au sud du Sahara. La nature très rentable du commerce de friperie a suscité l'intérêt d'une grande diversité de marchands.

En Afrique de l'ouest, trois pays ont été concernés par des études similaires sur la friperie, il s'agit du Sénégal, de la Côte d'Ivoire et du Cap Vert (Bredeloup et Lombard 2008). Ces auteurs ont renseigné les conditions dans lesquelles se déroule cette activité dans ces différents pays, la baisse constatée en ce qui concerne le Sénégal étant liée à la concurrence des produits vestimentaires bon marché chinois. Ils se sont également appesantis sur le sort réservé aux vêtements d'occasion en provenance des pays du Nord et des considérations d'ordre sociologiques qui entourent le recours à l'achat de la friperie appelée localement « dead white men ». Ces appellations connotent des considérations souvent péjoratives qui

entourent l'achat et le port de ces habits. Ils se sont interrogés sur l'avenir de la friperie notamment les menaces qui pèsent sur ce commerce, parmi lesquelles les produits vestimentaires en provenance de la Chine. Cette concurrence chinoise a également été soulignée par des auteurs comme Hildegunn (2004) et Prag (2013). Ce dernier a traité des effets directs en terme de désorganisation et de déstructuration que peut avoir la production chinoise sur un secteur d'activité proche comme le commerce de pagne qui était jusqu'à l'arrivée des productions chinoises un commerce florissant, chasse gardée des marchandes béninoises et togolaises communément appelée Mama Benz, cela sans passer par la phase intermédiaire du commerce de la friperie.

La libéralisation du secteur des importations opérée par ces pays au profit de stratégies rentières et reposant sur les profits tirés de la gestion des opportunités conjoncturelles liées à la frontière (Bach 1994), constitue, selon cet auteur, un obstacle à l'émergence d'une véritable industrie nationale. D'autres auteurs ont mis l'accent sur les limites de telles politiques économiques reposant sur la réexportation de marchandises prohibées à travers un circuit de contournement, et l'existence des échanges des produits issus de la production domestique en croissance (Soulé 2011). En outre, la libéralisation opérée progressivement par le Nigeria engagé dans un processus d'harmonisation des législations douanières avec les pays de l'UEMOA accroît et met à nu la fragilité de cette activité de réexportation (Soulé 2000). Ce ne serait donc qu'un épisode conjoncturel mis à profit pour l'accumulation de profits.

Aujourd'hui, une part importante des produits fripiers qui alimentent le marché du Nigeria passe par le Bénin et le Niger. En effet, le Bénin à l'instar de la Gambie et du Togo, s'est constitué en pays entrepôt spécialisé dans la réexportation de la friperie et d'autres produits prohibés vers le Nigeria qui a adopté des politiques économiques plus protectionnistes (Igué et Soulé 1992, Nugent et Asiwaju 1996, Galtier, Tassou 1996). Le débat sur l'impact du commerce basé sur la réexportation avait été posé par un certain nombre d'auteurs parmi lesquels Tassou et Galtier (1998). Il reste d'actualité aujourd'hui, et concerne le commerce de friperie en premier lieu. Dans les villes frontalières cibles de cette étude, principalement à Gaya, le commerce de friperie est devenu, au fil des années, une activité économique majeure comme l'ont souligné plusieurs études (Galtier et Tassou 1996, Boluvi 2004, Géoconseil 2008, Walther 2010, 2013, Soulé 2011). Jusqu'à quand et vers quelles perspectives ?

Les auteurs alternent entre deux positions sur le commerce de friperie comme cela ressort des propos du directeur de *Choice Textile*, cité par Brooks. Les premiers, « positifs » mettent en avant ses effets bénéfiques sur plusieurs plans notamment dans les pays destinataires : la création d'emplois directs et indirects : les commis comptables et vendeurs, les manœuvres temporaires, les gardiens des magasins et autres chauffeurs, les intermédiaires, les demi-grossistes et détaillants. En outre, pour les Etats spécialisés dans la réexportation, les recettes générées pour les caisses des Etats à l'image du Bénin et du Niger dont les taxes douanières et fiscales s'élèvent à plusieurs dizaines de milliards par an. Pour les Etats exportateurs, la vente de la friperie permet d'autofinancer la gestion des déchets (Brooks 2013) dont une bonne partie des ressources financières générées permettent de mettre en place des unités de conditionnement ou de transformation des vêtements usés en productions de chiffons, de torchons et autres serpillières pour des usages domestiques. Enfin, de l'autre côté, la possibilité est donnée aux petites bourses de s'habiller bon marché (Hansen 1995, 2005).

A l'inverse les auteurs « négatifs » insistent sur ses effets déstructurant, notamment sur la production du textile et l'industrie de l'habillement en Afrique, considérant en gros que la friperie 'tue 'l'industrie locale du textile. En ce qui concerne le Nigeria, nous n'avons pas trouvé d'étude qui montre l'effet du développement de la vente de friperie sur les problèmes qui ont amené la société nigériane du Textile à fortement baisser sa production jusqu'à la fermeture de toutes les grandes unités de production. Ainsi, Hansen 2000 montre dans Salauta que l'entreprise de vêtement d'occasion est très populaire au point qu'il menace l'industrie textile des pays africains.

1.6. Les diasporas marchandes

Les diasporas ont été bien documentées de par le monde (Dufoix 2012, Bruneau 2004). Ces études ont montré qu'aux anciennes diasporas comme la diaspora juive, ont succédé de nouvelles diasporas asiatiques, indiennes mais aussi, dans une plus large acception du terme, des diasporas marchandes. Ainsi, après la structuration territoriale autour de l'idée nationale au moment des indépendances, après les tentatives d'intégration régionale par voie institutionnelle, de nouvelles dynamiques se développent et les diasporas en constituent des éléments importants. (The Economist 2011).

La diaspora désigne un ensemble de communautés dispersées, séparées par des distances qui peuvent être considérables, partageant une même identité et liées par des échanges d'informations, de personnes, de capitaux, de marchandises, d'idées, de pouvoirs (Lévy et Lussault (2003). Les diasporas constituent des communautés socialement interdépendantes mais spatialement dispersées.

Il ressort de la revue de la littérature sur les diasporas que la survie d'une diaspora est liée à la capacité de ses membres à préserver des pratiques communautaires à l'intérieur tout en établissant des liens avec la « société hôte ». Cette double capacité s'appuie sur les institutions communautaires et sur l'organisation en réseau. Pour Lévy et Lussault (2003 : 227), « pour s'inscrire dans la continuité temporelle, il faut pouvoir dépasser les obstacles de la discontinuité spatiale. La communication et les échanges entre communautés diasporées sont les éléments essentiels pour la survie de leur spécificité culturelle. C'est pour cette raison que les diasporas s'épanouissent dans un contexte de circulation et que l'on rencontre les diasporas aux grands nœuds de la circulation, aux carrefours que représentent les villes. Ainsi donc les diasporas entretiennent-elles des relations étroites avec la mobilité. Non seulement elles en profitent pour renforcer la cohésion de leurs réseaux, mais elles favorisent à leur tour l'unification des espaces d'échanges matériels et intellectuels ». Le rôle joué par les diasporas commerçantes dans le développement du commerce en Afrique de l'ouest a été particulièrement bien documenté de la période précoloniale à aujourd'hui.

1.6.1. Les conditions d'une diaspora

Pour qu'on puisse dire que les marchands installés dans les zones frontalières constituent des diasporas, un certain nombre de conditions doivent être réunies : partager une même origine, village, région, puis remplir les conditions ci-dessous énumérées : pour profiter au mieux des avantages que confère l'appartenance à une diaspora, les grands commerçants doivent à la fois s'intégrer à la population hôte tout en veillant scrupuleusement à ne pas s'assimiler. Pour ce faire, ils doivent à tout prix garder leur spécificité culturelle. S'assimiler prend ici le sens de rompre totalement d'avec ses origines et se fondre dans la population d'accueil. Ainsi, la construction d'une diaspora marchande repose sur un délicat équilibre entre deux contraintes : d'une part, il est essentiel que les marchands conservent des liens étroits avec leurs communautés d'origine, sans quoi l'avantage qui est le leur en termes d'intermédiation

disparaît (Curtain 1984) ; d'autre part, les marchands sont obligés d'entretenir des relations soutenues avec la société hôte. C'est pourquoi il est dit que « les diasporas constituent le juste milieu entre continuité et changement » (Lévy et Lussault. 2003 :257).

Si pour constituer une diaspora les marchands doivent veiller à s'intégrer dans la société d'accueil, ils doivent encore faire mieux que s'intégrer s'ils veulent influencer sur l'évolution commerciale et politique de la zone d'accueil. Cette situation se traduit dans notre cas d'étude par l'entretien des rapports cordiaux entre les populations des villes frontalières notamment de Gaya, Malanville et Kamba et les marchands venus exploiter les opportunités liées à la frontière. La diaspora, pour exister, doit aussi reposer sur l'existence de plusieurs communautés de même origine en des lieux différents. Nous partons du postulat que ces groupes restent régulièrement en contact quelle que soit leur zone d'accueil. Ces liens ne passent pas forcément par le « centre » que serait le lieu d'origine.

1.6.2. De la diaspora à la communauté d'affaires

Dans la pratique, on constate que des commerçants s'installent et font les affaires là où ils se sentent le plus à l'aise. Les marchands s'installent généralement dans une ville frontalière comme dans une autre sur la seule base des opportunités économiques qu'ils y trouvent. Peu importe le pays d'appartenance ou le pays d'installation, ce sont d'abord les rentes de situation qui sont mises en avant. Cette situation de rente ou d'opportunité peut s'illustrer à travers le cas des commerçants nigériens installés à Malanville par vagues successives depuis une trentaine d'années, voire plus. Selon eux, ils exercent leurs activités comme s'ils étaient chez eux au Niger, sans la moindre tracasserie administrative. Ces marchands se sont mariés au Bénin, ont eu des enfants ayant acquis naturellement la nationalité béninoise.

Nous faisons aussi l'hypothèse que la religion joue un rôle dans la constitution des regroupements des commerçants dans les zones frontalières. Si les marchands prient dans la même mosquée tous les jours, cela crée naturellement des liens qui finissent par instaurer un climat propice à l'échange d'informations et évoluer vers davantage de complicité créant ainsi des affinités nécessaires à la constitution d'une communauté d'affaires. L'appartenance à la même confrérie rapproche et ouvre les conditions d'une grande proximité

Nous partons, en plus, de l'hypothèse que l'appartenance à une même région est un élément important dans la constitution des regroupements des marchands. Il instaure la confiance indispensable pour faire des affaires ensemble, s'entendre pour défendre des intérêts communs, adopter une même ligne de conduite, faire face à une situation donnée, autant de conditions devant permettre d'accroître le profit et de conforter sa position. Au Niger l'exemple le plus frappant est celui des Adarawa de Katakou. Ces derniers, à travers des stratagèmes rendus possibles grâce à une forte solidarité entre différentes communautés dispersées en différents lieux comme la Côte d'Ivoire, et qui restent en contact et développent des connivences avec les marchands « politiques¹ », ont réussi à s'imposer, voire à monopoliser totalement, l'essentiel des transactions commerciales du marché de Katakou, le grand marché de matériel de construction de Niamey, la capitale du Niger. (Grégoire 2013 : 11) parlait déjà de réseau en maillage pour qualifier le fonctionnement de ces marchands qui se partagent le marché à travers la maîtrise de toute la chaîne de l'achat à l'usine ou chez le grossiste d'Abidjan jusqu'à la distribution en s'attribuant un monopole exclusif. En ce qui concerne notre zone d'étude, le monopole de la vente de matériels de construction est largement aux mains des Adarawa de Tahoua à l'image d'El Hadj Na-ader. Ils contrôlent à la fois les lieux de vente car établis dans les grandes et moyennes villes du Niger, mais aussi les lieux d'approvisionnement comme Abidjan, Lomé, Cotonou ou vivent de fortes communautés de marchands ressortissants de l'Ader et investis dans ce genre d'activité commerciale. A l'échelle des trois pays, on peut aussi se référer à l'exemple des Igbo qui ont un quasi-monopole sur le marché des pièces détachées ou des Yorubas qui se sont réservés le marché de certains produits manufacturiers.

Les relations internes aux diasporas, pour autant qu'elles existent, sont-elles plutôt basées sur des relations d'affaires ? Il est établi que les commerçants qui vendent les mêmes articles s'entendent dans certains cas, ne serait-ce que pour fixer un prix uniforme, et s'informent sur des lieux d'approvisionnement les moins onéreux. Ce serait postuler que l'activité commerciale exercée cimenter le lien et peut permettre d'évoluer vers la création d'une communauté d'affaires. Nous pouvons nous appuyer, pour preuve, sur l'existence des corporations réunissant les commerçants œuvrant dans un secteur d'activité bien précis. Pour illustrer ce cas, nous prenons l'exemple des villes nigérianes où pour chaque activité, il y a un

¹ Les marchands politiques désignent ici des marchands qui utilisent leurs fortunes pour financer les partis politiques pour en retour tirer des profits à travers les marchés publics.

chairman. Ainsi à Kamba il existe un chairman des vendeurs de céréales, un autre pour les vendeurs de pièces détachées etc. La formation d'une communauté d'affaires se base nécessairement sur un certain nombre de liens. Les marchands se regroupent et font des affaires prioritairement entre ressortissants de la même région, entre marchands d'un même groupe ethnique, où exerçant une même activité commerciale. Dans certains cas, ce sont plutôt des considérations religieuses qui prennent le dessus et cimentent le réseau ce qui incite à s'interroger sur les fondements de la solidarité des réseaux dans nos zones d'études ? Quels sont alors les fondements des diasporas marchandes ?

Il faudra noter, dans nos cas d'étude, que si l'ensemble commercial Gaya-Malanville-Kamba est animé par ce que nous pourrions considérer comme des diasporas, ce n'est pas le cas à Birni N'Konni-Illela. En revanche les communautés d'affaires existent dans les deux sites. Il faut encore progresser dans la fixation du problème. L'exemple de la friperie en offre la possibilité. La frontière et les marchés frontaliers offrent-ils les conditions favorables à la constitution de diaspora par la communauté d'affaires ? C'est une autre manière de poser la double question.

Puis toujours, la question de l'activité transfrontalière revient à ce débat sur son rôle dans le développement de l'économie générale et l'intégration régionale. Les diasporas unifient-elles ou bien ne font-t-elles que jouer à leur seul profit une partie finalement assez tournante, dont l'allure est liée aux événements (les décisions de politique économique ou migratoire) ?

Le rôle des grands commerçants qui disposent d'informations stratégiques et sont en mesure d'exploiter les différentiels économiques et politiques de façon optimale, est déterminant dans la circulation des productions, des importations-exportations de produits divers en provenance ou à destination du marché mondial. Jusqu'ici, la littérature a considéré le commerce transfrontalier, les marchés frontaliers et la construction de communautés marchandes frontalières de manière disjointe. Il n'existe pas d'études sur le commerce transfrontalier qui s'intéressent spécifiquement aux diasporas commerçantes installées aux frontières. L'objectif de la thèse est de pallier cette insuffisance en fournissant une telle analyse. Ainsi, cette thèse étudie la construction historique et géographique des diasporas urbaines frontalières ouest-africaines en se focalisant principalement sur les dynamiques économiques qui animent ces communautés d'affaires que nous devons d'abord identifier et définir mieux.

Notre travail met l'accent sur les motivations qui ont poussé les grands commerçants actifs à l'échelle internationale, à quitter leurs régions d'origine pour s'implanter dans les zones frontalières du Niger, du Bénin et du Nigeria. Il s'attache à retracer leur parcours, puis à renseigner le processus de construction de leur richesse, et enfin s'interroge sur leur ancrage territorial dans le milieu frontalier au regard des différentes contingences qui affectent ces zones.

Il s'agit, en premier lieu, de s'intéresser plus particulièrement aux marchands à travers leur « sociabilité », contrairement aux travaux qui appréhendent le commerce transfrontalier par le biais des flux comme le Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale : LARES. Grâce au travail d'équipe pluridisciplinaire ce laboratoire a permis d'obtenir des résultats probants en utilisant plusieurs méthodes: la mesure directe du commerce transfrontalier par des techniques d'estimation des flux du commerce informel entre le Bénin et le Nigeria, et par recoupement d'informations à partir de données officielles et privées (Galtier, Tassou 1998) ; le suivi des flux des produits agricoles et alimentaires au niveau de plusieurs postes frontaliers) ; l'analyse du comportement des prix sur un ensemble de marchés (Egg et Herrera 1998 :14) ; le dynamisme du commerce transfrontalier et le caractère fonctionnel des marchés frontaliers (Igué 1976, 1989, N'Bessa 1980, Soulé 2000, 2011). De notre côté, nous irons visiter l'intimité des réseaux sociaux et des trajets qu'ils autorisent.

Notre objectif final est de montrer comment le commerce transfrontalier s'inscrit dans l'économie locale sans choisir a priori entre les thèses contradictoires d'une contribution ou d'un frein au développement local et à l'intégration régionale. Ce travail veut s'inscrire dans la suite des travaux existants menés sur les grands commerçants ouest-africains jusqu'ici (Grégoire 1986, 2001, 2002, Grégoire Labazée 1994, Fauré, Labazée 2000, Ellis 1996). Ce sera un problème pour suite à donner que de poser la question du développement qui oriente malgré tout l'ensemble du travail.

CHAPITRE 2. QUESTIONS DE RECHERCHE ET METHODE

L'héritage historique des grands empires précoloniaux et de leurs routes, l'existence de plusieurs zones bioclimatiques aux productions différenciées, le tracé de frontières et l'apparition de différentiels monétaires ou de législation, les ajustements structurels, la décentralisation, le tout dans un contexte de mondialisation et d'interdépendance des économies ont favorisé le foisonnement d'activités commerciales au niveau des frontières.

Les zones frontalières sont le théâtre de nombreuses circulations, échanges commerciaux formels et informels, trafics de tous genres, légaux et illégaux ; c'est à croire que la frontière n'existe que pour être dépassée. Ces ancrages sur la frontière ne sont cependant possibles qu'à la condition paradoxale qu'elle soit poreuse. Les limites d'Etat, situées sur des voies de grande circulation exercent une forte attraction sur une grande diversité de commerçants venant de différents horizons. Ces marchands, arrivent là avec un capital d'expérience acquis en divers lieux. Ils maintiennent souvent des relations avec les parents des villages, des amis, des « patrons » et des connaissances basés dans les différents lieux où ils sont passés, constituant autant de liens mobilisables dans le cadre de leurs activités. De ce fait, la mobilité est une des conditions de la constitution de communautés d'affaires locales associant des réseaux différents par les origines et les trajets mais convergents vers une zone frontalière. Ce qui rend exigeante la définition. La mobilité renvoie à la dispersion d'un réseau de marchands en plusieurs lieux mais restant liés, contrôlant les points centraux ou les routes de grande circulation et portant des flux de marchandises à toutes les échelles jusqu'aux marchés mondiaux désormais. C'est cette situation qui incite le double recours aux notions de diaspora et de communautés d'affaires qui ne se confondent pas mais se rejoignent, deux notions qui sont à même d'éclairer conjointement ce qui se passe dans les zones frontalières, nos deux chantiers étant radicalement différents de ce point de vue, au moins par leur épaisseur historique.

2.1. Identité des réseaux ou identité de territoires

Dans le cadre de cette thèse nous considérons la diaspora comme une communauté issue de la dispersion en une variété de lieux d'un groupe qui s'identifie lui-même par une origine

partagée, et qui maintient des liens forts aussi bien avec le lieu d'origine qu'avec les différents membres éparpillés de par le monde. Ainsi la diaspora est-elle issue d'une communauté à l'origine localisée en un seul point, avant de se disperser en plusieurs lieux géographiques se constituant à travers des flux divers et s'enrichissant de la variété des expériences et réalités du fait même de la dispersion. Les mouvements convergents de plusieurs de ces diasporas aux origines différentes dans les villes frontalières autorisent l'utilisation de l'expression "diaspora urbaine" qui correspond à ce que nous considérons dans le cadre de ce travail comme étant "la communauté d'affaires". C'est donc un regroupement des marchands inscrits au sein de réseaux organisés afin de défendre leurs intérêts économiques et de profiter au mieux de leur situation de commerçants allochtones implantés dans la zone frontalière par le même calcul d'une rente de situation. Tous leurs efforts sont déployés dans le but de s'assurer une emprise sur le marché et de pouvoir s'imposer économiquement bien que concurrents.

Ce travail étudie donc les liens qu'entretiennent les marchands entre eux, les réseaux économiques auxquels ils appartiennent, appréhendés d'un point de vue qualitatif. Il vise à montrer l'épaisseur du lien social et à clarifier les positions entre l'enchâssement social et culturel, et la relation d'affaire pure.

Les commerçants de zones frontalières continentales enclavées saisissent toutes les opportunités qui s'offrent à eux dans cette situation spécifique, et utilisent les infrastructures portuaires du golfe de Guinée pour importer librement et aux prix les plus compétitifs des produits du monde entier. L'extraordinaire développement des activités commerciales qui a pu être mesuré ces dernières décennies, s'est traduit par des transformations socio-économiques importantes dans les villes frontalières. Cette situation a été rendue possible par le dynamisme d'un groupe restreint de marchands frontaliers, méconnus et dont le rôle économique est sous-estimé.

Dans ce cadre double de diasporas et de convergence vers des marchés frontaliers sous la forme de communauté d'affaires, l'objectif plus précis de notre enquête est, d'une part, d'analyser les motivations qui sous-tendent le départ des commerçants de leur région d'origine et leur implantation massive dans les zones frontalières et, d'autre part, de montrer l'importance et l'impact du commerce transfrontalier dans le processus de création de grandes

fortunes, d'édification de communauté d'affaires suffisamment dynamiques pour impacter le processus d'intégration régionale. Ce qui devra alimenter le débat d'une contribution ou d'un frein au développement dont, nous le verront, l'issue est incertain selon l'échelle d'appréciation et selon son pas de temps : la durée voire la durabilité est évidemment des questions ouvertes lorsque nous nous plaçons dans la perspective d'un espace mobile. Cette hypothèse dont nous héritons après les travaux de Retaille et Walther trouvera là, nous l'espérons, des compléments empiriques utiles.

Pour répondre à ces objectifs hiérarchisés, la thèse soulève trois questions de recherche auxquelles correspondent les hypothèses de travail. Ces trois questions d'ordre temporel interrogent le parcours biographique des commerçants : l'origine et les motivations du départ, l'itinéraire dans un premier temps (construction de la diaspora) ; l'installation présente et la constitution des réseaux dans un second temps (construction de la communauté d'affaires) ; et enfin les perspectives d'avenir dans un troisième temps (la frontière appelle-elle ou non au dépassement de la frontière, condition de l'intégration régionale).

2.1.1. Origines et itinéraires des marchands frontaliers

Dans un premier temps, ce travail interroge les motivations qui ont poussé les marchands objets de cette étude, à quitter leur région d'origine pour s'établir dans les zones frontalières. Nous retraçons leur itinéraire migratoire et professionnel, nous nous intéressons aux liens qu'ils gardent avec leur lieu de provenance et nous cherchons à savoir s'ils considèrent leur installation dans les marchés frontaliers comme définitive en essayant de mesurer l'effectivité des communautés d'affaires constituées autour de la frontière et de ses marchés associés comme nous les avons pointés : Gaya-Malanville-Kamba, d'une part, Birni N'Konni-Illela, d'autre part.

Les motivations qui conduisent les marchands à quitter leur région d'origine sont diverses en Afrique de l'ouest. Il peut s'agir de raisons économiques, les marchands préférant quitter des régions économiquement pauvres pour s'installer dans des régions à plus fort potentiel. Cette motivation est liée, à une absence totale d'opportunité dans les zones d'origine, à un environnement dépourvu de toute possibilité de travail lucratif (Boyer 2005, Mounkaila 2007) et même de sécurité alimentaire. Ce départ peut donc aussi trouver une explication dans les

stratégies adoptées par les populations pour faire face aux années déficitaires en céréales, surtout le mil, étant donné que chaque départ d'une personne constitue une bouche de moins à nourrir. A cela il faut ajouter éventuellement des apports divers mais surtout monétaires du migrant une fois installé au loin. Cette recherche du travail ou d'un revenu par l'individu en mobilité doit être souvent associée à un calcul familial (Marfaing 2014).

Bien que les conditions de vie originelle des marchands constituent un facteur important, un certain nombre de travaux incitent à penser que d'autres facteurs doivent également concourir à la migration professionnelle. Ces travaux montrent, en effet, qu'une partie des migrants ouest-africains ne constitue pas forcément un groupe paupérisé et marginalisé : ainsi, un tiers des migrants transsahariens a suivi une éducation universitaire (Brachet 2007). Il faut également tenir compte d'autres motifs parmi lesquels l'effet d'entraînement que peuvent jouer des migrations plus anciennes sur les marchands insérés dans le cadre de réseaux d'affaires. L'effet d'entraînement est observé dans le cas, par exemple, des Songhaï de la région de Tillabéry ou des Adarawa de la région de Tahoua. Ces derniers, après avoir réussi à s'implanter dans les pays côtiers comme le Ghana, la Côte d'Ivoire, le Togo, où le Bénin font venir progressivement une partie de leur famille (Peter Hahn, Klute 2007). Les aller et retour dessinent ce que les études migratoires désignent désormais comme des territoires circulatoires (Simon 2008 ; Tarrus 2010).

Plus récemment, des études ont montré qu'il faut également rechercher les motivations des entrepreneurs ouest-africains à quitter leur région d'origine par la nécessité, pour eux, de s'éloigner le plus loin possible de leurs parents et amis, afin d'éviter que leur capital de commerce soit entamé, option diamétralement opposée aux dispositifs précédemment rappelés. Se mettre à l'abri où plutôt mettre son capital hors d'atteinte en choisissant de s'installer relativement loin de leurs familles pour se soustraire aux interminables sollicitations a pu s'imposer pour certains de ces marchands, comme unique alternative pour réussir dans les affaires. (Whitehouse 2011). Ce qui n'empêche pas, nous le verrons, la persistance de cette pression, même à distance : la rupture anthropologique que montrerait cette option concerne l'organisation sociale dans son fondement. C'est là un questionnement subsidiaire mais qui n'est pas sans importance dans la problématique de l'espace mobile. La mobilité est-elle principalement associée à la montée de l'individualisme, ou bien contribue-t-

elle à un dispositif collectif de gestion de l'incertitude. Peut-être les deux mais dans quelle mesure ?

Hypothèse 1 : A la transfrontière Gaya-Malanville-Kamba, les grands commerçants que nous avons enquêtés ont tous quitté leur région d'origine. Ils ont exercé diverses activités en divers lieux et, tout au long de leur parcours, ont réussi à constituer un capital relationnel, un capital d'expérience et enfin un capital financier. Pourvus de ces acquis, ils se sont installés (provisoirement ?) là où nous les avons trouvés pour profiter d'une rente de situation en s'adonnant au commerce. Leur parcours, peut marquer les jalons de ce qu'il est convenu d'appeler diaspora.

2.1.2. Construction de la communauté d'affaires

En second lieu, ce travail interroge le processus de construction de la communauté d'affaires située en milieu frontalier. Nous souhaitons connaître la manière dont les marchands rapprochés par des relations économiques s'organisent entre eux, comment ils utilisent l'origine géographique, l'ethnie, la religion ou d'autres liens pour les promouvoir, quels intérêts tirent-ils de leur appartenance, et quels liens entretiennent-ils avec la société hôte.

L'hypothèse de la communauté d'affaires prend, dans le contexte transfrontalier, une dimension particulière dans la mesure où les marchands peuvent potentiellement être conduits à déplacer leurs activités d'un marché à l'autre en fonction de la conjoncture et sont donc conduits à établir des liens avec leurs hôtes de part et d'autre des frontières nationales. Afin d'établir leur réputation et d'assurer leur autorité au plan local, il est probable que les marchands vont principalement investir dans les marchés frontaliers au travers de dépenses ostentatoires, plutôt que dans des investissements publics (Grégoire 1986, Bach 1994, Grégoire et Labazée 1994).

Nous nous attendons donc à trouver des investissements massifs dans l'immobilier comme la construction de magasins, de villas, de boutiques mais très peu d'investissements publics directs en dehors des mosquées qui sont aussi des nœuds de réseaux. Qu'apporte donc l'appartenance à une communauté d'affaires pour s'assurer une position dans le groupe d'origine, d'une part, et dans la société hôte, d'autre part, en position de «broker» c'est-à-dire

d'intermédiaire. Ces marchands font montre d'une grande capacité à s'enchâsser dans la communauté d'origine dispersée et, en même temps, à développer des rapports économiques étroits avec d'autres communautés avec lesquelles ils partagent des intérêts économiques communs. Le nœud de notre investigation se trouve là. Et là aussi se trouve le point de départ d'une évaluation de la contribution des marchands transfrontaliers au développement local puis régional intégré.

L'étude de la construction de la diaspora marchande doit permettre de montrer, au-delà des relations internes au sein de la diaspora commerçante, ses relations externes avec la société hôte vers l'enchâssement (embeddedness) décrit par Granovetter (1985). L'enchâssement est sans doute inévitable : la question est de savoir dans quoi ! Nos premières investigations conduisent à la formulation d'une seconde hypothèse à vérifier qui ne va pas dans le sens d'une contribution au développement économique régional, seulement local, et encore, de manière éphémère.

Hypothèse 2 : les différentes diasporas commerçantes convergeant vers une communauté d'affaires autour du nœud transfrontalier sont plus unies par la relation d'affaires que par des liens sociaux profondément tissés. Nos deux situations, dans leur opposition, incitent à cette intuition.

2.1.3. Perspectives des marchands et de la zone transfrontalière

Dans un troisième temps, et comme suite logique aux deux interrogations précédentes, ce travail traite de l'ancrage territorial des commerçants dans la zone frontalière face aux changements majeurs qui affectent leur environnement social, politique et économique. Nous cherchons à savoir quelles sont les perspectives qui s'offrent à eux et comment ils les perçoivent, au regard des changements sociopolitiques et économiques qui affectent la zone frontalière, ainsi que la manière dont ils réagissent aux changements. Pour ce faire, nous faisons l'hypothèse que l'ancrage territorial des commerçants dans la zone frontalière est fortement lié à un environnement propice et précisément à la possibilité de jouir d'une rente de situation. Si ces avantages venaient à se réduire ou à disparaître, cela ne serait pas sans conséquence sur la volonté des commerçants à s'implanter définitivement dans la zone

frontalière et à les transformer en pôle de développement économique et d'intégration régionale.

Nous appréhendons le changement et l'incertitude comme une donnée fondamentale de l'activité économique ouest-africaine (Retailé et Walther 2011). L'incertitude est vécue comme une situation habituelle, normale et c'est face à cette situation que les populations ont toujours choisi la culture de la mobilité. Les zones frontalières qui retiennent notre attention font régulièrement face à des mutations de plusieurs ordres qui influent sur les conditions d'exercice des activités économiques tout comme l'espace soudano-sahélo-saharien qui les englobe. Cette situation incite à s'interroger sur le comportement futur de ces marchands du commerce et leur capacité à s'adapter aux changements.

Les commerçants pratiquent la frontière en se jouant des législations souvent, exclusivement dans le dessein de faire fructifier leur commerce. Leur conception de l'intégration régionale diffère par conséquent de celle des institutions supra-étatiques. Leur pratique n'obéit à aucun projet politique mais vise essentiellement à préserver des intérêts commerciaux. Et pourtant, en se jouant de ces frontières, ils ouvrent des pistes d'échanges commerciaux pour plusieurs gammes de produits. Si l'incertitude constitue une donnée fondamentale de l'activité économique, cela ne signifie pas que les stratégies de développement local ne puissent être fondées sur les mêmes critères, différents de ceux qui prévalent dans les actions actuelles de développement attachées aux « vocations » déterminées de trop loin (Retailé 1986 ; Walther 2012).

Certes, les marchands participent au développement local et à l'intégration régionale, mais ils sont avant tout les marchands de leurs propres intérêts et non ceux des économies nationales. Dans ces conditions, il serait peut-être souhaitable de redéfinir la manière dont les politiques nationales de développement sont conçues, de façon à mieux prendre en compte les espaces fonctionnels des marchands qui sont, malgré tout, les investisseurs potentiels les plus fortunés. La question de l'ancrage, de l'enclassement, se pose donc bien. Mais comment et dans quelle relation avec les diverses institutions intervenant dans ce qu'il est convenu d'appeler le « développement » ?

Malgré une forte propension à vouloir accroître, à tout prix, les recettes douanières au niveau des postes frontaliers, on constate paradoxalement que les Etats concernés par cette étude ne s'investissent pas pour autant dans l'équipement matériel et humain des villes frontalières. Le sous-engagement de l'Etat concerne également les services de douane qui pourtant, dans la plupart de ces Etats, ont la lourde charge d'abonder, du mieux qu'ils peuvent, les caisses publiques: c'est particulièrement vrai pour le Bénin et le Niger. Ces services stratégiques se plaignent à la fois du sous-effectif et du sous équipement au regard des défis que constituent le contrôle des frontières aussi longues (1500 km entre le Niger et le Nigeria). De ce fait, ils ne peuvent pas assurer les tâches essentielles comme le convoyage des véhicules touristiques jusqu'aux lieux de destination déclarés. Par ailleurs, les douaniers sont souvent obligés de faire le contrôle aux différents postes en utilisant leur véhicule personnel par défaut de véhicule de service. A quel « service » l'activité du contrôle douanier répond-elle, précisément ? Aux frontières, nous plongeons au cœur des contradictions qui opposent les institutions de papier et les réalités sociales et économiques au sens le plus primaire. C'est pourquoi, les marchés au sens de la rencontre matérielle plutôt qu'au sens abstrait du Marché, retiennent notre attention. C'est pourquoi aussi l'investigation qualitative se justifie, orientant cette étude géographique vers une anthropologie de l'espace transfrontalier.

D'une manière générale, les politiques étatiques, très « géographiques » donc géopolitiques, ne tiennent pas suffisamment compte de la particularité des zones frontalières dans la définition de leur politique générale, comme le note Asiwaju (2002 : 10) en ce qui concerne le Nigeria. Les frontières sont à la périphérie et il convient de les renforcer, de les constituer en glacis si ce n'est en front, d'en préserver le vide. Cette situation se traduit par une insuffisance d'infrastructures de base comme les routes bitumées, les services indispensables pour appuyer ou conforter ces zones singulières par leur dynamisme. On peut illustrer ces propos en prenant un exemple entre le Bénin et le Niger : il n'existe pas de voies bitumées en dehors de celle qui relie Cotonou à Niamey dans les villes de Malanville et Gaya, malgré le flux impressionnant de camions, de bus et autres véhicules touristiques qui traversent ces deux villes. Le marché de Malanville est le deuxième marché du Bénin (Igué 2010: 32) et pour autant la commune n'est pas parvenue à trouver les fonds nécessaires pour construire le nouveau marché. Malgré elle, cette municipalité a dû faire appel aux commerçants afin que chacun construise sur fond propre sa boutique ce qui va constituer un important manque à gagner pour la municipalité en terme de recettes fiscales. Cela montre le peu d'intérêt que les Etats concernés accordent à ces

villes malgré les sommes importantes engrangées au bénéfice du trésor public des pays respectifs. Ainsi, il apparaît qu'en dépit de l'importance économique des villes frontalières pour les régions respectives et pour les différents Etats de l'Afrique de l'ouest, que ces derniers ont du mal à opérer des choix pourtant indispensables pour doter ces nœuds en ressources matérielles et humaines suffisantes pour impulser le développement économique. Cette situation est observable dans les zones d'étude Gaya et Malanville même si, depuis quelques années, la ville béninoise se démarque en investissant de plus en plus dans la construction d'infrastructures s'inscrivant dans un schéma de développement.

Hypothèse 3 : L'ancrage territorial des commerçants dans la zone frontalière est fortement lié à un environnement économique propice et plus précisément à la possibilité de jouir d'une rente de situation. Si ces avantages venaient à se réduire ou à disparaître suite à d'éventuels soubresauts sociopolitiques ou économiques, ce ne serait pas sans conséquence sur la volonté des commerçants à s'implanter définitivement dans la zone frontalière et à les transformer en pôle de développement économique et d'intégration régionale que les Etats, eux-mêmes, n'identifient pas comme tels. Cependant, l'existence d'une communauté d'affaires forte dans le sens où elle s'identifie d'abord par ses réseaux tout en restant bien intégrée dans la société hôte, est de nature à réduire les risques liés aux différentes incertitudes et à créer les conditions d'un maintien dans la zone frontalière pour mieux assurer le dépassement de la frontière. Ainsi les relations entre les marchands ne doivent pas être exclusivement économiques mais aussi sociales plus généralement, à la fois de l'enchâssement mais aussi du lien plus ou moins lointain. C'est l'expression des conditions de possibilité d'un espace de développement jusqu'alors négligé, un espace mobile dont les lieux de convergence sont valorisés.

2.2. Le cadre d'étude et la méthode

Notre travail adopte un ensemble de méthodes qualitatives dont l'objectif est d'analyser la construction de diasporas marchandes et de communautés d'affaires dans cinq villes de l'Afrique de l'Ouest localisées dans deux zones frontalières.

2.2.1. Le projet CROSSTRADE

Le projet CROSSTRADE dans lequel la thèse s'inscrit, a pour ambition d'étudier le commerce informel transfrontalier et son impact dans le processus d'intégration régionale en Afrique de l'ouest. Sur le plan institutionnel, ce projet est dirigé par le Centre d'Etudes de Populations, de la Pauvreté et des Politiques Socio-économiques au Luxembourg (CEPS/INSTEAD), en partenariat avec le Département de Géographie de l'Université Abdou Moumouni de Niamey (DGUAM) et le laboratoire ADESS-CNRS Bordeaux. Le projet approfondit l'analyse de l'organisation sociale des réseaux afin d'évaluer dans quelle mesure ces réseaux ont été affectés par les récentes transformations du contexte régional sous l'effet de la globalisation et des politiques de développement. Il étudie l'organisation spatiale des réseaux transfrontaliers en privilégiant l'analyse de réseaux. Ces réseaux œuvrent-ils à l'intégration économique ou se contentent-ils d'exploiter les faiblesses des Etats dans le contrôle de leurs frontières ?

Les recherches sur le commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest rencontrent des difficultés de plusieurs ordres liées à la rareté des données fiables et à leur imprécision, aux réticences des principaux marchands à délivrer des informations. S'ajoutent également des difficultés méthodologiques relatives à la quantification des flux de marchandises. Ainsi, pour pallier ces obstacles, le projet a combiné à la fois des approches géographiques, anthropologiques, économiques éprouvées permettant d'appréhender la complexité du commerce transfrontalier africain.

Le projet CROSSTRADE s'articule autour de trois études utilisant des méthodes différentes, mais dont les résultats doivent nécessairement se compléter. Il s'agit de deux études quantitatives : économétrique d'abord puis l'analyse des réseaux sociaux qui forme un ensemble conceptuel et méthodologique basé sur la mesure des liens entretenus entre les marchands et la manière dont ces relations influencent leurs action, et enfin, une étude qualitative qui est l'objet de cette thèse, essentiellement basée sur les études biographiques (parcours de vie des marchands).

2.2.2. Source des données

A ce niveau, il faut préciser qu'aussi bien pour les enquêtes de CROSSTRADE concernant les grands commerçants que pour la thèse, la même base de données est utilisée. Les marchands sont identifiés sur la base de trois critères : les produits, le poids économique, l'implantation effective dans la zone frontalière. Pour ce faire il a été procédé à :

- Une identification des produits les plus significatifs pour les régions concernées sur la base des flux d'import-export nigériens, des enquêtes réalisées précédemment dans la région et des produits interdits à l'importation au Nigeria. En combinant ces différentes sources, on obtient un éventail de 4 produits considérés comme prioritaires : céréales et farine, matériaux de construction, textiles, friperie ;
- Une identification des marchands les plus importants du commerce transfrontalier dans les cinq villes. Ainsi les commerçants dont le chiffre d'affaires annuel moyen est estimé à plus de 100 millions de FCFA ont été retenus. Ces derniers ont été identifiés par les transitaires, validés et complétés par d'autres commerçants exerçant dans les cinq marchés ;
- La vérification de l'implantation effective des commerçants dans la zone transfrontalière. Il faut donc que le commerçant exerce pleinement ses activités dans une au moins des cinq villes ou qu'une des villes soit sa base.

Sur la base de ces critères, 43 grands commerçants ont été identifiés pour l'ensemble des villes de Malanville, Kamba, Birni N'Konni et Illela pour la première phase. Un premier sondage a été mené sur la base des questionnaires élaborés au CEPS. Les marchands identifiés ont été enquêtés à plus de 80%. Les noms générés sur la base de départ par la technique dite « boule de neige », qui permet de générer une liste complémentaire à partir des noms donnés par les enquêtés lors de la première phase d'enquêtes, ont fait l'objet d'une seconde enquête (Bertaux 2010). Au cours des entretiens, les grands commerçants nomment d'autres marchands, qui constituent la seconde vague des marchands à enquêter. Une troisième vague est parfois nécessaire pour saturer le réseau, c'est-à-dire parvenir à rassembler tous les marchands concernés par la communauté transfrontalière. Dans la mesure où les marchands possèdent des affaires de taille et de niveau d'activité relativement différents et qu'il sera certainement plus difficile de travailler au Nigeria qu'au Niger, le nombre de marchands interrogés n'est pas forcément identique pour tous les marchés.

Les noms des marchands identifiés ont été anonymés et agrégés à d'autres réponses avant l'analyse. Tous les enquêtés ont reçu un code numérique, comme GA_01_05 par exemple qui prend la forme suivante : Nom de la ville, le premier numéro désigne le statut du commerçant suivi du numéro attribué au commerçant. Exemple d'un grand commerçant de Birni N'Konni : BI_1_01. Le nom du grand commerçant ne figure pas sur le questionnaire. Seul figure son code.

L'obtention d'un taux de réponse proche de 80 % constitue un impératif des méthodes relationnelles utilisées. Les informations recueillies doivent permettre d'identifier les activités commerciales prépondérantes dans les trois marchés, récolter les indications biographiques sur les marchands, cartographier les itinéraires migratoires et identifier les « bassins » d'origine.

La présente thèse utilise donc prioritairement une méthode qui s'appuie sur l'analyse des parcours de vie des marchands résidant dans les villes frontalières. L'approche qualitative est aussi organisée par la structure diachronique des récits et la comparaison des trajets pour aboutir à des profils types. Ce résultat vient alors compléter ceux des deux autres approches quantitatives du projet CROSSTRADE. L'étude qui est dynamique et longitudinale, adopte un point de vue rétrospectif dans la première partie. Il en ressort une spatialisation des informations relatives aux zones de provenance et des itinéraires des commerçants. L'approche spatio-temporelle adoptée permet de comprendre les relations entre le passé des marchands et leurs pratiques commerciales actuelles, et de mieux appréhender les stratégies développées rendant possible l'accumulation de la richesse. Ainsi l'étude s'intéresse-t-elle aussi bien aux pratiques des commerçants aujourd'hui qu'à leur passé, plus particulièrement aux trois temps que marque généralement leur itinéraire.

Au total, ce travail devrait alimenter l'analyse relationnelle conduite dans le cadre plus général du projet CROSSTRADE en éléments qualitatifs par le dessin des profils spécifiques des grands marchands, d'autre part, parvenir, en généralisant plus encore, à la reconstitution d'un portrait du « marchand idéal » actif sur les marchés frontaliers à partir de la synthèse des profils particuliers.

2.2.3. Observation et entretiens

Nous nous inspirons des travaux de Blundo et Olivier de Sardan (1999) traitant de l'observation en sciences sociales, qui différencie la description au sens large des méthodes d'observation et de description au sens restreint, assignée à l'anthropologie. La description au sens restreint est un élément important du dispositif méthodologique (l'enquête de terrain) et renvoie aux entretiens et à l'observation. Cette observation repose sur deux modes de production de données : les entretiens transformés en données par la transcription et les observations transformées en données par la description. Il y a donc un lien entre l'observation comme moyen de production de données et la description comme trace écrite de cette observation dans les données et le produit final. Dans le cadre de cette thèse, nous ferons ainsi recours à l'observation directe pour essayer d'appréhender des phénomènes visibles comme la métamorphose des villes frontalières. Les photos ci-dessous montrent comment la description a permis de prendre la mesure des transformations qu'ont connues les cinq villes frontalières au cours des trente dernières années : l'apparition des magasins, des banques, les mouvements incessants de centaines de camions chargeant ou déchargeant quotidiennement des marchandises dans la multitude de magasins sont autant de signes de l'activité qu'il faut chercher en arrière de l'image.

Chacune des photos ci-dessous, montre le développement d'une activité prédominante dans l'une des cinq villes frontalières. Pour les deux premières photos, il s'agit de montrer le développement du secteur de l'immobilier, la première à Gaya, la seconde à Kamba. Les autres photos montrent d'une part, la place qu'occupe le transport dans ces villes frontalières et les moyens utilisés et, d'autre part, les activités économiques observables dans ces villes.

Les photos ci-dessous tentent de restituer la fébrilité et foisonnement d'activité qui caractérisent ces villes frontalières. Elles montrent des changements observables au niveau des cinq villes frontalières. Ces images sont retranscrites sous forme d'informations et plus encore d'interrogations. Il s'agira de rendre compte des mutations intervenues dans ces villes et surtout de s'interroger sur les causes, et davantage sur les marchands qui en sont porteurs.



Photo 1: Immeuble en construction à Gaya



Photo 2: Point de vente d'hydrocarbure à Kamba



Photo 3: Des balles de fripes stockées à Gaya



Photo 4: Passage de vivres à la douane à Konni

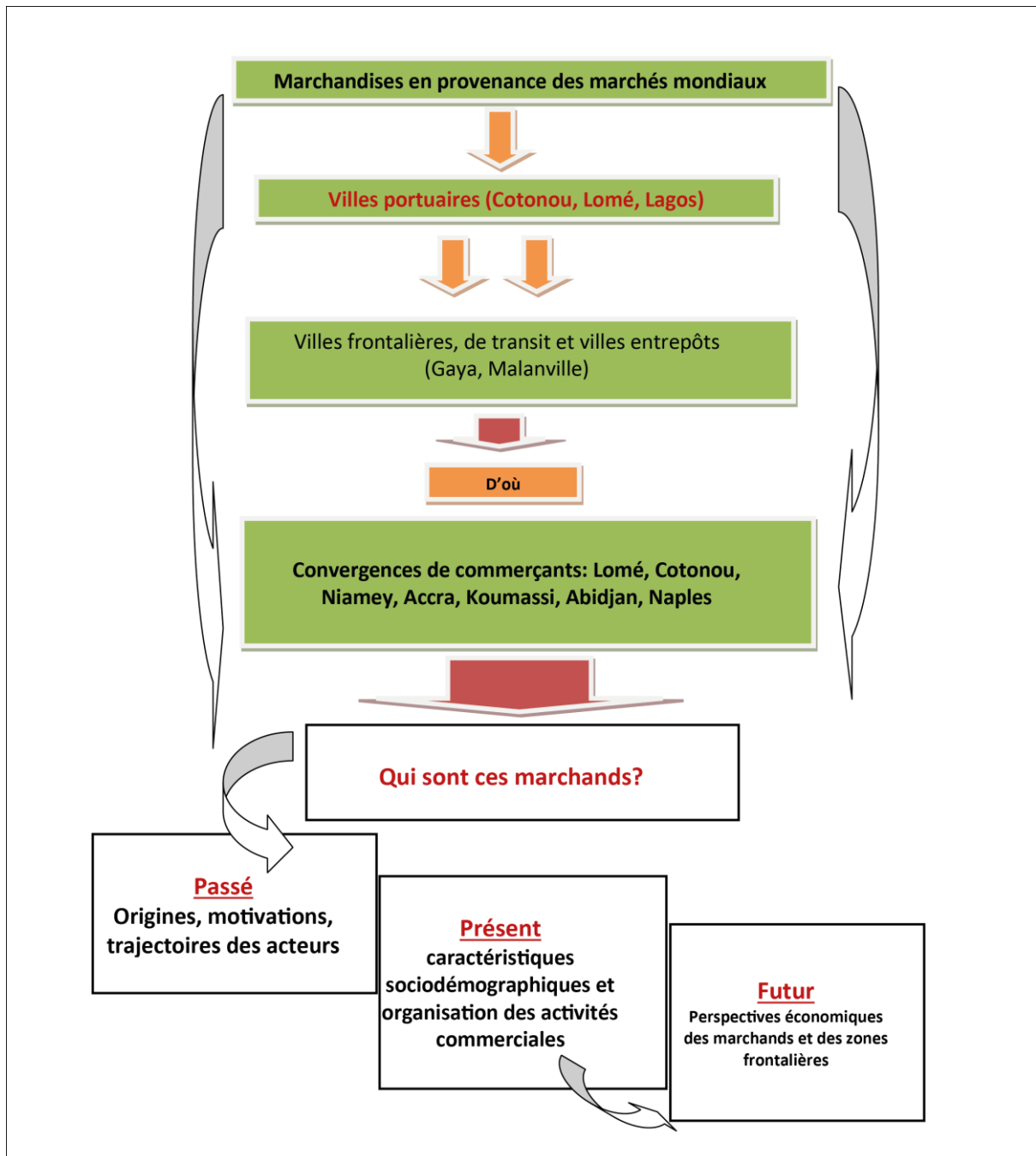


Photo 5: Chargement de marchandises à Birni N'Konni



Photo 6: Des marchandises en partance à Illela

Figure 2 : Organigramme de la Thèse



Source : auteur

L'enquête qualitative sur les grands commerçants a débuté après la première phase d'enquêtes du projet CROSSTRADE conformément au protocole de recherche. Les entretiens ont été réalisés sur la base de questionnaires semi-directifs spécifiquement conçus pour appréhender les différentes dimensions temporelles, spatiales et sociales du parcours des marchands avec enregistrement des interviews réalisés toute les fois où cela a été possible.

Le questionnaire de la thèse (voir annexe) est structuré autour des hypothèses décrites plus haut, et tient compte des données existantes dans le questionnaire grand commerçant du projet CROSSTRADE. Il se décline en cinq parties : la première partie reprend les questions sur les généralités concernant l'acteur interviewé qui sont déjà dans le questionnaire du projet.

La deuxième partie du questionnaire concerne le parcours migratoire et professionnel du commerçant, de la date de l'enquête aux quinze ans d'âge de l'enquêté. Le choix de cet âge se justifie par le fait que c'est celui à partir duquel les jeunes non scolarisés commencent à apprendre un métier. Elle vise à saisir, annuellement, les différentes évolutions que les enquêtés ont connu dans leur vie professionnelle. On prendra en compte toutes les professions et activités exercées par les individus depuis cet âge jusqu'à la date de l'enquête. Le métier exercé est renseigné avec les lieux d'exercice, les raisons des choix et les changements d'orientation. Toutes ces informations sont recueillies de manière chronologique ce qui permet de rendre visible l'évolution des activités de chaque acteur. On fait l'hypothèse que même s'ils sont aujourd'hui tous commerçants, ces individus ont pu exercer d'autres activités.

Ce faisant, les questionnaires devront servir à identifier l'origine géographique des commerçants ; les motifs de leur départ, les trajectoires migratoires qu'ils ont suivies.

La fiche biographique renseigne également le capital social par l'identification des personnes qui ont aidé le marchand à un moment donné et réciproquement celles qu'il a pu aider.

Les réponses à ces questions doivent permettre de mieux cerner les motivations des principaux marchands des marchés transfrontaliers, de comprendre pourquoi ils font preuve d'une telle détermination à s'établir là, des moyens qu'ils ont mis en œuvre. Ainsi, comme le montre Tichit (2001), le recours à la fiche biographique permet de mieux saisir des objets mal connus. Elle précise que cette méthode a été développée dans le cadre de l'analyse longitudinale dont elle permet de dépasser les limites. Le recours au calendrier vise aussi à réduire les erreurs de mémoire en imposant un cadre temporel strict et contraignant. Chaque acteur enquêté constitue un témoin et, est partie prenante du mouvement auquel il appartient. A partir des trajectoires individuelles, le recoupement des récits permet de reconstituer la dynamique du changement social (Blanchet et Gothman 1992).

La troisième partie du questionnaire reprend la question relative aux domaines d'activité déjà abordés dans le questionnaire CROSSTRADE afin de lier les différentes activités avec les villes où elles s'exercent. Il s'agit également de renseigner les stratégies d'implantation des commerçants dans les zones frontalières au travers du dispositif familial. La famille est-elle partagée dans plusieurs villes où habite-t-elle dans une seule ville ? Cette partie renseigne également le nombre de personnes qui travaillent avec le commerçant.

Dans la quatrième partie est abordée la question des réseaux et des conditions d'existence de la diaspora et de la communauté d'affaires. Enfin la cinquième et dernière partie du questionnaire aborde les perspectives d'implantation définitive ou non dans la zone transfrontalière compte tenu des événements qui s'y déroulent.

L'administration du questionnaire est systématiquement enregistrée à moins qu'il y ait eu opposition de la part de l'interviewé. L'enregistrement permet de récupérer tout le discours offrant la latitude de réécouter l'entretien autant que de besoin.

Il est ensuite prévu un dernier passage, si besoin, afin de laisser revenir l'enquêté sur son itinéraire et de poser quelques ultimes questions qui auront surgi à l'audition des enregistrements. Dans cette ultime phase qui est aussi soigneusement enregistrée, l'acteur pourra s'exprimer plus librement avec le moins d'interruption possible ; toutefois il est réorienté au besoin. L'enregistrement présente plusieurs avantages : il permet de pallier les insuffisances éventuelles du questionnaire en permettant de mieux suivre l'acteur et de pouvoir revenir autant de fois que nécessaire afin de mieux décortiquer l'entretien ; il permet de suivre la dynamique de l'entretien et de s'assurer que le récit s'accorde bien avec la personnalité sociale de l'acteur interviewé. Il permet de faire des analyses plus poussées de l'entretien.

Ces entretiens sur l'itinéraire de vie, outre qu'il fournissent la matière de cette thèse, entrent également dans le corpus du programme CROSSTRADE notamment par les notations qu'ils présentent concernant les marchands « politiques » et les agences de développement.

A la recherche de profils types des marchands, la prosopographie qui sera mise en œuvre au moment de la conclusion permet une fois les questionnaires bien remplis, les entretiens

retranscrits, de lister les caractéristiques ou traits partagés par un certain nombre de commerçants en vue de les rapprocher. Cette méthode de plus en plus utilisée en micro histoire principalement, permet de combler les lacunes des récits qui ne sont pas tous aussi complets sur tous les points. Les résultats paraissent alors sous forme de graphes biographiques correspondant à des périodes présentant une certaine constance et aboutissent à reconstituer un type idéal.

Plusieurs cartes ont été produites sur la base des entretiens. L'objectif, à ce niveau, est de repérer les itinéraires, des villages d'origine jusqu'à la zone frontalière en marquant les étapes. Ces cartes de localisation et d'itinéraires ont été réalisées avec les logiciels Qgis et Adobe Illustrator. Sur la base des informations relatives aux différents villages ou régions d'origines des marchands, nous avons procédé d'abord à une régionalisation des lieux de provenance. Puis nous avons tracé les itinéraires à grands traits en suivant une typologie établie sur la base du nombre des étapes et de leur localisation.

2.2.4. Les difficultés rencontrées

La spécificité de ce travail réside dans le fait qu'il étudie des marchands comptant parmi les plus prospères des villes frontalières et souvent des pays concernés, tout au moins en ce qui concerne le Niger. Pour cette raison, il est difficile de les joindre car ils sont à la fois très mobiles mais aussi très méfiants. Ainsi, lors des enquêtes, les marchands nous considèrent souvent comme un agent des impôts où un espion à la solde de leurs concurrents commerciaux d'où souvent des refus qui se traduisant par le non-respect des rendez-vous. Il faut par ailleurs noter que ces marchands sont constamment en voyage pour s'assurer un approvisionnement régulier, pour faire sortir leurs marchandises des terminaux portuaires et organiser au mieux l'acheminement, ou encore pour nouer des contacts avec des nouveaux clients ou de potentiels fournisseurs etc. Ainsi les marchands d'Illela et de Kamba se rendent-ils régulièrement dans les chefs-lieux des Etats du Nigeria comme Sokoto, Birnin Kebbi, Kano et Lagos, tandis que les commerçants de Gaya-Malanville séjournent régulièrement à Niamey, Cotonou, Lomé. Les aller et retour incessants et d'interminables journées voire des semaines d'attente ont été nécessaires à la passation des enquêtes. En outre, il a été très difficile de les mener au Nigeria à cause du climat d'insécurité provoqué et entretenu par la secte d'inspiration djihadiste Boko Haram. Les attaques, les raptés, ont finalement instauré une

psychose qui entrave la libre circulation des biens et de personnes dans le Nord du Nigeria. Pour faire face à cette situation, nous avons dû adopter une stratégie d'approche adaptée.

L'approche est basée sur la souplesse dans l'administration du questionnaire. Il a fallu faire montre d'une grande patience en y consacrant suffisamment de temps, revenir vers les marchands autant de fois que nécessaire pour expliquer les objectifs de l'étude. Nous avons dû au préalable les rassurer sur le fait que les données seront traitées de manière confidentielle et qu'aucune des relations d'affaires ou des domaines d'activités des enquêtés ne seront jamais publiés ou accessibles à d'autres personnes. Et nous avons expliqué que cette enquête ne vise aucun objectif réglementaire ou fiscal et que les données récoltées font suite aux travaux entrepris par l'Université de Lausanne en collaboration avec le département de géographie dans la région de Gaya depuis 2004. Nous nous sommes imposés des séjours prolongés et répétés et avons eu recours aux relations personnelles et à tout ce qui peut permettre de rassurer et d'établir la confiance.

2.3. Les zones frontalières étudiées et leurs marchands

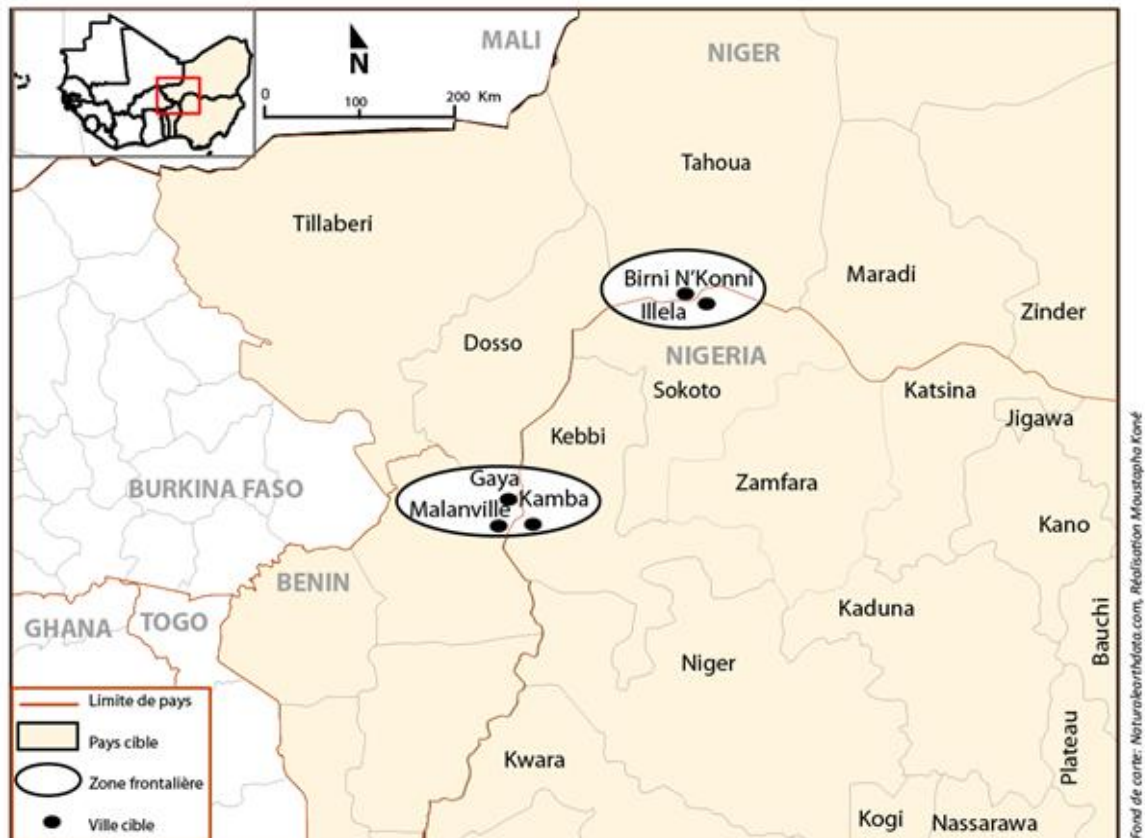
2.3.1. Cinq villes, deux marchés transfrontaliers

La zone d'intérêt de cette étude est l'Afrique de l'Ouest à travers cinq villes situées dans trois pays limitrophes. Il s'agit de deux ensembles de marchés frontaliers situés entre le Niger, le Bénin et le Nigeria : le carrefour Gaya-Malanville-Kamba dans la zone frontalière du Dendi appartenant respectivement au Niger, au Bénin et au Nigeria et l'ensemble Birni N'Konni-Illela situé entre le Niger et le Nigeria. Ces cinq villes appartiennent à la catégorie des petites et moyennes villes d'Afrique Occidentale. Dans le cadre de cette thèse, qui adopte une approche « relationnelle », la délimitation des espaces économiques considérés ne peut être nette. Ce faisant, nous considérons les deux zones frontalières de Gaya-Malanville-Kamba et Birni N'Konni-Illela comme des espaces économiques structurés par des réseaux marchands s'étendant sur plusieurs pays, plutôt que comme des territoires strictement bornés par des limites administratives ou ethnoculturelles (Walther 2006 :12-13).

Le choix de ces deux terrains d'étude a été motivé par le fait qu'ils permettent de comparer deux communautés d'affaires aux origines différentes. En outre, les deux cas d'étude

présentent des caractéristiques qui rendent leur étude comparative particulièrement intéressante puisque dans un cas (Gaya-Malanville-Kamba), les marchands se sont installés après des migrations d'accumulation, alors qu'à Birni N'Konni-Illela ils sont le plus souvent originaires de la région, et même héritiers d'affaires déjà installées.

Figure 3 : Villes et pays cibles de l'étude



Source : auteur

La position géographique de la zone transfrontalière du Dendi regroupant les villes de Gaya au Niger, de Malanville au Bénin et de Kamba au Nigeria, fait d'elle un important centre de transit où passe quotidiennement une grande quantité de produits à destination des autres villes du Niger et du Nigeria mais aussi des pays limitrophes comme le Mali ou le Tchad. Cette situation très propice au développement du commerce a attiré un grand nombre de commerçants venus des différentes régions du Niger. Ces derniers, en moins d'une trentaine d'années d'activité, ont, pour certains, réussi à bâtir des grosses fortunes et à établir des relations solides à l'échelle régionale, voire au-delà. Ils ont, en outre, réussi à tisser entre eux

des relations solides, empreintes de complicité et de complémentarité. L'espace du Dendi est principalement structuré par les trois marchés donc par la frontière.

Gaya-Malanville-Kamba est aussi considéré comme un exemple de marché frontalier dans lequel l'essentiel des activités est liée à l'établissement d'une diaspora commerçante venue s'établir pour bénéficier des flux d'import-export, notamment les importations du Niger et les réexportations vers le Nigeria. On s'attend à trouver des formes de structuration des réseaux marchands originales dans la mesure où la communauté d'affaires y est pratiquement allochtone.

La commune urbaine de Gaya est située à l'extrême sud du Niger. Elle est distante de Dosso, chef-lieu de la région par 150 km, et de Niamey la capitale du Niger par 283 km. Gaya est séparée de la ville béninoise voisine de Malanville par 7 km et du port de Cotonou par 740 km. C'est le chef-lieu du département du même nom. L'effectif de la population du département de Gaya qui était de 111 160 habitants en 1977, et passé à 164 305 habitants en 1988 puis à 261 638 habitants en 2012 (RGPH 2012). En ce qui concerne uniquement la commune urbaine de Gaya, elle compte une population estimée à 54 865 (INS 2010), elle est passée à 63 815 habitants (RGPH.2012). Elle est peuplée principalement de Dendi, d'Haoussa, de Zarma, et de Peul.

La commune urbaine de Malanville est située à l'extrême nord du Bénin, elle relève sur le plan administratif du département de l'Alibori. Malanville est limitée au Nord par la République du Niger notamment la ville de Gaya, au Sud par la commune de Kandi et Segbana, à l'Ouest par Karimama et à l'Est par le Nigeria.

L'effectif de la population de la commune de Malanville selon le RGPH du Bénin était de 36 442 en 1979, elle est passée à 67 387 habitants en 1992, puis à 101 628 en 2002. En 2013, selon la même source, la population de Malanville est estimée à 168 006 habitants. La ville de Malanville est peuplée de Dendi, Peul, Mokollé, Zarma, Haoussa, Nagot, Yoruba, Bariba, Mina, Adja, Goun, Fon, et Kotocoli (PDC de Malanville 2006).

Elle a fait l'objet d'études par des nombreux auteurs qui ont pour la plupart documenté le rôle important que joue son marché dans les échanges commerciaux en Afrique de l'ouest (Bako 2002, Boluvi 2004, Walther 2008, Soulé 2011).

La ville de Kamba appartient au Dendi Local Government, entité de l'Etat de Kebbi State, l'un des 36 Etats qui forment la République Fédérale du Nigeria. Kamba est le chef lieu de Dendi local government qui compte au récemment de 2006 une population estimée à 144 273 habitants. La ville de Kamba fait frontière avec la République du Niger notamment le département de Gaya dont elle est séparé par une vingtaine de Km. Habitée principalement par de Haoussa, Peuls, une minorité Yoruba et Igbo. Kamba jadis, disposait d'un marché rayonnant où se rencontraient des populations venues du Benin, du Niger et du Nigeria. Aujourd'hui, cette ville se caractérise par un foisonnement de points de vente moderne de carburant tout au long de l'axe principal de la ville, une spécialité complémentaire de celle de Gaya.

A 300 kilomètres au nord-est, l'ensemble Birni N'Konni-Illela constitue notre seconde région d'étude. Birni N'Konni-Illela est considéré comme un exemple de marché transfrontalier dans lequel l'essentiel des activités est liée à une tradition de commerce qui remonte loin dans le temps. Au contraire de la zone Gaya-Malanville et Kamba, les marchés de Birni N'Konni-Illela s'inscrivent plutôt dans le cadre, plus documenté dans la littérature, des réseaux marchands Haoussa, secondairement peul qui, dans ce cas précis, vivent principalement de la réexportation vers le Nigeria. On s'attend à y trouver des réseaux structurés sur des bases religieuses et ethniques traditionnelles (Grégoire 1986, Nicolas 1986). Un flux important de produits d'import-export mais aussi de bétail traverse la frontière du Niger vers le Nigeria. Les populations des deux villes partagent la langue, la religion, la culture et ont souvent la même histoire et des liens de parenté.

La ville de Birni N'Konni est le chef-lieu du département du même nom. Elle située à 418 km de Niamey la capitale et à 130 kilomètres de Tahoua le chef-lieu de la région, à 260 Km de Maradi. Elle est localisée à moins de cinq kilomètres d'Illela au Nigeria, et enfin à 92 kilomètres du chef-lieu de l'Etat de Sokoto. La population de Birni N'Konni est estimée à 149 414 habitants (RGPH 2012) et 312 886 pour l'ensemble du département selon la même source. La ville Birni N'Konni est peuplée d'Haoussa subdivisé en Konawa et Adarawa,

auxquels s'ajoutent les Peuls, les Touareg. La ville de Birni N'Konni est restée historiquement longtemps liée au Gobir, un des principaux Etats Haoussa dont l'origine est au Niger (Salifou 1989). Cette proximité avec l'Etat de Sokoto est une grande opportunité d'affaires que saisissent les grands commerçants de Birni N'Konni. Elle explique le dynamisme économique dont fait preuve la ville (Dillé 2000).

L'autorité locale d'Illela (Local Government) est localisée dans l'Etat de Sokoto dans le nord du Nigeria. Elle fait frontière au Nord à la République du Niger notamment Birni N'Konni avec une population estimée 150 489 habitants lors du recensement de 2006.

La ville d'Illela est habitée par une population en majorité Haoussa suivie par les Peuls et une minorité de Yoruba et Igbo. C'est une ville commerçante tournée vers l'importation des produits divers en provenance du marché mondial passant par le Niger par le canal de la ville de Birni N'Konni. Cette grande quantité de produits est destinée au marché de Sokoto. Elle se particularise aussi par l'exportation des produits céréaliers notamment le mil vers le Niger. D'autres céréales comme le sorgho, le maïs sont aussi concernés.

2.3.2. Les marchands du commerce transfrontalier

Les grands commerçants choisis pour l'enquête sont généralement grossistes et s'approvisionnent à la source (Dubai, Chine, Europe, Amérique). Parmi la quarantaine de commerçants sélectionnés, la plupart ont des contacts directs au niveau des villes portuaires de l'Afrique de l'Ouest (Abidjan, Lomé, Cotonou, Takoradi etc.). Ils ont souvent des ramifications en amont (usine de fabrication) et en aval au niveau des grandes villes de cette partie de l'Afrique, destinataires des marchandises aussi bien Niamey que Kano, et toutes les villes « moyennes » qui forment le réseau urbain régional. Ces marchands sont alors exemplaires de la capacité d'adaptation primordiale dans la zone sahéenne.

De grands événements ont été partagés par ces marchands, qui ont potentiellement eu un impact sur les itinéraires et sur l'activité transfrontalière : les politiques migratoires des Etats voisins (Ghana, Nigeria) ; les événements politiques et troubles (Côte d'Ivoire) ; le respect ou non des accords portant sur le port de Cotonou et la route Bénin-Niger etc. Les politiques visant le commerce international sont aussi un cadre contraignant tous les marchés

transfrontaliers. Dans le cas de la zone frontalière Birni-N’Konni-Illela, des mesures visant à restreindre fortement la circulation des biens de part et d’autre de frontières ont été souvent prises par les autorités nigérianes pour des raisons de politique intérieure. C’est aussi le cas de Kamba dont jadis le marché hebdomadaire rayonnait et qui a progressivement perdu de son importance (Walther 2008). Aux raisons politiques liées à la fraude des hydrocarbures, s’ajoute la dégradation de la route bitumée menant au tripoint.

L’instabilité se retrouve aussi des côtés béninois et nigérien. La circulation des biens au niveau de la frontière avec le Bénin est régulièrement perturbée par des mesures de restriction ou d’augmentation unilatérale des tarifs de transit, des frais de douanes, d’autres faux frais sans base légale et dont la destination est rarement le trésor public. Ces mesures, prises très souvent unilatéralement par l’Etat béninois ou par des individus sans scrupule, entraînent des réactions vives de la part des différents syndicats des commerçants du Niger qui se traduisent par le boycott du corridor béninois. La durée peut en être plus ou moins longue et cette situation assez récurrente, peut avoir des répercussions profondes sur les activités commerciales tant au niveau des zones frontalières, qu’à l’échelle nationale et même sous-régionale. A cela s’ajoute le fait que la décision politique des autorités nigériennes de faire de Dosso une zone franche (un port sec) au détriment de Gaya est en train de se matérialiser, le mur étant déjà érigé comme le montre la photo ci-dessous.

Photo 7 : Voie ferrée longeant l’enceinte du port sec en construction



Source : auteur

Une fois les travaux exécutés et le port opérationnel, un transfert des organes de contrôle sera opéré de Gaya à Dosso. Les marchés transfrontaliers que nous pouvons identifier aujourd'hui relèvent d'une géographie provisoire qui s'inscrit dans une perspective d'espace mobile sur laquelle nous aurons à revenir.

La ville de Malanville est déjà en pleine restructuration en vue de se conformer aux normes d'un poste de contrôle juxtaposé par décision de l'UEMOA. Les travaux d'exécution sont achevés, et l'occupation. Tous ces événements contradictoires ou concurrents au moins, provoqueront des profondes mutations face auxquelles les commerçants ne manqueront pas de réagir, entraînant avec eux des capacités d'investissement très mobiles elles aussi. Ce qui pointe une contradiction fondamentale du point de vue de l'aménagement de l'espace pour le développement.

DEUXIEME PARTIE

L'ENQUÊTE

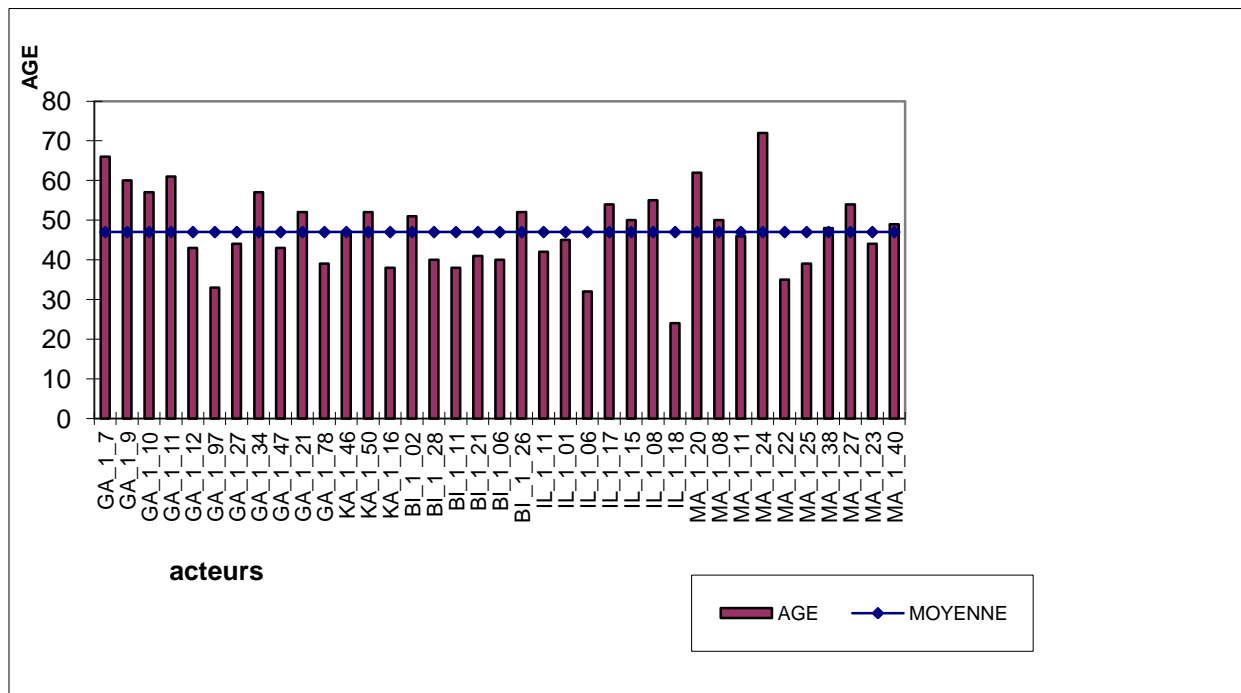
CHAPITRE 3. SOCIO-DEMOGRAPHIE DES MARCHANDS

Ce chapitre vise tout d'abord à cerner l'identité des 37 grands commerçants des deux zones frontalières Gaya-Malanville-Kamba et Birni-N'Konni-Illela à travers la description et l'analyse des données socio démographiques recueillies lors des enquêtes. Cette analyse prépare les chapitres suivants au cours desquels nous approcherons la constitution de diasporas et de communautés d'affaires.

3.1. L'âge, reflet de l'expérience et de la réussite

La moyenne d'âge des 37 grands commerçants des deux zones frontalières est de 47 ans et 4 mois. En ce qui concerne cette variable âge on constate une certaine homogénéité pour l'ensemble des cinq villes. Le plus âgé des marchands El Hadj Maigasongnoy est un marchand de Malanville, il a 72 ans à la date de l'enquête. Le plus jeune des marchands, est El Hadj Yaromaidoukia, un commerçant de Birni N'Konni âgé de 24 ans. L'histogramme de restitution permet de visualiser la répartition des âges pour chaque acteur et de le comparer éventuellement à la moyenne d'âge des acteurs. Cette moyenne est établie pour l'ensemble des marchands des cinq villes frontalières.

Figure 4 : Age des marchands enquêtés pour l'ensemble des cinq villes



Source : Enquête de l'auteur

Les marchands de cette étude sont donc pour la plupart relativement âgés, ce qui permet de supposer que l'enrichissement repose sur un long processus d'accumulation en suivant l'indice que plus ils sont âgés, plus ils sont riches, même si quelques cas viennent contrarier ce jugement. Mais ces cas se limitent à quatre marchands qui ont été propulsés à leur position de grands commerçants actuelle par héritage ou par un appui exceptionnel.

La moyenne d'âge des marchands a, en effet, été tirée vers le bas par la présence de très jeunes grands commerçants à l'image de : El Hadj Yaromaidoukia, El Hadj Danboko, Tagabati-Karma qui ont respectivement 24, 32 et 33 ans. En ce qui concerne les deux premiers, ils font partie des commerçants les plus riches de leur ville respective en partie parce qu'ils ont hérité d'une grande fortune. Par contre, le troisième est devenu riche jeune du fait qu'il a bénéficié d'un appui exceptionnel de la part d'un grand grossiste. Mais pour l'écrasante majorité des autres grands commerçants, il leur a fallu de longues années d'accumulation pour atteindre le seuil de richesse considéré dans le cadre de cette étude. Une comparaison avec l'âge des petits commerçants, permet de mieux se rendre compte de l'importance de l'âge dans le processus d'enrichissement. En effet, l'étude menée par Kuepié et al. (2012 : 7) sur les petits commerçants révèle que ces derniers sont beaucoup plus jeunes : 35,48 ans d'âge moyen. Cette situation rend compte de l'importance du temps dans le processus d'accumulation comme il ressort d'ailleurs dans la littérature portant sur les grands commerçants de l'Afrique de l'ouest notamment les commerçants Haoussa. Ainsi, Grégoire (1988) a montré que le processus d'enrichissement se fait au fil d'un temps relativement long et principalement par accumulation.

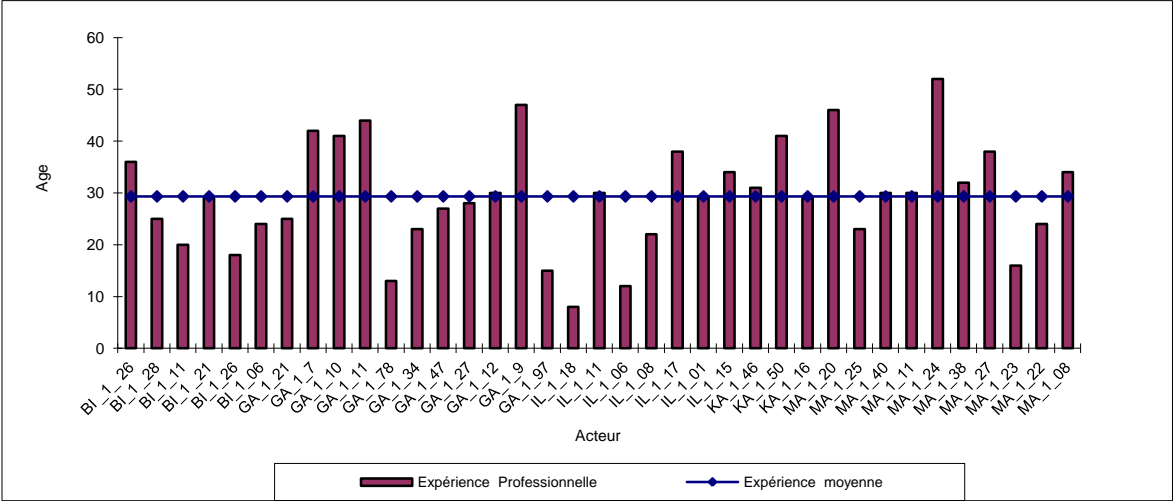
3.2. Le temps et le lieu d'accumulation

Le temps d'accumulation est la période qui vient juste après le temps d'apprentissage et dont la durée va jusqu'à la date de l'enquête, c'est donc la période pendant laquelle le marchand travaille pour son propre compte.

Une analyse de la variable expérience professionnelle des marchands permet de constater qu'en moyenne, pour atteindre le niveau d'enrichissement qui est le leur, au moment de l'enquête, pour l'ensemble des cinq villes, chaque acteur majeur de nos marchés a mis en moyenne un peu plus de 29 ans pour accumuler sa fortune et atteindre sa position actuelle

(sans que nous puissions savoir depuis quand il l'a atteinte). Ce résultat cache de fortes disparités. Ainsi, le plus jeune El Hadj Yaromaidoukia se retrouve avec huit années d'expérience tandis que le plus âgé en l'occurrence El Hadj Maigasognoy compte 52 années d'expérience professionnelle. On remarque que 6 marchands ont plus de 40 années d'expérience professionnelle et plus de dix marchands capitalisent plus de 37 années d'expérience professionnelle. L'âge avancé des plus riches marchands fait bien sûr prévoir une évolution rapide par leur disparition et l'apparition d'une nouvelle génération d'hommes d'affaires qui n'auront pas connu le même itinéraire que leurs prédécesseurs.

Figure 5 : Nombre d'années d'expérience professionnelle par marchand



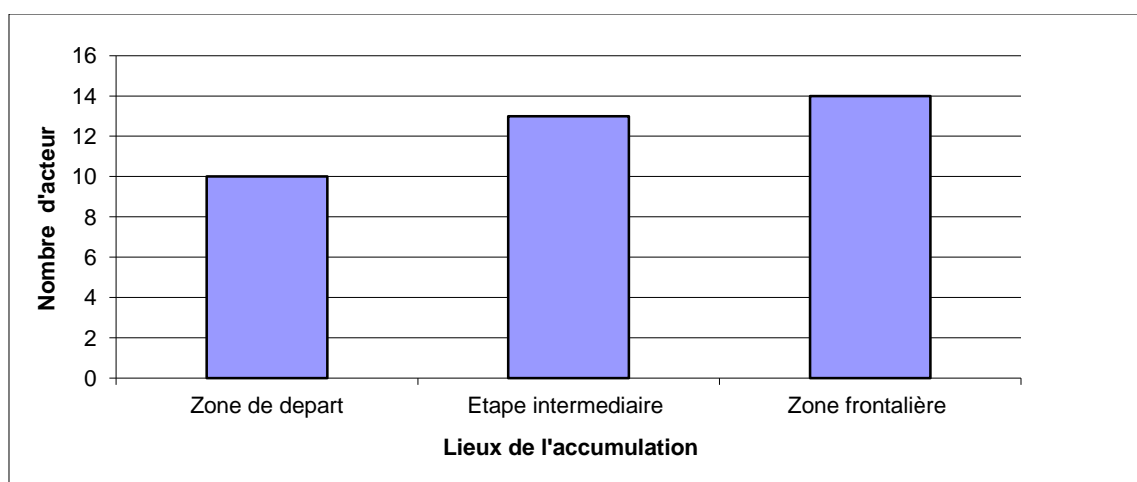
Source : Enquête de l'auteur

La première génération des marchands de Gaya-Malanville est constituée de pionniers que l'âge relativement avancé oblige ou obligera à passer la main à leurs héritiers comme la situation observée à Birni N'Konni et Illela le montre déjà. Pendant la durée du travail d'enquête, on a dénombré trois décès de membres de l'échantillon : le Président du syndicat des commerçants de Birni N'Konni, suivi par un des plus importants fripiers de la ville de Gaya et enfin un marchand de produits d'épicerie résidant à Malanville mais exerçant ses activités économiques à Gaya. Ce dernier était considéré comme le plus nanti des villes frontalières de Gaya, Malanville et Kamba, d'où son surnom Karouna, qui serait le nom d'un riche homme d'affaires.

Dans ce cas, la prise en charge des entreprises familiales par la jeune génération augure des changements dans le mode de gestion. On peut noter, parmi ces changements une propension à la diversification des activités, les ayants-droits des grands fripiers de Gaya, notamment de El Hadj Maibocho et de El Hadj Soka se sont par exemple lancés, pour les premiers, dans la spéculation foncière comme nous le verrons plus loin, tandis les seconds s'investissent dans diverses activités comme le conditionnement de jus, ciblant principalement le marché intérieur du Niger. Cette génération de jeunes entrepreneurs plus cultivés, n'est-elle pas mieux préparée pour faire face au défi que constitue la gestion des entreprises familiales ? En effet, elle a bénéficié d'une meilleure formation, connaissant bien l'Europe, les Etats Unis, l'Asie et disposant de moyens financiers importants. C'est le point de départ d'un travail nécessaire de suivi sur la fixation et l'investissement dans le développement local régional qu'il faudrait entamer.

Si nous avons noté que l'âge comme reflet de l'expérience et de la réussite est davantage applicable à la zone frontalière Gaya-Malanville et Kamba qu'à la zone Birni N'Konni-Illela où les marchands ont, pour beaucoup, hérité de fortunes de leurs pères ou oncles sans avoir eu à se déplacer. Les mêmes situations devront fatalement se produire à Gaya-Malanville dans les prochaines années qui seront alors décisives pour ces marchés. A moins que l'environnement transfrontalier ait évolué.

Figure 6 : Le lieu de l'accumulation



Source : Enquête de l'auteur

Le lieu de l'accumulation est celui de l'acquisition du capital ayant permis de se démarquer des autres commerçants pour se lancer dans les affaires pour son propre compte. Il est le lieu de départ pour dix marchands sur 37. Dans cette catégorie se retrouvent évidemment tous les marchands ayant hérité de leur fortune plus ceux qui, une fois qu'ils ont quitté leur village, se sont directement installés dans la zone frontalière dont relève administrativement leur village. Légèrement plus d'un tiers des marchands ont accumulé et se sont enrichis au cours de leur parcours professionnel, il s'agit très souvent des marchands ayant eu des itinéraires hors des limites territoriales de leurs pays. Enfin, 14 grands commerçants sur les 37, ont elles-mêmes construit leur richesse au niveau d'une des villes frontalières de résidence. C'est-à-dire qu'ils ont acquis le capital financier seulement une fois qu'ils s'étaient installés. Cela ne veut pas dire, qu'ils ne disposaient pas déjà du capital social et relationnel au moment de leur installation. En tous cas les lieux de l'accumulation sont variés: ils peuvent avoir été les trois cas possibles : lieu de départ, étape migratoire, ou marché frontalier, étudié avec une répartition presque égale.

3.3. Une quasi absence des femmes parmi les grands commerçants

L'enquête de terrain montre, à l'échelle des deux zones frontalières, la forte prédominance des hommes : les femmes sont absentes dans la catégorie des grands commerçants. Ainsi dans les cinq villes, il n'y a qu'une seule femme considérée comme grande commerçante à Malanville (Hadjia Maiantafa). Sur la base des observations, on constate que les femmes sont plutôt massivement investies dans le petit commerce. Dans les cinq marchés, elles sont vendeuses de tubercules d'igname ou de farine de manioc, de semoule de manioc, de condiments, de fruits, presque toujours au détail. On observe que des jeunes filles en grand nombre, pratiquent également ce commerce de détails, en général des produits du terroir depuis un âge relativement bas jusqu'au mariage. Très souvent grâce à ce petit commerce, elles parviennent à épargner de l'argent afin de s'acheter des habits, des ustensiles de cuisine, des tapis, des draps en prélude à leur éventuel mariage. Une fois mariées, elles cessent ce petit commerce pour s'occuper exclusivement de leur foyer. Elles attendent souvent jusqu'à ce que leur progéniture soit en âge de se passer d'elles pour reprendre l'activité, pour celles bien sûr qui obtiennent l'autorisation de leur conjoint.

Pourquoi si peu de femmes parmi les marchands du grand commerce ? En se basant sur le cas du Niger, trois principales hypothèses peuvent être avancées, vers des raisons qui s'apparentent pour ne pas dire qu'elles sont les mêmes que celles choisies pour identifier les marchands : les types de produits priorités dans le cadre de cette thèse relèvent plutôt d'activités commerciales exercées par des hommes en dehors de la vente du textile neuf ; le seuil de richesse considéré écarte d'emblée les femmes plutôt nombreuses dans le petit commerce. Il faut sans doute ajouter que la religion musulmane ferait obstacle à ce que des femmes travaillent de façon continue au marché en imposant au mari de satisfaire à tous les besoins matériels de sa famille. En considérant que les cinq villes de l'étude abritent des populations très majoritairement musulmanes, l'appartenance religieuse semble être une hypothèse plausible pour expliquer la situation de quasi absence des femmes dans la catégorie des grands commerçants.

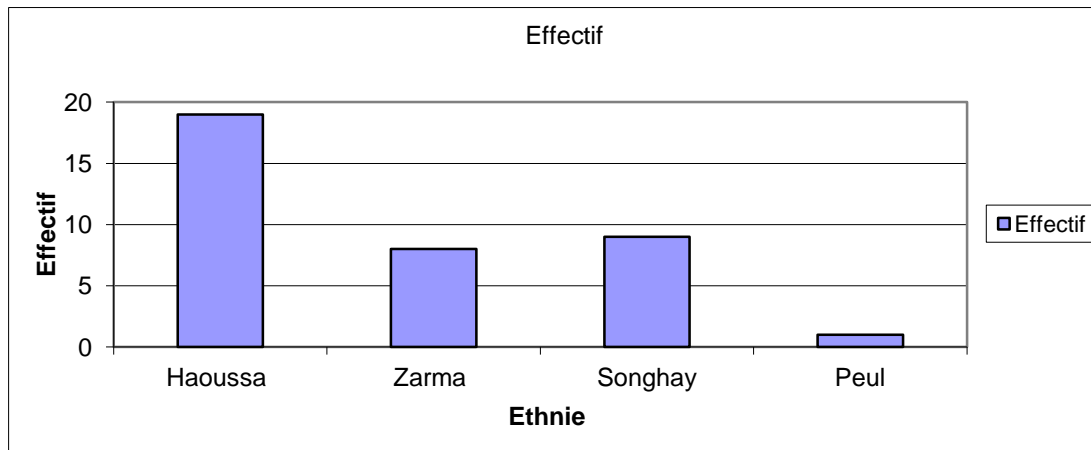
Si, en ce qui concerne le Niger, il est difficile de trouver des femmes d'affaires de l'envergure des grands commerçants de cette étude, par contre, au Togo voisin situé à environ 800 km de la zone frontalière de Gaya-Malanville-Kamba où le milieu culturel est plus favorable à l'émergence des femmes d'affaires, des marchandes de pagnes Wax, communément appelées Mama Benz, ont su prouver qu'il est tout à fait possible pour une femme commerçante de devenir très riche au point de faire partie des personnes les plus riches du pays. Les Mama Benz ont relevé le défi que représente la présence des femmes dans le petit cercle des grands commerçants en parvenant à s'imposer dans un secteur d'activité comme la vente des pagnes. Elles ont monopolisé ce secteur et ont réussi à en faire une niche pour s'assurer une ascension économique. Cependant, depuis quelques années, cette réussite économique des femmes d'affaires du Togo est mise à mal par la concurrence chinoise (Prag 2013).

3.4. La composition ethnique du groupe des marchands frontaliers

Parmi les 37 marchands du grand commerce des cinq villes, on dénombre 4 ethnies : Haoussa parmi lesquels les Aderantchés (ils représentent plus de la moitié des marchands) ; les Songhay même associés aux Zarma constituent un peu moins du quart de l'effectif incluant les sous-groupes Kourté et Dendi ; et enfin les Peul sous-représentés, seulement 1 sur les 37. Mais l'identification ethnique reste comme toujours très floue. Ainsi, selon leur lieu de provenance, les Kourtés se réclament soit du groupe Peul soit du groupe Songhay ; on peut ou

non distinguer Songhay et Zarma etc. En ce qui concerne les témoins de cette étude, notons que les Kourtés se réclament plutôt du groupe Songhay (Olivier de Sardan 1982). A l'échelle des deux zones frontalières on établit la répartition suivante.

Figure 7 : L'appartenance ethnique des marchands frontaliers

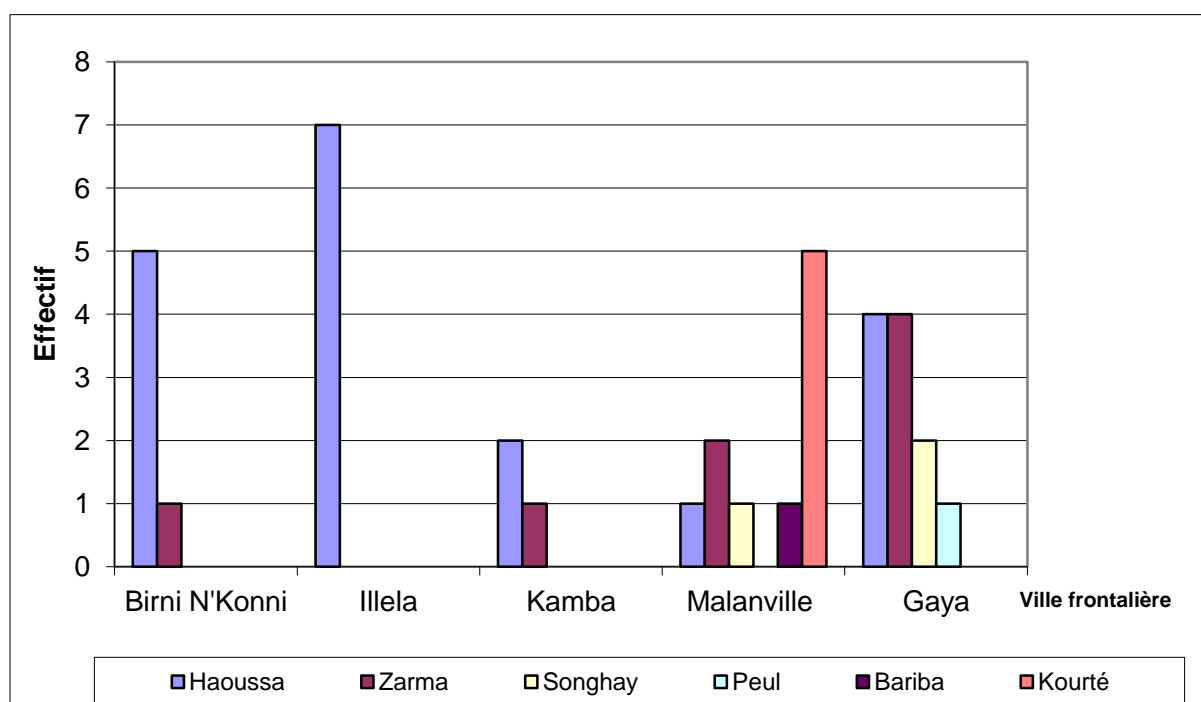


Source : Enquête de l'auteur 2012

L'histogramme ci-dessus montre la répartition des marchands par ethnie pour l'ensemble des cinq villes. Ainsi à l'échelle des deux zones frontalières, sur la base des 37 marchands, on constate que les Haoussas sont majoritaires soit 51%. Mais cette forte présence des Haoussa dans le commerce frontalier varie d'une ville à une autre et selon les zones frontalières. Dans la ville d'Illela, tous les marchands de l'échantillon soit 7, sont Haoussas. Dans la seconde ville Haoussa, Birni N'Konni, cinq grands commerçants sur les six sont des Haoussa. Cette situation rend bien compte d'un fait connu et suffisamment renseigné : les Haoussas ont une longue tradition de commerce. (Cohen 1964, Grégoire 1988, Grégoire 1994 : 97, Igué 2010).

Sur les 10 marchands de Malanville, en revanche on dénombre un Songhay, 5 Kourtés, deux Zarma, un Haoussa et une femme Bariba. Les marchands Zarma de Gaya sont au nombre de (4). Le seul acteur peul de notre échantillon est présent à Gaya. Ce résultat révèle l'hétérogénéité qui caractérise la composition ethnique des marchands du commerce frontalier dans la zone de Gaya-Malanville et Kamba contrastant avec l'homogénéité observée dans la seconde zone Birni N'Konni-Illela.

Figure 8 : L'appartenance ethnique des marchands par ville frontalière



Source : Enquête de l'auteur

Ces histogrammes qui nous renseignent sur l'appartenance ethnique des marchands expriment, en bonne part, leur origine géographique. Les grands commerçants des trois villes frontalières de Gaya-Malanville-Kamba ont en effet quitté Tillabéry, Dosso, Tahoua et Maradi pour s'implanter, souvent après plusieurs étapes, dans nos villes frontalières. La variété des origines ethniques à Gaya-Kamba-Malanville répond à la variété des origines régionales, ne se retrouve pas à Birni N'Konni-Illela dont les grands commerçants sont tout simplement originaires.

3.5. Les stratégies matrimoniales des marchands

L'analyse de la situation matrimoniale des marchands des deux zones frontalières montre une forte pratique de la polygamie dans le monde des grands commerçants. En effet, les 37 marchands sont mariés, dont 29 polygames soit plus de deux sur trois, et seulement 8 monogames qui sont recensés parmi les plus jeunes.

Les mariages multiples s'inscrivent dans les stratégies de contact et de réseau. Les grands commerçants ont une forte propension à prendre pour épouse des femmes originaires des

villes frontalières dans lesquelles ils exercent des activités économiques ou possèdent des entrepôts, des boutiques, des bureaux où des résidences principales ou secondaires. La présence d'une conjointe dans une ville frontalière contraint le commerçant à avoir une résidence dans ladite ville. Cette stratégie permet de s'assurer une emprise sur les activités économiques en s'établissant de part et d'autre des frontières. Ces grands commerçants sont alors présents des deux côtés pour, comme ils aiment bien le répéter : « avoir un pied dans chaque ville ». Nous considérons cette pratique comme une stratégie de dispersion dont le dessein principal est de s'assurer une plus grande maîtrise du marché en tant qu'il est justement frontalier.

Cependant, on dénombre quelques cas de marchands qui ont des activités tout aussi prospères dans les capitales comme Niamey à l'image de El Hadj Maibocho et El Hadj Maidokafilé ; dans le chef-lieu de l'Etat de Sokoto en ce qui concerne El Hadj Oula qui est à la fois à Kamba et à Sokoto, El Hadj Banyardaba présents la fois à Malanville et à Sokoto.

D'autres marchands, par contre, font le choix du domicile dans une ville frontalière et les affaires dans l'autre ville : cette pratique est observée surtout chez des commerçants résidant à Malanville mais préférant exercer leurs affaires de l'autre côté du fleuve.

Ces différentes stratégies mêlant le domestique et le professionnel visent à tirer profit au mieux des possibilités liées à la frontière et de prendre ainsi une longueur d'avance sur les autres commerçants non mobiles, ceux qui ont fait le choix d'inscrire leurs activités économiques dans les limites territoriales des frontières étatiques.

Parmi les polygames, la plupart ont au moins trois épouses. Cela a pour conséquence un nombre élevé d'enfants par acteur : en moyenne douze. Cependant, ce chiffre a été fortement tiré vers le bas par la présence, au sein du groupe, de très jeunes grands commerçants monogames mariés récemment.

La pratique, par les marchands et leur progéniture, de mariages avec des membres de la société hôte dans les villes d'accueil permet aussi une plus grande intégration. Ainsi en considérant la communauté Kourté installée à Malanville, à l'image de El Hadj Baba Kourté, El Hadj Dan Ina, El Hadj Bi, on constate que tous se sont mariés entre eux d'abord puis, par

la suite seulement, ils ont pris une seconde voire une troisième ou quatrième épouse pour certains dans la société hôte notamment à Malanville et parfois à Gaya.

En résumé, nous pouvons dire que la pratique de la polygamie observée dans les deux zones frontalières est considérée comme un signe et un marqueur de richesse mais relève aussi d'une stratégie visant à mieux s'intégrer dans la société hôte et s'assurer une meilleure présence sur les différents lieux d'exercice des activités économiques.

Cette tendance à ne pas s'attacher à un lieu exclusif qui serait un ancrage, se retrouve également dans le comportement des marchands qui préfèrent avoir plusieurs domiciles dans les villes situées de part et d'autre de la frontière. Il s'agit précisément des marchands qui font les affaires à Gaya et préfèrent domicilier leurs familles à Malanville. Pour ces derniers, ils justifient cette situation par le fait que la décision de revenir faire des affaires plutôt à Gaya au détriment de Malanville était postérieure à la construction de leur résidence. Il s'agit des marchands comme El Hadj Bi Babasognoy, El Hadj dan Ina, El Hadj Na-sognai. On y dénombre également quelques marchands qui font des affaires à Kamba dont le domicile est à Gaya. De même ou encore des marchands d'Illela partagés entre Illela et Birni N'Konni.

Une autre pratique matrimoniale et résidentielle consiste à consolider davantage les liens entre un grand marchand et un de ses fidèles lieutenants voire son protégé comme l'illustre fort bien le cas de Yaromaidoukia et son parrain, grand grossiste El Hadj Maikoudi. Ce dernier a donné sa fille en mariage à El Hadj Yaromaidoukia. De cette façon, il conforte sa position dans l'entreprise familiale et le met au même niveau de légitimité que ses propres enfants. Mais cette situation relève des stratégies de contrôle et de sécurisation du patrimoine. Il s'agit de la pratique des mariages arrangés dont l'objectif est la sécurisation et la consolidation du capital familial.

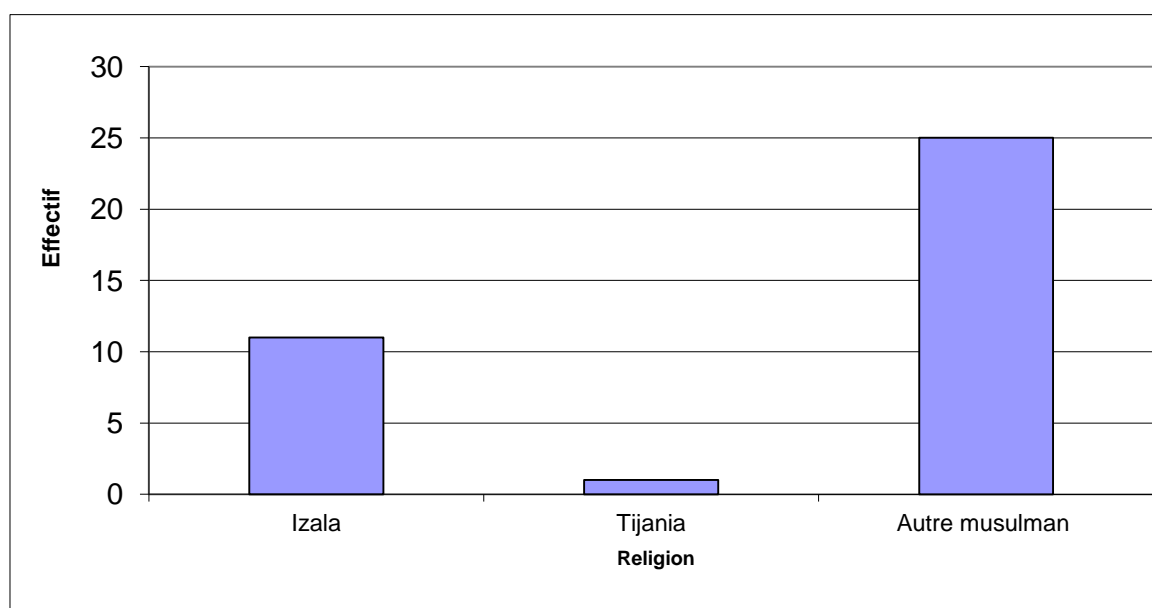
Ces pratiques ont été observées par des chercheurs dans certaines localités de l'Afrique de l'Ouest. Au Niger, par Baier chez les commerçants de Zinder (Baier 1980), par (Grégoire 1988) à l'Est du Niger notamment à Maradi. Ailleurs, au Mali et en Côte d'Ivoire par Amselle concernant la communauté Korooko.

3.6. L'appartenance religieuse des marchands frontaliers

Dans la littérature scientifique, des auteurs ont insisté sur l'importance de la religion et son rôle de ciment pour rapprocher des communautés et leur permettre de s'entraider pour lever les obstacles et réussir dans les affaires. Ainsi, au Sénégal on peut se référer à la communauté mouride de Cheik Ahmed Bamba qui pratique le soufisme (Bava 2003). Cette confrérie, dont la ville de départ est Touba au Sénégal, s'est dispersée en divers points du monde : Marseille, Paris, Strasbourg, New York...

Sur la base des réponses données lors des enquêtes plus de 6 sur 10 interviewés se disent musulmans sans appartenance à une confrérie quelconque, 3 sur 10 se réclament de la confrérie Jama't Izalat al Bid'a Wa Iqamat as Sunna communément appelée Izala et 3 appartiennent à la confrérie Tijania. Ces résultats doivent être nuancés, car ne rendant pas suffisamment compte de la situation dans les cinq villes et cela pour principalement deux raisons : d'une part les secteurs d'activité priorités par l'étude (friperie, tissu neuf, matériel de construction, céréale) relèvent des commerces exercés essentiellement par des populations Haoussa, Zarma-Songhay de religion musulmane à 85% (Malanville) jusqu'à 95 % (Gaya). En tout état de cause, les 37 grands commerçants sont musulmans et 8 déclarent appartenir à la confrérie Izala. Mais ce nombre ne correspond sans doute pas à la réalité car, pour plusieurs raisons, ces riches marchands de la frontière sont de plus en plus attirés par cette façon de pratiquer l'islam qui a l'avantage de leur permettre de réaliser d'importantes économies particulièrement lors des différentes cérémonies et autres occasions de réjouissance. Il s'agit des dépenses sociales lors des cérémonies au moment des naissances ou des mariages : ces dépenses sont considérées comme ostentatoires. En considérant que les marchands, sont dans leur grande majorité des polygames, n'est-ce pas là, une occasion à saisir pour éviter les dépenses?

Figure 9: l'appartenance religieuse des marchands frontaliers



Source : auteur

Il est possible que le nombre de personnes se réclamant d'Izala soit minoré parce que les marchands sont souvent très dérangés par cette question et ne répondent pas, ou répondent qu'ils sont des musulmans tout simplement, et nous interroge à leur tour sur les raisons qui nous poussent à chercher cette information. Cette question les irrite. Cependant plusieurs signes permettent de distinguer un musulman d'obédience Izala des autres musulmans appartenant à la famille malikite. La majorité des marchands de céréales d'Illela, par exemple, portent des pantalons 'sautés', dont le bout, c'est-à-dire les extrémités inférieures n'arrivent pas aux chevilles, c'est l'accoutrement distinctif des musulmans d'obédience Izala ; les épouses de ces marchands ou leurs filles portent systématiquement le voile intégral ; les Izalas font référence de façon constante à Dieu, ce qui est une pratique courante chez eux ; enfin une grande complicité semble les unir. Ces ensembles de signes rendent plausible l'hypothèse selon laquelle les marchands d'Illela, hors El Hadj Maimota, sont tous des musulmans d'obédience Izala.

Quel rapprochement l'appartenance à une confrérie religieuse produit-il. S'agit-il des prémices à la constitution d'une diaspora à l'exemple des Mourides ? Nous reprenons l'hypothèse que la religion joue un rôle dans la constitution des regroupements des commerçants dans les zones frontalières. Si les marchands prient toujours dans la même

mosquée tous les jours, ils apprennent à mieux se connaître et développent des liens qui finissent par instaurer un climat propice à l'échange d'informations ; ils évoluent vers davantage de complicité créant ainsi des affinités nécessaires à la constitution d'une communauté d'affaires au moins. Quels sont leurs liens au-delà du marché local ? Nous n'en avons pas l'information.

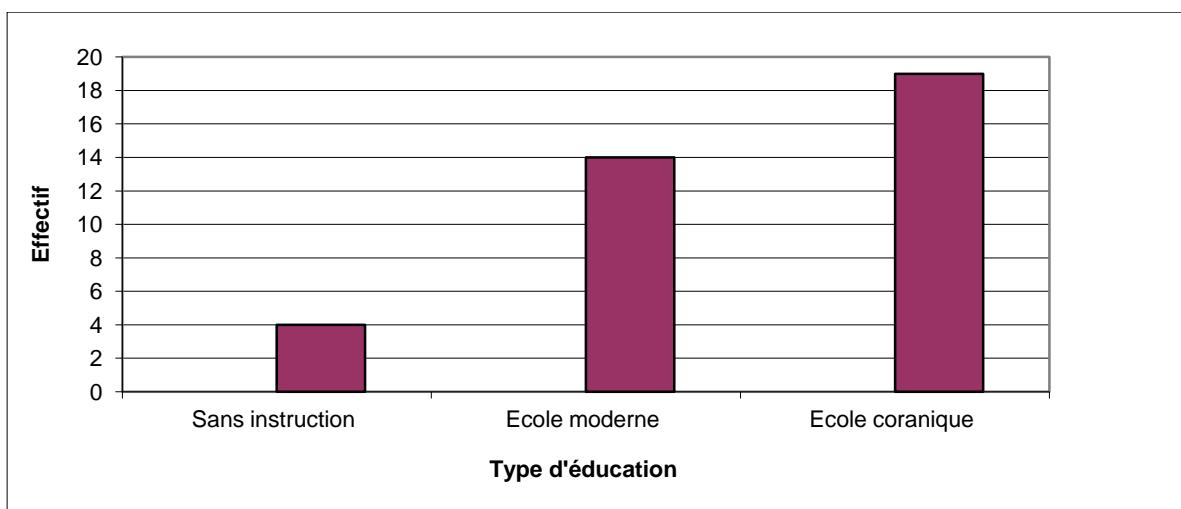
A l'exemple d'Illela, la création à Gaya de la mosquée Izala dans le Quartier Plateau par le commerçant fripier El Hadj Maibocho, a contribué à raffermir les liens entre la plupart des grands commerçants de la place qui viennent le vendredi prier dans cette mosquée, qui y envoient leurs enfants et leurs épouses dans la medersa logée dans la même enceinte. En permettant cette rencontre de la plupart des grands commerçants de Gaya, cette mosquée a joué un rôle de premier plan comme facteur de rapprochement, de mise en confiance puis, par la suite, d'incitation à une plus étroite collaboration notamment dans les affaires. Ainsi les grands commerçants qui prient dans la mosquée connue dans toute la ville comme étant la mosquée Izala, ont plus de facilité pour avoir un crédit ou d'autres faveurs auprès d'El Hadj Maibocho ou auprès d'El Hadj Soka. De même ceux qui prient avec El Hadj Babasognoy ont plus de chance de gagner sa confiance et de bénéficier plus tard de crédits ou d'autres faveurs. Prier ensemble, rapproche, rassure, instaure la confiance, conditions nécessaires pour faire des affaires ensemble.

Les marchands frontaliers de Gaya-Malanville-Kamba et ceux de la deuxième zone ont en commun la pratique de la religion Musulmane. Mais au-delà de cette religion, l'appartenance confrérique renforce davantage les rapports de confiance et incite à une plus grande collaboration, notamment à la pratique des affaires ensemble. Les membres de la confrérie Izala s'aident mutuellement, se prêtant volontiers des capitaux ou des marchandises, ils deviennent plus tolérants vis-à-vis d'un confrère en cas de manquement au paiement des échéanciers. Ainsi à Illela où se trouve l'unique marchand appartenant à la confrérie Tidjania, ce marchand est isolé par ses pairs qui ne font pas d'affaires avec lui. Certains marchands d'Illela soupçonnent qu'il ait reçu de l'appui de personnes puissantes de la secte Tidjania, cette situation justifie selon eux, son niveau de richesse car il fait partie des commerçants les plus riches d'Illela. Si l'appartenance religieuse réunit, elle peut donc aussi séparer.

3.7. Type et niveau d'instruction

L'histogramme suivant donne un aperçu du type d'instruction et du niveau d'étude des commerçants de deux zones frontalières. Il ressort des enquêtes que seulement 6% des 37 (4) sont analphabètes sans aucune instruction, c'est à dire qu'ils n'ont fréquenté ni l'école coranique, ni l'école moderne. On constate que 57% (19) des marchands de cette étude ont plutôt fréquenté l'école coranique. 14 marchands ont fréquenté l'école moderne.

Figure 10 : Type et niveau d'instruction des marchands frontaliers



Source : Enquête de l'auteur

Ces termes couramment utilisés recouvrent des niveaux de formation différents. Ainsi, il faut distinguer ici deux types d'écoles coraniques. Dans les medersas à l'ancienne, les versets coraniques sont répétés jusqu'à pouvoir être récités tous sans forcément en connaître la signification. Très peu de disciples parviennent à poursuivre la formation jusqu'à l'étude de la signification. A l'école coranique moderne la signification des versets s'étudie au moment de l'apprentissage : le disciple apprend à lire, à écrire et à parler couramment l'arabe.

La plupart des marchands de notre échantillon appartiennent à la première catégorie. Le handicap que constitue l'analphabétisme est compensé par la mise à contribution des jeunes frères, cousins, neveux et, pour les plus âgés, par leurs fils instruits. D'autres, par contre, ont recours aux prestations d'un commis qui devient leur comptable ou leur assistant pour les multiples tâches qui l'exigent comme le font El Hadj bi, El Hadj Nasognoy. Cependant pour

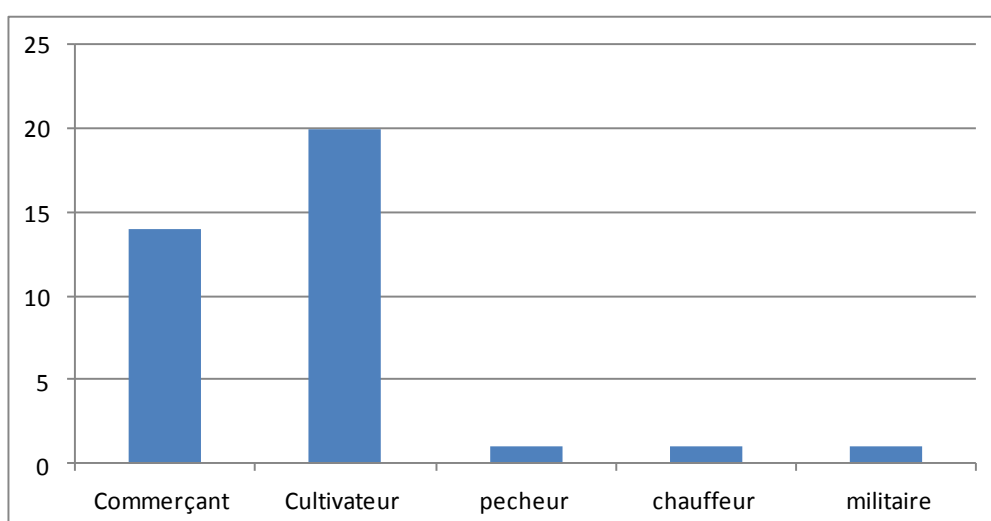
les cas étudiés, le faible taux de personnes alphabétisées contraste avec leur parfaite connaissance de l'environnement des affaires.

L'étude montre en effet que les marchands analphabètes connaissent parfaitement tous les rouages liés à leurs activités, notamment les procédures administratives, la moindre variation des prix des articles dans les différents points d'approvisionnement aussi bien à l'échelle locale, régionale que mondiale. De ce point de vue, on peut dire que l'analphabétisme n'a pas été un obstacle insurmontable pour ces marchands qui ont su utiliser les moyens colossaux à leur disposition pour se faire entourer et aider par des personnes compétentes.

3.8. La profession des parents, un atout dans la réussite

L'analyse des données de l'enquête biographique, révèle que seulement cinq professions sont pratiquées par les parents des commerçants objet de cette étude : agriculteur, commerçant, pêcheur, chauffeur et militaire. On constate que plus d'un commerçant sur 3 (14) a hérité sa profession de ses parents. Ce chiffre prend en compte les commerçants qui ont été élevés par de proches parents oncles, grands frères commerçants. Mais plus de la moitié des marchands ont des parents cultivateurs soit 20 marchands sur les 37. Un parent sur 37 était pêcheur, un autre était chauffeur et enfin le dernier était militaire.

Figure 11: Profession des parents des marchands frontaliers



Source : Enquête de l'auteur 2012

La profession des parents influe sur le niveau de performance (Kuepié et al. 2014) ; elle a une incidence sur le parcours des marchands. Ainsi, les grands commerçants à l'image de El Hadj Danboko, El Hadj Na Argungu qui avaient hérité de la profession de commerce n'ont pas eu besoin ni de partir ailleurs apprendre le métier, ni de travailler avec acharnement pour constituer leur capital : ils ont de ce fait mis beaucoup moins de temps pour devenir riches et se hisser au rang de grands commerçants. Ce type de « trajet » concerne plus les marchands de Birni N'Konni-Illela.

3.9. Le mode d'acquisition du fonds de démarrage dans le commerce

La condition de départ des marchands est un élément important à prendre en considération pour comprendre leur ascension. Ainsi, il se dégage que plus d'un acteur sur trois a hérité d'un fonds pour commencer l'activité commerciale soit du père, d'un oncle, d'un frère, ou d'un autre parent plus ou moins proche.

Le nombre de marchands ayant bénéficié de fonds de démarrage de la part de leurs parentèles correspond au nombre de marchands ayant hérité de l'activité de commerce. Il existe un lien entre l'accès au fonds de commerce et l'activité parentale. On constate que seuls les marchands ayant des parents commerçants au sens large, ont pu bénéficier de fonds de démarrage. Ce qui nous autorise à dire qu'il y a une forte corrélation entre réussite fulgurante dans les affaires et héritage. L'héritage prend en compte l'ensemble du capital légué : fonds de démarrage, boutiques, magasins, capital social.

Dans la tradition musulmane, quand le commerçant décède, il laisse l'ensemble de ses 'biens' à ses ayant-droits et à ses épouses, un part pour chaque garçon, et une demi-part pour les filles. Quant aux épouses, elles héritent d'un huitième de l'ensemble des biens. Ces règles sont, comme nous le verrons, dans cette étude, souvent contournées. En effet, il y a eu, pour certains cas, des transferts importants de fonds du père au fils, de son vivant et en situation de polygamie. Dans ce cas, il s'agit de dons car le père est libre de donner son patrimoine à qui il veut. Ces transferts constituent aussi une forme de rémunération que reçoivent les fils qui se sont montrés le plus fidèles à leur père.

La plupart des grands commerçants comme El Hadj Maibouboura et El Hadj Maidokafilé ont des enfants qui sont devenus avec le temps de très grands commerçants eux-mêmes, souvent cachés, mais dont la plupart totalisent un chiffre d'affaires qui dépasse les seuils de cent millions. Ces derniers développent leurs activités commerciales à l'ombre des parents, parfois tout en continuant à les assister. Très souvent, ils font toutes leurs transactions sous le couvert de leur parentèle et se mettent ainsi à l'abri de toute forme de convoitise, toute forme de redistribution, mais aussi toute forme d'imposition. Cette stratégie qui consiste à développer ses activités commerciales dans l'entreprise familiale sous le nom du père, sans apparaître, est fréquente chez les grands fripiers de Gaya. C'est le cas notamment des enfants d'El Hadj Maibocho, ou encore des enfants d'El Hadj Maidokafilé ou d'El Hadj Soka.

Une autre catégorie d'héritiers peut être décelée. Elle est constituée des commerçants à l'image de El Hadj Tagabati-karma et de El Hadj Dandubai, tous les deux de très jeunes marchands propulsés au-devant de la scène par des appuis exceptionnels de la part des partenaires d'affaires, pour le premier, et d'institutions bancaires pour le second. Dans le premier cas, les « héritiers » s'appuient sur un capital financier important et une possibilité qui leur est accordée de prendre de tonnages importants de divers produits, sans limitation de volume, avec possibilité de payer seulement une fois le produit écoulé et le bénéfice encaissé. Ces jeunes marchands ont pu bénéficier à la fois du capital économique, du capital social et du capital relationnel de leur « parrain ». Ces avantages leur permettent d'écourter considérablement le temps nécessaire pour accumuler à l'image El Hadj Danboko et El Hadj Yaromaidoukia.

Le cas El Hadj Yaromaidoukia permet de saisir les multiples formes que peut prendre l'héritage. Il ressort de l'analyse des entretiens avec ce marchand, qu'il n'a pas hérité directement des activités commerciales de son père mais qu'il a bénéficié d'un important transfert de fonds pendant qu'il était encore mineur. Le père de ce marchand frontalier fut, jadis, un grand commerçant et entrepreneur prospère en même temps que *Sarkin Baki* (chef des étrangers) dans la cour du chef de canton de Birni N'Konni. Sa fonction consistait à accueillir et à s'occuper des étrangers de passage dans cette ville. Cette fonction stratégique lui permit de tisser de très bonnes relations avec un nombre important de personnalités politiques et économiques aussi bien du Niger que du Nigeria de passage dans cette ville. Sarkin Baki a réussi à utiliser ses relations à bon escient pour faire fructifier ses activités

économiques et s'enrichir. Il avait à l'époque des boutiques de vente de produits divers, des biens immobiliers un peu partout dans la ville de Birni N'Konni et une boulangerie. Avant sa mort, ce marchand a laissé une somme importante d'argent, évaluée à plusieurs dizaines de millions auprès d'un grand commerçant du Niger, à charge pour lui, quand son fils El Hadj Yaromaidoukia atteindrait la majorité, de l'encadrer d'abord puis de le lancer dans les affaires avec le capital laissé à cette fin. Ce traitement de faveur s'explique, semble-t-il, par le fait que la mère d'El Hadj Yaromaidoukia était l'épouse préférée de Sarkin Baki. Yaromaidoukia avait reçu ce que, s'agissant des pratiques des marchands à Zinder, Baier (1980) a appelé « l'héritage par avance ».

Le cas de ce marchand renseigne sur des pratiques et stratégies matrimoniales déjà observées dans certaines régions du Niger et, de façon plus générale, de l'Afrique de l'ouest : il s'agit notamment du mode de transmission de l'héritage. Comme nous le constatons, le parcours atypique d'El Hadj Yaromaidoukia avait été tracé d'avance et planifié par son père de son vivant, quand le futur marchand était encore adolescent. Yaromaidoukia devait juste rentrer dans un moule conçu sur mesure par son père à l'initiative de sa mère. A la lumière de son ascension fulgurante dans la catégorie des grands commerçants, nous sommes enclins à dire qu'il a bien réussi à se mouler dans l'armature et à relever le défi qui consiste à réussir dans les affaires.

Un autre cas est celui d'El Hadj Danboko², il s'agit d'un jeune commerçant nigérian de 32 ans, né à Illela. Il y a, dans son cas, une mobilité dont l'objectif n'est pas de suivre une carrière de commerçant, non pas d'acquérir des connaissances sur le plan du commerce mais de s'instruire et d'obtenir un diplôme universitaire. Cependant, durant tout son cursus scolaire et universitaire, il passait ses vacances et congés avec son père au marché, ce qui lui a permis de faire son initiation depuis son jeune âge. Mais il dut attendre de finir son cursus universitaire par l'obtention de son diplôme, acquis en 2000, pour revenir définitivement au marché et s'investir totalement dans le commerce de céréales. Il travailla de 2000 à 2005 pour le compte de son père puis, à partir de 2006, son père le libéra pour ainsi dire. Il s'est mis à son propre compte avec bien sûr un appui financier. Il implanta sa boutique à côté de celle du père afin de bénéficier d'une partie de sa clientèle. Il y eut donc un important transfert de

2 EntretienIL_1_06 du 09.10.2012 à Illela.

fonds du père au fils du vivant du père. El Hadj Danboko a réussi à obtenir une part importante des ressources du père pendant qu'il était encore actif.

La fonction paternelle, l'obtention d'un fonds de démarrage, les différents appuis tout au long du parcours professionnel contribuent à améliorer les performances économiques des marchands de notre échantillon et au-delà renseignent sur le degré d'implication de la famille, des amis, des autres commerçants dans la réussite professionnelle.

Dans le cadre de leurs activités commerciales, les marchands bénéficient généralement d'appuis divers pour faire face à des difficultés passagères, diversifier ou accroître leur offre d'articles aux clients. Ces aides peuvent prendre diverses formes : appuis financiers, prêts d'argent ou de produits, des conseils, parrainage, recommandation auprès des grands grossistes, ou plus couramment une mise à disposition d'articles avec possibilité de paiement différé, souvent jusqu'à l'écoulement dudit produit. Ces appuis peuvent se limiter dans le temps et concerner un court moment du parcours professionnel de l'acteur. C'est en général en début de carrière.

Nous considérons deux cas : les marchands ayant bénéficié d'aide et ceux qui affirment n'avoir jamais bénéficié d'appui sous quelque forme que ce soit. On constate qu'un peu moins du tiers des marchands reconnaissent formellement avoir bénéficié d'aide sous diverses formes. Mais ce chiffre est sans nul doute fortement en deçà de la réalité. En effet, une lecture plus approfondie des entretiens permet de réévaluer à la hausse la proportion de commerçants ayant bénéficié d'aide.

Ces appuis sont perçus par les commerçants comme allant de soi, un oncle qui vous héberge à Cotonou pendant des années jusqu'à la réussite, ou un fonctionnaire qui donne de l'argent à son jeune frère commerçant pour débiter ses activités, ou encore une mère qui vend une chèvre pour offrir les frais de transport à son fils candidat à la migration. Tous ces cas de figure ont été retrouvés chez l'un ou l'autre des marchands objets de cette étude. Ces appuis qui peuvent paraître dérisoires, voire négligeables aujourd'hui vu les niveaux de réussite atteints, sont pourtant des éléments importants qui ont servi de tremplin. Il ressort de l'enquête que les marchands sont imbriqués dans des faisceaux de relations qui facilitent d'abord leur départ du village, puis qui leur permettent de se loger dans les villes d'accueil, de

trouver un occupation lucrative ou le capital indispensable pour commencer à exercer des activités commerciales ; en cas de faillite, de trouver des fonds permettant de se tirer d'affaire et de rebondir. Les débutants sont très souvent bien encadrés, du village à la ville d'accueil, ils peuvent toujours s'appuyer sur un frère, un cousin, un ami, un ressortissant du même village, bref un capital, mobilisable à tout moment qui va s'avérer, par la suite, d'une grande utilité. Il ressort de cette étude que ces aides, ont indiscutablement rendue possible l'ascension de ces marchands, même si dans le discours, souvent ils n'en font pas cas.

3.10. Conclusion partielle

Les marchands de la zone frontalière de Gaya-Malanville-Kamba appartiennent à trois groupes ethnolinguistiques : Songhay-Zarma parmi lesquels se comptent les Dendi et les Kourtés, les Haoussas et un Peul. Les résultats révèlent que les marchands du marché de Malanville sont Songhay. Les marchands du marché de Gaya, par contre, sont Zarma et Haoussa. La pluralité ethnique constatée chez les marchands de cette zone est liée au fait qu'il n'existe que très peu de grands commerçants locaux mais les deux zones frontalières de notre étude se différencient fondamentalement sur ce point, ce qui retentit sur la composition ethnique des deux groupes de grands commerçants qui y exercent leurs activités économiques. A Birni N'Konni-Illela les commerçants sont presque tous Haoussa, ressortissants pour la plupart de ces deux villes, de la région ou l'Etat d'appartenance en ce qui concerne le Nigeria.

Fidèles à une longue tradition de commerce, les Haoussa dominent le commerce dans un certain nombre d'activités commerciales priorisés dans cette étude comme le commerce de matériel de construction, la vente de céréales. Ils constituent une ethnie commerçante originaire du Niger et du Nigeria principalement, mais dispersée un peu partout en Afrique de l'ouest, qui est parvenue à maintenir un certain contrôle sur différents lieux au travers des liens forts qui les unissent avec des frères et connaissances établis ici et là. Ainsi, cette dispersion des marchands Haoussa en Côte d'Ivoire notamment à Abidjan, tout le Nord du Nigeria, un peu partout au Niger, au Cameroun, en Afrique centrale leur permet de s'imposer en situation de monopole dans des pans entiers de secteurs commerciaux comme la vente du cola. (Cohen 1969). Aujourd'hui, ils dominent des secteurs comme la vente de matériels de construction, dans une certaine mesure la friperie, le commerce de l'oignon, la vente de céréales dont ils n'ont cependant pas l'exclusivité. Cette forte présence des Haoussa,

considérés comme une des ethnies commerçantes à l'échelle de toute l'Afrique de l'ouest a été suffisamment décrite dans la littérature notamment Grégoire (1986), Igue (2010). Mais il convient de révéler la perpétuation de cette tradition de génération en génération comme le prouve d'ailleurs l'importance numérique des Haoussa dans le commerce frontalier à la fois pour le Niger et pour le Nigeria mais aussi le poids économique et la représentativité ethnique. Il s'effectue alors un transfert intergénérationnel.

Avec nos deux situations contrastées, la définition d'une diaspora peut avancer. Comme autochtones héritiers majoritairement, les grands commerçants de Birni N'Konni-Illela n'apparaissent pas mobiles. C'est à l'échelle régionale de l'Afrique de l'ouest qu'une diaspora Haoussa peut être évoquée, à la condition qu'effectivement la dispersion soit la base d'une communauté d'affaires à cette échelle également. Mais les commerçants de Malanville et Gaya qui ont migré vers la frontière, la répartition préférentielle des Songhaï d'un côté, des Zarma de l'autre, groupes originaires de régions distinctes qui se rapprochent ici, laisse entrevoir un mécanisme dont le entretiens biographiques témoignent.

A Gaya-Malanville-Kamba, c'est un processus en cours de construction qui s'observe. Les filières migratoires diverses ont conduit à ce tripoint Niger-Bénin-Nigéria. Les étapes ont pu marquer celle d'un réseau en cours d'établissement. Pour parler de diaspora il nous faut envisager l'ensemble des mobilités et les solidarités dispersées qui en subsistent.

CHAPITRE 4. ORIGINE, ITINERAIRE ET MOTIVATIONS DES MARCHANDS FRONTALIERS

Ce chapitre décrit les trajets suivis par les commerçants de notre enquête. Depuis les régions d'origine et les motifs du départ, pour ceux qui ont effectivement migré, jusqu'à l'installation en zone frontalière dont nous cherchons les raisons, les trajets professionnels qui sont aussi, pour certains, des trajets migratoires. Mais pas pour tous, ou pas de la même manière. Au long de ces trajets décrits, nous commencerons à voir se tisser les réseaux qui sont l'objectif de ce travail, y compris lorsqu'il n'y a pas eu de déplacement. Dans le but de comparer les résultats issus de l'analyse des données qualitatives sur les marchands, nous recourons dans certains cas aux marchands qui font partie de la base complète des grands commerçants établie par le projet CROSSTRADE.

Ces grands commerçants se démarquent des autres opérateurs économiques par une remarquable réussite dans les affaires. Celle-ci repose largement sur le bon usage de la frontière ce qui implique une forte mobilité entre les villes frontalières et les différents lieux d'approvisionnement. Les cadres de cette mobilité sont de deux ordres : une présence dans toute l'Afrique de l'ouest, déjà acquise comme pour les Haoussa de Birni N'Konni et Illela ; une diaspora qui peut être en cours de constitution à travers les migrations et les différents points d'ancrage des Songhaï et Zarma rencontrés à Gaya-Malanville-Kamba.

4.1. Origine des marchands

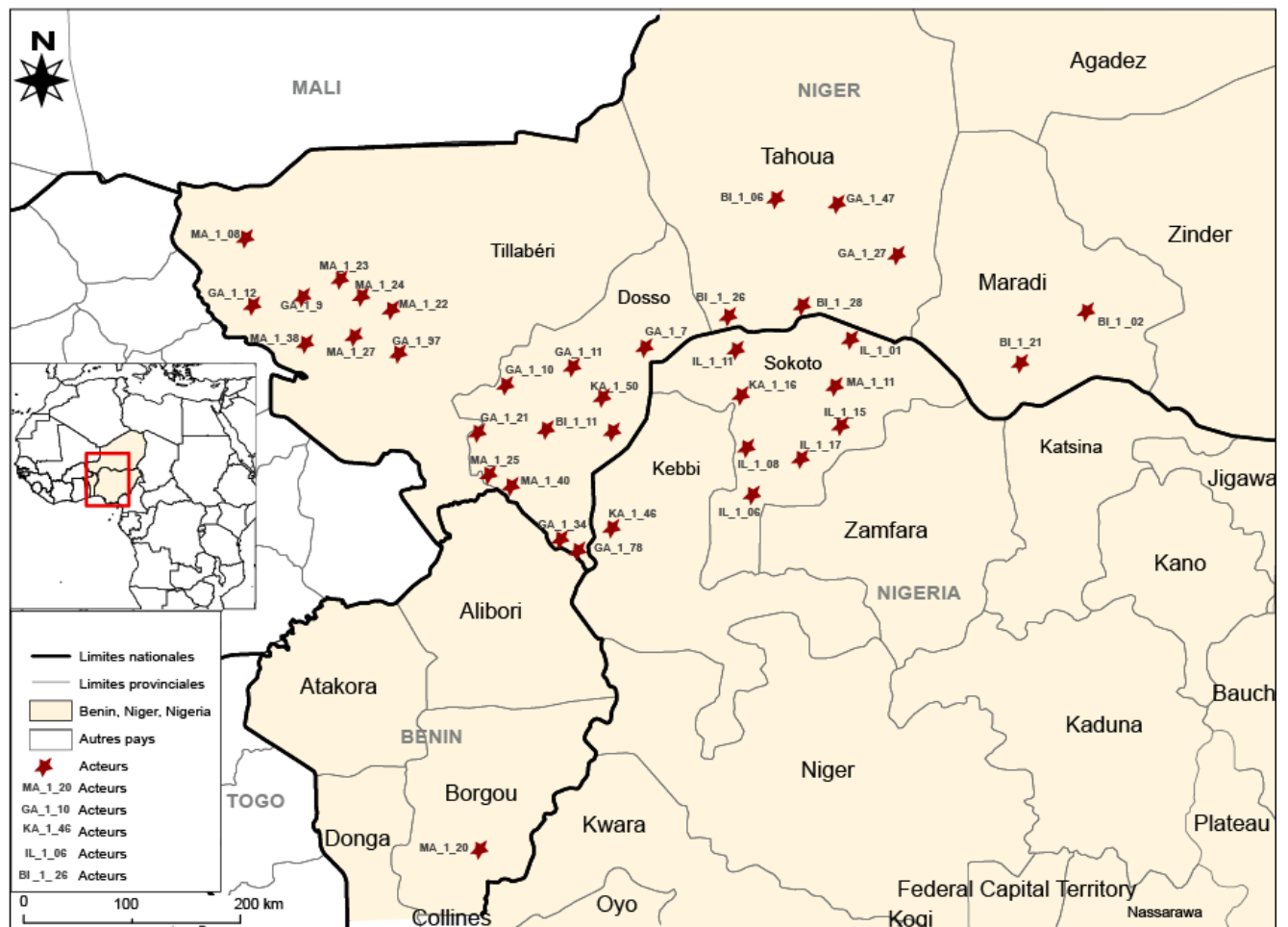
La carte ci-dessous permet de distinguer plusieurs lieux de provenance des marchands du commerce transfrontalier. Ils viennent des trois pays dans des proportions très variables. On constate, en effet, une concentration des zones de provenance autour des régions de Dosso, Tillabéri, Tahoua et Maradi pour le Niger, puis autour de Sokoto State en ce qui concerne le Nigeria et très faiblement Kebbi State. Enfin, Parakou au Bénin.

Les marchands de la zone Gaya-Kamba-Malanville sont majoritairement originaires du Niger, principalement des régions de Dosso, Tillabéri, Tahoua, Maradi. A Gaya, plus de la moitié (11) des marchands sont originaires de la région de Dosso. Ils viennent des villages de Tombo

Koiré, Bossia, Kobberi, Larba Koira, Guechemé, Nasamne Soulé Koira, Wadata, Tombo Koirey, Sabon Gari, Fonobirgui, Koygolo, Karma Boboye.

Les 8 marchands du commerce frontalier de la zone Gaya-Malanville et Kamba originaires du département de Téra et du département de Tillabéri dans la région de Tillabéry proviennent des villages suivants : (Dargol, Larba Koira, Gothey, Kakassi, Djambala, Sanshané Haoussa, Bagoumé). Cette situation conforte la réputation de Téra, connue pour être une zone de forte émigration alimentant un flux important de migrants, principalement vers les villes côtières : notamment Accra, Kumassi, Lomé, Cotonou. Une autre particularité de ces marchands et qu'ils ont tous leur résidence principale à Malanville au Bénin, même si de plus en plus, ils font leurs affaires commerciales à Gaya.

Figure 12 : Carte des lieux d'origine des grands commerçants transfrontaliers



Source : auteur

Les autres zones de provenance nigériennes sont la région de Tahoua notamment Kalfou, Zangarata et Tahoua chef-lieu de département et la région de Maradi. Des études ont montré que ces villages de Tahoua sont des zones qui alimentent la migration. En Effet, la région de Tahoua, située dans le massif de l'Ader, au centre-ouest du Niger, est connue pour être une des principales régions pourvoyeuse de migrants du Niger vers la Côte d'Ivoire (Boyer, Mounkaila. 2010).

L'une des principales caractéristiques des grands commerçants établis à Malanville est de provenir, presque exclusivement du Niger. Ces marchands sont très souvent des Kourtés originaires des îles du fleuve Niger. Au sein de ce groupe ethnique se comptent des marchands parmi les plus riches de la zone Gaya-Malanville à l'image de l'actuel Président du Syndicat des Commerçants de la commune de Malanville. Les Kourtés dominent plusieurs secteurs d'activités dans cette ville. Ils ont réussi à s'imposer dans trois principalement : la vente en gros et en détail de tissu et de pagnes, les produits d'épicerie, particulièrement les produits manufacturés comme les piles, les chaussures mais aussi la friperie.

En ce qui concerne la zone frontalière Birni N'Konni-Illela, la carte révèle que les marchands de cette zone sont en majorité ressortissants des régions, pour les premiers de la région de Tahoua et pour les seconds de l'Etat de Sokoto au Nord du Nigeria soit du Local Government d'Illela, ou du chef-lieu de l'Etat de Sokoto. Ainsi, les marchands de cette zone frontalière appartiennent presque tous au groupe ethnique Haoussa, l'un des principaux groupes ethniques commerçants de l'Afrique de l'Ouest (Igué 2010, Grégoire 1986).

4.2. Des trajectoires diversifiées

La localisation des villages d'origine ne dit rien des parcours des commerçants au cours de leur vie professionnelle. Il est par conséquent nécessaire d'en suivre les itinéraires jusqu'à l'implantation actuelle dans l'une des deux zones frontalières. Comme le montre les tableaux suivants, les trajectoires des marchands présentent une grande diversité. On y dénombre des marchands sans trajectoire migratoire, ces derniers ont en général soit hérité et ou construit toute leur richesse sur place ; des parcours migratoires avec une étape : du lieu d'origine à l'une des villes cibles de cette étude. Enfin, les trajectoires un peu plus complexe, comptant

deux étapes ou plus, avec séjour prolongé, représentent de véritables parcours migratoires et dessinent les portraits qui sont les plus intéressants de notre échantillon.

4.2.1. Ceux qui ne sont pas venus d'ailleurs

Ce premier tableau recense une première catégorie de marchands qui n'ont pas eu besoin de se déplacer pour apprendre le métier de commerce et construire leur richesse. Ils ont tous construit leur richesse sur place, soit par héritage ou par accumulation.

Tableau 1 : Marchands natifs des villes frontalières

N°	Nom	Ville	Mode d'enrichissement
1	El Hadj Na Argungu	Gaya	Héritage
2	El Hadj Bakoné	Birni N'Konni	Accumulation
3	El Hadj Koigolaisé	Kamba	Accumulation
4	El Hadj Mainema	Birni N'Konni	Accumulation
5	El Hadj Dan Boko	Illela	Héritage
6	El Hadj Maimay	Illela	Accumulation
7	El Hadj Dan Amarawa	Illela	Accumulation
8	El Hadj Maimota	Illela	Accumulation
9	El Hadj Yaromaidoukia	Birni N'Konni	Héritage

Source : Enquête de l'auteur

Dans le tableau, on dénombre trois héritiers : El Hadj Na-Argungu(1), El Hadj Dan Boko (5), El Hadj Yaromaidoukia (9). Bien qu'ils aient tous hérités leur richesse de leurs parents, ils présentent comme nous le verrons dans les pages suivantes, des parcours différents. De même, les conditions d'acquisition ou plus précisément du transfert de l'héritage diffèrent d'un acteur à un autre. Le commentaire qui suit vise à retracer les itinéraires des marchands les plus représentatifs.

Les héritiers ont en commun d'avoir réussi à se hisser dans la catégorie des grands commerçants à un âge relativement bas. Ils assurent, en ce qui concerne les deux derniers, une continuité entre l'activité du père et celui du fils comme cela avait été observé par Amselle au Mali et en Côte d'Ivoire s'agissant des commerçants de Korooko mais aussi par Lovejoy (1975) entre Kano et Salaga au XIX^e siècle.

Parmi les trois héritiers, El Hadj Na-Argungu a hérité de son père, à la fois de la boutique mais aussi d'un capital social et financier. Il est né en 1973 à Gaya où il grandit et fit ses études jusqu'au secondaire avant de rejoindre son père au marché 1990. Il travailla avec son père comme aide familial jusqu'en 1996, année de son décès, à partir de cette date il reprit à son compte l'entreprise familiale.

EL HadjYaromaidoukia, jeune marchand de Birni N'Konni, quant à lui, a vu sa carrière de commerçant planifié voire construit alors qu'il était encore mineur, comme nous l'avons déjà décrit plus haut.

En ce qui concerne EL HadjDan Boko, il a obtenu un transfert d'une partie des biens du père de son vivant. Il a réussi à avoir à la fois le capital social et économique juste après avoir obtenu son diplôme universitaire. Ces deux derniers marchands, devenus riches parce qu'ils ont en parti, obtenu un important transfert de biens mais aussi de capital social de leurs pères. Ils ont des itinéraires déjà partiellement décrits qui seront précisés plus bas.

Les autres marchands recensés dans le tableau ci-dessus ont, contrairement aux trois précédents, construits sur place, et seuls, leur richesse sur le long terme, par accumulation progressive à l'image d'El Hadj Koygolaizé.

El Hadj Koygolaizé est né à Kamba de parents Zarma ressortissants du village de Koygolo dans la région de Dosso et qui ont émigré de longue date à Kamba. Nigérien d'origine mais aujourd'hui naturalisé nigérian, il est le chairman des commerçants vendeurs de produits d'épicerie de Kamba. Il a tout construit laborieusement, seul, au cours de 31 années d'accumulation. C'est aussi le cas des cinq autres marchands: El Hadj Maimay, El Hadj Mainema, El Hadj Bakoné et El Hadj Maimota et El Hadj Dan-Amarawa. Ce dernier a eu comme fond de démarrage une voiture offerte par son père pour lui permettre d'entreprendre des activités économiques ou de vendre pour se constituer un capital de démarrage : il choisit finalement la vente. El Hadj Dan-Amarawa est né à en 1962. Il commença sa carrière professionnelle comme transporteur, puis une année après, la vente de la voiture³ lui procura les fonds nécessaires pour débiter le commerce de céréales. Il exerça ce commerce qu'il cumulait avec la vente d'engrais de 1982 à 1998 dans l'ancien marché. A partir de 1998

³ EntretienIL_1_08 du 09.11.2012 à Illela

jusqu'en 2012, il est installé dans le nouveau marché des céréales à son propre compte. Cet acteur du marché a bénéficié d'un fonds de démarrage certes modeste, mais qu'il a réussi à fructifier dans un commerce ciblé.

El Hadj Maimay, est un commerçant Haoussa nigérian de 54 ans, de père cultivateur. Il est né à Illela lui aussi. De 1972 à 1985, il vivait à Kano, où il vendait de l'huile Dinor, un commerce tourné vers le Niger qui était très rentable à l'époque avant que l'ouverture de l'usine d'huilerie de Maradi ne vienne mettre fin à cette manne. De 1985 à 1997, il vendait exclusivement des sacs de conditionnement de céréales dans l'ancien marché, puis s'installa dans le nouveau marché de 1997 jusqu'en 2012 pour y vendre les céréales en plus de leur conditionnement.

En ce qui concerne El Hadj Maimota, il est un commerçant nigérian de 57 ans, né à Amarawa. Mais ses origines se situent à Mogal, un village rattaché à Illela Oumani situé dans la région de Tahoua au Niger. Il apprit, très jeune, le commerce avec son père sans pour autant bénéficier de fonds pour le démarrage. A partir de 1985 jusqu'en 1990, il faisait du commerce de céréales à Illela pour son propre compte, puis de 1991 à 2012, il gère une boutique à Illela située sur la voie de Birni N'Konni non loin du marché de ladite ville où il y vend une grande diversité de produits dont les portes, le matériel de plomberie importée de Dubaï. Il est aussi un grand exploitant agricole, promoteur immobilier, propriétaire de plusieurs blocs d'immeubles à Illela, des boutiques et un parking de vente de voitures à Birni N'Konni.

On observe chez ce marchand une forte propension à la diversification et une habileté à tirer profit des avantages que procure le commerce dans les deux villes frontalières avec des activités spécifiques pour chacune. Ainsi son parking de véhicule se trouve plutôt à Birni N'Konni, ville à partir de laquelle il fait entrer, de manière frauduleuse, les véhicules au Nigeria.

El Hadj Bakoné⁴ est un commerçant Haoussa nigérian de Birni N'Konni, âgé d'une soixantaine d'années. Monogame, père d'une vingtaine d'enfants. Après des études

⁴ Entretien BI_1_26 du 16.03.2012 à Birni N'Konni.

coraniques approfondies, il débuta le commerce en vendant quelques produits d'épicerie devant la porte de sa maison de 1973 à 1987 et partait à pied s'approvisionner à Illela.

De 1987 à 2009 il bénéficiait de l'appui d'un grand commerçant de Tahoua qui mettait à sa disposition une grande diversité de produits à crédit. Les facilités de paiement accordées à ce commerçant par un des richissimes hommes d'affaires de Tahoua, sont certainement à la base de l'essor économique de ce marchand.

L'héritage et la reprise de l'activité familiale sur place ne sont donc pas les seules explications de l'absence de migration qui masque l'existence préalable de points d'appui ; des réseaux déjà constitués. Parmi les grands commerçants n'ayant pas migré, l'accumulation lente est cependant majoritaire ; c'est l'environnement commercial ancien des deux localités Birni N'Konni et Illela, et les opportunités offertes aux plus entreprenants qui ont permis l'accès à la richesse sans aller chercher ailleurs.

4.2.2. Les marchands migrants aux parcours simples

Le tableau ci-dessous regroupe dix marchands frontaliers qui ont simplement migré de leur village ou ville d'origine pour rejoindre une des cinq villes frontalières. On y distingue nettement ceux qui ont quitté leur village de ceux qui, au contraire, ont plutôt quitté de grandes villes comme Sokoto ou Kano vers ces villes moyennes que constituent les villes frontalières cibles.

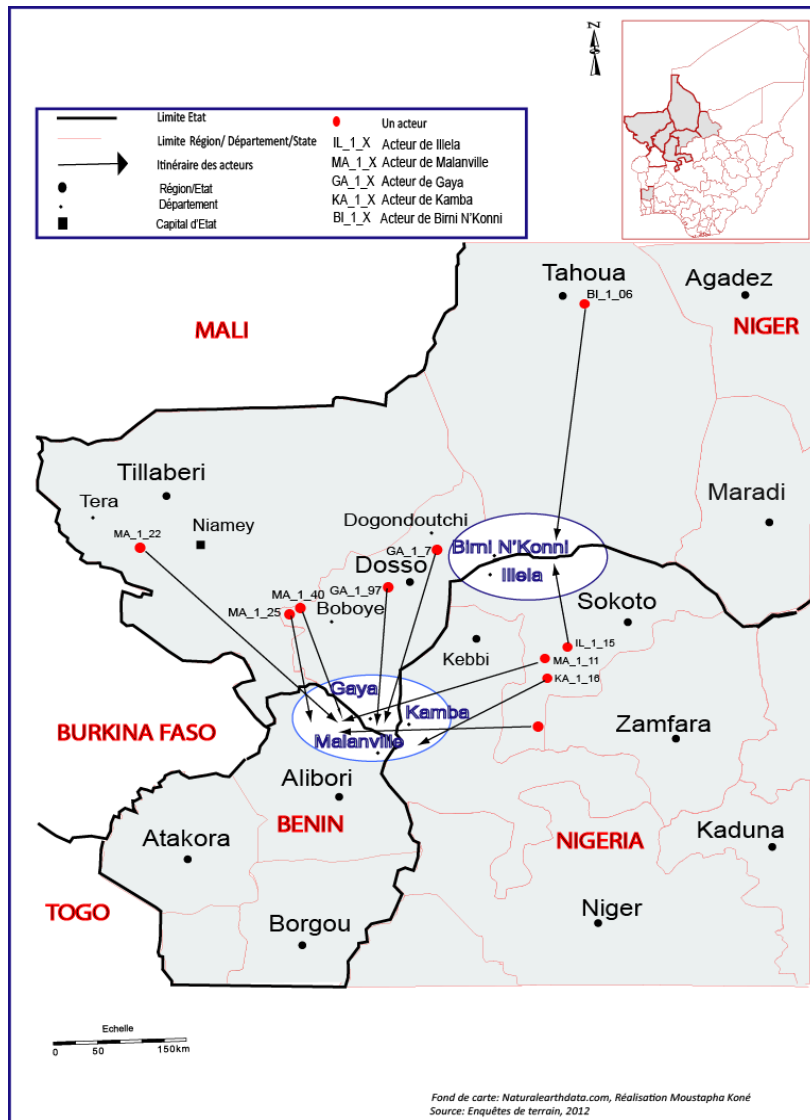
Tableau 2 : Les marchands au parcours réduit du village à la ville frontalière

N°	Nom	Villes d'origine	Ville d'accueil	Durée du parcours	Mode d'enrichissement
10	El Hadj Sanousanou	Sabon gari Douchi	Gaya	42	accumulation
11	El Hadj Tagabati	Karma	Gaya	15	Accumulation
12	El Hadj Oula	Sokoto	Kamba	29	Accumulation
13	El Hadj Na-ader	Tahoua	Birni N'Konni	24	Accumulation
14	El Hadj Dan-ouno	Sokoto	Illela	34	Accumulation
15	El Hadj Banyardaba	Sokoto	Malanville	30	Accumulation
16	El Hadj Maimagani	Djambala (Tera)	Malanville	24	Accumulation
17	El Hadj Boboyaizé	Bossia (Boboye)	Malanville	23	Accumulation
18	El Hadj Naboboye	Fonbirgui (Boboye)	Malanville	30	Accumulation
19	EL Hadj Dan Ina	Gothey	Malanville	25	Accumulation

Source : Enquête de l'auteur

Parmi les premiers, c'est à dire les marchands qui ont quitté le village pour la ville, on peut citer : El Hadj Sanousanou (10) qui est un commerçant Haoussa baaré né en 1946 à Sabongari (Dosso). Il a quitté le domicile familial en 1970 pour rejoindre son oncle installé à Gaya où il est à la fois commerçant et entrepreneur prospère. Il travailla aux côtés de ce dernier jusqu'en 1975 comme aide familial. Puis il s'est mis à son propre compte et exerça une multitude d'activités dont le métier de docker de 1976 à 1988. De 1989 à la date de l'enquête, il occupe une boutique du marché de Gaya avec vue extérieure sur la voie principale de la ville. El Hadj Sanousanou, cumule aujourd'hui 42 années d'expérience professionnelle dans la vente de produits d'épicerie, du ciment et dans l'arboriculture. Il est l'exemple type d'acteur ayant construit toute sa richesse très laborieusement, par accumulation sur place. Aujourd'hui âgé de 66 ans, il reste toujours très actif et ne se presse pas pour passer la main.

Figure 13 : carte des itinéraires des marchands migrants au parcours simple du village d'origine à la ville frontalière



La carte ci-dessus montre le parcours simple, du village ou de la ville d'origine à la zone frontalière effectué par ces marchands.

Un autre acteur des marchés est assez représentatif de cette catégorie : El Hadj Tagabati Karma, un Zarma de Karma Boboye (Dosso) qui est né en 1979. Il fréquenta l'école de 1987 à 1994 avant de la quitter pour s'adonner à des études coraniques. Son père le confia à un marabout itinérant pour lui apprendre les préceptes du Coran. C'était au cours de sa période, d'initiation comme disciple, "talibé", qu'il eut l'opportunité de séjourner avec son maître à Gaya en 1994. Il y retourna par la suite à plusieurs reprises pour de courts séjours, ce qui lui a permis d'apprécier cette ville et de prendre toute la mesure de ses potentialités économiques. El Hadj Tagabati Karma commença par être vendeur ambulant de produits d'épicerie pendant deux à trois ans, le temps d'acquérir une boutique à la gare de Gaya non loin de la porte de sortie.

Pour ces deux cas, les raisons économiques semblent avoir motivé le départ des villages respectifs, même si les raisons du choix de Gaya comme ville d'implantation diffèrent tout comme les voies suivies.

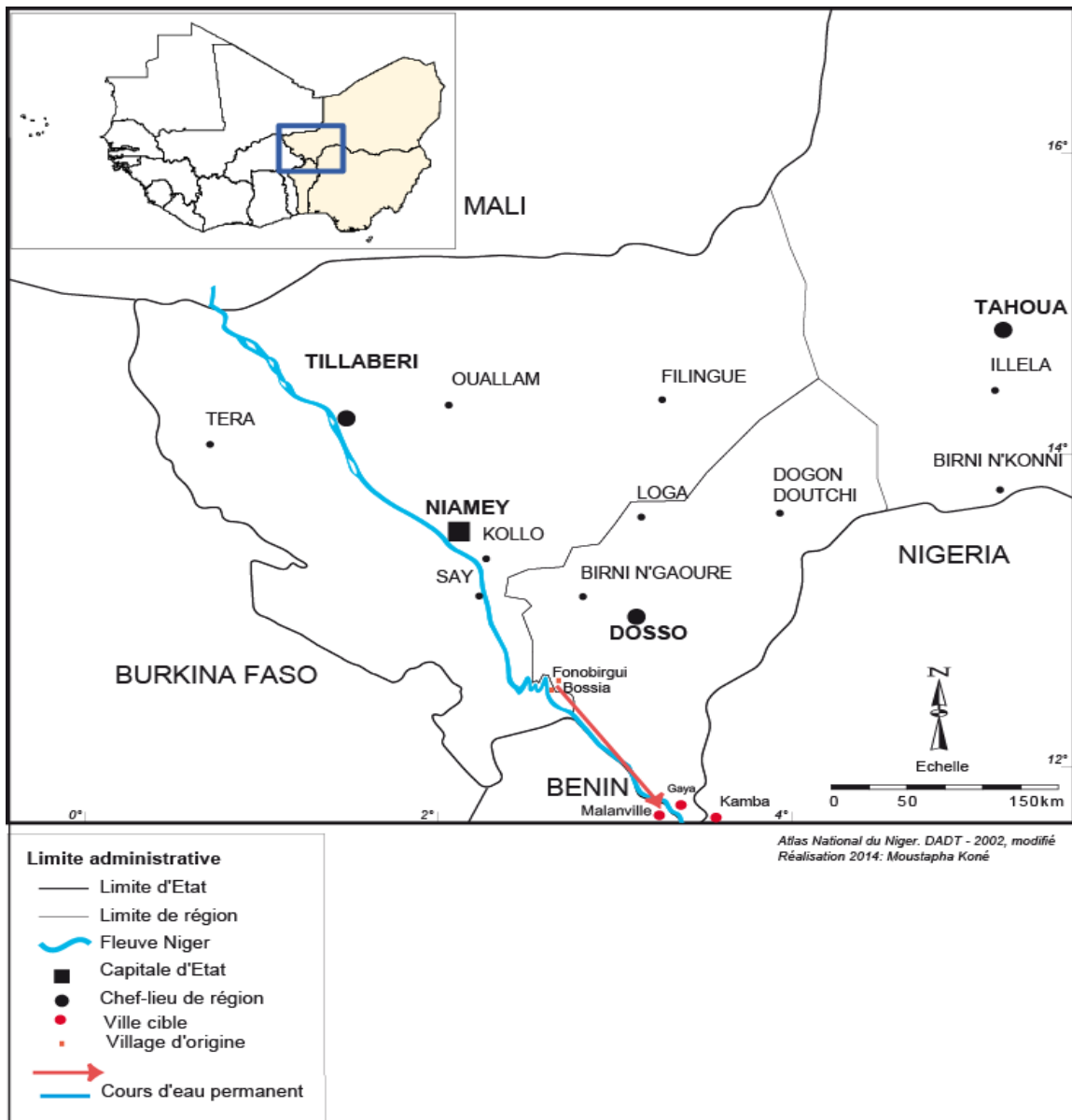
Le troisième acteur qui, d'une certaine manière, est aussi représentatif de cette catégorie, est El Hadj Banyardaba. Au contraire d'El Hadj Sanou Sanou et d'El Hadj Tagabati Karma, il a hérité de son père du commerce des produits d'épicerie. Son père était un commerçant nigérian venu s'installer à Malanville quand il était encore adolescent en 1985. À partir de cette date jusqu'en 1995, il est resté avec son père qui l'initia aux rouages du métier, notamment à la vente de produits d'épicerie recherchés sur le marché de Malanville et qui sont en provenance de Sokoto. De 1995 à la date de l'enquête, il a succédé à son père ce qui se traduit par la prise en charge du commerce paternel. Cet acteur fait le pont entre sa ville natale Sokoto et sa ville d'accueil, comme jadis le faisait son père, tirant profit de la différence d'offre de produits entre Sokoto au Nigeria et Malanville au Bénin. Malanville est certes une moyenne ville ouest africaine, mais n'en est pas moins un des grands marchés régionaux de céréales, situé au carrefour des échanges entre le Sahel et les villes côtières du golfe de Guinée (Soulé 2011). Malanville présente ainsi un double intérêt : celui d'offrir une plate-forme commerciale pour une redistribution de denrées à l'intérieur du Bénin mais aussi et surtout vers le Niger et le Nigeria. Malanville forme avec Gaya, un centre international de transit commercial (Boluvi 2004). « *Le marché de Malanville à vocation internationale, draine d'importantes transactions entre les pays frontaliers et l'intérieur du pays* ». Boluvi (2004 : 8). C'est manifestement pour cette raison que des marchands comme le père d'El Hadj Banyardaba et bien d'autres ont quitté des grandes villes commerçantes du Nigeria comme Sokoto pour s'installer dans des moyennes villes comme Malanville afin de jouir des avantages comparatifs.

En résumé, dans cette première catégorie de migrants simples se trouvent deux types de marchands : les premiers à l'image de El Hadj Oula, El Hadj Banyardaba, El Hadj Dan-ouno, El Hadj Dan-amarawa, El Hadj Na-ader avaient quitté les grandes villes comme Sokoto et Kano au Nigeria dans une moindre mesure Tahoua au Niger pour s'installer dans les moyennes villes frontalières comme Kamba et Malanville.

Les seconds comme El Hadj Boboyaizé, El Hadj Naboboye sont des marchands issus de villages riverains du fleuve Niger venus s'installer dans les villes frontalières. Cette catégorie regroupe les ressortissants du Boboye Sud, qu'ils avaient quitté en descendant le fleuve jusqu'aux villes frontalières notamment Malanville. C'est l'itinéraire des riverains du fleuve Niger pour lesquels le voyage est plus facile, le choix de la ville d'implantation reposant sur le sentiment d'appartenance à une même unité géographique. La carte ci-dessous vise à montrer simplement l'itinéraire fluvial suivi par ces marchands qui figurent déjà sur la carte précédente. Le premier nommé avait quitté Bossia, il y a de cela vingt-cinq ans et le second Fonobirgui, il y a trente-sept ans, pour s'installer à Malanville, située à une centaine de kilomètres de leur village d'origine. Selon El Hadj Naboboye : « *le voyage était très facile et si peu onéreux, il nous suffisait juste de marcher à pied jusqu'à Boumba. A partir de là, nous prenions la pirogue jusqu'à Malanville*⁵ ». Ce cas de figure, même s'il se limite à ces deux marchands seulement sur les trente-sept, rend bien compte de l'attrait qu'exerce une ville comme Malanville sur les villages riverains du fleuve Niger aussi bien du côté du Bénin que du Niger.

⁵ Entretien MA_1_40 du 25_2_2013 à Malanville

Figure 14 : carte des itinéraires des marchands riverains du fleuve Niger



Source : Enquête de terrain

4.2.3. Les marchands aux parcours par étapes

En dehors des neuf premiers marchands devenus riches sans avoir eu à se déplacer, et des dix marchands qui n'ont migré qu'une seule fois, c'est à dire qu'après avoir quitté leur lieu d'origine, ils se sont directement installés dans l'une ou l'autre des villes frontalières cibles, tous les autres marchands de cette étude ont marqué plusieurs étapes avant de s'établir dans la zone frontalière.

Tableau 3: les marchands à plus d'une étape

N°	Surnom	Zone de départ	1 ^{ère} zone d'accueil	Zone d'activité économique	Expatriation		
Une étape							
20	El Hadj Maigasongnoy	Kakassi (Téra)	Paondo (Ghana)	Malanville	OUI		
21	El Hadj Maikayanguini	Zangarata (Arlit)	Arlit	Gaya			
22	El Hadj Toyano	Bagoumé (Tillabéri)	Malanville	Gaya	OUI		
23	El Hadj Maidoubara	Wadata (Gaya)	Sokoto	Gaya	OUI		
24	El Hadj Bakassiné	Maradi	Kano	Birni N'Konni	OUI		
25	El Hadj Kari	Maradi	Zinder	Birni N'Konni	NON		
26	El Hadj Nakoré	Koré (Sokoto)	Kano	Illela			
27	El Hadj Dandubai	Nasamné Souley Koira (Dosso)	Niamey	Birni N'Konni			
28	El Hadj Dan-ina	Gothey	Malanville	Gaya	OUI		
Deux étapes							
	Surnom	Zone de départ	1 ^{ère} Etape	2 ^{ème} Etape	Zone d'accueil	Expatriation	
29	El Hadj Naader	Kalfou (Tahoua)	Abidjan (Côte d'Ivoire)	Naple (Italie)	Gaya	OUI	
30	El Hadj Chiri	Boboye	Niamey	Malanville	Gaya	OUI	
31	El Hadj Bi	Djamalé (Tillabéri)	Parakou	Malanville	Gaya	OUI	
32	El Hadj Maibouraboura	Siddi Koira (Dosso)	Niamey	Malanville	Gaya	OUI	
33	El Hadj Baaré	Boyé-boyé (Doutchi)	Abidjan (Côte d'Ivoire)	Malgorou	Kamba	OUI	
34	El Hadj Babasognoy	Dargol	Paondo	Malanville	Gaya	OUI	
Trois étapes							
	Surnom	Zone de départ	1 ^{ère} Etape	2 ^{ème} Etape	3 ^{ème} Etape	Zone d'accueil	Expatriation
35	El Hadj Maidokafilé	Tombo koirey	Niamey	Filingué	Malanville	Gaya	OUI
36	Hadjia Mai-antafa	Parakou	Cotonou	Parakou	Kamba	Malanville	OUI
37	El Hadj Nasognai	Larba (Téra)	Niamey	Kumassi	Samira (Téra)	Malanville	OUI

Source : Enquête de l'auteur

Le tableau ci-dessus est subdivisé en trois sous tableau : la première partie regroupe les marchands comptant au cours de leur parcours professionnel une étape après le départ de leur village d'origine : ils sont au nombre de huit marchands uniformément repartis dans les deux

zones frontalières. Le premier El hadji Maigasongnoy⁶ est un commerçant songhay, né en 1940 à Kakassi, Téra, dans la région de Tillabéry. Il quitta pour Paonda au Ghana où vivait une communauté des ressortissants de son village et y vécut jusqu'à l'expulsion des étrangers vivant en situation irrégulière sur le territoire ghanéen en 1969. Cette politique d'expulsion est connue sous le nom de Koran-Bouchia, du nom de son initiateur Kofi Busai, premier Ministre Ghanéen de septembre 1969 à janvier 1972. Pour rappel, ce politicien libéral adepte de la politique de repli et opposé aux idéaux panafricanistes prônés par Kwamé Nkrumah, expulsa entre un et deux millions de ressortissants de l'Afrique de l'ouest qui vivaient dans les grandes villes du Ghana, dont une grande partie de Nigériens, de Togolais mais aussi des Nigériens. Contrairement à la plupart des expulsés, il réussit à ramener avec lui le capital amassé dans cette ville ghanéenne et s'installa à Malanville en 1970 pour continuer la même activité comme il avait appris à le faire au Ghana. Aujourd'hui encore, il exerce cette même activité associée au transport afin d'assurer, en toute sécurité et à un coût raisonnable, l'acheminement de la friperie du port de Cotonou vers ses différents magasins. Il vit et exerce ses activités à Malanville mais possède un entrepôt à Gaya.

La première destination choisie par ce commerçant, notamment le Ghana, rappelle l'itinéraire migratoire suivi par les Songhaï de la région de Tillabéri, tel que décrit dans la littérature par certains auteurs comme Bertrand (2010). On note également une continuité entre l'activité pratiquée dans sa ville d'accueil lors de son expatriation et l'activité qu'il exerce dans la ville frontalière.

En ce qui concerne El Hadj Maikayanguini, c'est un commerçant Haoussa Aderantché, né en 1968 à Zangarata dans la région de Tahoua. De 1985 à 1999, il vivait à Arlit et travaillait déjà pour son propre compte. Son activité initiale était la vente des produits vivriers qu'il acheminait de Gaya à Dogondoutchi, Arlit, Agadez, Tahoua et Niamey où il dispose aussi de boutiques. De cette façon, il y a dans le cas de ce marchand, conservation des lieux d'étapes de sa migration, système qui lui permet de redynamiser ses points de ventes à tout moment. Ses déplacements l'amenaient jusqu'en Algérie et en Libye pour y vendre des cigarettes et, parallèlement, des véhicules d'occasion, activité qu'il pratiquait à ses débuts à Arlit. C'est après une dizaine d'années d'installation à Gaya qu'il eut l'idée d'entreprendre la vente de

⁶ Entretien MA_1_24 du 23.4.2012 à Malanville.

matériel de construction. De 2000 à 2012, il s'investit fortement dans cette nouvelle activité et abandonna les autres, choisit Gaya comme lieu d'implantation exclusif. Son entrepôt qui constitue en même temps son bureau dénommé Ader Bon Prix est bien situé sur la voie principale de Gaya lui assurant à la fois une meilleure visibilité et accessibilité.

El Hadj Toyano⁷ est un commerçant Kourté, originaire de Bagoumé région de Tillabéri. Agé de 42 ans, il fut initié à ce métier par son père, vendeur ambulant de friperie. A ses débuts, entre 1982 et 1984, il faisait du mototaxi. De 1985 jusqu'en 2004, il était installé à Malanville et pratiquait divers types de commerce. Il aimait surtout relever les défis, toujours faire plus, aller plus loin que les autres et faire la différence pour gagner plus. Ce tempérament lui forgea une image de commerçant téméraire, d'homme des situations difficiles. A partir de 2004, il s'installa à Gaya où il avait construit une résidence. Là, il obtint l'exclusivité du marché pour ravitailler en ciment les divers chantiers de construction d'infrastructures devant servir les jeux de la francophonie de 2004-2005. Cette opportunité augmenta ses capacités financières de façon très significative. Récemment, il a réussi à se mettre d'accord avec la Mairie de Gaya pour être le promoteur du parking gros porteurs situé à l'entrée de la ville sur la route de Malanville. Il s'agit d'une mise en concession, tous les camions et véhicules d'occasion de passage à Gaya devant stationner pour attendre la délivrance d'une autorisation des services compétents avant de quitter le parking. Le temps de stationnement est encaissé par le promoteur du parking, ce dernier versant une redevance mensuelle estimée à un million deux cent mille francs CFA à la Mairie de Gaya. Il est en même temps transporteur, propriétaire d'un nombre important de camions qui assurent le transport de sa marchandise constitué exclusivement de ciment. Il est aussi propriétaire d'un garage de maintenance des camions sis à la sortie de la ville de Gaya sur la route de Niamey. Aujourd'hui, il est propriétaire de nombreux points de vente de ciment à Niamey également.

El Hadj Maidoubara⁸ est un marchand Zarma, polygame, originaire de Wadata un hameau de Gaya où il est né en 1957. Il est l'actuel Président du Syndicat des Commerçants de Gaya. El Hadj Maidoubara est un grossiste en divers produits d'épicerie comme l'huile, des produits vivriers comme le riz qu'il commande de Cotonou. Il commença par être tablier de 1988 à 1990 à Wadata, avant de s'intéresser au Nigeria à partir de 1990, où il s'initia très vite au

⁷ Entretien GA_1_12 du 21.11.2012 à Gaya.

⁸ Entretien GA_1_34 du 07.10.2012 à Gaya.

métier de monnayeur. Il resta au Nigeria jusqu'en 1991, puis à partir de 1992, il revint à Gaya pour y exercer le métier de monnayeur jusqu'en 2003. Depuis 2004 jusqu'à 2012, il est installé dans son bureau situé en face du marché. C'est là qu'il reçoit ses clients qui viennent de Yaouri, Koko, Sokoto au Nigeria et les fournisseurs de Cotonou. Durant cette période, il a pu bénéficier de prêts financiers importants de d'El Hadj Maidokafilé et de El Hadj Baba Songoy. Il reconnaît entretenir des rapports étroits avec la plupart des grands commerçants du Dendi tels qu'El Hadj Maidokafilé, El Hadj Babakourté, El Hadj Maibouraboura, El Hadj Maikoudi, El Hadj Na-songnoy, El Hadj Maidoubara. Le Zarma de Wadata, petit hameau d'immigré de longue installation à Gaya, a réussi à se lier d'amitié voire plus avec les grands commerçants songhaï et peut jusqu'à parvenir à obtenir d'eux des prêts de sommes importantes. Il n'a aucun lien de parenté avec eux, encore moins de lien d'appartenance géographique même si la plupart appartiennent au groupe ethnique Zarma-Songhaï. Ceci incite à penser à l'existence d'une communauté d'affaires en cours de constitution autour d'un homme pivot.

En résumé de sa trajectoire, ce marchand a quitté Gaya pour apprendre et exercer un métier au Nigeria. Là-bas, il tissa des relations avec des hommes d'affaires et une fois de retour chez lui, il utilisa ses contacts pour exporter des grands tonnages de produits de forte consommation. Les activités commerciales de ce marchand sont aujourd'hui tournées vers le ravitaillement du marché du Nigeria en divers produits de grande consommation comme le riz, le sucre les huiles de cuisine.

Le marchand suivant a aussi construit toute sa richesse en ravitaillant le marché du Nigeria. En effet, El Hadj Bakassiné⁹, né en 1971 à Maradi, suivit des études coraniques jusqu'en 1994. Puis il s'installa à Kano au Nigeria avec un de ses frères commerçants, y resta jusqu'en 1999. Des relations nouées avec le groupe Dantakoussa l'ont conduit à s'installer à Birni N'Konni pour devenir leur représentant. Dans cette ville, il exerça des activités commerciales basées sur la vente en gros de produits dits de grande consommation à la fois pour le groupe Dantakoussa et pour lui-même. Il dispose de son propre numéro d'immatriculation fiscal (NIF) et d'un capital financier qui lui permet, en marge des activités commerciales qu'il exerce pour le

⁹ Entretien BI_1_21 du 15.03.2012 à Illela.

compte du groupe Dantakoussa, de pouvoir investir ses propres fonds pour exporter des produits vers le Nigeria.

El Hadji Nakoré, commerçant de 45 ans est né dans un petit village du nom de Djadjayé dont le chef-lieu est Koré appartenant au State de Sokoto. De nationalité nigériane, ce polygame, père de vingt-cinq enfants, commença ses activités commerciales à partir de 1972 comme vendeur ambulancier de fruits et légumes, activité qu'il exerça jusqu'en 1982. A partir de 1983 jusqu'en 1997, il vendait des produits céréaliers dans l'ancien marché. Depuis 1998, il est installé dans sa boutique dans l'enceinte du nouveau marché des céréales d'Illela où il vend du mil, du sorgho, du maïs. Il s'approvisionne dans les différents marchés du Nigeria comme Yobé, Sokoto, Kano, Kebbi, Katsina, Jega, Port Harcourt, Ibadan qui disposent de bassins de production céréalière importants.

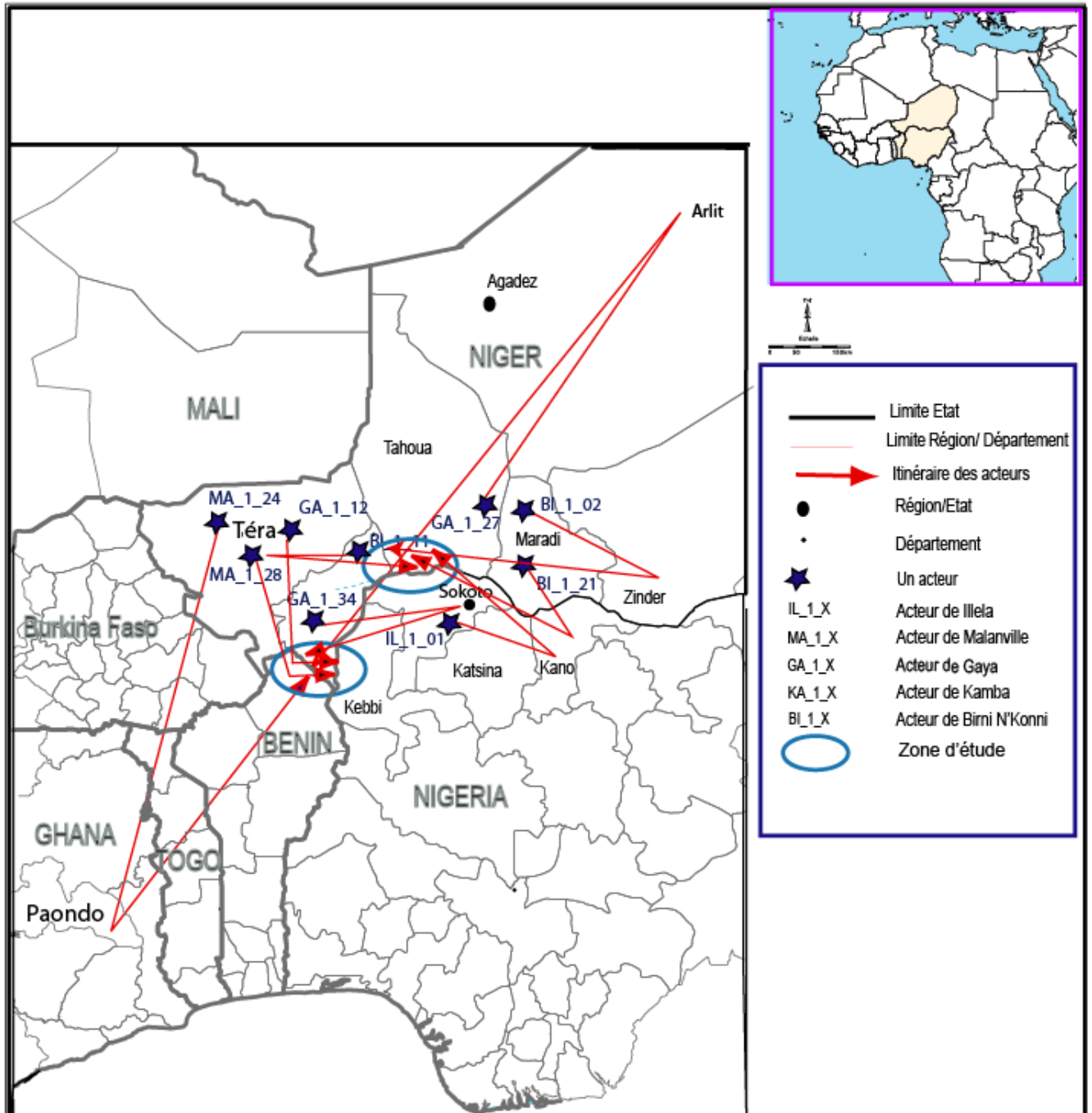
El Hadj Dandubai est un commerçant Zarma, nigérien, né en 1974 à Nasamné Souley Koira dans la région de Dosso. Polygame, il est père de sept enfants. Il fréquenta l'école jusqu'au secondaire, puis se lança dans le commerce de détail de 1989 à 1992 à Niamey avant de quitter Niamey pour s'installer à Birni N'Konni. Sans avoir hérité d'un capital, il est parvenu à se hisser en un temps relativement court au rang des grands commerçants. El Hadj Dandubai a profité d'un prêt au niveau de la seule institution bancaire de la ville de Birni N'Konni à l'époque. Ce fut l'occasion, pour lui, de diversifier son offre et de s'imposer comme l'un des principaux importateurs des produits de Dubaï et de Chine. Cet acteur se singularise par sa propension à faire appel aux emprunts bancaires pour faire des grosses commandes à Dubaï et en Chine. Ce mode de fonctionnement avait déjà été observé chez les commerçants Haoussa de Zinder (Baier 1980). Il a construit sa richesse en se servant des emprunts obtenus grâce à des complicités au sein de l'institution bancaire de la commune urbaine de Birni N'Konni. Aujourd'hui, il est constamment en voyage pour s'approvisionner au niveau des hauts lieux du commerce mondial: Pékin, Dubaï où il achète des produits: meubles, motos pour ravitailler ses boutiques et ses magasins destinés principalement à la clientèle du Nigeria.

Le deuxième sous-tableau regroupe cinq marchands dont le parcours est un peu plus complexe, comptant deux étapes après le départ du village d'origine. Il s'agit des marchands suivants: El Hadj Naader ; El Hadj Chiri ; El Hadj Bi ; El Hadj Maibouraboura ; El Hadj Baaré. Ces derniers ont en commun d'avoir quitté leur pays pour s'expatrier afin d'acquérir dans les villes

d'accueil une expérience, un savoir-faire et le capital financier et relationnel indispensable pour réussir par la suite dans les affaires.

La carte ci-dessous montre les itinéraires empruntés par ses marchands avant leur installation dans la zone frontalière.

Figure 15 : carte des itinéraires des marchands comptant une étape au cours de leurs parcours



Fond de carte: Natureearthdata.com, Réalisation Moustapha Koné
Source: Enquêtes de terrain, 2012

Ainsi El Hadj Maibouraboura et El Hadj Naader ont-ils quitté le continent africain dans le but d'élargir leur capital afin de revenir plus tard le fructifier dans la zone frontalière même si le dernier fut en fait contraint de quitter la Côte d'Ivoire en guerre. Le parcours d'El Hadj Naader l'a fait quitter l'Ader pour la Côte d'Ivoire, puis l'Europe, avant de revenir s'installer dans la zone frontalière.

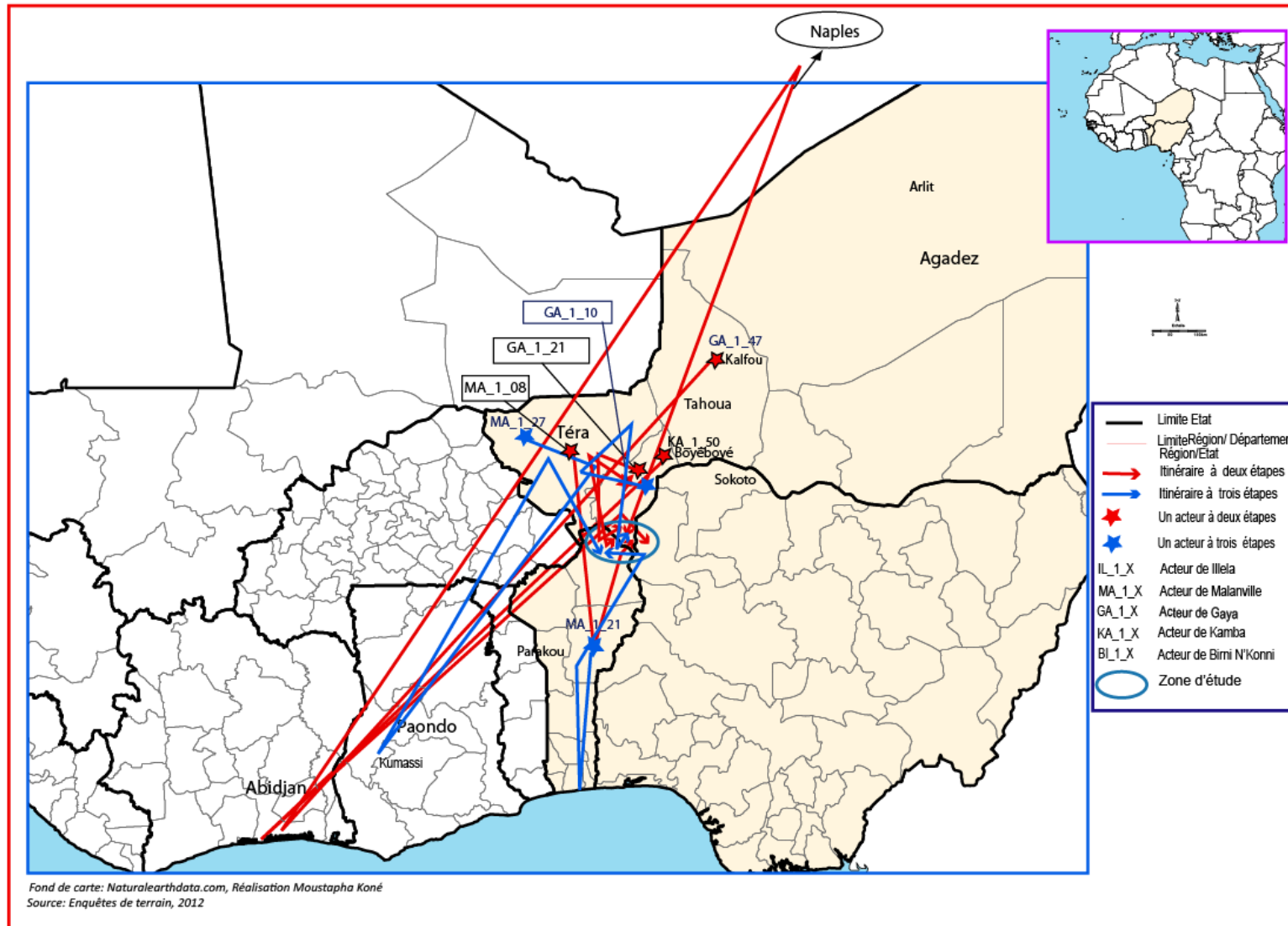
En ce qui concerne El Hadj Baaré, naturalisé nigérian, il est né il y a 55 ans à Dogondoutchi dans la région de Dosso (Niger). Il quitta son village natal de l'Arewa pour s'installer en 1974 à Malgorou comme vendeur ambulancier. Il décida ensuite d'aller en Côte d'Ivoire, mais revint déçu par un séjour infructueux. Il s'installa à Kamba où il réussit à devenir riche avec le temps, dans la vente des produits d'épicerie.

El Hadj Bi tout comme El Hadji Chiri ont quitté, quant à eux, leur village natal pour le Nord du Bénin avant de revenir s'installer pour le premier à Malanville et pour le second à Gaya.

Enfin le troisième sous tableau est constitué de seulement quatre marchands qui cumulent trois étapes après avoir quitté le village d'origine, il s'agit de : El Hadj Maidokafilé, Hadjia Mai-antafa, El Hadj Nasognai. Ces marchands ont tous, à un moment de leur parcours, connu l'expatriation. Pour le premier le parcours s'est limité à deux pays, le Niger et le Bénin, pour Hadjia Mai-antafa son itinéraire fut dans un premier temps Parakou-Cotonou-Parakou puis Parakou-Kamba avant de revenir s'installer à Malanville. Pour le dernier, El Hadj Nasognoy, originaire du département Téra, son parcours l'a conduit au Ghana à l'instar de beaucoup de ressortissants de cette zone géographique du Niger.

La carte ci-dessous montre les itinéraires empruntés par ses marchands avant leur installation dans la zone frontalière.

Figure 16 : Carte des itinéraires des marchands comptant plus de deux étapes



4.2.4. Récapitulation des itinéraires et contextes explicatifs

On constate que les marchands de la même région ont tendance à préférer une même destination. Ils présentent, très souvent d'ailleurs, des itinéraires similaires. Ainsi les ressortissants de Tillabéri, vont préférentiellement au Ghana. Cette préférence des Songhay pour le Ghana comme pays d'accueil, s'explique en partie par l'existence d'une forte communauté installée depuis plusieurs générations (Bertrand 2010).

Les expulsés du Ghana (1969) sont d'abord revenus à Malanville souvent parce qu'ils y avaient des parents installés. Ils ont, pour la plupart, repris leurs activités commerciales initiales du Ghana.

D'autres, par contre, s'implantent soit à Cotonou, soit à Lomé. Dans ces deux capitales, respectivement du Bénin et du Togo, résident de grands commerçants de nationalité nigérienne ayant fait fortune dans ces pays d'accueil. Ils sont Songhaï-Zarma pour la plupart, mais aussi Haoussa Adéranché. Mais les Adéranché vont préférentiellement en Côte d'Ivoire. Ces trajets dessinent de très classiques « filières migratoires » qui ne relèvent pas encore de la catégorie « diaspora ».

Par la suite, ces commerçants, à la faveur d'un climat économique favorable à leur réinstallation à Gaya, ont progressivement transféré l'essentiel de leurs activités économiques côté nigérien. Cette situation avait, en effet, été rendue possible grâce aux initiatives des autorités douanières en charge du poste de Douane de Gaya qui, en concertation avec l'administration de l'époque, avaient réussi à faire de la ville un lieu de transit en allégeant considérablement les frais de douanes. La marchandise étant destinée à la réexportation devait, en principe, seulement transiter par Gaya. Mieux, Gaya était devenue une sorte de ville franche, ce qui permettait aux commerçants d'importer massivement pour réexporter sans payer de frais de dédouanement mais seulement des frais de transit. Ainsi, les marchandises en provenance de divers points du monde sont stockées dans les entrepôts aménagés à cette fin en attendant leur réexportation vers le marché du Nigeria.

Les trajets des marchands migrants relèvent donc d'un calcul très informé prenant en compte les circonstances personnelles, les environnements politiques et économiques. Avant de

pouvoir identifier des communautés d'affaires ou des diasporas, il nous faut passer par une étape plus mouvante, mesurer la similitude des calculs. Cela nous ramène à l'espace mobile, les deux mouvements de convergences (communautés d'affaires) et de divergence (diasporas) s'y retrouvent en étant liés.

Ces commerçants identifiés à Gaya, pour la plupart, avaient déjà construit des maisons à Malanville, dans lesquelles ils résident avec leur famille respective. Le transfert de leurs activités économiques à Gaya n'a pas été suivi du transfert de leur famille. Chaque soir, ils y retournent pour passer la nuit, quitte à y revenir le lendemain. Les affaires à Gaya et le domicile à Malanville au Bénin, tel semble être leur credo. Ils justifient le transfert de leurs activités économiques en quelques mots : « *Quand on exerce des activités commerciales dans une zone frontalière, il est plus indiqué d'être sur plusieurs villes où, à défaut, au moins sur deux. De cette façon, on profite mieux de la position transfrontalière et cette situation a l'avantage d'offrir de biens meilleures conditions de sécurité*¹⁰ ». Selon ces marchands, le Niger offre de bien meilleures conditions de sécurité comparativement au Bénin. A tort ou à raison, ils sont convaincus que les forces de sécurité béninoises ne les défendront pas comme elles le devraient s'ils venaient à être attaqués par un malfrat ou par des personnes malintentionnées. Consciente de cette situation, l'écrasante majorité a décidé de rapatrier son commerce au Niger où tout au moins une bonne partie de ses affaires tout en laissant leur famille au Bénin. « *Nous restons à Malanville par habitude mais, de plus en plus, nous investissons à Gaya où les conditions de sécurité sont à mon avis, bien meilleures. Nous pensons que les agents de sécurité du Bénin ne défendront pas nos personnes et nos biens comme ils devront le faire en cas d'attaques de voleurs ou autres malfaiteurs. Nous sommes convaincus qu'au Niger, nous serons plus en sécurité*¹¹ ». On peut remarquer que ce sont surtout les marchands ressortissants de Tillabéri, Songhaïs et Kourtés qui sont passés par le Ghana, qui présentent ce profil. Les autres trajets types suivent les mêmes grandes lignes.

Si les commerçants originaires des régions songhay quittent en grand nombre pour les grandes villes ghanéennes, les ressortissants de l'Ader choisissent de s'installer, quant à eux, dans les grandes villes ivoiriennes notamment à Abidjan où existe une importante communauté de ressortissants de l'Ader parmi lesquels se recensent de grandes fortunes. Les marchands issus de ce groupe sont revenus de Côte d'Ivoire, qu'ils avaient été contraints de quitter après les

¹⁰ Entretien MA_1_24 du 23.04.2012 à Malanville.

¹¹ Entretien MA_1_8 du 13.10.2012 à Gaya.

crises postélectorales dont le début remonte 1999. Ces crises ont plongé la Côte d'Ivoire dans une situation sociopolitique et économique des plus incertaines (Nassa 2010). Beaucoup d'étrangers ont dû quitter ce pays suite à la montée de la xénophobie qui s'exacerba au point de donner lieu à la chasse aux étrangers accusés de tous les maux du pays : chômage, crise économique, crise d'identité avec l'apparition du concept d'ivoirité.

Des commerçants parmi lesquels des Nigériens, ont dû quitter ce pays en masse, sous la contrainte, en y laissant souvent tous leurs biens, fruits de très longues années de labeur. Cependant des marchands plus chanceux avaient malgré tout réussi à quitter avec l'essentiel de leurs biens. Parmi les victimes nigériennes, quelques-uns pratiquaient le commerce de friperie et se sont repliés à Gaya pour poursuivre la même activité en profitant de la position géographique favorable et parce que cette activité est déjà bien développée dans cette ville. Il s'agit d'El Hadj Naader et El Hadj Kamé. Forts de leur expérience dans cette activité et possédant un capital non négligeable, ils se sont installés dans la zone frontalière du Dendi afin de profiter de la rente frontalière de la même façon. Cette situation est partagée par la plupart des marchands originaires de l'Ader. En effet, Tahoua possède une forte communauté d'émigrés en Côte d'Ivoire dont une bonne partie fait le commerce de l'oignon, de la friperie et d'autres activités commerciales comme la vente des matériaux de construction. La filière migratoire est là aussi le modèle qui « explique » les trajets géographiques. Les voies peuvent ensuite se séparer selon le niveau de succès.

La migration professionnelle saisonnière qui peut muter en migration temporaire ou définitive, est une pratique de longue date observée dans les régions sahéliennes où une fois la saison des pluies terminée, les jeunes ruraux en particulier, se retrouvent désœuvrés. Pour cette raison et pour mieux gérer les réserves de céréales, notamment le mil, la plupart des bras valides partent en exode vers les grandes villes du golfe de Guinée. Il s'agit, dans un premier temps, d'une migration saisonnière de travail devenue depuis une pratique spatiale fondamentale d'un grand nombre de jeunes sahéliens (Boyer et Mounkaila 2010, Marfaing 2014). Les migrants quittent leur région d'origine pendant la saison sèche qui dure généralement d'octobre à juin, pour les grandes villes du Ghana : Koumassi, Accra, Tema ou de la Côte d'Ivoire (Abidjan). Une fois dans ces pays d'accueil, la plupart s'engagent comme manœuvres, d'autres s'adonnent au commerce ambulancier dans un premier temps, puis une faible portion parvient à devenir boutiquiers (épiciers) disposant d'un lieu fixe. L'adage Songhaï affirme, à ce propos : *Boro-sité arzaka, boro fuo tanka mana daray* (« il est très difficile de devenir riche, tant que les traces

de sa maison délaissée pendant le temps de l'exil restent visibles »). Cela pour dire que la richesse s'acquiert ailleurs sur le temps long, et que ceux qui connaissent une ascension économique sont aussi ceux qui restent le plus longtemps en exode. La plupart des marchands de la zone Gaya-Malanville ont débuté de cette façon. Ils étaient au départ des simples *Kourmi Isé*, appellation Zarma-Songhay qui désigne ceux qui quittent leur village pour aller dans les pays du Golfe de Guinée à la recherche de travail.

Cette mobilité est une façon de gérer l'incertitude qui caractérise le Sahel. Une partie des migrants quittent le pays pour s'expatrier dans les villes côtières offrant plus d'opportunités. Parmi ces migrants expatriés, certains vont réussir à se démarquer du lot pour devenir des grands commerçants qui sont les exemples entretenant la tradition de la migration saisonnière (Rouch 1956,1960, Olivier De Sardan 1984, Bertrand 2010). Cette communauté de destin conduit-elle à un lien constitutif de communautés d'affaires ou plus loin de véritables diasporas ? Il nous faut encore progresser dans l'investigation. La convergence vers les places commerciales transfrontalières doit aussi être explorée.

4.3. Les facteurs qui attirent les marchands dans les zones frontalières

Les grands commerçants héritiers prospérant au lieu de leur naissance qui est aussi le lieu de leur héritage doivent être retirés de l'enquête à ce moment du tri des informations. La mobilité de leur espace ne nécessite plus qu'ils se déplacent eux-mêmes. Il n'en va de même pour ceux qui ont constitué leur fortune au cours d'une migration plus ou moins complexe aboutissant en zone transfrontalière. Si, dans un premier temps, nous devons rester sur l'idée que des filières migratoires ont été suivies par ces marchands, nous devons encore progresser de la simple convergence opportune à la constitution d'une communauté d'affaires faisant se rejoindre de véritables diasporas. Les marchés transfrontaliers sont-ils des lieux d'articulation de l'espace mobile ?

Parmi les facteurs de mobilité, il convient de distinguer les motivations qui ont amené les marchands à quitter leur village d'origine, des motivations qui les ont amenés à s'implanter dans la zone frontalière. En ce qui concerne la première, la question a été largement renseignée par biens des travaux ; les raisons sont liées à des conditions climatiques des plus précaires imposant neufs mois d'oisiveté et d'une manière générale à une grande pauvreté des zones rurales limitant les perspectives économiques. L'analyse des motivations de départ des

marchands de la zone Gaya-Malanville-Kamba montre qu'ils continuent tous à envoyer des sommes importantes aux parents restés dans leur village respectif, à y entretenir des champs, des jardins et cela malgré la volonté de se placer à distance et un peu à l'abri.

Les régions de provenance de la plupart des commerçants migrants enquêtés comptent parmi les zones les plus arides de l'Afrique de l'ouest et se caractérisent par des sécheresses récurrentes, une diminution continue de la productivité des champs.

La plupart des auteurs traitant des migrations se sont surtout penchés sur la migration de travail pour des raisons liées à la pauvreté. Les ressortissants des pays sahéliens s'expatrient dans les grandes villes côtières (Boyer 2005, White House 2012, Boyer, Mounkaila 2010, Marfaing 2014) pour chercher du travail. Plusieurs raisons peuvent être à l'origine de l'ampleur augmentée de ce déplacement :

- La sécheresse avec son corollaire de conséquences comme les crises alimentaires, la famine contraignant les bras valides au sein des populations victimes à adapter des stratégies de survie dont la migration vers des villes plus prospères avec une échéance de retour de plus en plus incertaine ;
- La pauvreté : le dénuement pousse des populations à quitter leur village pour les centres urbains notamment les grandes villes offrant de plus grandes opportunités de travail, il s'agit ici aussi d'une migration de travail dont l'objectif est la recherche de meilleures conditions de vie.
- La migration peut avoir pour cause la pression sociale exercée sur les plus jeunes susceptibles d'entretenir la famille à distance. Cette pression peut être liée à une situation de grande pauvreté qui pousse le migrant à quitter les siens pour aller chercher de quoi subvenir aux besoins de sa famille restée au village. Très souvent en plus de sa femme et de ses enfants, il doit subvenir aux besoins de ses parents.

Les biographies professionnelles recueillies rapportent bien que les grands commerçants migrants de la zone frontalière Gaya-Malanville-Kamba avaient quitté leur village de naissance pour chercher de meilleures conditions de vie. Aucun n'était riche au départ. Pour autant, aucun des 37 enquêtés n'a dit ou clairement reconnu avoir quitté son village pour fuir la misère en travaillant ailleurs, là où existaient plus d'opportunités.

En général, les candidats à la migration ont tous un contact qui peut être un frère, un oncle, un ami, un membre du village, une relation plus ou moins proche dans les villes d'accueil, qui devient leur tuteur, le temps pour eux d'améliorer leur situation. Et c'est cette possibilité d'un accueil qui est mise préférentiellement en avant dans l'exposé des motivations. Le tuteur leur trouvera un travail ou leur donnera les fonds de démarrage. Puis, une fois installés dans ces villes d'accueil, ceux qui ont réussi à se détacher du lot et sont parvenus à monter des activités commerciales prospères ont décidé de ne pas revenir saisonnièrement. Dans l'ordre, pour ceux-là, le premier objectif de la migration était de rassembler des ressources suffisantes pour mettre les parents à l'abri du besoin, puis une fois cet objectif atteint, l'esprit tranquillisé, ils ont cherché à créer de la richesse pour eux-mêmes. Ils ont donc d'abord été des migrants ordinaires, à l'instar des milliers d'autres migrants sahéliens ayant opté pour une migration de travail en général dans les grandes villes des pays du golfe de Guinée.

Ainsi en leur début, El Hadj Maiga Songnoy, El Hadj Sanou Sanou, El Hadj Soumaila que nous avons déjà rencontrés plus haut ont tous bénéficié d'encadrement pour bien démarrer et réussir finalement dans les affaires. Dans un premier temps, ils ont été pris en charge totalement par des parents, avec lesquels ils ont travaillé comme aide familial. Etant suffisamment aguerris et rompus à la tâche, ils furent libérés avec un capital financier et souvent social. A partir de ce moment, ils se démarquèrent de leurs parrains, proches parents, ou simples tuteurs et ont commencé le processus d'accumulation.

Il ressort que le réseau social joue un rôle de premier plan dans la réussite des marchands ; il s'appuie sur des filières migratoires existantes entre pays sahéliens enclavés et pays du Golfe de Guinée. C'est le premier temps du processus cumulatif qui aboutit à une diaspora.

Les exemples sont nombreux de ceux qui ont quitté pour rejoindre un proche parent, un ressortissant du même village, un ami dans une grande ville offrant plus d'opportunités. Ce sont les cas d'El Hadj Sanou Sanou qui rejoignit son oncle à Gaya. Il fut accueilli par cet oncle qui le fit travailler avec lui, puis le "libéra" en lui donnant le capital nécessaire pour commencer.

El Hadj Noboboye a quitté son village pour rejoindre son frère aîné qui était déjà à l'époque un commerçant prospère du marché de Malanville. El Hadj Nasognoy avait également quitté pour rejoindre son frère aîné à Kumassi au Ghana. C'est le cas aussi d'El Hadj Maitafé qui a

quitté avec un diplôme universitaire pour rejoindre son père marchand au marché de Malanville. Il était un des plus grands grossistes de pagne du marché.

Nous pouvons également citer dans le même registre le cas de El Hadj Maidokafilé qui a quitté son village d'origine Tombo koira (Dosso) pour rejoindre son oncle commerçant de friperie à Niamey, El Hadj Bi, lui, avait quitté son village pour rejoindre son père installé à Parakou au Bénin, exerçant dans le commerce de friperie. Nous citerons également El Hadj Bakassiné qui quitta sa ville natale de Maradi pour rejoindre ses frères commerçants établis à Kano au Nigeria avant de revenir quelques années plus tard s'installer à Birni N'Konni.

Tous n'ont cependant pas bénéficié du parrainage ou de l'aide d'un parent ou d'une connaissance. Il s'agit par exemple de El Hadj Tagabati Karma qui avait quitté Karma pour s'installer à Gaya sans pour autant avoir d'attache dans cette ville en dehors d'un lointain séjour quand il faisait l'école coranique. C'est le cas, aussi, El Hadj Boboyaisé et de son frère qui avaient quitté leur village d'origine pour s'installer dans la ville frontalière de Malanville. Pour leurs cas, on peut également dire qu'ils avaient quitté pour s'installer à Malanville parce qu'ils sont riverains du fleuve Niger. C'est aussi le cas d'El Hadj Baaré, et d' El Hadj Kokari.

Les motivations qui ont amené nos commerçants à s'implanter dans la zone frontalière n'ont pas fait l'objet de tant de travaux et sont peu connues. Les commerçants migrants qui ont rejoint les marchés de la zone frontalière étaient déjà riches dans leur grande majorité avant d'opérer ce choix, ou bien leurs parents. Mis à part quelques-uns comme El Hadj Tagabati, ils avaient choisi de s'implanter là pour faire fructifier une richesse acquise ailleurs, très souvent hors des frontières nationales notamment dans les pays côtiers en ce qui concerne la zone frontalière Gaya-Malanville-Kamba.

L'analyse sommaire des réponses portant sur les raisons de l'implantation des commerçants marchands du marché transfrontalier fait ressortir que pour la plupart d'entre eux les deux zones représentent une formidable opportunité à saisir. Cela se traduit dans le taux de réponse : 63% des grands commerçants affirment très clairement s'être installés sur la frontière afin de jouir des opportunités qu'elle offre avec, pour certains d'entre eux, une perception déjà établie de ce que cela représente. Rappelons que seulement 23 % sont ressortissants des villes frontalières sinon de la région ou l'Etat d'appartenance administrative de la ville frontalière.

Cependant, une analyse plus fine révèle que cette situation change d'une ville à une autre. Ainsi, on constate qu'à Malanville tous les commerçants déclarent s'être installés dans cette ville par opportunisme. Cela signifie qu'ils sont implantés à Malanville, uniquement à cause de la réputation de son marché. Cette situation, loin de surprendre, doit être placée en lien avec par la provenance géographique des marchands. En effet, ils sont tous des nigériens, une seule actrice est Béninoise de naissance.

A Gaya, en revanche, seulement 4 marchands sur 10 reconnaissent s'être installés dans cette ville pour les opportunités qu'elle offre. Les autres sont partagés dans les mêmes proportions entre la rentabilité, la sécurité, et l'appartenance géographique à la région. A Birni N'Konni 6 marchands sur 10 reconnaissent être installés dans cette ville à cause des opportunités qu'elle offre et les autres avancent comme raisons leur naissance dans cette ville.

Le discours tenu par les marchands renseigne sur le choix d'implantation dans la zone frontalière comme on peut le constater dans ce qui suit : *« Tous les Zarma de Malanville avaient été attirés par le coût relativement bas de la vie dans cette ville. A l'époque où nous étions venus, tout se vendait à un prix tellement bas, et il y avait une telle profusion de produits alimentaires contrairement à nos zones de provenance¹². »*.

Cet autre marchand rapporte : *« J'ai quitté l'Europe pour revenir à la maison, je cherchais un endroit pour m'installer et pour faire des affaires notamment le commerce de la friperie. Gaya étant le centre de cette activité aujourd'hui à cause de la proximité à la fois du Nigeria et du port de Cotonou, j'ai décidé de m'y installer et de tenter ma chance¹³ ». Ce marchand de friperie s'est installé à Gaya dans le but de faire fructifier un capital financier acquis successivement en Côte d'Ivoire puis en Italie en utilisant ses relations d'Europe pour l'approvisionnement et pour éventuellement bénéficier de crédits. Il précisa « J'avais en ce moment deux objectifs : constituer un capital de départ et nouer des relations solides avec des amis italiens afin qu'une fois de retour au pays, nous puissions faire des affaires. J'ai donc réussi à nouer des bons rapports là-bas qui me permettent aujourd'hui, de bénéficier des appuis financiers et surtout d'avoir la confiance de mes amis et des partenaires¹⁴ ».*

¹² Entretien MA_1_40 du 02.02.2013 à Malanville.

¹³ Entretien GA_1_47 du 19.4.2012 à Gaya.

¹⁴ Entretien GA_1_47 du 19.4.2012 à Gaya

Le choix de s'installer dans la zone frontalière, particulièrement à Gaya est motivé par la position stratégique de cette ville, à la fois comme ville nigérienne la plus proche du port de Cotonou et du Nigeria. « *Je suis à Gaya parce que les activités économiques sont rentables, je quitterai dès que je trouverai mieux*¹⁵ ».

De même, la position géographique de la ville nigérienne d'Illela justifie en partie le choix d'implantation dans la zone frontalière. Ce choix s'appuie sur une appartenance géographique à cette zone. « *La position frontalière d'Illela fait que nous avons toujours des clients, donc nos produits s'achètent sans trop de difficultés et nous parvenons à nous ravitailler assez aisément et surtout dans des délais raisonnables. Dans ces conditions pourquoi dois-je envisager de quitter? En plus ici, je suis chez moi*¹⁶ ».

D'autre part, l'analyse des entretiens montre que chaque acteur prend en charge, en moyenne, 22 personnes et cela peut expliquer les motivations à l'éloignement et l'installation dans la zone frontalière. Ces personnes sont leurs enfants, leurs épouses, des neveux et d'autres parents. En dehors de ceux-là, qui vivent au quotidien chez eux, et dont ils doivent assurer totalement la charge, ils accueillent régulièrement des parents venant du village pour diverses sollicitations (mariages, baptêmes, frais de soins, compléments alimentaires, etc.). En plus, chacun entretient toutes les personnes qui travaillent avec lui : des informateurs, des rabatteurs etc.

A toutes ces charges s'ajoutent les envois annuels de céréales. Cette question est implicitement renseignée dans le questionnaire. On constate que, sans avoir à poser cette question, les commerçants ayant migré répondent tous qu'ils envoient chaque année des tonnages importants de céréales le plus souvent accompagnés d'importantes sommes d'argent. « *Actuellement ma mère est au village, je vais donc régulièrement visiter mes parents que j'appuie du mieux que je peux, car ne dit-on pas chez nous que toute la richesse d'un enfant appartient à ses parents*¹⁷ ». « *À travers nos envois réguliers, nous contribuons, à sécuriser nos familles respectives, ne serait-ce que sur le plan alimentaire*¹⁸ ».

¹⁵ Entretien GA_1_27 du 19.4.2012 à Gaya.

¹⁶ Entretien IL_1_01 du 09.10.2012 à Illela.

¹⁷ Entretien MA_1_38 du 23_11_2012 à Malanville

¹⁸ Entretien MA_1_24 du 23_4_2012 à Malanville

«Je vais régulièrement rendre visite à mes parents restés au village, je leur viens en aide régulièrement de diverses façons. Au-delà de mes parents, j'aide aussi un grand nombre de ressortissants de mon village¹⁹».

Il ressort de cette situation que l'analyse du nombre de personnes en charge par commerçant est un élément à prendre en considération dans l'analyse des motivations qui ont amené ces marchands à s'installer loin de leur village d'origine pour construire leur richesse tout en répondant aux obligations imposées par la morale de coutume. Ainsi, le nombre relativement élevé de personnes vivant sous le toit des grands commerçants, cumulé au nombre de visites assez fréquentes des membres de la famille, des ressortissants du village et des envois en nature et en espèce auxquelles il faut ajouter la charge de la famille et du personnel, donnent une idée des charges assumées par eux. Cette situation montre ainsi que la réussite dans les affaires est aussi une réussite familiale, ceci pourrait légitimer, ou tout au moins justifier, le partage et la redistribution qui sont des pratiques observées. Ce comportement témoigne de la forte solidarité dont font montre les marchands vis-à-vis de leurs parents restés au village. Le soutien inconditionnel, la prise en charge de tout parent, ami ou connaissance du village de passage ne sont-ils pas davantage liés à un sentiment de devoir vis-à-vis des siens qu'à une quelconque recherche de prestige ? Même si la recherche du prestige n'est pas un objectif immédiat des marchands, il est indéniable qu'être bien connu et apprécié est un atout important quand il va s'agir de négocier des marchés auprès des politiciens, où pourquoi pas, une place de député au sein de l'Assemblée Nationale. Ceci est d'autant plus probable qu'on note la présence d'un député parmi les marchands frontaliers du Dendi dans l'Assemblée nationale du Bénin et un autre au sein de l'Assemblée nationale du Niger. La recherche du prestige renvoie au capital social, et constitue donc une ressource mobilisable plus tard.

Cependant, ce résultat révèle aussi une autre réalité : ces marchands font l'objet de nombreuses sollicitations. Cette forte pression financière exercée par la famille surtout, mais aussi par les amis, les ressortissants du même village, les autres connaissances constitue un obstacle à l'accumulation du capital donc va à l'encontre de la stratégie d'investissement dans la croissance du volume des affaires et de la richesse pour finir. Cette pression sociale explique et justifie dans une certaine mesure, le choix de ces marchands de s'éloigner aussi loin qu'ils le peuvent de leur famille respective afin de construire leur richesse même si le lien

¹⁹ Entretien MA_1_27 du 21_11_2012 à Malanville

n'est jamais rompu. Cette pratique avait été observée par Whitehouse (2011) dans la communauté "togolan" installée notamment à Kinshasa en République Démocratique du Congo. Cette situation ne saurait être considérée comme seul motif à la base du départ. Par contre, cela peut-il expliquer leur réinstallation hors des frontières nationales afin de mettre hors de portée une richesse laborieusement construite, tout au long d'un parcours empreints d'obstacles, de périodes d'incertitude et de flottement. La transfrontière est comme un entre deux, à la fois proche et lointain des lieux de l'origine, économiquement profitable mais plaçant en parenthèse les transactions sociales sans rompre. C'est peut-être en cela aussi que les marchés transfrontaliers, prospères, peuvent nouer des réseaux sociaux complexes qui ne sont pas seulement ceux du commerce mais d'ensembles sociaux dispersés qui lient les villageois, les expatriés installés et les mobiles qui sont plus que des migrants comme nous le verrons plus tard, susceptibles de repartir à l'aventure avec au moins le capital de l'expérience à quoi le capital social des liens entretenus, au mieux la possibilité de transférer son capital. Il se peut aussi que ces différentes étapes se figent en un système spatial adapté à la mobilité mais sans que la migration soit nécessaire. C'est là une configuration sur laquelle il faudra revenir sur la base d'Illela.

4.4. Conclusion partielle

Ce chapitre révèle que les villages d'origine des marchands sont divers en ce qui concerne la zone frontalière Gaya-Malanville-Kamba. Les marchands de cette zone sont principalement originaires de quatre régions du Niger : Dosso, Tillabéri, Tahoua et Maradi pour le Niger ; Sokoto au Nigeria et Parakou dans le département du Borgou au Bénin.

La croissance démographique et les sécheresses récurrentes exposent les populations sahéliennes à toute sorte de vulnérabilités qui contraignent certains, plutôt de jeunes hommes, à quitter leur village pour les centres urbains afin d'y exercer diverses activités. Dans un premier temps, ils reviennent chez eux pour exploiter les champs à chaque saison de pluie, puis quand ils commencent à posséder une assise financière, ils cessent de revenir, envoient plutôt de l'argent au village pour engager des travailleurs temporaires afin de les remplacer au champ. Ils font alors suivre des cadeaux aux différents membres de la famille. C'est ainsi que, progressivement, ceux qui réussissent, abandonnent le retour annuel à la maison lors de la période des pluies pour se fixer dans les villes d'accueil.

Parmi ceux qui font le choix de rester en ville, un grand nombre de migrants font du commerce ambulante dans un premier temps, détaillant dans un second temps. Puis ils font venir leurs familles, une fois financièrement capables de faire face à tous leurs besoins. Progressivement, les autres frères et éventuellement les cousins et autres parents ou amis intéressés les rejoignent. Ces derniers, avec le temps, reproduisent la même action. Ainsi, progressivement et au fil des années se forme une petite communauté de petits commerçants détaillants de la même zone de provenance se regroupant et cohabitant dans les différents *zongo* de Lomé, Cotonou, Kumassi, Accra, Abidjan (Agier 1981 : 253). En faisant preuve de rigueur dans la gestion, en redistribuant parcimonieusement, une infime minorité viendrait alimenter le cercle très fermé des commerçants grossistes. Ainsi, les marchands enquêtés pour ce travail proviennent-ils de l'élite de ces migrants, ceux qui sont parvenus à être riches déjà dans les différents pays d'accueil comme l'a observé Grégoire (1994 : 97), qui notait à cette époque que les riches commerçants Zarma provenaient en partie d'une migration fructueuse dans les pays côtiers.

Ceux qui ont réussi investissent des activités comme la commercialisation de l'oignon, la vente des matériaux de construction, le commerce de friperie (Bredeloup et Lombard 2008 :401). Riches d'un capital financier et relationnel, pourvus d'une bonne connaissance de l'environnement économique, ces grands commerçants, contraints par une situation conjoncturelle comme la vague d'expulsion au Ghana en 1969 (Bertrand 2010 : 310) où comme la crise politique en Côte d'Ivoire et les tensions sociales qui en sont corollaires, certains comme El Hadj Babakourté, Hadjia Maiatanfa, El Hadj Naader ont quitté leurs pays d'accueil pour s'implanter dans la zone frontalière afin de faire fructifier un capital laborieusement acquis. Tel est le parcours de la plupart des marchands de la zone frontalière de Gaya-Malanville-Kamba.

Des marchands comme El Hadj Nader, El Hadj Nasognoy ont même eu des itinéraires qui les ont conduit en Europe, le premier à la faveur de la crise politique qu'a connue la Côte d'Ivoire et le second dans le cadre de ses activités commerciales. Certains marchands à l'image de El Hadj Dandubai sillonnent régulièrement l'Europe, les Etats Unis, l'Asie avec une préférence pour la Chine et Dubaï.

Progressons-nous dans l'observation de la diaspora ? Notre effectif est trop peu nombreux pour le certifier et l'échelle d'investigation ne permet pas d'en dresser le tableau. Mais nous

pouvons repérer que les contacts sont conservés par ceux des commerçants qui ont migré. Communauté d'origine, liens tissés par la ou les migrations, retrouvaille autour d'un même marché transfrontalier sous la forme de ce que nous appelons une communauté d'affaires : les caractères d'une diaspora se trouvent là en grande partie. L'existence de liens entre les différentes communautés dispersées est ici démontrée par le retour des commerçants fripiers de l'Ader. Ces groupes restent régulièrement en contact, quelle que soit leur zone d'accueil. Ces liens ne passent pas forcément par le centre qui est ici le lieu de provenance. Cette relation peut se limiter juste à un échange d'informations. On constate alors l'existence de diverses formes de solidarités, sur lesquelles individuellement chaque marchand de cette étude, à un moment donné de son parcours professionnel, en début de carrière souvent, a pu s'appuyer pour traverser des moments difficiles et, par la suite assurer son ascension économique. Le mouvement généralisé vers les centres urbains frontaliers de ces différentes « diasporas », les échanges qui s'organisent entre ces marchands, les nouveaux rapports basés d'abord sur la préservation des intérêts économiques font que les marchands objets de cette étude peuvent constituer une diaspora urbaine : diaspora plus communauté d'affaires.

CHAPITRE 5. LE COMMERCE TRANSFRONTALIER TYPE :

LA FRIPE ET L'ÉPICERIE

Les marchés que nous examinons et les activités des grands commerçants qui ont choisi de faire fructifier leurs affaires en situation transfrontalière portent sur quelques produits stratégiques : les céréales, l'épicerie, les matériaux de construction, le textile et surtout la friperie. Ce sont des circonstances très particulières et typiquement transfrontalières pour des raisons à la fois économiques et politiques qui font de ce dernier type de produit l'archétype du commerce transfrontalier opportuniste dont nul ne peut savoir la portée dans le temps. On se rappelle qu'à ce propos le débat porte sur la capacité de ce commerce à supporter le développement régional : accumulation de circonstance permettant ensuite le réinvestissement dans des activités diversifiées, ou ruine de l'activité productive locale, régionale ou nationale. Nous ne pouvons pas trancher à ce moment. Mais nous pouvons scruter les bases économiques de nos marchés et de nos marchands pour avancer encore sur une voie parallèle à celle de la communauté d'affaires à la jonction de diasporas constituant un vaste espace régional fondé sur la mobilité.

5.1. Formel ou informel, bordé ou mouvant ?

Ce chapitre traite du temps présent et s'intéresse aux secteurs économiques investis par les marchands. Dans un premier temps, il discute du statut des marchands notamment du caractère formel ou informel des activités commerciales qu'ils exercent. Dans un second temps, il s'interroge sur comment s'organisent les marchands autour d'activités économiques priorisées dans le cadre de cette étude : la friperie et les produits d'épicerie. Ces activités sont analysées essentiellement sur la base des entretiens et des observations faites lors des enquêtes. Dans un troisième temps, le chapitre, s'appuie sur l'évolution d'une activité commerciale, celle de la friperie, pour montrer comment des marchands sont venus d'ailleurs pour investir cette activité et parvenir à s'imposer, voire à la monopoliser en un groupe restreint. Ici, la friperie est le commerce type de la réexportation vers le Nigeria. Les marchands fripiers ont su profiter du dynamisme économique qui caractérise la zone frontalière de Gaya-Malanville-Kamba pour faire émerger cette activité centrale. Nous voyons alors comment à la position géographique (la présence de trois frontières) s'ajoute la présence de marchands venus de plusieurs horizons (diaspora, réseau, communauté d'affaires que nous

cherchons à mettre en évidence) et rendent possible l'émergence d'une activité économique spécifique même si elle est « provisoire », elle est un moyen d'accumulation. Cela nous renvoie à la constitution des fortunes.

Dans un second temps, le chapitre donne la possibilité d'analyser les conditions de l'émergence d'autres marchands dans la zone frontalière de Birni-N'Konni-Illela, dont l'activité économique principale reste essentiellement basée sur la réexportation de produits de grande consommation vers le Nigeria. Il s'agit d'une autre façon d'exploiter la ressource que constitue la frontière, par des marchands qui, à l'opposé de la première zone, ne sont pas venus d'ailleurs et sont pour certains héritiers d'un capital qu'ils ont le mérite d'avoir su faire fructifier sur place. Ce sera l'exemple, en quelque sorte, des réorientations possibles de l'espace de la mobilité des premiers, espace de l'incertitude et de l'opportunisme, vers l'espace mobile à proprement parler qui est celui de l'adaptation permanente aux circonstances en faisant fructifier des réseaux à portée lointaine sans avoir à se déplacer forcément. Cette comparaison servira de point de départ à une réflexion plus générale sur l'inversion de la fonction de frontière et peut-être son dépassement.

Le statut des commerçants alimente diverses interrogations et mérite d'être clarifié. Ces marchands échappent à la plupart des critères qui définissent le secteur informel ; pour autant ils ne remplissent pas toutes les conditions requises pour intégrer le secteur formel. Une analyse fine de cette situation permet de la nuancer et de statuer sur le cas des marchands frontaliers.

La plupart des critères définis par l'OIT pour classer une entreprise dans le secteur formel sont bien remplis par les marchands dans les deux zones transfrontalières. Ainsi, les résultats des enquêtes de terrain permettent de constater que :

- Les marchands des villes de Gaya, Malanville et Birni N'Konni sont répertoriés dans les registres du service des impôts. Ce qui implique qu'ils possèdent tous un numéro d'identification fiscal (NIF) et qu'ils payent l'imposition annuelle. En général, ils payent l'impôt forfaitaire appliqué aux entreprises incapables de fournir une documentation comptable détaillée et des estimations précises sur leur bilan annuel ;

- Ces grands commerçants utilisent en moyenne un peu plus de dix personnes dans leur entreprise s'il faut compter les travailleurs temporaires, une des conditions exigées pour qu'une entreprise soit considérée comme relevant du secteur formel ;
- Ils satisfont tous à la condition de la fixité, en plus de la boutique ou du magasin, la plupart ont même un bureau et certains dans deux villes ;
- Le seuil de cent millions est généralement considéré pour distinguer les entreprises formelles et celles qui relèvent de l'informel. De ce point de vue, tous les grands commerçants qui font l'objet de cette thèse satisfont à cette condition. Un des critères parmi les plus pertinents retenu est la taille de l'entreprise. Pour se faire une idée de celle-ci, nous prenons les cas exemplaires des commerçants qui exercent dans la friperie à Gaya, El Hadj Maidokafilé et El Hadj Maibouraboura. Lors de nos enquêtes ils estiment volontiers avoir dans leurs magasins plus de deux milles balles de friperies. En considérant que le prix unitaire varie entre 75 000 FCFA pour la balle de friperie bas de gamme tandis que celle de premier choix, dans la catégorie des produits les plus chers est de 350 000 FCFA. La moyenne s'établit à 212 500 CFA. Sur la base de cette moyenne et si on considère que c'est le total des marchandises qu'ils vendent dans l'année, on en vient à un chiffre d'affaire annuel de 424 000 000 FCFA. Notons par ailleurs que ces commerçants ne sont pas les plus riches. Ce constat renseigne sur la taille des entreprises familiales des commerçants frontaliers. De ce point de vue également, ils n'obéissent pas aux critères, qui définissent l'informel.

Un autre aspect permettant de démarquer les grands commerçants du secteur informel est la relative facilité qu'ils ont d'accéder à des crédits bancaires. Ceci est particulièrement vrai en ce qui concerne les commerçants de Gaya, Malanville et Birni N'Konni. Dans cette dernière ville on peut prendre l'exemple d'un acteur qui a pratiquement construit toute sa richesse et cela en très peu de temps, sur la base de prêts consentis par une institution bancaire de la place qui lui aurait prêté à des taux avantageux de gros montants : il s'agit de El Hadj Dandubai. Sur la base de ces différents constats, les marchands objets de cette thèse satisfont à la plupart des critères qui définissent le secteur formel. Cependant, une visite dans leurs magasins ou boutiques permet de constater que la nature de leur activité n'offre pas assez de visibilité à l'Etat pour pouvoir les imposer au prorata de leur chiffre d'affaire. En outre, l'absence d'une comptabilité fiable rend difficile toute évaluation de ce chiffre annuel par les services étatiques. Concernant les marchands impliqués dans le commerce de friperie, il est, de plus,

extrêmement difficile pour un agent des impôts de connaître la valeur marchande d'une balle de friperie ne sachant pas distinguer les différents niveaux de qualité ou ne disposant pas de tous les outils nécessaires pour le faire.

A toutes ces difficultés, s'ajoutent le fait que pour une bonne partie de ces marchands, les produits qu'ils commercialisent sont très souvent stockés en transit dans les villes frontalières, donc échappant à toute forme d'imposition (transit). Pour toutes ces raisons, les marchands du commerce frontalier de Gaya-Malanville-Kamba et de Birni N'Konni-Illela sont classés dans la catégorie du gros informel conformément à la classification adaptée dans l'étude de Nancy Ahmadou (2012) sur les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone en se basant sur les critères de l'OIT.

Mais le propre du commerce transfrontalier, c'est bien sûr de déborder les limites étatiques. Les affaires mal mesurées sur chaque place, sont en outre multi situées, ce qui empêche toute évaluation d'ensemble : les prêts informels, les avances sur les ventes ne peuvent être évaluées. Si les passages de frontière en transit officiel peuvent être comptabilisés, les transports d'entrepôt à l'intérieur d'une même entreprise bi ou trilatérale rendent impossibles toute évaluation, même approximative. Cela nécessiterait une enquête de l'intérieur qu'il n'est pas possible d'envisager. Presque par définition, le commerce organisé autour de la frontière et du fait de son existence même est paradoxalement un commerce non bordé. Où se trouve la fortune d'un commerçant qui réside d'un côté mais tient boutique de l'autre ? Nous atteignons là, la limite en même temps que la justification de notre étude qui monte en puissance au fur et à mesure que la complexité invalide presque les hypothèses de départ. C'est bien là l'intérêt : pouvoir préparer d'autres champs d'enquête après avoir débarrassé ceux trop simples du premier abord. La friperie est de ces secteurs commerciaux qui éclairent l'écart séparant le choix opportun d'une orientation de fond qui serait celle du développement régional généralisé, tous gagnants. S'il existe des communautés d'affaires valorisant des diasporas convergentes, cela contribue-t-il du même coup à la prospérité générale de la sous-région comme l'on dit : l'Afrique du centre-ouest entre Sahel et Golfe de Guinée avec la charnière sahélienne déplacée au sud comme articulation. Dans l'ancien espace de circulation qui sert, entre autres, à définir le Sahel (Retailé 1989, 2014), sans frontière, la prospérité était attachée aux nœuds des réseaux d'alors, un alignement de villes-marchés jalonnant la route « zonale » de l'Atlantique au Tchad. En 2006, Walther a pu montrer comment cette charnière s'était déplacée pour se coller aux frontières postcoloniales, une centaine de kilomètres plus au

sud sans pour autant transformer la structure d'ensemble d'un espace de circulation plutôt que de production. Ce qui est à la base même de l'intuition d'un espace mobile. Les points de saillance y sont privilégiés comme nos marchés transfrontaliers. Cela peut se produire ailleurs, ce qui transforme totalement la question du développement régional qui serait fondé sur l'évaluation du seul espace de production pour reprendre encore la distinction opérée par Retaille. La concentration du commerce de la friperie donne la mesure de ce grand écart, irréductible, qui est pourtant à l'origine de cette thèse, partie d'un programme plus vaste dont il faudra réunir les pièces.

5.2. Le commerce de la friperie

Un nombre important de pays ont opté pour la mise en place de politiques fiscales et douanières très souples, de façon à pouvoir réexporter divers produits souvent prohibés vers les pays voisins plus riches, ayant mis en place des politiques économiques protectionnistes (Galtier et Tassou 1998). En général, les pays protectionnistes, destinataires des produits réexportés offrent de meilleures perspectives en termes de capacité de consommation, liées soit à un pouvoir d'achat plus élevé, soit à leur poids démographique, ou au deux conditions réunies. Les pays destinataires sont soucieux de promouvoir l'émergence d'un tissu industriel pour promouvoir une production nationale dans des secteurs de base ou de grande consommation comme la brasserie, le textile, etc. En Afrique de l'ouest, parmi les pays ayant opté pour une politique de réexportation, figurent la Gambie qui réexporte vers le Sénégal, le Togo qui réexporte vers le Ghana, le Bénin qui réexporte vers le Nigeria, pays dont le marché intérieur exerce une forte attraction sur les pays voisins (Abdoul et al 2007). En marge de ces pays littoraux, des pays enclavés comme le Niger ont adopté des politiques semblables de façon à tirer bénéfice des frontières poreuses.

5.2.1. Historique

Les villes frontalières de Malanville au Bénin et de Gaya au Niger servent, dans le cadre de cette activité, d'entrepôts à partir desquels s'opère la réexportation de certains produits prohibés comme la fripe vers le Nigeria. A cet effet, Malanville, puis Gaya se sont successivement spécialisées dans la réexportation vers les différents Etats du Nigeria principalement et dans des proportions plus faibles, vers des villes nigériennes et celles de la région ouest-africaine. La vente en gros de produits de seconde main, concerne principalement

les habits appelés *bocho* en Haoussa, *bouraboura* ou *dokafilé* en Zarma ou encore *gourfa-gasoubane* littéralement s'agenouiller pour sélectionner dans le tas, ce qui traduit ici le geste de l'acheteur (Bredeloup et Lombard 2008). En plus des vêtements, on y trouve aussi de la lingerie, des jouets pour enfants, une grande diversité de sacs, des chaussures etc.

La réexportation de la friperie dans la zone frontalière est animée par des marchands nigériens pour la plupart, venus par vagues successives s'installer à Gaya. Les premiers étaient de demi-grossistes venus de Niamey où ils acquièrent, pour la majorité, leur expérience. À la même période sont venus s'installer des marchands en provenance du Ghana, suivis, une dizaine d'années plus tard, par ceux venus de la Côte d'Ivoire et de l'Europe. Enfin, les derniers marchands fripiers à s'implanter sont des Igbo, des Libanais, des Tunisiens et des Marocains. Ces marchands, devenus des grands grossistes de friperie réalisent par an des chiffres d'affaires de plusieurs milliards comme il ressort de l'entretien avec le responsable départemental de la DGI de Gaya qui fait cas d'un marchand dont le chiffre d'affaires annuel de l'année fiscale 2012-2013 dépasserait la vingtaine de milliards (plus de 30.000.000 Euros) et qui aurait versé au compte de la DGI, comme impôt sur le bénéfice, un montant dépassant les 200.000.000 de francs CFA soit 307.690 Euros.

Cette activité est devenue, en moins de trois décennies, très importante à Gaya comme le montre le nombre d'entrepôts qui dépasse aujourd'hui largement la soixantaine. Ainsi, le secteur du commerce de la friperie a créé à Gaya directement ou indirectement de nombreux emplois, embauchant plusieurs centaines d'ouvriers, des dockers, des chauffeurs, des gardiens et autres intermédiaires, indirectement. Il offre des contrats à des entrepreneurs du bâtiment, à des maçons, des architectes à travers la construction d'entrepôts de plus en plus gigantesques donnant ainsi une impulsion aux activités de vente de matériel de construction. D'autre part, le commerce de fripe a permis d'augmenter les recettes douanières, celles de la Direction Générale des Impôts, et enfin celle de la commune de Gaya. L'apparition à Gaya des banques, des stations dont le nombre dépasse la dizaine à la date de l'enquête, est liée au développement de cette activité.

L'émergence à Gaya d'une activité économique basée exclusivement sur la réexportation de la friperie est l'œuvre de quelques commerçants venus de plusieurs horizons dans le but de tirer profit de la proximité du Nigeria. Ce chapitre examine les conditions qui ont rendu possible

l'émergence de cette activité dans la ville frontalière de Gaya, charnière entre le Bénin et le Nigeria en se basant sur le récit que les pionniers de cette activité font de leur parcours.

Les marchands grossistes pratiquent principalement la vente en gros de la friperie jusqu'à une date récente, puis certains ont associé à cette activité le transport de marchandises de façon à assurer leurs propres commandes. La surface financière minimale nécessaire pour réussir dans cette activité est estimée à cent millions de francs CFA. En effet, avec cette somme le grossiste peut commander une dizaine de containers, varier l'offre en fonction de la qualité du produit, assurer le transport et les frais de transit jusqu'à Gaya. Les fripiers commandent aujourd'hui, presque tous, directement auprès des fournisseurs européens, américains et asiatiques sans passer par des intermédiaires libanais, igbo qui, par le passé, détenaient le monopole (Meagher 2007 :13): « *Nos fournisseurs sont en Belgique, aux Etats Unis, au Canada, en Italie, depuis quelque temps de la Chine aussi. Mais nos gros fournisseurs sont plutôt en Hollande*²⁰ ».

Brooks (2012) a relevé que les Etats Unis sont le premier exportateur avec plus de 500 000 tonnes de vêtements de seconde main envoyées par an dans plus de cent pays de par le monde. Les fournisseurs envoient la liste des produits disponibles et les grossistes fripiers prennent le temps de bien choisir la commande en veillant à une plus grande diversification de façon à importer une large gamme de produits correspondant à la demande du marché notamment nigérian. Les commandes se font sur la base de la qualité du produit. Selon El Hadj Maibouraboura, il y a plus de 60 types de produits de qualité différente.

La friperie, une fois à destination, est classée selon sa qualité en trois catégories, localement appelés trois choix. Le premier choix est le plus cher, il n'est pas à la portée des personnes à revenus modestes, le second choix qui correspond le plus à la demande des bourses moyennes est le plus demandé et enfin le troisième choix. Ce dernier est celui qui correspond le mieux aux populations les plus démunies, il est revendu en général les jours de foire au niveau des marchés ruraux. Le grossiste s'assure ainsi que les produits commandés sont à la fois les plus sollicités et les plus rentables.

Les fournisseurs conditionnent les produits fripiers dans les ballots de 50 kg après nettoyage et désinfection. Au préalable, ces produits ont été récupérés sous forme de dons par des

20 Entretien GA_1_10 du 04.02.2013 à Gaya

organismes de bienfaisance comme: la Croix Rouge, Oxfam, l'Armée du Salut, le YMCCA dans les pays occidentaux (Brooks 2013 ; Bredeloup, Lombard 2008). Puis ils sont conditionnés pour être revendus dans les pays du sud. La friperie est transportée par bateaux des pays occidentaux d'Europe, d'Amérique du Nord vers les ports des pays d'Afrique non soumis à des mesures protectionnistes comme le Bénin et le Togo. Après les formalités pour l'enlèvement et le paiement des frais de transit, ces produits traversent le territoire béninois jusqu'à Gaya où ils sont entreposés. Comme l'illustrent ces propos : « *Quand les containers arrivent au port de Cotonou, ils sont transportés jusqu'à Gaya où la fripe est stockée en transit. Les commerçants nigériens de Jos, Kaduna, Kano, Birnin Kebbi viennent s'approvisionner là, ils prennent souvent à crédit*²¹ ». Pour chaque balle de friperie les grossistes payent 4 500 FCFA de frais de transit à la douane, ils payent 16 000 FCFA si le produit est destiné à être consommé sur le territoire nigérien. Le prix du container varie en fonction de la qualité du produit fripier, il fluctue entre dix et quinze millions de FCFA. Les marchands les plus riches commandent en général au moins dix containers pour un coût d'environ cent millions et attendent de les écouler pour lancer une nouvelle commande. Chaque container peut prendre 600 balles de friperie. Une balle de chemise 1^{er} choix par exemple est vendue entre 250 000 et 350 000, elle contient en général 400 chemises vendues à partir de 1000 FCFA la pièce.

Le commerce de friperie est une activité licite, de la phase d'importation au stockage à Gaya, jusqu'au transport à Dan-Issa. A partir de la ville Nigérienne de Maradi, la friperie est introduite nuitamment au Nigeria. C'est la deuxième phase, au cours de laquelle cette activité cesse d'être légale. Pendant cette ultime étape, le caractère informel prend le dessus et se traduit par la mise en place du processus de contournement rendu possible par des complicités monnayées entre marchands nigériens et l'appareil de contrôle frontalier.

Qu'est ce qui est à la base de l'émergence de cette activité de réexportation de la friperie de Gaya vers le Nigeria ? Au-delà des avantages liés à la frontière usuellement mis en avant comme base du développement du commerce de fripe, il est important de prendre en compte la détermination des marchands venus de différents horizons pour investir ce secteur et y construire de grosses fortunes. Le rôle décisif joué par ces marchands opportunistes étant insuffisamment pris en compte, il s'agit ici de mettre en valeur leur rôle en découvrant leur

21 Entretien MA_1_38 du 23.11.2012 à Gaya

identité, en décryptant le parcours de quelques-uns parmi les pionniers et maîtres d'œuvre de l'émergence de cette activité. De façon spécifique, il s'agit de mobiliser la biographie de quelques uns qui sont les clés du dispositif afin de retracer l'évolution historique et le développement du commerce de réexportation de la friperie de Gaya vers le Nigeria.

Cette partie donne aussi l'occasion de s'interroger sur l'avenir de cette activité aux regards de l'environnement économique. Quel sera l'avenir de la friperie si le Nigeria lève l'interdiction qui empêchait jusqu'alors ces commerçants d'importer directement à travers les différents ports de ce pays?

Cette étude de cas, se décline comme suit : les marchands qui ont favorisé le développement de cette activité, l'historique et l'évolution du commerce de friperie qui fait une large place aux itinéraires des marchands et enfin l'avenir de la friperie.

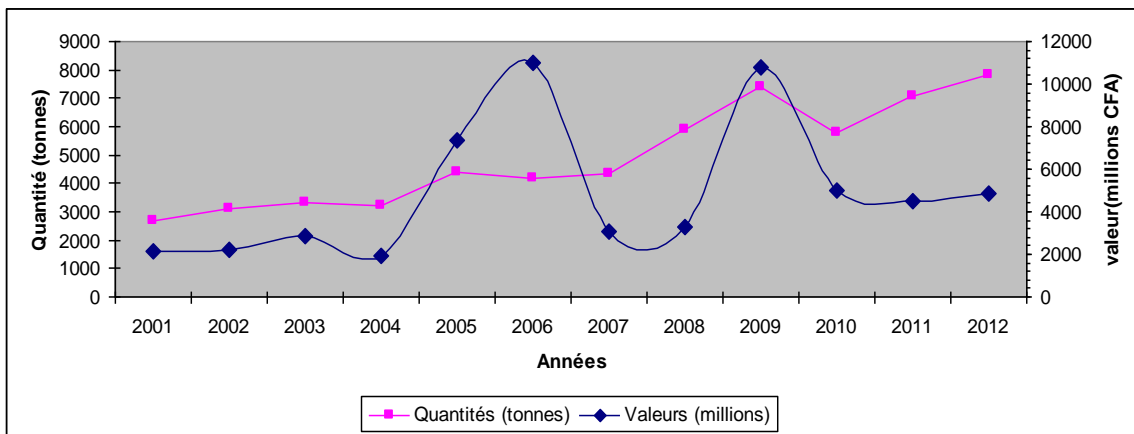
5.2.2. Evolution chiffrée

Le commerce de la friperie connaît un développement régulier du début des années 1990 à aujourd'hui dans la zone frontalière Gaya-Malanville. Une société de transit, dénommée la Nitra avait jusqu'à une date relativement récente, le monopole de l'entreposage de la friperie à Gaya. De ce fait, les marchands de friperie où les propriétaires des entrepôts privés, étaient contraints de passer par elle pour être autorisés à entreposer des marchandises dans leurs propres magasins. Ils sont, en outre, par la suite, tenus de faire appel à un agent de la Nitra pour toute opération d'entrée ou de sortie des produits fripiers, cela en plus du contrôle de la douane. On constate, sur la base des données recueillies au niveau de l'agence de la Nitra de Gaya, qu'après une légère augmentation des importations, qui sont passés de 35 562, 983 tonnes en 2011, à 36 681, 365 tonnes en 2012, elles ont légèrement baissé en 2013 soit 35 122,714 tonnes.

Les données recueillies au niveau de l'INS²² qui proviennent de la Direction de la statistique de la Douane Nigérienne donnent l'évolution suivante pour l'ensemble du Niger.

²² Direction nationale de la statistique.

Figure 17: Evolution des importations de friperie à l'échelle du Niger

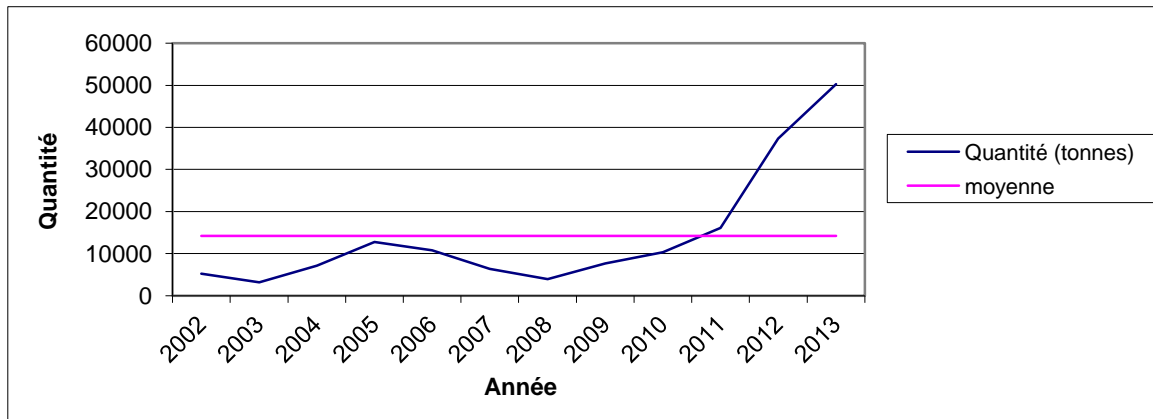


Source : INS

On constate alors que les données fournies par la Direction des statistiques de la Douane relayées par l'INS ne concordent pas avec celles recueillies au niveau de la Nitra. Nous avons alors jugé utile de trouver une autre source de données, plus complète et surtout plus fiable car provenant du CNUT, qui les recueille directement auprès des transporteurs. Les statistiques fournies par la Direction Nationale des Statistiques du CNUT donnent l'évolution des importations de friperie qui passent par le port de Cotonou et transitent par le poste de Douane de Gaya. C'est à partir de là que ces données sont recueillies par les services du CNUT. Ces données montrent que les importations ont connu une augmentation régulière de 2002 à 2013. Ainsi après une légère chute en 2003, les tonnages importés sont passés de 3.167.000 Kg à 50.232.000 Kg en 2013.

La courbe ci-dessous montre que d'une manière générale, il y a eu un accroissement régulier des importations de friperie transitant par le poste de douane de Gaya et, pour l'essentiel, entreposée dans cette ville. On note cependant une légère baisse des tonnages importés en 2006. Les enquêtes révèlent que l'essentiel de la fripe en provenance de Cotonou est destinée au marché du Nigeria.

Figure 18 : Evolution des importations de friperie au poste de douane de Gaya de 2002 à 2013



Source : CNUT/DOT

Ces données remettent en cause l'opinion initiale qui se base sur une première lecture de la situation et selon laquelle il y a une baisse des activités de friperie. A en croire la plupart des marchands impliqués dans cette activité, ce secteur connaît une certaine baisse liée à une situation de mévente et non de la baisse du niveau des importations.

Le tableau ci-dessus et la courbe qui la visualise montre au contraire une hausse importante et surtout régulière des commandes de fripe. Cette situation incite à faire un constat : ce sont plutôt les ventes de friperie des marchands de Gaya qui connaissent une baisse. Comment expliquer alors qu'au moment où la plupart des marchands de fripe se plaignent de la baisse des ventes que les données sur les importations de friperie à partir du port de Cotonou se caractérisent paradoxalement par une forte augmentation ?

Nous avons cherché la réponse à cette interrogation en analysant de façon plus approfondie les entretiens avec des personnes averties comme les transitaires en charge des transactions des marchands auprès des autorités douanières. Il ressort que, de plus en plus, les commerçants du Nigeria commandent directement la friperie avec souvent des papiers de "prête-noms nigériens" qui sont en règle vis à vis de la législation nigérienne. Une fois la marchandise écoulee, une partie des bénéfices est reversée aux commerçants propriétaires desdits documents en guise de rétribution. Cela reste une explication plausible de la situation décrite précédemment. En effet, la montée vertigineuse des commandes de fripe à partir de 2010 correspondrait au début des commandes par prête-noms des commerçants fripiers nigériens.

Selon les agents de transit, partenaires et observateurs privilégiés, cette situation constitue une véritable menace pour le commerce de friperie à Gaya, car une fois le circuit maîtrisé par les commerçants nigériens, ils n'auraient plus besoin de passer par les marchands nigériens. Et à terme c'est le territoire nigérien qu'ils pourraient ne plus traverser. A cette situation s'ajoute le désir des autorités béninoises de tirer plus de ressources du commerce de réexportation. A cette fin, ces derniers ont créé toutes les conditions permettant de réexporter une part plus importante de la friperie directement au Nigeria, sans passer par le Niger, de façon à exclure progressivement le Niger de ce commerce lucratif. Le centre de cette activité ne se trouvait-il pas initialement à Malanville au Bénin ? A ce propos, ces autorités semblent dire : pourquoi laisser au Niger, pays enclavé, la réexportation vers le Nigeria, d'une partie importante de la friperie alors que nous pouvons le faire et tirer davantage de bénéfices ?

Pour comprendre l'importance de la ville de Gaya dans le commerce de friperie, nous avons recensé et représenté les importations en provenance de trois autres pays. Les quantités de friperie sont exprimées en tonnes. Une partie importante de la friperie qui alimente le marché intérieur du Niger provient des autres canaux de ravitaillement.

Tableau 4 : Les importations de friperies au niveau des autres postes frontaliers.

Années	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Togo	3309	3955	5379	5697	2365	1777	5299	2230	2215	16872	19462	3167
Ghana	55	41			6			53		190	1136	7119
Nigeria	122	18	87	20	34	28	20	6				1054
Total	3486	4016	5466	5717	2405	1805	5319	2289	2412	17062	20598	6255

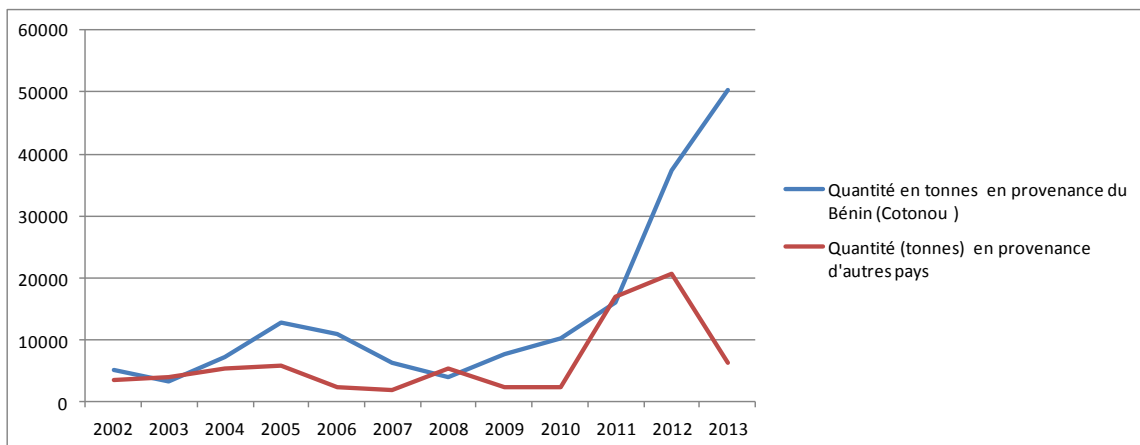
Source : CNUT/DOT

La présence du Nigeria parmi les pays qui alimentent le Niger en friperie peut paraître paradoxale. Cependant, l'importation de faibles quantités de friperie par des demi-grossistes a été plusieurs fois signalée par plusieurs sources lors des enquêtes. En effet, les enquêtes ont révélé qu'une partie de la friperie envoyée au Nigeria, aussi minime soit-elle, revient au Niger. Ainsi, il peut s'agir d'une transaction normale au cours de laquelle, une faible quantité des énormes quantités de friperie déversées au Nigeria est réintroduite au Niger en toute légalité, mais cela peut aussi être une opération de reversement de quantités plus importantes de la friperie en transit au Niger.

La courbe ci-dessous montre l'importance des importations en provenance de Cotonou par rapport aux importations cumulées de tous les autres pays à partir desquels les marchands de friperie du Niger s'approvisionnent. Ces autres lieux de provenance sont plus exactement les pays disposant de littoraux qui permettent l'acheminement de la fripe des pays occidentaux et asiatiques vers le Niger.

En général la friperie en provenance du port de Cotonou, stockée à Gaya est destinée au marché du Nigeria, tandis que celle en provenance des autres pays ci-dessous représentée par la courbe rouge est destinée au marché nigérien.

Figure 19 : Evolution comparative de quantités de fripe en provenance de Cotonou et les importations cumulées en provenance des autres pays de 2002 à 2013



Source : auteur

La menace la plus sérieuse est liée au fait que ce commerce repose sur un déterminant conjoncturel (Abdoul et al. 2007). En effet, le Nigeria peut décider du jour au lendemain de lever les mesures restrictives qui empêchent ses commerçants d'importer directement la friperie jusqu'alors (Galtier, Tassou 1996). Pour les commerçants nigériens, cela sera comme une fermeture des frontières nigérianes. Voilà ce qu'en dit un des marchands majeurs dans cette enquête en la personne d'El Hadj Baba Songnoy²³ : « *La fermeture de la frontière du Nigeria aurait de bien plus graves conséquences. Je peux vous dire que ça serait une situation de misère extrême. Et si jamais cette situation perdurait, je suis convaincu que tous les commerçants quitteront ces villes frontalières. Ne perdons pas de vue la raison pour laquelle les commerçants se sont installés dans la zone frontalière, c'est la proximité du Nigeria* ».

23 Entretien MA_1_ du 23.4.2012 à Malanville

Selon El Hadj Maibouraboura le nombre des entrepôts dépasse aujourd'hui largement la soixantaine et pourtant, précise-il : « *A nos débuts à Gaya, en 1991 il n'y avait aucun magasin. Nous étions obligés de stocker le produit dans les magasins sous douane* ²⁴ ». Selon le responsable en charge des magasins de la Nitra, le nombre d'entrepôts uniquement destinés au stockage de la friperie a atteint aujourd'hui la quarantaine.

La ville de Gaya a vu surgir de terre des entrepôts de plus en plus grands, construits d'abord dans le quartier appelé Plateau, puis de plus en plus vers la zone acajou (Walther 2006 :119) et la zone cotonnière 2 comme le montre la carte ci-dessous. Ces entrepôts, de plus en plus gigantesques permettent aujourd'hui de faire entrer plusieurs camions en même temps afin de les vider ou de les charger en toute discrétion comme le montre la photo ci-dessous.

**Photo 8: Entrepôt de stockage de tonnage important de friperie
à l'entrée de Gaya**



Le prix de location de ces entrepôts varie en fonction de leur volume. Ainsi, au cours de l'exercice budgétaire 2012-2013, il oscille entre 100.000 et 300.000 FCFA. Pour la DGI, il y existe trois modes d'occupation des entrepôts à Gaya : la location, le mode d'occupation professionnel, la vacance. En ce qui concerne la première et la deuxième forme une taxe immobilière équivalant à 10 % de la valeur locative annuelle est prélevée. Pour les magasins en vacance, c'est seulement 5 % de cette valeur locative qui est prélevée. Cette taxe

24 Entretien GA_1_11 du 04.02.2013 à Gaya.

immobilière est équitablement partagée entre l'Etat à travers la DGI et la commune de Gaya soit 50 % chacune. Cette somme constitue une entrée substantielle de fonds pour la Mairie de Gaya vu le nombre important d'entrepôts.

Photo 9: Ballots de friperie dans un entrepôt à Gaya



Photo 10: Entrepôt de friperie au quartier plateau de Gaya



Cependant, on observe que les entrepôts sont construits dans les zones habitées, un peu en désordre par les promoteurs de ses entrepôts, qui sont très souvent les grands commerçants. Ces derniers décident de construire où ils veulent et selon leurs normes. La municipalité de Gaya ne semble pas avoir une quelconque autorité en ce qui concerne cette question comment

il ressort d'ailleurs d'un entretien avec le Maire²⁵ de cette ville. Il fustige et déplore le fait que l'immensité de certains des entrepôts permet de faire entrer n'importe quel camions sans que la municipalité puisse avoir un droit de regard le contenu.

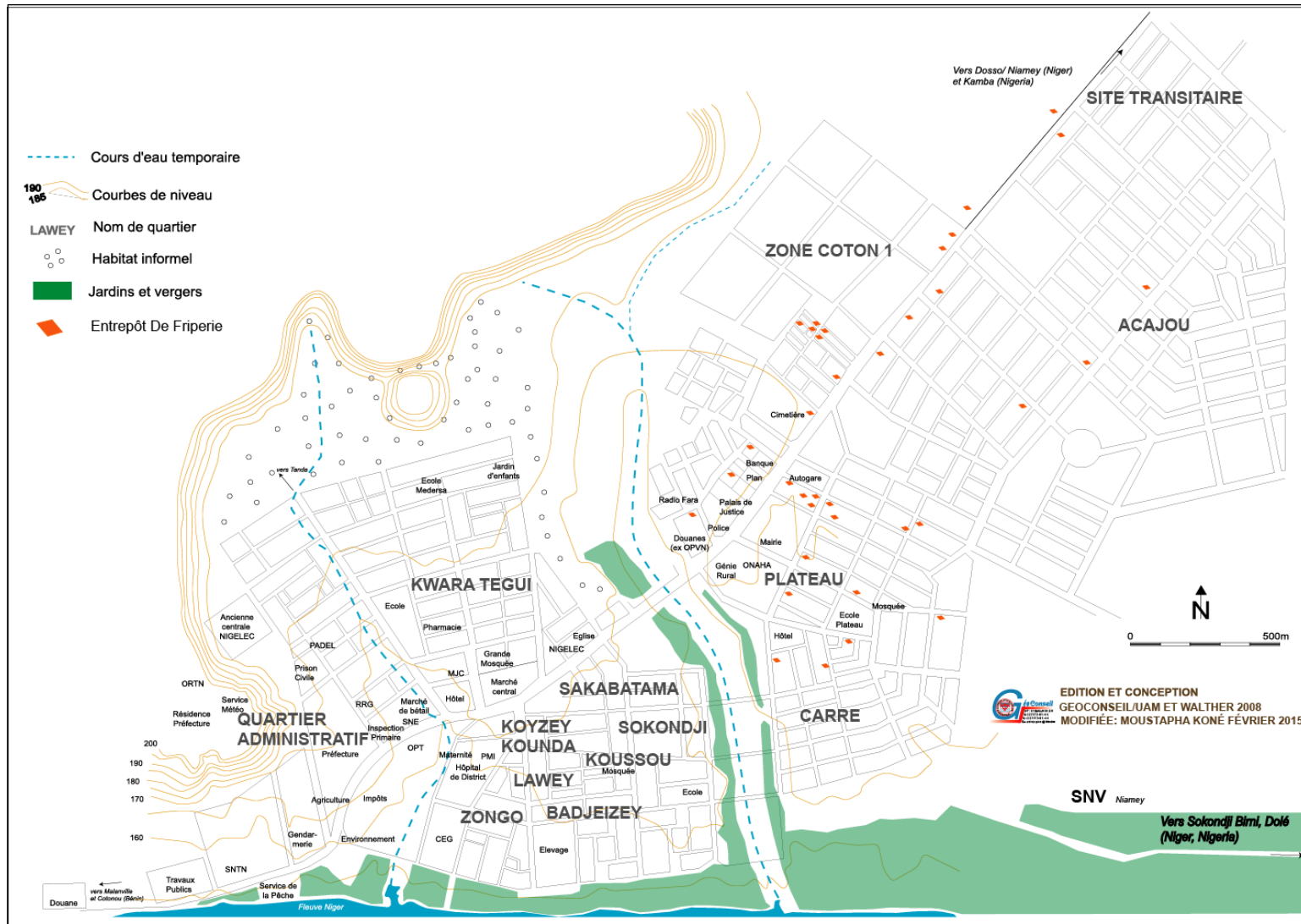
De quel pouvoir dispose la municipalité de Gaya ou de Malanville, de Birni N'Konni face aux milliardaires cibles de cette étude ? Comme le note secrétaire général de la municipalité de Malanville²⁶ « *ces marchands préfèrent satisfaire les intérêts privés et individuels de quelques acteurs politico-administratifs au détriment de l'intérêt général. Ils établissent entre eux un code de sécurité difficile à pénétrer* ». Plus loin il précise « *comme ils sont dans l'informel, on ne peut ni prouver ni justifier leurs actions. Ils investissent dans l'informel ! Ils interviennent dans l'informel, et les services qu'ils demandent sont dans l'informel ; c'est là où c'est délicat. Tout se fait dans le ni vu ni entendu* ».

Ainsi, les autorités en charge de la gestion de ces municipalités mentionnées ci-haut demandent juste un peu plus de visibilité en ce qui concernent les affaires traitées au niveau de leur entité administrative, de façon à tirer davantage de ressources au profit du développement de leur ville respective.

²⁵ EntretienGA_PO_01_du_28_02_2012 à Gaya

²⁶ Entretien MA_PO_02_03_2012 à Malanville

Figure 20 : Carte de localisation des entrepôts dans la ville de Gaya



5.2.3. Les marchands fripiers

Le commerce dans les deux zones frontalières repose sur l'exploitation de disparités fiscalodouanières et monétaires. La réussite de l'activité de réexportation est associée à une meilleure prise en compte des opportunités engendrées par les frontières : l'exploitation optimale des disparités dans les politiques économiques entre le Nigeria, d'une part, et de l'autre le Bénin et le Niger (Bach 1994, 2009).

Le transit routier entre le Bénin et le Niger est régi par les conventions de la CEDEAO, (transport inter Etats) et l'accord bilatéral sur l'utilisation du port de Cotonou qui stipule en son article 7 que « les marchandises en direction du Niger transiteront librement par le port de Cotonou et le territoire béninois en franchise des droits de douane et de toute autre taxe exigible du fait de l'importation ou de l'exportation ainsi que de toute taxe spéciale en raison du transité » (Mémorandum relatif aux problèmes rencontrés par les opérateurs économiques nigériens sur le corridor béninois, 2004). Pour tirer profit de cette situation, le Niger pays enclavé, dépendant pour son ravitaillement en divers produits du port du Bénin principalement mais aussi celui de Lomé au Togo et de Tema au Ghana, a adopté une politique d'importation très souple. Ceci afin de faire face à ses besoins importants, notamment en produits de première nécessité comme le riz, les pâtes, l'huile de cuisine, le sucre etc. Mais aussi pour pouvoir réexporter vers le Nigeria y compris de produits interdits comme la friperie tirant ainsi profit de 1500 km de frontières mal contrôlées.

Il faut noter que la friperie fait partie des produits faisant l'objet d'interdiction à l'importation au Nigeria, pays le plus peuplé d'Afrique avec une population estimée à plus de 170.000.000 d'habitants en 2012 dont 46 % sont pauvres (Banque Mondiale). Ce pays s'impose incontestablement comme un géant en Afrique de l'ouest aussi bien sur le plan économique que démographique ce qui, en partie, explique que les commerçants nigériens disposent d'une surface financière appréciable, qu'ils soient connectés à des réseaux bancaires grâce auxquels ils peuvent disposer de fonds importants pour acheter plusieurs centaines de tonnes voire des milliers de tonnes et payer en cash (Ellis et MacGaffey 1997 : 29). Au Nigeria existent des grandes fortunes qui contrastent avec la précarité d'une part importante de la population. Mais l'existence d'un effectif important de pauvres est porteuse de réelles perspectives de développement pour le commerce de la friperie. Des marchands de friperie, dont quelques

pionniers à l'image de El Hadj Maibocho, El Hadj Maidokafilé, El Hadj Maiga-Songnoy en connivence avec leurs pairs exerçant de l'autre côté de la frontière, se sont vite aperçus du bénéfice qu'ils pouvaient tirer de la réexportation du Niger vers le Nigeria. Ils se sont organisés en conséquence pour satisfaire cet énorme marché. Malanville, puis Gaya, sont devenus en moins de trois décennies les centres de ce commerce.

Les marchands de fripe s'accordent à reconnaître que c'est la capacité du marché intérieur nigérian à consommer des tonnages importants de marchandises qui justifie leur présence dans la zone frontalière proche du Nigeria. De la même façon que les marchands de fripe du Nigeria sont en mesure de lever des fonds importants pour acheter, auprès de grossistes de Gaya, des tonnages importants et payer en cash, ceux de Gaya, en ce qui les concerne, sont devenus au fil du temps en mesure de commander de très grandes quantités de friperie en provenance du monde entier, souvent même à crédit. Comme le rapporte le Président du Syndicat des Commerçants de Gaya, ils jouissent d'une grande confiance de la part des grands fournisseurs installés à Cotonou, en Europe, en Amérique et en Asie. Et, la croissance de la population africaine avec une frange importante de pauvre laisse entrevoir des lendemains prometteurs pour le commerce de "ces produits" dont le temps de vie est fini en Europe, et qui sont envoyés en Afrique pour connaître une seconde vie. N'ayant souvent d'autres choix que de se rabattre sur ce produit bon marché, un nombre toujours croissant d'Africains se rue sur les produits fripiers qui ont l'avantage de présenter un meilleur rapport qualité prix. En fonction des moyens, plusieurs choix s'offrent aux potentiels clients, c'est-à-dire que l'offre est variée et s'adapte continuellement à une demande croissante de population de plus en plus jeune, désireuse de s'habiller en vogue, et à la mode occidentale comme cela avait été observé au Sénégal, au Cap Vert et en Côte d'Ivoire (Brédeloup et Lombard 2008). Cette jeunesse tient aussi à s'habiller avec des vêtements provenant de la friperie, d'un style introuvable sur le marché local.

Reprenons les récits de vie pour avancer vers la généralisation selon la méthode annoncée de la prosopographie. Les itinéraires de quelques marchands, parmi les plus importants, vont être mobilisés afin de retracer les différentes phases de l'implantation de la friperie à Malanville puis à Gaya, l'évolution de cette activité et l'organisation mise en place. Le retour sur les détails insignifiants peut contribuer au tableau et apporter quelques touches en réponse aux hypothèses de la communauté d'affaires et de la diaspora, plus loin, et maintenant beaucoup plus loin, il faut le reconnaître, à celle du développement régional.

Dans la vague des commerçants grossistes de fripes, venus de Niamey, deux parcours ont retenu notre attention : il s'agit d'El Hadj Maibouraboura et d'El Hadj Maidokafilé. Ils sont venus s'installer à Malanville afin d'être plus proches de leur lieu d'approvisionnement. Les deux comptent à la fois parmi les pionniers et les plus importants de Malanville. Ils se sont repliés pour s'implanter à Gaya où ils avaient construit des entrepôts. Le premier El Hadj Maibouraboura, est un Peul de Borgo Tombo Koirey un village de la région de Dosso, polygame, il est père de 23 enfants. En 1968, il suivit son oncle vendeur de fripe à Filingué pour apprendre le métier et y resta jusqu'en 1971. Puis, il vint s'installer à son propre compte à Niamey jusqu'en 1984 comme vendeur en détail de fripe. Il quitta pour s'installer à Malanville où il résida jusqu'en 1991.

Le second parcours similaire au premier, est celui d'El Hadj Maidokafilé. Agé de 57 ans, il est né à Sidi Kouara dans la région de Dosso où il demeura jusqu'en 1970 avant de s'installer à Niamey pour y vendre de la friperie en détail. Ces années constituent ses débuts dans ce métier qu'il a choisi à tout hasard. Quand il a commencé à réaliser des bénéfices substantiels, il décida de partir se ravitailler directement à Cotonou afin de gagner plus. Il s'installa à Malanville à partir de 1977. Son fournisseur était à cette époque l'établissement Van Brouss établi en Belgique, auprès de qui il prenait la friperie à crédit faute de moyens financiers suffisants. Dans les années 1980, il est devenu semi-indépendant et une part importante de la marchandise qu'il écoulait lui appartenait.

El Hadj Maidokafilé tout comme El Hadj Maibocho gèrent leurs entreprises familiales avec deux fils qui d'ailleurs font l'essentiel du travail et leur rendent compte.

Ils sont venus de la même région, Dosso, et ont appris pour l'essentiel le métier au Niger, l'un à Filingué, l'autre à Niamey avant de quitter pour s'installer à Malanville où ils étaient passés de simples détaillants au statut de demi-grossistes puis de grossistes. Ils quittèrent cette ville pour s'installer à Gaya au début des années 1990. A partir de cette ville, ils continuent à développer leurs activités de vente de friperie jusqu'à aujourd'hui. Tous les deux, se sont fait construire des magasins, le premier à côté de la gare (il dispose aussi d'une résidence et d'une grande mosquée), le second derrière les magasins de l'OPVN.

Le commerce de friperie est devenu une activité très importante pour la ville de Gaya. Il l'était d'abord pour Malanville avant que les fripiers nigériens, dans leur majorité, ne décident au début des années 1990 de quitter Malanville pour s'installer à Gaya, encouragés pour ce faire, par des mesures incitatives prises par les autorités douanières et départementales de l'époque. Le chef du poste de douane en exercice à cette période, entreprit des démarches auprès de ces commerçants, en concertation avec les autorités préfectorales et les responsables de la Direction Générale des Impôts afin de les inciter à revenir au Niger. Pour ce faire, il initia une politique qui fait de Gaya une sorte de zone franche, où les marchands ne sont plus tenus de dédouaner la friperie, et sont autorisés à stocker autant de quantités qu'ils pouvaient pour ensuite les réexporter. Ainsi, selon les propos du Président des commerçants de Gaya : *« Je paye à Malanville pour chaque camion 1 500 000 FCFA pour être autorisé à décharger et vendre la marchandise aux commerçants nigériens qui passent par la voie de Lolo pour l'introduire au Nigeria. Au poste de douane de Gaya j'ai payé seulement 900 000 FCFA d'où une différence 600 000 FCFA. Puis je fis les formalités pour me conformer à la loi en prenant un numéro d'immatriculation fiscal (NIF) ce qui m'a valu à nouveau une réduction significative des frais de transit. J'ai réussi à convaincre certains de mes pairs à m'emboîter le pas »*. Comme le montre ce récit, le chef du poste de Douane de Gaya, en concertation avec les responsables départementaux et régionaux de la Direction des Impôts du Niger, avait tout mis en œuvre pour convaincre les commerçants de nationalité nigérienne, installés à Malanville au Bénin, à revenir s'installer à Gaya.

Avant ceux-là, cependant, les marchands venus de Niamey ont été les pionniers du commerce de la friperie à Gaya. Selon El Hadj Maibocho, le commerce de friperie a commencé à se développer véritablement à Gaya à partir de 1991 avec l'apparition des premiers entrepôts. Initialement les produits fripiers étaient entreposés dans les magasins sous douane avec l'obligation de libérer le magasin au bout d'un mois, délai de rigueur. Les magasins sous douane sont des entrepôts de l'Etat sous la surveillance des services des douanes qui autorisent l'entreposage des marchandises jusqu'à la régularisation, soit par paiement des frais de consommation pour les marchandises destinées au marché intérieur, soit par paiement des frais de transit pour les marchandises destinées à l'exportation. Le marchand paye les frais d'entreposage. Pour cette raison, les pionniers de la friperie à Gaya après 1991, ont commencé à construire des entrepôts en collaboration avec la société de transit Nitra sous le contrôle des autorités douanières. Au Niger, à cette époque selon El Hadj Maibocho, seule la Nitra était habilitée à entreposer les produits en dehors des magasins sous douane. Ces entrepôts restent

cependant sous le contrôle de la douane dont les agents sont présents au moment des ventes et, par la suite, font des contrôles réguliers et inopinés de façon à éviter toute fraude.

Rappelons-nous aussi El Hadj Maigasongnoy, venu du Ghana où il était investi dans le commerce de friperie pour s'installer à Malanville afin de reprendre la même activité. Les expulsés disposaient d'un capital financier déjà constitué, une expérience avérée dans le commerce de friperie, un savoir-faire en la matière. La friperie constituait déjà une niche commerciale pour eux.

El Hadj Nasognoy un autre exemple déjà rencontré n'a pas été expulsé du Ghana mais a suivi un itinéraire d'accumulation le conduisant du petit élevage, à l'orpaillage puis à la friperie à Malanville.

Dix ans après l'installation des premiers grossistes venus de Niamey, du Ghana et du Benin, s'ajoutent les « réfugiés » de la Côte d'Ivoire qui sont venus s'installer à Gaya à leur tour. Ce sont d'autres portraits et d'autres trajets qu'il faut encore tenter d'associer. Il s'agit là des marchands comme El Hadj Naader ; El Hadj Kaima ; El Hadj Soka. Ces trois marchands majeurs du commerce de friperie à Gaya viennent de l'Ader et Maradi et ont quitté la Côte d'Ivoire où ils avaient appris ce métier. Dans leurs pays d'accueil, ils avaient réussi à nouer des relations d'affaires avec les fournisseurs européens, américains et libanais et avaient acquis un savoir-faire en la matière. Ils ont finalement choisi de s'installer à Gaya afin de reproduire le système.

Le récit de vie le plus complet illustre les parcours de cette catégorie de marchands qui ont circulé avant de s'installer (définitivement, provisoirement ?). El Hadj Naader que nous avons déjà croisé, est un commerçant Haoussa baadaré du village de Bagay région de Tahoua dont l'itinéraire complet mérite une restitution. Il est marié monogame, père d'une dizaine d'enfants. Il quitta Tahoua en 1985 pour s'installer à Abidjan où il resta jusqu'en 2000. Il y exerça divers types de petits commerces avant de devenir vendeur ambulant de friperie puis petit détaillant. La crise postélectorale ivoirienne le contraint à quitter ce pays comme il ressort de ses propos : *« J'ai quitté la Côte d'Ivoire en 2000 pour l'Europe, forcé par une situation devenue très dangereuse, comme pour la plupart des étrangers et même des ivoiriens. En Europe, j'étais un employé dans un commerce à Naples où je suis resté jusqu'en 2005. Mais dès le départ, j'avais l'intention de revenir au bercail pour faire des affaires après avoir amassé un capital suffisant. Pour ce faire je me suis efforcé d'économiser de*

*l'argent*²⁷». Ce voyage de la Côte d'Ivoire en Italie a été facilité par le fait qu'il avait des contacts Italiens dans le négoce de la friperie. Une fois à Naples, il se fixa deux objectifs : constituer un capital financier important et nouer des relations solides avec des Italiens afin que, de retour au pays, ils puissent faire des affaires ensembles. Il a atteint ses deux objectifs car aujourd'hui il bénéficie des appuis financiers importants et surtout de la confiance de ses amis.

Notons par ailleurs que la ville de Naples est très importante pour le commerce de la friperie : c'est une des villes phares de cette activité, c'en est quasiment une spécialité. *«J'ai quitté l'Europe pour revenir à la maison. Je cherchais un endroit pour m'installer et pour faire des affaires notamment dans la friperie. Gaya étant le centre de cette activité aujourd'hui à cause de la proximité à la fois du Nigeria et du port de Cotonou, j'ai décidé de m'y installer pour tenter ma chance »*. Ce parcours est celui d'un acteur ayant constitué son capital financier en Côte d'Ivoire, son réseau social en Italie avant de rentrer au pays. Il est dans une certaine mesure représentatif des marchands originaires de l'Ader qui sont venus s'installer à Gaya dans le but de faire fructifier leur capital en exploitant les relations nouées dans leurs précédentes villes d'accueil pour s'assurer un approvisionnement régulier et de qualité et pour bénéficier, éventuellement, de prêts et bien d'autres facilités.

Deux marchands sont par ailleurs représentatifs de ceux qui sont venus du Bénin. Le premier a commencé et construit son capital à Malanville, le second à Parakou. Ils sont tous les deux Songhaï-kourté : il s'agit d'El Hadj Dan Ina et d'El Hadj Bi. Le premier est né en 1964 à Moctarkoira dans le département de Gotheye. Il est marié à trois épouses, dont deux sont natives de Malanville et une de Gaya. Il a été initié au commerce, très jeune, par son père à la fois commerçant au Ghana pendant la saison sèche et cultivateur à Gotheye pendant la saison des pluies. Il s'installa à Malanville et y resta de 1981 à 2000. Durant ces premières années dans le commerce, sa formation a été complétée par celle de son oncle qui lui apprit le métier avant de le libérer tout en l'autorisant à prendre dans ses magasins autant de balles de friperies avec possibilité de rembourser seulement une fois le produit écoulé et l'argent recouvré. A l'instar des autres commerçants de friperie, il s'installa à Gaya à la faveur du changement des conditions d'importation et de réexportation des produits de friperie décidé par les autorités douanières. Par la suite, il a su profiter de la bienveillance d'un homme d'affaire dénommé Mr

27 Entretien GA_1_47 du 18_04_2012 à Gaya

Emmanuel, grossiste de friperie installé aux Etats Unis, pour importer de très grandes quantités à des conditions de paiement très souples. Cette situation lui permit de renforcer ses capacités financières et de devenir aujourd'hui un grand grossiste de friperie de la zone frontalière. Ce fournisseur a joué un rôle décisif dans la réussite économique d'El Hadj Dan Ina grâce aux appuis importants obtenus en des moments décisifs de son parcours professionnel qui sont venus s'ajouter à l'aide qu'il a reçue de son oncle à ses débuts.

Des commerçants libanais, marocains et quelques Igbo sont venus progressivement s'installer. Ils disposent de quatre à six magasins selon El Hadj Maibocho mais sont significatifs de l'absence d'ancrage de ce commerce que l'on peut commencer à qualifier d'exclusivement opportuniste.

Cinq lieux de provenance sont dénombrés : Niamey ; le Ghana avec la ville de Kumassi et de Paonda ; le Bénin avec Malanville et Parakou, la Côte d'Ivoire avec Abidjan puis l'Europe avec la ville de Naples. Sur un si petit nombre de cas, une telle variété empêche de faire ressortir une régularité par la statistique. Il nous faudra bien utiliser la prosopographie et le type idéal. Après ces portraits qu'il faudra mêler, un autre personnage s'impose dans la compréhension du dispositif économique valorisant la disposition spatiale : l'intermédiaire.

La réussite du commerce de friperie nécessite la mise en place d'un dispositif efficace permettant d'accéder aux informations aussi bien en amont qu'en aval. Les marchands de friperie restent en contact permanent aussi bien avec les fournisseurs qu'avec les clients. Ils s'arrangent pour être toujours bien informés des meilleures offres de produits disponibles, des variations de prix, de la qualité des produits. Ainsi la collaboration entre fournisseurs et grossistes est des plus efficaces. Les grossistes de Gaya restent en contact direct ou par l'entremise d'intermédiaires avec les autres commerçants du Nigeria avec lesquels ils sont en relations d'affaires. Ils s'entendent pour exploiter au mieux les opportunités offertes par le marché du Nigeria. Tout se passe comme si les tâches étaient partagées : les grossistes nigériens se chargent de l'importation et d'entreposage à Gaya ; à ceux du Nigeria d'assurer l'introduction et la vente sur leur marché national. A l'échelle nationale, les grossistes fripiers collaborent et permettent l'émergence des demi-grossistes, ces derniers approvisionnent les détaillants et les ambulants pour écouler la marchandise.

Des personnes qualifiées sont les intermédiaires, dont le rôle est de faire la promotion du produit et de chercher des clients, principalement au Nigeria. Ils sont en contact permanent avec des commerçants dans les différents Etats du Nord et même du Sud du Nigeria. Ils sont généreusement rétribués à la fois par le client et par le fournisseur en cas de succès. Chaque fripier compte ainsi un certain nombre d'intermédiaires qui font la promotion de son produit.

Un commerçant, bien connu à Gaya, représente les grossistes de friperie du Nigeria et s'occupe, à ce titre, du chargement des produits fripiers en partance pour ce pays. Il a pour charge, également, de veiller au respect du tour de charge des camions affectés au transport des produits. Les camions transportant les produits fripiers vers le Nigeria doivent avoir nécessairement une immatriculation nigériane même si ce sont souvent des camions nigériens qui sont immatriculés au Nigeria, à la fois parce que cela revient moins cher, mais surtout pour éviter les tracasseries sur le territoire nigérian. Il est, selon ces transporteurs, difficile de circuler au Nigeria avec une immatriculation autre que celle du Nigeria ; c'est d'autant plus difficile pour les camions affectés au transport de marchandises. Les camions qui viennent du Nigeria sont affrétés par l'homme d'affaire nigérian Mangal qualifié d'intouchable par les medias nigériens. Une bonne partie des véhicules qui assurent le transport de la friperie appartiennent en propre à ce commerçant, ou sont affrétés par ce dernier comme en témoignent les pièces qui accompagnent ces camions. Ce commerçant nigérian était un proche de l'ancien Président Yar Adua dont il fut un conseiller. Il monopolise l'importation et l'introduction de la friperie sur le territoire nigérian. Mais depuis quelques mois, selon les observateurs avertis du commerce de friperie, ce monopole n'est plus exclusif, d'autres marchands luttent pour avoir une part du marché.

Cet aspect de la question, lié aux rôles des villes frontalières, aux stratégies des marchands, en lien avec la réexportation et les conséquences sur la création d'un espace suprarégional intégré a été abordé par Meagher (2003). Cet auteur affirme que le commerce transfrontalier est détenu par de puissants lobbies qui s'opposent à toute idée d'intégration préjudiciable à leurs intérêts. Nous ne pouvons ni aller pour ni aller contre cette thèse. Les intermédiaires qui assurent la jonction entre les différents marchés sont restés opaques à notre enquête.

5.2.4. La friperie exemplaire

Il ressort de cette étude que le commerce de friperie dans la ville frontalière de Gaya est dominé par des marchands venus d'ailleurs, principalement des régions de Dosso, de Tillabéry et de Tahoua même si on note la faible présence de quelques expatriés libanais et maghrébins.

Il apparaît que ce sont pour l'essentiel des entreprises familiales, mobilisant d'abord une main d'œuvre familiale. Ce qu'on observe, c'est plutôt une transmission de père en fils c'est-à-dire de la génération des pionniers qui, aujourd'hui, ont largement dépassé la soixantaine, vers leurs progénitures cultivées, connaissant les grandes villes du monde pour y avoir séjourné souvent pour raison d'études, et disposant aujourd'hui de carnets d'adresses plus fournis.

Comme le montre l'historique de l'implantation de la friperie dans cette zone frontalière et les itinéraires des marchands investis dans la friperie, les horizons d'origine sont divers. Mais tous nos marchands impliqués sont riches d'un capital à la fois financier et relationnel et d'un savoir-faire avéré dans ce domaine pour faire fructifier un capital acquis ailleurs. C'est souvent dans des conditions très laborieuses, tout au long d'un parcours jalonné d'embuches de toutes sortes, parfois chassé de leurs pays d'accueil, qu'ils se sont constitués ce capital. Ils partagent une détermination à réussir dans cette activité de vente de friperie, activité pour laquelle ils ont progressivement acquis une solide compétence.

Le premier mérite de ces marchands est d'avoir compris assez tôt le bénéfice commercial qu'ils pouvaient tirer de la situation géostratégique des villes frontalières et précisément de Gaya à la fois proche du Nigeria et du port de Cotonou et disposant d'une certaine franchise douanière. Mais les ingrédients de la réussite de ces marchands est à rechercher plus loin, dans leur capacité à trouver des partenaires sérieux en amont auprès des fournisseurs occidentaux et asiatiques, et en aval au niveau des acquéreurs nigériens, puis dans leur habileté à nouer des relations d'affaires fructueuses et pérennes avec ces derniers.

Les marchands fripiers conscients de la fragilité de ce type de commerce essentiellement basé sur l'exploitation de différentiels de politiques économiques incitent la nouvelle génération constituée par leur progéniture à se diversifier et à s'investir, en plus de la friperie, dans d'autres secteurs d'activités. Ainsi, la réaction de ces marchands face aux vicissitudes qui entravent le commerce transfrontalier de friperie doit-elle être recherchée dans le

comportement de leurs fils qui représentent la nouvelle génération, plus instruite, ayant fréquenté, pour certains, de grandes écoles en Europe, aux USA et même en Chine. Dans la plupart des cas, la nouvelle génération s'est préparée à prendre la relève, ou l'a déjà fait dans quelques rares cas. Elle choisit plutôt la diversification à travers l'élargissement de la gamme des produits import-export et vise d'autres marchés que celui du Nigeria.

L'engouement observé autour de cette activité comme en témoigne la multiplication des entrepôts de plus en plus gigantesques dans la ville de Gaya, l'arrivée continu de nouveaux fripiers dans la ville parmi lesquels des Libanais, des Maghrébins, met en exergue le caractère dynamique de cette activité et laisse croire que le commerce de friperie à Gaya se porte bien. Cependant, selon le responsable en charge des magasins de friperie de la Nitra, cette multiplication des magasins est davantage liée au besoin qu'éprouvent les marchands à disposer de leurs propres magasins qu'à une augmentation du volume de friperie importé. Cependant les données montrent une augmentation régulière.

Les partenaires impliqués directement dans cette activité de réexportation de la friperie comme les agents en charge des formalités douanières (transitaires), le chef d'antenne départementale du CNUT, le responsable du bureau de la Nitra, le responsable départemental de la DGI sont unanimes à reconnaître que l'avenir du commerce de réexportation de friperie vers le Nigeria tel que cela se pratique depuis Gaya, est menacé. Mais les avis divergent sur la nature de la menace.

Les premiers pointent du doigt la concurrence béninoise. Effet, les autorités béninoises sont convaincues que la plus grande partie des marchandises à destination du Niger sont dans la réalité destinées au marché du Nigeria. Sur la base de ce constat, pourquoi ne pas créer les conditions pour que les marchandises passent directement du territoire béninois au territoire nigérian en excluant le Niger de la boucle ? Selon eux, le président actuel de ce pays, Yayi Boni, adepte de la politique de réexportation, a pris des mesures allant dans le sens de permettre à son pays de tirer un meilleur profit du commerce et principalement de la réexportation vers le Nigeria, cela en créant et en renforçant les voies qui vont directement au Nigeria, permettant le passage de grandes quantités de produits notamment de la friperie mais aussi certains produits de grande consommation comme le riz, le sucre, l'huile. A cet effet, au moins quatre voies ont été réactivées ou créées dont celles qui passent par Madekali vers Lolo, celle de Segouna. Selon les informations recueillies, l'intégralité de ces produits transitait

auparavant par le Niger. Par de telles mesures, le but recherché est de récupérer une partie importante du flux des marchandises en provenance du marché mondial, déchargés au port de Cotonou prétendument destinés au marché du Niger, mais dont la destination finale est en réalité l'imposant marché du Nigeria.

La seconde catégorie de marchands avance comme raison de la baisse des activités de friperie l'intrusion des marchands nigériens sur le marché nigérien. Ces grossistes venant du Nigeria, utilisent les papiers en règles des commerçants nigériens pour commander directement auprès des fournisseurs occidentaux et transportant par leur propre canal leurs marchandises jusqu'au Nigeria. Une partie des bénéfices est utilisée pour rétribuer le commerçant prête-nom. Par cette pratique, les marchands du Nigeria ont acquis une certaine maîtrise de la chaîne d'approvisionnement par conséquent ne passent plus forcément par les Nigériens pour assurer leur approvisionnement.

Le troisième groupe dit observer, depuis deux à trois ans, un changement d'itinéraire. Selon ces marchands une partie de plus en plus importante de la friperie passeraient par le port de Lomé, Torodi, Dosso puis Maradi. Pour cette catégorie, Maradi qui, auparavant, était seulement un lieu de passage est en train de devenir un centre important de stockage de la friperie avant la réexportation.

La quatrième catégorie de marchands imputent la mévente des produits à la menace de Boko Haram. En effet, selon ces derniers, en multipliant les attaques dans les Etats du Nord comme Kano, Jos, Kaduna où se trouvent les grossistes grands importateurs de la friperie, les Djihadistes de Boko Haram ont réussi à alimenter une psychose d'attentat fortement préjudiciable aux activités commerciales. Cette situation de terreur, nourrie par des attentats terroristes, aurait incité les marchands du Sud du Nigeria et de l'Ouest qui venaient s'approvisionner initialement au nord à ne plus venir. Ils auraient, avec l'aval des autorités nigérianes, mis en place des nouveaux corridors passant par le port de Lagos.

La réaction des marchands de friperie de Gaya semble être la forte diversification. Cette reconversion est rendue possible par le fait qu'ils détiennent pour la plupart un numéro d'immatriculation fiscal libellé import-export, ce qui les autorise à ne pas se limiter à la pratique exclusive de l'import-export d'un seul produit ; ils peuvent, s'ils le souhaitent, importer divers produits. Cette reconversion est observable au niveau des magasins où, de plus

en plus, à côté des magasins de friperie, on recense des entrepôts réservés au stockage d'une gamme variée de produits : du sucre, du riz, des pâtes et des cigarettes. L'essentiel alors est de pouvoir s'adapter en valorisant toujours les réseaux constitués. Le passage d'une filière à une autre, par le rapprochement de nos deux zones d'investigation, peut constituer aussi une forme de mobilité. L'opportunité d'une filière comme la friperie peut trouver là des sources de renouvellement.

5.3. Une application de la réexportation : le commerce des produits d'épicerie

Dans les paragraphes qui suivent, il s'agit de montrer à travers l'étude d'une autre activité, notamment le commerce de produits d'épicerie, comment des marchands s'organisent et organisent leurs activités autour de la réexportation de produits de grande consommation vers le Nigeria ? A l'opposé de la zone frontalière du Dendi, les commerçants impliqués dans cette activité à Birni N'Konni-Illela sont pour la plupart héritiers. Ils ne sont pas non plus venus d'autres régions pour profiter de l'effet de frontière. Si une partie importante des marchands frontaliers du Dendi ont construit leur fortune grâce au commerce de friperie, ceux de la zone frontalière Birni N'Konni-Illela ont bâti leur richesse en réexportant des produits de grande consommation au Nigeria.

Le commerce des produits d'épicerie est appelé communément vente de produits divers. Il s'agit d'un commerce tout à fait légal sur le territoire Nigérien, mais dont les produits sont, dans ce cas aussi, assez souvent illégalement introduits au Nigeria. Il s'agit de volumes très importants de produits de grande consommation comme le riz, le sucre, les huiles de cuisine, les pâtes, le thé en provenance de Chine. Toute l'économie de la ville de Birni N'Konni est tournée vers la réexportation de ces produits vers le Nigeria. Plusieurs marchands sont devenus très riches grâce à cette activité. Parmi ces commerçants, on peut citer El Hadj Yaromaidoukia. Il écoule, auprès des commerçants du Nigeria, des tonnages importants de riz, d'huile et de sucre principalement pour deux grands grossistes et pour lui-même. Il eut l'ingénieuse idée de payer en cash les produits de première nécessité destinés à l'exportation pour les revendre en petits lots au Nigeria en y introduisant une marge bénéficiaire. Ce faisant, il a réussi en huit années seulement, à faire fructifier son capital et à devenir un des principaux grossistes exportateur de riz, d'huile, de sucre et de thé d'Illela. Il doit cette position au fait qu'il soit à la fois le représentant de El Hadj Maikoudi et d'un autre grand commerçant grossiste de Tahoua, premier importateur de thé du Niger. C'est sans doute pour cette raison

que dans le cadre de l'établissement de la base de données sur les marchands, El Hadj Yaromaidoukia s'est retrouvé plutôt parmi les marchands d'Illela Local Government même s'il est ressortissant de Birni N'Konni où il vit et d'où il exporte des produits vers le Nigeria.

Photo 11: Entreposage du riz dans un magasin sous douane de Konni



Photo 12: Chargement de camions en partance au Nigeria



Les deux photos ci-dessus renseignent sur les bases de l'enrichissement rapide de Yaromaidoukia. Les produits avaient été importés par El Hadj Maikoudi ; ils ont emprunté le corridor Béninois via Gaya pour finir par être stockés dans un des magasins sous douane de la ville de Birni N'Konni. Là, ils sont placés sous la responsabilité d'El Hadj Yaromaidoukia qui est l'interlocuteur des marchands nigériens. Il peut, en fonction de sa situation financière, soit les acheter en cash pour ensuite les revendre à son prix ou se contenter de les reverser sur le marché nigérian en s'octroyant une marge bénéficiaire. Ainsi, sur chaque sac vendu, il peut gagner entre 200 et 500 FCFA. Pour chaque entrepôt déstocké, il se retrouverait avec une somme d'argent oscillant entre 3 à 5 millions de francs CFA. Vu le flux important de marchandises qui passe du Niger au Nigeria ajouté au fait que El Hadj Yaromaidoukia est aussi l'homme de confiance d'un autre grand commerçant grossiste de la région en l'occurrence El Hadj Zobo, il se retrouve avec un bénéfice annuel fort confortable. La vraie richesse de Yaromaidoukia repose davantage sur la confiance dont il jouit de la part de deux grands grossistes du Niger concernant les produits de grande consommation. A l'interface des grossistes nigériens et des commerçants du Nigeria, il est à la charnière des deux marchés. Le camion chargé de la photo¹⁰ rentrera au Nigeria en passant par la voie de Dan-Issa au lieu de celle d'Illela.

Le second est El Hadj Dandubai²⁸ un commerçant Zarma nigérien né en 1974 à Nasamné Souley Koira (Dosso). Polygame et père de sept enfants, El Hadj Dandubai fréquenta l'école jusqu'au secondaire. Il quitta en 1989 pour tenter sa chance dans le commerce de détail à Niamey où il resta jusqu'en 1992. Puis il quitta cette ville pour s'installer à Birni N'Konni où il exerce ses activités commerciales jusqu'à la date de l'enquête. A partir de 1992, il est installé dans une boutique du marché où il exerce des activités commerciales basées essentiellement sur la vente de produits d'épicerie. De 2007 à 2012, il est installé dans sa nouvelle et très imposante boutique en bordure de la route principale menant à la Douane. L'architecture moderne, la position stratégique de cette boutique reflètent les ambitions de ce jeune commerçant régulièrement en déplacement en Chine, à Dubaï où à Niamey. Au cours de cette période, il aurait largement bénéficié de prêts auprès d'Ecobanque. Ces fonds lui auraient permis de faire de grosses commandes en Chine et à Dubaï, ce qui a fortement accru ses capacités financières et lui a permis de se hisser parmi les plus grands commerçants de Birni N'Konni. Au fur et à mesure que ses activités économiques prospéraient, El Hadj Dandubai

²⁸ Entretien BI_1_11 du 29.04.2012 à Birni N'Konni.

diversifiait son offre. Actuellement il vend des produits alimentaires comme les céréales, le riz, les pâtes alimentaires, l'huile, des produits manufacturés, des vêtements. A côté de ces produits on trouve des motos, des meubles importés de Dubaï. Comme on peut le constater, il a opté pour la diversification mais aussi la flexibilité afin d'importer en fonction des besoins du moment. L'essentiel de ses activités commerciales se font à Birni N'Konni même si une partie de sa famille demeure à Niamey. Sa stratégie repose largement sur l'emprunt de gros montants à la Banque. Il incarne la nouvelle génération de marchand qui n'a pas peur de s'endetter et qui, parti de rien, construit une fortune même s'il faut traîner avant de rembourser les banques.

Comme à partir de Gaya, la réexportation depuis Birni N'Konni doit suivre des voies illégales. Deux façons d'introduire les marchandises au Nigeria sont identifiées : d'une part le contournement ou l'évitement, d'autre part l'arrangement avec les agents chargés du contrôle douanier du côté du Nigeria. Le contournement dans le cas des marchands de cette étude consiste à utiliser des voies informelles pour introduire le produit illégalement dans le territoire nigérian avec, bien entendu, des complicités monnayées tout au long des routes empruntées. Ainsi, selon les informations recueillies auprès des marchands fripiers, les transporteurs profitent souvent des coupures d'électricité, très courantes au Nigeria, pour faire passer plusieurs dizaines de véhicules au niveau du poste frontalier de Magama. Les données d'enquête permettent d'avancer que le contournement est davantage une pratique courante au niveau du poste frontalier de Dan Issa où les produits passent en toute légalité pour rentrer à Magama, côté nigérian, par contournement. En ce qui concerne l'arrangement, c'est la pratique la plus observée entre la frontière de Birni Konni et Illela. Il consiste à introduire les marchandises en petits lots, dans des véhicules Peugeot 4x4 bâchés moyennant paiement de frais aux niveaux des différents postes de contrôle. Au bout de cinq à dix voyages l'équivalent de camions de quarante tonnes est introduit dans marché du Nigeria. Les deux photos ci-dessous montrent les moyens de transport utilisés pour introduire l'huile de cuisine au Nigeria.

Les Peugeot 404 sont les véhicules les plus utilisés pour assurer le transport des bidons d'huile de cuisines à Illela d'où, ils sont acheminés à Sokoto. Ainsi chaque véhicule peut contenir jusqu'à cent bidons d'huile de 25 Kg soit 2,5 Tonnes. Parfois, le châssis et la suspension sont renforcés pour pouvoir transporter un tel tonnage.

Photo 13 : Transport d'huile entre Birni N'Konni et Illela



Photo14 : Transport des bidons d'huile en convoi pour Illela



Friperie ou épicerie, puis matériaux de construction, céréales : les filières commerciales ne sont pas réduites à une seule possibilité. Les spécialisations sont affaire de contexte et malgré les réseaux établis, la prospérité commerciale tient avant tout à la faculté double d'adaptation :

une adaptation « géographique » qui consiste à rejoindre les lieux qui portent ; une adaptation sectorielle que l'on voit plutôt à l'œuvre chez les héritiers capables de faire fructifier les investissements locaux dans une plus grande diversité d'activités ou de rentes. L'immobilier et les infrastructures sont de celles-là, qui mériteraient une autre enquête. Car rien n'est sûr ou jamais définitivement établi. Au moment même de l'enquête, le besoin de penser à d'autres possibilités de faire fructifier le capital accumulé se présente déjà. La future génération devra s'y attacher en héritant non seulement du capital financier mais aussi du réseau des relations soit sous la forme de la communauté d'affaires, soit sous la forme de la diaspora. C'est là, en vérité, la meilleure réponse qui puisse être apportée aux hypothèses de départ de ce travail. Avons-nous bien affaire à ces communautés d'affaires que la littérature nous propose, à ces diasporas en cours de construction ? Ou bien, au paroxysme des hypothèses de l'espace mobile, ne s'agit-il que de la mise en œuvre des propriétés de l'espace mondial mobile, le sauve qui peut généraliser de stratégies opportunistes individuelles instrumentalisant des dispositions qui semblent (provisoirement) collectives ?

CHAPITRE 6. PERSPECTIVES ET INCERTITUDES

Ce chapitre traite du futur comme les marchands l'entrevoient et de l'avenir des zones frontalières. En cela, il pose la question du rôle de ces zones dans le développement économique local et régional. Il s'interroge sur leur rôle intégrateur.

Quelles sont les réactions des marchands face aux différentes crises qui perturbent périodiquement les zones frontalières et entravent la libre circulation des personnes et des biens : politique de fermeture des frontières, augmentation brutale et unilatérale des taxes et impôts, abus et exactions multiples au niveau des différents points de passage par les agents chargés d'assurer le contrôle à tous les niveaux, création de zone franche à Dosso au détriment de Gaya en ce qui concerne le Niger, boycott du corridor béninois le moins long en terme de distance à parcourir etc ? Ces éléments constituent autant d'obstacles que les marchands qui s'expriment ici ont appris à contourner mais qui demeurent des réels freins au développement des villes frontalières et contraignent leur choix susceptible de révision. Ces différentes crises possibles ont un effet réel sur la volonté des marchands de rester définitivement dans la zone frontalière et d'y investir une partie importante des sommes d'argent engrangées grâce au commerce de réexportation. Notre analyse s'intéresse à la manière dont les marchands appréhendent l'avenir en se basant d'une part sur leur pratiques économique et sociale : leurs comportements, les rapports qu'ils entretiennent avec la société d'accueil, leur ancrage dans cette société mesuré à l'aune des pratiques économiques telles que les investissements publics et ou personnels notamment dans l'immobilier.

6.1. Crises et incertitudes

Les deux zones frontalières font souvent face à des crises de divers ordre qui affectent ou perturbent la libre circulation des personnes et des biens : Il s'agit principalement de :

A l'extérieur :

- La fermeture des frontières entre le Nigeria et ses voisins nigériens et béninois ;
- La fin de la politique restrictive adoptée par le Nigeria en ce qui concerne certains produits de grande consommation ou simplement une application plus rigoureuse de la législation en vigueur ;

- Des crises répétitives qui surviennent sur le corridor béninois et qui entraînent le boycott du port de Cotonou par les commerçants et transporteurs nigériens ;
- La question sécuritaire est aussi une contrainte majeure pour les activités économiques car elle perturbe de plus en plus la circulation des personnes et des biens dans le nord du Nigeria.

A l'intérieur vu depuis le Niger :

- Les tentatives d'augmentation des taxes initiées par la DGI ou des services de la Douane comme cela s'est produit en 2012 ;
- L'ouverture de plus en plus probable d'un port sec à Dosso, chef-lieu de la région, au détriment de Gaya avec tous les transferts que cela va impliquer (Bureau des douanes, entrepôts, maisons de transit etc.).

6.1.1. La fermeture des frontières

Le Nigeria, pour des raisons de politique interne, a procédé à deux reprises à la fermeture générale de ses frontières avec ses voisins respectivement en 1983 et en 1995. De plus, sur les 1500 km de frontière qui séparent le Niger du Nigeria, beaucoup de points d'accès font l'objet de fermetures locales régulières de la part des autorités nigérianes afin de parer à toute forme d'immixtion de quelques religieux de pays limitrophes comme le Niger dans la crise liée à Boko Haram, mais aussi d'empêcher les éléments de cette secte de se replier au Niger. Même si cette situation n'empêche pas la circulation des personnes et des biens, il faut tout de même reconnaître qu'elle constitue un obstacle pour les échanges et la libre circulation. Les marchands et gros consommateurs de friperie sont du sud et de l'ouest du Nigeria où les habitudes vestimentaires sont plus proches des normes occidentales. Du fait des attaques de Boko Haram, ces derniers ont demandé et obtenu l'autorisation d'importer de la friperie à partir du port de Lagos afin d'éviter d'aller chercher cette marchandise soit à Kano ou à Sokoto. Cette situation explique en partie la mévente dont se plaignent certains fripiers de Gaya.

6.1.2. Les problèmes du corridor de transport Bénin-Niger

Le corridor béninois constitue l'une des principales voies d'accès à la mer. Le port autonome de Cotonou a été, depuis l'époque coloniale et bien après les indépendances, considéré comme

le port naturel du Niger aussi bien par les commerçants et autres transporteurs et importateurs que par les autorités politiques qui se sont succédé à la tête de l'Etat du Niger. Selon les opérateurs économiques nigériens, depuis une quinzaine d'années les usagers du corridor Béninois, particulièrement les importateurs, font face, de façon régulière, à des difficultés de plusieurs ordres dont les plus récurrentes sont : la persistance des difficultés d'accès à la plateforme portuaire ; le caractère non concerté de certaines décisions prises par la partie béninoise notamment l'augmentation des frais d'entreposages, le non-respect des tours de passage entre camionneurs nigériens et béninois, le non-respect des quotas attribués, le coût élevé du passage portuaire des marchandises du fait de l'apparition de nouveaux tarifs et du paiement des faux frais, etc.

A ces problèmes récurrents, s'ajoutent des problèmes plus structurels, notamment la congestion des espaces portuaires liée à la faible capacité de stockage du port autonome de Cotonou évaluée à deux millions de tonnes de marchandises par an alors qu'il en a reçu plus de sept millions en 2011, selon la réunion de la Commission permanente de la CCIAN à Tahoua du 16 juillet 2012. A ces problèmes s'en ajoutent d'autres liés à la sécurité des marchandises : les vols ordinaires (dans le port et sur le parcours) ; la confiscation des biens des Nigériens malgré la présence des agents de sécurité ; un accès discriminatoire au port pour les Nigériens ; des actes d'escroquerie (confiscation des pièces des véhicules et application des amendes irrégulières allant de 20.000 à 30.000F/CFA) ; le cambriolage des marchandises même conteneurisées sur l'axe Cotonou-Malanville ; (coupeurs de route qui arrêtent les véhicules sur le trajet et rançonnent les passagers et conducteurs). A ces maux, se greffent les brimades et autres humiliations. Le non-respect de la convention internationale de l'OIT sur la protection des travailleurs et celle des droits de l'homme à travers de nombreux abus, souvent des actes de violence comme ce qui s'était passé au parking de Godomey où des coups et blessures ont été administrés aux Nigériens en plus des insultes et propos discourtois adressés à ceux qui demandaient des explications ou des justifications sur les faits qui leur étaient reprochés ; des fausses accusations pour vente de produits prohibés ; le non-respect de la dignité humaine qui a trouvé son point d'orgue, le 9 septembre 2004, par des arrestations arbitraires et surtout la mort de deux conducteurs froidement abattus.

Pourtant cette activité de transit routier est régie par plusieurs accords : les conventions de la CEDEAO notamment les TIE, les accords bilatéraux entre le Niger et les différents pays de transit, le traité de l'UEMOA sur la libre circulation des marchandises, la convention de la CNUED relative au commerce de transit des pays sans littoral.

Ces séries de crises qui surviennent de façon récurrente, découlent du non-respect des textes qui régissent le transport des marchandises sur le corridor et amènent les commerçants et les transporteurs à décréter des mots d'ordre de boycott.

Du côté béninois, les marchands locaux impliqués accusent les Nigériens de commander plus que ce que le marché nigérien peut consommer dans le but de réexporter une partie importante vers le Nigeria. Pour cette raison, les marchands impliqués notamment les services de contrôle du Bénin militent pour que les commerçants du Niger ne bénéficient pas des facilités accordées par le Bénin du fait de la situation de pays enclavé du Niger. Cette situation qui découle d'une lecture différenciée des accords liant les deux pays par les différents marchands impliqués, explique pour beaucoup la remise en cause régulière des accords par le côté béninois.

Cette situation a pour conséquence directe le repli sur les ports de Lomé au Togo, de Tema et Takoradi au Ghana, d'Abidjan en Côte d'Ivoire même avec le désavantage de la distance. La désaffectation circonstancielle du port de Cotonou est liée aux multiples problèmes rencontrés par les usagers notamment les transporteurs et les opérateurs économiques nigériens sur ce corridor. Voici l'historique des boycotts dressé par le Secrétaire Général du Syndicat des Conducteurs Routiers de la sous-section de Gaya : *« Je dénombre au moins quatre boycotts dont le premier remonte à l'époque où les marchandises étaient transportées de Cotonou à Parakou par train puis transportées par camions jusqu'au Niger sous l'autorité de l'OCBN qui jouait alors pleinement son rôle. En 2002, le boycott était lié à l'assassinat de Nigériens au Port de Cotonou dont les auteurs auraient été des gendarmes béninois. En 2011 et 2012, les motifs des boycotts étaient aussi liés au non-respect des points d'accord entre le Niger et le Benin²⁹ »*. Le port de Cotonou a néanmoins repris de l'importance à partir de la fin de l'année 2002 suite aux événements survenus en Côte d'Ivoire.

Les boycotts sont systématiquement décrétés par les commerçants du Niger toutes les fois où les autorités béninoises prennent des décisions unilatérales visant à faire payer des frais supplémentaires aux commerçants ou face à toute tentative de remise en cause de clauses sur le transport des marchandises sur le corridor béninois. En général les différents syndicats

²⁹ Entretien GA_PO_10 du 29.02.2012 à Gaya.

impliqués se réunissent et décident d'un commun accord des mesures à envisager, et décrètent la cessation de tout transport de marchandises par le corridor béninois. Ce mot d'ordre est généralement respecté par les différents marchands et autres acteurs regroupés au sein des syndicats : le Syndicat des Importateurs du Niger, le Syndicat des Gros Porteurs et le Syndicat des Chauffeurs de Gros Porteurs. Ainsi, durant ces dix dernières années, on a pu enregistrer plusieurs périodes de mésentente entre les opérateurs économiques du Niger et les autorités portuaires béninois, ou entre ces opérateurs économiques et les autorités douanières de la République du Bénin.

Très souvent les réunions visant à aplanir les différends et à trouver un terrain d'entente ont échoué, et le différend est réglé à l'occasion d'une rencontre des autorités suprêmes en charge des deux pays.

6.1.3. Le port sec de Dosso

Le gouvernement du Niger, dans le cadre de la mise en œuvre du programme sectoriel du transport dans sa composante facilitation du transport et du transit, avait décidé, sous le régime de la 5^{ème} République, l'implantation d'un port sec à Dosso au détriment de Gaya. La position géographique de Dosso, ville carrefour, avait été mise en avant pour opérer ce choix malgré une forte contestation de tous les ressortissants de Gaya en 2009. Selon ces derniers, la ville de Gaya qui joue déjà le rôle de zone franche est idéalement positionné pour abriter le port sec. Ils n'ont pas eu gain de cause et le projet a connu un début de matérialisation avec la construction du mur d'enceinte à l'entrée de la ville de Dosso. Ce projet vise à réduire les coûts et les délais en ce qui concerne les procédures douanières qui vont être accélérées d'où une diminution du temps de transit et des risques pour les opérateurs économiques. Le port sec est structuré en concession globale de service public. La Banque mondiale qui appuie cette initiative avait posé deux conditions : l'édification d'une clôture d'enceinte ce qui implique le dédommagement des propriétaires terriens et l'implantation d'un poste douanier à la fin des travaux pour assurer les recouvrements et la rentabilité du projet.

Il apparaît, qu'au début de l'année 2009, cette initiative paraissait comme une décision politique mais les efforts constants pour faire aboutir ce projet par les différents gouvernements qui se sont succédés jusqu'à l'avènement de la septième République ne laissent plus aucun doute sur la ferme volonté de l'Etat du Niger de réaliser ce port sec. Sous les conseils de la Banque mondiale, le gouvernement de la septième République a accordé un

mandat à la SFI pour un appui conseil et pour l'aider à recruter un opérateur compétant, disposant d'une surface financière et d'un plateau technique nécessaire pour réaliser cet ambitieux projet. Selon le conseiller du Ministre du transport du Niger, seul le groupe Bolloré, qui est adjudicateur du contrat de construction du chemin de fer a finalement soumissionné et obtenu le contrat pour la construction du poste juxtaposé au mois d'octobre 2014. Le groupe Bolloré qui est en charge de la construction de la voie ferrée Dosso-Niamey comme le montre la photo ci-dessous, doit, conformément à ses charges de concessionnaire, réhabiliter, aménager, entretenir, gérer et exploiter le port sec de Dosso. Notons par ailleurs que ce groupe Français bien implanté en Afrique de l'ouest, possède plusieurs terminaux dans différents pays littoraux de l'Afrique de l'ouest : il s'agit notamment des ports de Dakar, Abidjan, Cotonou et Lomé. Ainsi ce groupe, en construisant le chemin de fer, Niamey-Dosso pour le moment, en étant le concessionnaire du port sec de Dosso et, pour couronner le tout, disposant d'une partie des terminaux du port de Cotonou, devient un nouveau partenaire avec lequel l'Etat du Niger, les marchands, les transporteurs vont devoir compter.

Photo15 : Maquette du port sec de Dosso



Quelle va être la nouvelle configuration vu le poids important que le groupe Bolloré est en train de prendre? Ce groupe privé présent avant tout pour défendre ses intérêts économiques, devrait voir son pouvoir décisionnel s'accroître. Deux conséquences immédiates peuvent être identifiées : le renchérissement des coûts du foncier à Dosso, et l'arrêt ou du moins une certaine baisse de la spéculation foncière à Gaya. D'ores et déjà, la forte spéculation foncière

constatée à Gaya est en train de se déplacer vers Dosso où on assiste à une flambée des prix du foncier, les commerçants se ruant pour y acquérir des parcelles afin d'y construire domiciles et entrepôts. Une autre conséquence sur la ville de Gaya serait le transfert de toutes les activités notamment le commerce de friperie. Le poste de Douane devrait être transféré, il sera opérationnel à Dosso, dans l'enceinte du port sec. Il s'en suivra le transfert de différentes maisons de transit, du CNUT, et d'autres prestataires auxiliaires de la douane. Tout ceci constitue certainement un manque à gagner pour la ville de Gaya et l'ensemble du département.

6.1.4. Le poste juxtaposé de Malanville

L'UEMOA a initié une politique visant à doter les villes frontalières appartenant à l'espace de l'union monétaire, de dispositifs permettant de fluidifier et de sécuriser le trafic, d'assurer un contrôle rapide et efficace, d'uniformiser les formalités de passage au niveau des frontières. Après celui de Cinkansé entre le Burkina et le Togo construit en 2011, l'inauguration du poste juxtaposé de Malanville a eu lieu le 12 avril 2014 en présence de deux Présidents Mahamadou Issoufou du Niger et son collègue Yayi Boni du Bénin. Il a été construit par l'UEMOA et sur financement de l'Union Européenne au niveau de l'ancien emplacement du marché de Malanville. Il doit, une fois rendu effectivement opérationnel, regrouper les services de contrôle des deux pays : la Douane, la Police et les services auxiliaires de la douane notamment les maisons de transit.

Photo 16: Devanture poste juxtaposé de Malanville



Photo 17 : Devanture du poste juxtaposé de Malanville



Lors des enquêtes, il est ressorti que les marchands à la question de savoir quelles sont leurs attentes vis-à-vis du poste juxtaposé, répondent invariablement qu'ils n'ont aucune information concernant cette initiative, n'ayant à aucun moment été concertés encore moins associés. Aujourd'hui, le poste est inauguré, les différents partenaires impliqués des deux côtés de la frontière s'activent pour le rendre pleinement opérationnel, ce qui reste un autre défi majeur. D'autant plus que ce poste doté de scanner, va sans doute occasionner d'autres charges financières supplémentaires à supporter par l'un des trois marchands impliqué : le chauffeur, le transporteur ou le propriétaire des marchandises. Le cas du poste de Cinkansé

dont l'opérationnalisation effective a été émaillée de remous renseigne sur les difficultés à surmonter pour gérer ces genres d'infrastructures promouvant une plus grande intégration des pays de l'espace UEMOA.

6.1.5. La fiscalité douanière

A ces menaces de mutations incertaines de l'environnement commercial frontalier, s'ajoutent des changements dans l'imposition fiscale. L'Etat du Niger a demandé aux services des impôts d'augmenter ses recettes afin d'accompagner le programme de la renaissance. Pour donner suite à cet appel, les services des impôts ont décidé, de façon unilatérale, d'augmenter les frais d'imposition qui dans certains cas ont doublé voire triplé. Suite à cette augmentation des frais d'imposition, certains commerçants ont envisagé sérieusement de repartir s'installer à Malanville au Bénin. Il s'agit principalement des commerçants vendeurs de pagens du marché de Gaya qui se sont vu imposer, pour la plupart, des sommes avoisinant les trois cent mille francs CFA. Mais ce sont surtout ceux qui par le passé étaient installés à Malanville et qui grâce à un allègement de la fiscalité des responsables du bureau de douane de Gaya ont décidé de revenir s'installer chez eux au Niger.

Parmi les commerçants qui se considèrent comme victimes de cette situation, se trouve un marchand dont l'activité économique consiste à importer des grandes quantités de produits de grande consommation comme le riz, les pâtes alimentaires pour les réexporter vers le Nigeria. La stratégie de ce dernier consiste à éviter tout entreposage à Gaya ou à Malanville. Ils s'entendent avec les clients sur une date, et une fois le produit arrivé à Gaya, ils procèdent ensemble aux différentes vérifications, poids, quantités, qualité et au paiement. Puis, ils procèdent aux changements de camions à destination du Nigeria. Il fut l'objet d'un redressement fiscal, et a menacé de quitter Gaya pour Cotonou. Il faut reconnaître qu'au cours de l'année fiscale 2012, le taux d'imposition a été particulièrement élevé. Ce même commerçant dit avoir des proches parents notamment des frères installés de longues dates à Cotonou qui ne cessent d'insister auprès de lui pour qu'il quitte Gaya définitivement pour s'installer comme eux à Cotonou. Ainsi, selon lui, s'il est encore à Gaya, c'est parce qu'il n'a pas encore construit sa résidence à Cotonou, car il tient absolument à avoir sa propre maison là-bas avant d'envisager tout déménagement de sa famille. Mais depuis l'année 2012, suite à des mouvements de protestation organisés par le Syndicat des commerçants de la ville de Gaya, le gouvernement du Niger a revu à la baisse les frais d'imposition. En effet, c'est le taux

habituel qui est appliqué ce qui a fait cesser la grogne des marchands. Depuis, tout est rentré dans l'ordre.

6.2. La réaction des marchands face à l'incertitude

Plusieurs stratégies sont développées par les marchands pour faire face à ces différentes contingences qui affectent périodiquement les zones frontalières. A chaque cas, correspond en général une réaction appropriée : la mobilité, la diversification, l'investissement. Ainsi pour réagir contre la construction du port sec, les enquêtés achètent des parcelles et pour certains des domaines entiers à Dosso en attendant que les activités du port sec débutent. L'acquisition de ces terrains leur permettra, une fois le transfert effectué, de construire à la fois leur nouvelle demeure et éventuellement des entrepôts, ou de spéculer à travers la hausse des prix.

D'une autre manière, les menaces pesant sur le commerce de la fripe conduisent à éviter le risque d'une spécialité unique en entrant sur un marché à la fois plus ouvert et sûr, celui des céréales par exemple. La diversification est possible en utilisant la puissance des moyens logistiques déjà acquis : gros porteurs, entrepôts. Ultimement, il peut être envisagé de quitter la zone frontalière pour s'installer sur la Côte notamment à Cotonou comme c'est le cas d'El Hadj Maidoubara. C'est aussi le cas d'El Hadj Kamé qui, depuis quelques années, investit de plus en plus dans la construction d'entrepôt à Dan Issa, une ville située également aux portes du Nigeria, dans la région de Maradi. En effet, cette ville semble offrir plus de possibilités pour faire entrer massivement des produits au Nigeria par arrangement. Les options sont nombreuses et, sans doute, jamais exclusives, ce qui renforce encore le caractère de mobilité généralisée qui ne passe pas forcément par des déplacements.

6.2.1. La mobilité

La mobilité semble être un mode de vie chez ces marchands, notamment ceux exerçant dans la zone frontalière Gaya-Malanville-Kamba comme en témoignent les trajets qu'ils ont suivis constitués parfois de plusieurs étapes et la diversité de leurs lieux de provenance. Le chapitre 4, en décryptant les itinéraires des marchands, met en lumière leur forte propension à toujours se déplacer et s'installer là où se trouvent des opportunités d'affaires. Cette tendance à s'attacher à des ressources, à retrouver son intérêt dans la mobilité, transparait dans le discours tenu par un acteur majeur du commerce frontalier installé à Gaya : « *Nous sommes comme des*

bergers qui s'installent là où ses animaux trouvent à brouter. Autrement dit, si demain l'environnement économique qui a motivé notre installation à Gaya venait à se dégrader, nous serions parmi les tous premiers à quitter cette ville ³⁰».

Mais il convient de relever que les contextes de départ vers des migrations ne sont pas les mêmes. Les pionniers de Gaya ont dû tout construire laborieusement étape après étape tandis les « héritiers de Birni N'Konni et Illela ne se sont pas déplacés et, lorsqu'ils l'ont fait, dans des périmètres courts de la région en proximité en même temps qu'ils cherchaient de nouvelles activités comme nous le verrons plus bas.

La mobilité, sans prendre la forme migratoire, relève dans ce qui s'observe aujourd'hui, de l'adaptation des localisations. Le début de la construction du port sec de Dosso est accompagné par les marchands, par des investissements prévisionnels qui laissent augurer un nouveau déplacement du centre des activités sans qu'il soit possible de mesurer ce qui restera à Gaya-Malanville. Cela d'autant que le nouveau poste juxtaposé situé au Bénin et le port sec de Dosso constituent un doublon et révèlent l'absence totale de coordination non seulement des Etats mais aussi des Institutions internationales qui œuvrent au « développement » et à l'intégration de la région.

Si l'on reprend l'exemple des marchands qui sont à la fois présents à Malanville par la résidence et le réseau social qui lui est lié (matrimonial), et à Gaya pour les affaires ayant pignon sur rue, la pluri-localité peut sans doute être envisagée, sur le mode de la communauté d'affaires diasporée rapprochant des situations observées à Birni N'Konni et plus encore Illela.

Parmi les marchands présents dans les zones frontalières notamment à Gaya, un certain nombre d'autres s'activent aussi pour transférer leurs entrepôts à Maradi et plus précisément à Dan-Issa. Ainsi, la marchandise ne passe plus par le port de Cotonou, mais par le port de Lomé, puis Torodí, jusqu'à Dan-Issa porte d'entrée vers le Nigeria³¹. Par le passé déjà, plusieurs tentatives de transfert le centre des activités liées à la friperie de Gaya à Maradi ont échoué. Mais cette fois-ci, plusieurs motifs militent pour rendre possible ce transfert : la possible ouverture du port sec de Dosso et ses implications notamment le déménagement des

³⁰ EntretienGA_1_10 du 04.04.2012 à Gaya.

³¹ Entretien avec le magasinier de la Nitra, un collaborateur des marchands fripiers

entrepôts de Gaya à Dosso. Les perturbations récurrentes liées à l'utilisation du corridor béninois et les offres de plus en plus alléchantes que font les autres ports comme celui de Lomé, de Tema, de Takoradi, d'Abidjan et même de l'Algérie. Il faut d'ailleurs noter que les produits entreposés à Gaya, notamment la friperie, les produits de grande consommation comme le riz, le sucre, l'huile bref les produits destinés à être réexportés au Nigeria ne passent pas par l'Etat de Kebbi pourtant si proche et doivent déjà parcourir plus de 600 Km pour passer par Birni N'Konni pour le marché de Sokoto ou par Dan Issa à Maradi pour entrer dans l'Etat de Katsina et de Kano !

6.2.2. La diversification

Cette propension à la mobilité s'accompagne de la faculté d'adaptation aux activités commerciales selon le moment et le lieu. La flexibilité dans les activités commerciales se traduit par l'importation et la vente en gros d'une gamme variée de produits. En général, sur le NIF de ses marchands, il est stipulé : commerce général, import-export. Cette disposition de la réglementation sur les affaires au Niger rend possible l'importation et la réexportation de produits divers sans aucune limitation ni sur le type, ni sur la quantité. La flexibilité se traduit aussi dans la pratique de plusieurs activités notamment le commerce et le transport en même temps comme le cas de El Hadj Maiga Songnoy, El Hadj Maidokafilé, El Hadj Maikoudi, de la plupart des grands fripiers même si pour eux, il s'agit d'abord d'assurer le transport de leurs propres marchandises. Ainsi donc, la diversification aussi bien dans la gamme de produits importés que dans les secteurs d'activités économiques pratiqués constituent avec la mobilité, une solution adaptée par les marchands frontaliers pour faire face à l'incertitude.

Cette situation ressort dans l'étude de cas sur la friperie, où pour faire face à une baisse des ventes, un nombre de plus en plus important de fripiers optent pour la diversification en exportant des produits de grandes consommations pas forcément prohibés au Nigeria. Il s'agit des marchands comme El Hadj Maikoudi dont les ayants-droits s'investissent progressivement dans le conditionnement et la vente de jus de fruits à l'échelle du Niger.

Des marchands à l'image d'El Hadj Chiri, sont à la fois vendeurs grossistes de céréales implantés à Gaya et à Malanville, s'approvisionnant au niveau des différents bassins de production du Bénin, principalement dans le Borgou où il a des contacts qui le renseignent sur les prix pratiqués. El Hadj Chiri revend ensuite les produits à l'OPVN d'abord, puis au niveau

de ses différents points de vente dans certaines grandes villes du Niger. Les activités de ce marchand couvrent tout le Niger et le nord du Bénin.

Photo 18 : Point de vente moderne d'hydrocarbure à Gaya



Le choix de la diversification est observé davantage chez la deuxième génération de marchands des villes frontalières : Gaya, Malanville et Birni N’Konni dans une moindre mesure. En effet, pour cette génération l’imposant marché du Nigeria n’est pas la seule alternative contrairement à la génération de leurs parents, celle des pionniers qui ont construit toute leur fortune sur la base de la réexportation de divers produits vers le Nigeria. Cette nouvelle génération explore et exploite toutes les possibilités de vente d’une gamme non exclusive de produits aussi bien au Niger que dans les pays de la région.

La mobilité constatée dans la pratique des activités commerciales opérée par cette jeune génération de marchand répond aussi à la nécessité de rester très attentif à la demande des clients pour après se donner les moyens de les satisfaire. Ainsi, dans le domaine du commerce de friperie par exemple, les jeunes fripiers cherchent à importer des produits qui correspondent à la demande de la jeunesse et des femmes et, pour ce faire, ils n’hésitent pas à voyager même dans des pays aussi lointain que la Corée afin d’y dénicher les produits qui correspondent exactement à la demande du client et qui, par ailleurs, restent compétitifs sur le marché.

Cette génération des marchands frontaliers voyage aux quatre coins du monde à la recherche d'opportunités d'affaires et n'hésitent pas à s'investir dans des nouveaux créneaux à l'image de El Hadj Toyano devenu promoteur du parc automobile de Gaya. S'agissant de ce dernier, il a réussi à développer une activité importante de transport et a su constituer un imposant parc de camions lui permettant d'assurer le transport du ciment dont il est devenu un des principaux fournisseurs du marché de Niamey. Il dispose également d'un nombre important de camions citernes qui assurent le transport des hydrocarbures, un secteur dans lequel il cherche de plus en plus à s'imposer. Comme on peut le constater ce marchand a opté pour la diversification : de grossiste de ciment, il est devenu aussi transporteur de marchandises, transporteur d'hydrocarbures, puis promoteur de parcs automobiles.

6.2.3. Investissement et spéculation

Le même El Hadj Toyano pousse encore plus loin dans la diversification de ses affaires en explorant d'autres secteurs que le commerce et le transport qui lui est lié. Une forme de la diversification des activités commerciales est l'investissement. Pour diversifier plus encore, El Hadj Toyano est aussi un propriétaire immobilier, bailleur de plusieurs immeubles situés à Gaya et à Niamey. Il est aussi promoteur de parc automobile.

Cette pratique s'observe aussi chez les marchands de la zone frontalière de Birni N'Konni-Illela qui s'adonnent à plusieurs activités selon les villes. Ainsi El hadj Maimota dispose à Illela, sur la voie principale, dénommée Konni road, d'un grand magasin de vente de matériel importé de luxe pour bâtiment tandis qu'à Birni N'Konni, il est le propriétaire d'un des plus grands parkings de vente de véhicules touristiques. Ces véhicules stationnés à Birni N'Konni sont pourtant destinés à la clientèle du Nigeria. Lui aussi est propriétaire de biens immobiliers à Birni N'Konni mais face à l'irrégularité du paiement des frais de location, il a préféré tout vendre et se concentrer sur ses deux premières activités. La flexibilité est bien le propre de ces grands marchands que la fortune immense rend libre de choisir leurs placements selon les circonstances.

Un nombre non négligeable de marchands de Malanville et de Gaya utilisent les ressources financières dont ils disposent pour investir dans le foncier. Cette situation a eu pour première conséquence une flambée des prix de l'immobilier atténuée récemment en ce qui concerne la ville de Gaya par le début de matérialisation du port sec de Dosso. Ainsi, il ressort des

enquêtes que les autres commerçants de Malanville accusent El Hadj Banyardaba et un de ses amis grand grossiste de la place de faire augmenter le prix de l'immobilier à Malanville. Leur manœuvre a eu pour conséquence la flambée des prix dans ce secteur, l'acquisition d'un bien immobilier est devenue subitement inaccessible aux petites et moyennes bourses. Il semble que cet acteur économique majeur de la place soit capable d'investir d'importantes ressources financières pour acquérir un ou des immeubles ou même des parcelles, pour peu que l'édifice soit situé dans un emplacement stratégique de la ville de Malanville.

D'autres encore utilisent les gros moyens financiers dont ils disposent pour investir dans la production agricole, notamment au travers des cultures spéculatives et deviennent des grands producteurs comme l'illustre les cas d'El Hadj Sanou-sanou à Gaya, El Hadj Boboyaisé à Malanville. Presque tous les marchands avouent disposer de plusieurs champs et jardins régulièrement exploités aussi bien dans leur village d'origine que dans les zones d'accueil. Cependant très peu parmi ces marchands parviennent à rentabiliser ces investissements agricoles. Mais d'autres voies sont possibles dans la spéculation foncière.

El Hadj Sanou-sanou, un des plus grands propriétaires terriens de Gaya, qui a investi dans la production agricole a su profiter des lotissements opérés à Gaya et qui ont concerné une partie de son domaine situé en amont de la société cotonnière pour faire de l'argent. En effet, son champs fut parcellisé, et il a obtenu les $\frac{1}{4}$ du lotissement ce qui équivaut à une vingtaine d'actes de session de parcelles non bâties, représentant en terme de valeur monétaire une trentaine de millions de francs CFA même à un million de francs CFA (1500 Euros) la parcelle vendue.

Ainsi, un nombre important de marchands s'adonnent à l'achat de grands domaines à quelques encablures des villes en attendant que la municipalité se décide à lotir ces terrains. Dans quelques années, ils pourront récupérer sous forme d'actes de cessions entre le quart et la moitié de leurs domaines selon les investissements effectués sur ces terrains afin de le viabiliser. En effet, la législation nigérienne fait obligation aux municipalités de dédommager les propriétaires terriens en fonction des investissements réalisés. Ce cas n'est pas isolé. Presque tous les marchands reconnaissent avoir investi dans l'acquisition de champs, souvent de très vastes domaines avoisinant la centaine d'hectares à l'image des ayant-droits de El Hadj Maibocho dans le dessein souvent inavoué de spéculer.

Il ressort des entretiens avec les marchands de Gaya et de Malanville que ces derniers ont fortement investis dans l'acquisition d'immenses terrains estimés à des milliers hectares tout autour de la ville, ils sont propriétaires chacun de plusieurs villas, des jardins. Brefs ces marchands ont fortement investi dans l'immobilier. Souvent par l'entremise de leurs enfants, ils ont acheté de vastes domaines tout autour des villes et attendent que les lotissements concernent leur domaine, convaincus que ce n'est qu'une question de temps. Une fois ces parcelles loties, ils seront des propriétaires de parcelles viabilisées qu'ils pourraient vendre à prix d'or. Cette spéculation foncière a atteint son paroxysme à Gaya et à Malanville où les prix du mètre carré dans certains quartiers sont identiques à ceux pratiqués à Niamey la capitale du Niger et constitue un des motifs de récrimination des résidents de ces villes vis-à-vis de ces grands commerçants.

Cette surenchère sur les prix du foncier et de l'immobilier est aussi observable dans la ville de Birni N'Konni où des quartiers comme Kaoura, récemment lotis, ont connu un développement rapide du fait de la présence de nombreux nigériens venus s'installer pour fuir les coupures intempestives d'électricité et souvent l'insécurité. Là, ils pourront loger une seconde épouse très souvent nigérienne et entretenir ces réseaux transfrontières dont les nœuds sont finalement fort variés, et entretiennent la faculté d'adaptation.

6.3. Conclusion partielle

La mobilité qui caractérise l'espace du grand commerce le distingue de l'espace de production et de celui du commerce de proximité qui sont contraints par une inertie ou une incompressibilité plus forte. Même si des contraintes plus spécifiques s'imposent à lui, le grand commerce qui joue avec les frontières dispose de moyens de répondre beaucoup plus nombreux, ne serait-ce que celui de l'étendue sur laquelle il porte. La reconversion mondiale qu'opèrent les plus jeunes des grands commerçants enquêtés est là pour nous le montrer. Mais, de manière plus générale, c'est la capacité d'adaptation par la mobilité au sens restreint, le changement de lieu d'activité, ou plus général comme la diversification jusqu'à la mutation des activités selon le lieu ou les circonstances, qui font sa force et sa résistance.

A cette mobilité, la frontière qui peut paraître comme un concentré de contraintes, est finalement retournée pour devenir une ressource plus grande encore que pour la seule exploitation des différentiels monétaires, économiques et politiques. Les deux nœuds que nous

avons privilégiés montrent autre chose : des possibilités de choix stratégiques variés, à la mesure des fortunes accumulées grâce à la ressource frontalière « primaire ».

En progressant dans l'enquête, le second niveau s'impose progressivement à la fois dans l'analyse mais aussi dans l'évaluation même que les grands commerçants font des situations. Qu'ils soient des migrants au trajet plus ou moins complexe ou des héritiers de la fortune ou du réseau de leurs aînés, l'aboutissement est le même. Ce qui s'observe localement sur le marché transfrontalier, ou même régionalement dans l'épaisseur de l'effet de frontière depuis Cotonou, Abidjan, Lomé... jusqu'à Dosso, Niamey, Maradi ; Sokoto, Kano et même Lagos si nous prenons en compte la tentative des « fripiers » nigériens d'établir un circuit direct qui évite le Nord-Nigéria, n'est que l'expression d'un dispositif global qui touche désormais les échanges de toutes sortes de produits à travers le monde. La diversification, la flexibilité, la mobilité ne doivent pas surprendre au Sahel dont l'économie productive n'offre que peu de biens sinon en réponse à des besoins locaux par les produits locaux de proximité dont la diversité est faible et les quantités disponibles réduites. Une autre ressource est alors mise en valeur qui ne devrait pas surprendre puisque, finalement, c'est l'une des plus anciennes qui structure la région : la route, le carrefour, la position intermédiaire dans des circulations hautes à la dimension du monde.

En travaillant sur le grand commerce transfrontalier et quelques dizaines de marchands localisés là, le plus souvent analphabètes, nous pouvons faire le lien entre une tradition régionale, la mobilité, qui ne s'apprend pas dans les livres mais qui se pratique comme une nécessité, et cette nouveauté du monde appelé « globalisation » qui trouve sa ressource justement dans la mobilité. Les adaptations mineures que peuvent opérer nos marchands prennent là leur relief. Elles semblent contraintes par un espace concurrent de représentations du monde, celui des Etats pour lesquels les frontières sont des limites franches et incontestables, exploitables comme possibilité de contrôler le mouvement et d'en faire ressource et pouvoir : les droits de douane, le droit d'autoriser ou d'interdire le passage de tel ou tel produit, de tel ou tel individu. Outre la vanité d'une telle représentation de la frontière dans le cas des Etats locaux, il faut admettre la capacité de la mobilité à produire de l'adaptation, pas seulement du détournement mais mieux un retournement pour transformer la contrainte en une ressource. Du strict point de vue du grand commerce, la résilience est assurée. Mais comment ? Simple convergence dans les manières de faire ? Semi institutionnalisation à travers des communautés d'affaires joignant des diasporas et

concurrentiel sur le terrain de l'espace des représentations, la formule de l'Etat ? Une récapitulation des résultats de l'enquête s'impose avant de répondre à ce premier jeu de question. C'est une autre question qui se pose ensuite de savoir qui des Etats ou de ces réseaux marchands portent ce que l'on appelle le développement, la sortie de la pauvreté de la majorité de la population. Sans doute cette question restera-t-elle en suspens tant la réponse possible est binaire par avance et doctrinale.

Pour le moment nous savons que crises et incertitude générale ne gênent le grand commerce qu'en apparence. Ce sont plutôt des aiguillons qui permettent de faire mieux et plus à l'abri de plaintes attendues désignant les tracasseries administratives ou l'insécurité, dénonçant donc facilement l'incapacité de l'institution étatique d'assurer la prospérité dans l'ordre.

La récapitulation des leçons de l'enquête, depuis les plus anodines sur l'âge des grands commerçants, aux plus significatives sur leurs projets, en passant par leur manière de faire avec l'espace économique et politique nous permettra de proposer quelques pistes d'investigation dépassant le projet de cette thèse lui-même inscrit dans le projet « CROSSTRADE ». Car s'il n'y aura pas de réponse à la question de savoir si le grand commerce transfrontalier répond ou non au problème du développement, du moins sauront pourquoi cette réponse est impossible et peut-être comment formuler autrement la question.

CONCLUSION GENERALE

Récapitulation : les grands commerçants en contexte

L'analyse des résultats de l'enquête confirme la première hypothèse selon laquelle les marchés transfrontaliers attirent des commerçants migrants. Ceux de Gaya-Malanville-Kamba ont, pour beaucoup, quitté leur région d'origine, principalement les villages du département de Téra, de la région de Dosso, de Tahoua, et de l'Etat de Sokoto au Nigeria pour rejoindre le tripoint en passant par quelques étapes d'accumulation : les villes du Golfe de Guinée le plus souvent. Ils ont suivi des trajectoires diversifiées et ont exercé diverses activités en ces lieux, comme Accra où Kumasi au Ghana, Cotonou au Bénin, Abidjan en Côte d'Ivoire. Les raisons de leur départ des villes côtières d'accueil pour les villes frontalières sont souvent liées à des expulsions comme ce fut le cas de quelques marchands : El Hadj Maigasognoy (expulsé du Ghana), Hadjia Mai-Antafa (expulsée du Nigeria), ou à des crises politiques comme celle qui a frappé la Côte d'Ivoire dans les années 1999 qui a contraint des marchands comme El Hadj Na-Ader à quitter ce pays.

Ainsi, après une étape, parfois deux ou plus au cours desquelles ces marchands ont réussi à se constituer un capital relationnel, un capital d'expérience et enfin un capital financier, ils viennent à la frontière pour les faire fructifier. Mais il reste à voir comment des liens solides sont conservés avec les communautés de même origine, dispersées dans les différents lieux qui constituent des nœuds de la circulation des produits en provenance des marchés mondiaux. Il reste aussi à voir comment, aux nœuds de leur rencontre, ils constituent bien des communautés d'affaires.

La comparaison avec le deuxième lieu d'étude permet de formuler mieux le problème. A Birni N'Konni et Illela, les grands commerçants sont originaires de la région quand ce n'est pas des villes elles-mêmes. Comment la communauté d'affaires est-elle déjà installée et entretient-elle des relations avec les nœuds d'anciens parcours qui ont permis d'essaimer un réseau de relations durables par-delà les générations ?

Quoi qu'il en soit, dans les deux cas, les liens commerciaux passent la frontière poreuse d'autant plus que les relations sociales ne se limitent pas au commerce. L'enchâssement dans

la société locale, s'il est lui aussi hérité à Birni N'Konni et Illela, a été assuré dès la première génération à Gaya-Malanville-Kamba par des stratégies matrimoniales adaptées et une présence au niveau des différents côtés des frontières. Des flux de toutes sortes unissent les villes-marchés dont les jours de foire sont complémentaires dans la semaine. L'ancrage local qui se mesure dans les deux situations n'est malgré tout pas également assuré. Les grands commerçants de Gaya-Malanville au moins, qui sont des migrants, sont prêts à changer la localisation de leurs affaires au cas où le dispositif frontalier avantageux serait mis à mal par des choix politiques et géographiques favorisant d'autres sites. Ils restent, à l'évidence, des migrants. Ce n'est pas le cas à Birni N'Konni-Illela où la diversification semble l'adaptation la plus courante. L'analyse des réponses aux questions de l'enquête, dans sa globalité, nous montre donc deux situations d'inégale maturité. En allant sans doute un peu vite, la diaspora haoussa est en place ; la diaspora Songhay-Zarma est en cours de constitution. Dans les deux cas, cependant, la faculté de s'adapter tient aux mêmes propriétés « spatiales ». Tous nos marchands sont en relation d'affaires avec des parents, amis, compatriotes, partenaires à Cotonou, Lomé, Abidjan, Accra, Kumassi, Niamey, Kano, Sokoto, Lagos, Ouaga, Bamako, N'Djamena et de plus en plus à Dubaï, Riad, Pékin, Bruxelles, Paris, Naples... Tous sont bien connectés à la région et au monde par un réseau dense de relations. Cela renvoie à la diaspora.

Quand, en outre, un grand commerçant d'Illela reconnaît avoir comme seul patron un autre grand commerçant de Malanville, que l'un est peul du Nigeria et l'autre Kourté du Niger, que l'un vit à Malanville, relativement loin de chez lui tandis que l'autre réside tantôt à Illela, tantôt à Birni N'Konni, toutes les sortes de frontières sont dépassées : un Nigérien à Malanville (Bénin) dont les affaires sont étroitement mêlées à celle d'un Peul du Nigeria qui vit tantôt au Niger, tantôt au Nigeria : nous approchons la « communauté d'affaires » malgré la distinction nécessaire des deux sites enquêtés.

A partir du moment où indépendamment des liens familiaux, ou d'appartenance géographique qui les unissent, les marchands font des affaires ensemble, mus par la nécessité de défendre des intérêts commerciaux, ignorant les limites des Etats ils forment de fait une communauté d'affaires orientée vers la préservation de leurs intérêts. Les diasporas sont alors activées et se croisent, multipliant d'autant l'étendue du réseau mobilisable et les choix d'orientation.

Les marchands de l'enquête qui sont les plus importants de la région, ont rarement reçu une éducation scolaire poussée, à part deux diplômés du supérieur. C'est l'expérience acquise en

migration ou auprès de leur initiateur, le père ou l'oncle le plus souvent, qui est la base des liens sociaux établis du proche au lointain. Autrement dit, le « marché » est pour eux très concret et non pas réduit à la seule abstraction de l'offre et de la demande. Le choix des sites frontaliers pour prospérer se place à l'articulation de ces deux niveaux du marché local, matériel, jouant sur la communauté d'affaires et les diasporas et du marché global des biens qui touche les consommateurs pauvres de ce qui n'est donc pas un bout du monde ni une marge : le Sahel.

Sahel ! Depuis que l'actualité l'a éclairé une première fois avec la grande sécheresse prolongée des années 1970-1980 puis, plus récemment, lié au Sahara par le terrorisme, la question se pose du développement dans une région semi-aride à capacité productive faible. L'ancienne prospérité de la charnière sahélienne était liée à la fonction de circulation et d'échange. Les grands commerçants d'aujourd'hui, qui bénéficient de cet héritage, portent-ils le développement ou au moins la prospérité régionale ? Nous avons vu que leurs investissements, y compris dans le domaine agricole, relevaient plus de la spéculation que d'un réel intérêt pour la fondation d'une base économique. Leurs investissements se résument essentiellement à la création de mosquées. Les investissements productifs sont nuls ou quasi.

Cependant, on observe chez ces marchands une forte tendance à investir dans l'immobilier et le foncier (maisons, champs, jardins, boutiques, entrepôts, parcelles). Ce sont des investissements qui peuvent s'avérer très rentables pour eux-mêmes car augmentant de valeur chaque jour. En évitant de s'incruster dans ces zones frontalières, les marchands frontaliers ne restent-ils pas fidèles à une logique de mobilité ? La spéculation y est plus adaptée.

Où est l'Etat dans ce contexte et que fait-il ? Quel est son rôle dans l'accompagnement de ces villes pour rendre pérenne leur vitalité économique ? Les Etats du Bénin et surtout du Niger mènent une politique dichotomique : ils peinent à mettre en place un accompagnement valorisant le dynamisme économique et encourageant les investissements productifs. Aucune politique efficiente n'est mise en place dans les villes frontalières pour prendre en compte leur spécificité au travers, par exemple, le développement des infrastructures et des services. Mais l'Etat est fortement présent quand il s'agit de capter les dividendes liés à la frontière par les recettes douanières, fiscales et non fiscales. Un imposant dispositif est mis en place afin de favoriser l'augmentation des recettes, sans d'ailleurs y mettre les moyens non plus. Finalement, peu importe la manière, la règle semble être la captation de fonds pour alimenter

au maximum les caisses de l'Etat sans coût. Bien des auteurs comme Boluvi (2004) ont dénoncé ces pratiques.

La prise en compte de la spécificité des villes frontalières devrait aussi se traduire par la mise en œuvre de politiques plus souples favorisant l'échange entre elles, de façon à faire émerger une zone supranationale à même d'accompagner et, mieux, d'impulser le processus d'intégration régionale comme le soutiennent les organisations comme l'UEMOA, la CEDEAO. Or en dépit de l'importance économique de ces villes pour leur région respective et pour les différents Etats de l'Afrique de l'Ouest, les Etats ont du mal à opérer les choix pourtant indispensables pour les doter en ressources matérielles et humaines capables d'impulser le développement économique à l'échelle régionale des complémentarités. Cette situation est observable dans nos zones d'étude particulièrement au Niger et au Bénin, même si depuis quelques années le Bénin se démarque en investissant de plus en plus dans la construction d'infrastructures à Malanville où la municipalité exécute un plan de développement de la commune urbaine ; dans les villes de Kamba et Illela également, où divers investissements sont réalisés notamment la reprise des routes bitumées et la construction de nouvelles voies enrobées.

D'une manière générale, nous constatons malgré tout que des politiques publiques visant à rendre plus dynamiques ces villes et à les accompagner dans le sens de développer des zones de coopérations supranationales peinent à se mettre en place.

Les enquêtes ont montré qu'il n'y pas vraiment d'échanges sur le plan institutionnel entre la mairie de Gaya et celle de Malanville, ni entre celle de Gaya et celle de Kamba encore moins entre Kamba et Malanville. Les autorités maintiennent des relations informelles entre elles, mais il n'y pas de cadre formel de rencontre de travail pour se pencher sur des questions communes comme la fraude du carburant de Kamba vers les villes de Gaya et de Malanville, le transport illégal de marchandises sur le fleuve entre Malanville et Gaya bref un ensemble de problèmes propres à ces trois marchés. Des initiatives ont bien existé allant dans ce sens, mais jamais rendues opérationnelles parce que, du côté du Nigeria, les autorités politiques en charge de la ville de Kamba n'étaient pas disponibles selon le Maire de Gaya et de Malanville.

Cependant, depuis l'irruption de Boko Haram, on constate un regain d'intérêt pour des rencontres entre responsables des villes frontalières afin de mutualiser les efforts et présenter

un front uni. Cette nouvelle donne a paradoxalement réveillé les essais de coopération transfrontalière comme en témoigne la rencontre de septembre 2014 à Kamba au Nigeria, entre les autorités en charge des trois villes. Cette rencontre de Kamba a été précédée par un sommet des chefs d'Etats des pays membres de la CBLT : le Nigeria, le Niger, le Tchad et le Cameroun plus le Bénin. Là aussi il s'agissait de traiter de la question sécuritaire et de mettre en place un dispositif commun pour combattre Boko Haram. La secte Boko Haram aura au moins réussi à rendre possible cette rencontre, dont la tenue fut toujours reportée. Même si pour le moment, ces rencontres ne concernent que le volet sécuritaire, leur multiplication augure des lendemains prometteurs pour la coopération transfrontalière. Après le poste juxtaposé de Malanville et malgré la construction contradictoire d'un port sec à Dosso, la réalisation de la voie bitumée entre Gaya et Kamba est toujours attendue, celle qui relie Malanville à Bella attendu depuis 5 ans est maintenant achevée, mais le tronçon Bella-Dosso est totalement délabré.

Enfin, si les Etats sont peu présents, de manière efficiente, pour aider au développement économique des régions transfrontalières, le secteur formel privé s'implante pour tirer profit des activités commerciales transfrontalières. C'est un signe d'intérêt. Il s'agit, d'une part, des banques dont le nombre se multiplie, intéressées sans doute à capter les fortunes des marchands en leur facilitant les transactions financières et, d'autre part, de la multiplication des points de vente d'hydrocarbures. La prolifération des points de vente de carburant est liée, en ce qui concerne le Niger, à la nouvelle donne qui fait du Niger un pays producteur de pétrole. Pour le Nigeria il s'agit de contrecarrer la fraude en modernisant et en rendant formelle la vente des hydrocarbures.

L'organisation économique et spatiale du grand commerce transfrontalier

L'arrivée des banques est un signe ; la formalisation du commerce traditionnellement frauduleux des hydrocarbures en est un autre. Malgré la faiblesse des accompagnements institutionnels, les marchés transfrontaliers pourraient être autre chose qu'une sorte d'aubaine mise à profit par des commerçants mobiles ou insérés dans des réseaux puissants et ramifiés capables d'une adaptation permanente. Cette nouvelle donne devra alimenter le débat d'une contribution du grand commerce au développement dont, nous le verrons, l'issue est incertaine selon l'échelle d'appréciation et selon le pas de temps: la durée voire la durabilité sont évidemment des questions ouvertes lorsque nous nous plaçons dans la perspective d'un espace

mobile. Il est nécessaire de ramener l'ensemble de nos informations dans une perspective de ce type qui malmène, a priori, l'idée du développement « ancré ». A quel pas de temps, dans quelle durée, les dispositifs qui paraissent à travers les trajets de vie des commerçants et les « réponses institutionnelles » fonctionnent-elles ? A première vue, seul le présent importe quand l'incertitude est permanente.

Ces questions, d'ordre temporel, nous l'avons noté déjà, interrogent le parcours biographique des commerçants : l'origine et les motivations du départ en migration, l'itinéraire suivi et les jalons posés; l'installation présente et la constitution double de réseaux locaux (communautés d'affaires) et régionaux (diaspora). Sur un pas de temps plus long, revient la question du développement et de l'intégration régionale avec la frontière comme ressource. Il y a là un questionnement subsidiaire qui n'est pas sans importance dans la problématique de l'espace mobile. La mobilité est-elle principalement associée à la montée de l'individualisme, ou bien contribue-t-elle à un dispositif collectif de gestion de l'incertitude avec l'espace comme levier principal ? Peut-être les deux mais dans quelle mesure ?

Nos marchands font montre d'une grande capacité à s'enchâsser dans la communauté d'origine dispersée et, en même temps, à développer des rapports économiques étroits avec d'autres communautés avec lesquelles ils partagent des intérêts économiques communs localement. Le nœud de notre investigation se trouve là. Enchâssements locaux multiples et liens à distance pourraient être les conditions de possibilité d'un espace de développement fondé sur les convergences, même temporaires, plutôt que sur l'investissement lourd et définitif qui durcit les encadrements, là où il n'est pas possible de trouver le relai d'un espace de production arrêté dans une vocation. Il n'est peut-être pas suffisant d'évaluer localement la contribution des marchands au développement. A partir des biographies et des liens types établis par la méthode de la prosopographie, nous pouvons tenter de poser les jalons d'un réseau économique qui encadre la région entière et la relie au reste du monde.

Il nous faut alors établir le graphe des liens qui constituent la trame économique de cet espace mobile auquel les grands commerçants sont rattachés, repérer la structure du réseau, observer qui assure les jonctions et où ? Les *brokers* (courtiers, intermédiaires) sont, à ce titre, des articulations majeures dont il faudra voir comment ils forment aussi les liens avec les parts fixes de l'espace : zones de production, économies nationales, économie ouest-africaine, économie mondiale. Qui sont ces personnages et où œuvrent-ils ?

Ces positions seront les pivots, en quelque sorte, des réorientations possible de l'espace de la mobilité des marchands, espace de l'incertitude et de l'opportunisme, vers l'espace mobile à proprement parler qui est celui de l'adaptation permanente aux circonstances en faisant fructifier des réseaux à portée lointaine sans avoir à se déplacer forcément. Cette comparaison servira de point de départ à une réflexion plus générale sur l'inversion de la fonction de frontière et peut-être son dépassement. S'il existe des communautés d'affaires valorisant des diasporas convergentes aux frontières cela contribue-t-il du même coup à la prospérité générale de la sous-région ? La future génération devra s'y attacher en héritant non seulement du capital financier mais aussi du réseau des relations soit sous la forme de la communauté d'affaires, soit sous la forme de la diaspora ou les deux réunies. C'est là, en vérité, la meilleure réponse qui puisse être apportée aux hypothèses de départ de ce travail.

Il est possible d'établir les graphes des relations qu'entretiennent entre eux les seuls grands commerçants de l'enquête. Nous en déduisons une ou des communautés d'affaires qui dépassent d'ailleurs ce seul groupe puisque chacun des enquêtés entretient lui-même une « clientèle » de plus petits commerçants à l'horizon plus limité mais n'en contribuant pas moins à l'enrichissement. C'est ce que les graphes sources du programme CROSSTRADE nous permettent d'établir.

Il est ensuite possible de prolonger ces graphes vers le monde, au moins l'Afrique de l'ouest, en insistant sur l'étendue du réseau et surtout la possibilité d'en réorienter les flèches à tout moment. Alors l'espace est-il jalonné de diverses possibilités d'activation.

Un réseau comme cadre économique et social

Le programme CROSSTRADE dans le cadre duquel ce travail s'inscrit, avait pour ambition de montrer comment les régions transfrontalières et plus spécifiquement les places commerciales qui les animent, passaient d'une position marginale à un niveau d'intégration élevée dans l'espace économique. Même sans devenir centraux à proprement parler, les marchés transfrontaliers apparaissent comme des nœuds de jonction entre les marchés nationaux et, plus généralement, des nœuds dans la circulation mondiale des biens. Cette nouvelle position a été mise en évidence par la validation, au moins partielle, de l'hypothèse selon laquelle les réseaux marchands constituaient une adaptation ou un lien entre les fonctionnements informels de l'économie ouest-africaine et l'économie mondiale. Cette

hypothèse découle elle-même du travail d'Olivier Walther (2006-2008-2012) sur les « patrons » et la question du développement économique local.

D'un côté, les réseaux sociaux par enchâssement dans la société locale (Granovetter 2005) assurent un minimum de diffusion de la richesse entre les différentes strates ou secteurs de la société par l'emploi, y compris informel, l'aide directe ou indirecte aux parents ou alliés, mais diffusent aussi par le canal politique après que longtemps les servants de l'Etat et les commerçants ont été opposés dans les faits, mais aussi dans la littérature scientifique portant sur les voies du développement (par exemple Amselle et Grégoire 1987 ; Retailé 1995) et d'autres. Dans leur texte, Kuepié, Tenikué et Walther (2015) analysent ainsi les retombées économiques mais aussi les limites d'un fonctionnement en réseaux sociaux pour compenser le défaut de formalisme dans les activités générales. En fait, il apparaît que les acteurs abstraits du « marché » prennent là une consistance « charnelle ». Ce sont des individus qui ne sont pas interchangeables, qui occupent des positions dans la société avec toute son épaisseur. La notion d'enchâssement en rend bien compte. C'est pourquoi dans la rédaction de ce travail, le mot « acteur » a le plus souvent été remplacé par celui de commerçant ou de marchand qui désigne plus précisément de qui ou de quoi l'on parle. Même masqués par l'opération de codage, nos « acteurs » sont des sujets du réseau qu'ils animent.

L'apport du programme CROSSTRADÉ comme nous l'interprétons désormais à la fin de ce travail, est que si les économies nationales et l'économie mondiale constituent des cadres dans lequel se déploient les activités, si les frontières et les transfrontières sont des lieux privilégiés d'intersection de ces cadres, il en est un autre qui doit être pris au sérieux parce qu'il articule et peut-être même structure l'activité économique et plus globalement l'organisation sociale : le réseau n'est pas qu'un lien ; c'est aussi un cadre. Dans les régions qui retiennent notre attention (Afrique de l'ouest pour le moment), il est possible que ce soit même le cadre majeur d'organisation de l'économie et de la société en général.

Notre travail visait un groupe très spécifique parmi les « acteurs » économiques transfrontaliers : les très grands commerçants de Gaya-Malanville-Kamba d'une part, et ceux de Birni N'Koni-Illela, d'autre part. Une quarantaine a été identifiée, trente-sept ont pu être enquêtés. L'effectif est faible comparé à celui de l'ensemble des 358 commerçants de moindre ampleur qui ont fait l'objet d'un traitement statistique. Ici, le pari a été fait que l'enquête qualitative, à travers les récits de vie, révélerait d'une autre manière les liens qui associent les

nœuds de ce vaste réseau qui a été mis au jour à partir de seulement deux places transfrontalières. Il s'agissait de se placer à la jonction de deux approches. La première, habituelle dans les études africanistes de l'organisation de l'espace économique et du commerce en particulier, recherche des chaînes (filères) dont les maillons de proche en proche et peu hiérarchisés couvrent l'espace économique général à l'horizontale, les « relais » permettant de passer les limites ou obstacles, par exemple ethniques. Des groupes bien identifiés comme les Dioula, les Marka ou les Haoussa pouvaient en être les supports. Boutilier (1971), repris par Walther (2015), opère la distinction entre ces filères et une seconde approche par les réseaux qui sont hiérarchisés, quant à eux, et assurent le passage entre ce que Braudel (1985) distinguait comme circulation haute et circulation basse. Nos grands commerçants de Gaya-Malanville-Kamba et de Birni N'Konni-Illela, suivis qualitativement à travers leur récit de vie apparaissent ainsi à cette jonction. Ils sont sans doute héritiers de « chaînes », mais ils sont aussi inscrits dans un réseau hiérarchisé plus complexe. Sur ce point encore, les résultats du projet CROSSTRADÉ sont probants. Réseaux et enchâssement sont articulés, ce que nous pourrions prolonger plus bas par un lien avec l'hypothèse de l'espace mobile que Retailé a préparée entre 1997 et 2005 avant les formulations plus récentes, en association avec Walther (Retailé et Walther 2011, Walther et Retailé 2015). Pour y parvenir, il nous faut d'abord tirer les leçons de nos entretiens et des situations qui ont pu être décrites.

Les réseaux locaux

Dans son texte « Trade networks in West Africa », Walther (2015) importe la méthode dite SNA (analyse des réseaux sociaux) pour montrer et mesurer les liens qui associent les commerçants de l'étude CROSSTRADÉ en ce que nous avons appelé, dans ce travail, une « communauté d'affaires » et même une « diaspora urbaine ». Le moment de la vérification est arrivé. Par les deux graphes reproduits ci-dessous, l'auteur peut montrer une organisation réticulaire assez différenciée des places transfrontalières que nous avons étudiées.

A Gaya-Malanville-Kamba, les trois sous-ensembles sont bien distincts par leur structure : le réseau est très centralisé à Kamba, décentralisé à Gaya et de forte connectivité à Malanville. Le lien entre les différentes places est assuré par les quatre *brokers* que sont El Hadj Harouna (KA_1_19), El Hadj Boboyaisé (MA_1_25), EL Hadj Baaré (KA 1 50), EL Hadj Tagabati Karma (GA 1 97). Ce sont évidemment les positions de ces *brokers* qui importent le plus à

côté des grands patrons, et dont il faut repérer les itinéraires, les liens sociaux qu'ils entretiennent dans l'épaisseur de leur parcours.

En ce qui concerne El Hadj Tagabati Karma, nous nous rappelons qu'il est devenu un des grands grossistes ravitaillant aussi bien le marché de Gaya en produits d'épicerie que celui de Kamba comme cela ressort des figures 12 et 14. Les enquêtes révèlent que ce grossiste épicier dont le nom et le parcours renvoie à celui d'un grand commerçant de Niamey, Tagabati, qui a connu un succès fulgurant dans les années 2000, pratique la politique de bas prix très décriée par les autres commerçants. A l'instar des autres marchands frontaliers, El Hadj Tagabati Karma est présent sur l'ensemble des trois villes frontalières. Il a réussi à être le partenaire d'affaires d'un des grands importateurs de produits d'épicerie du Niger actif à Niamey.

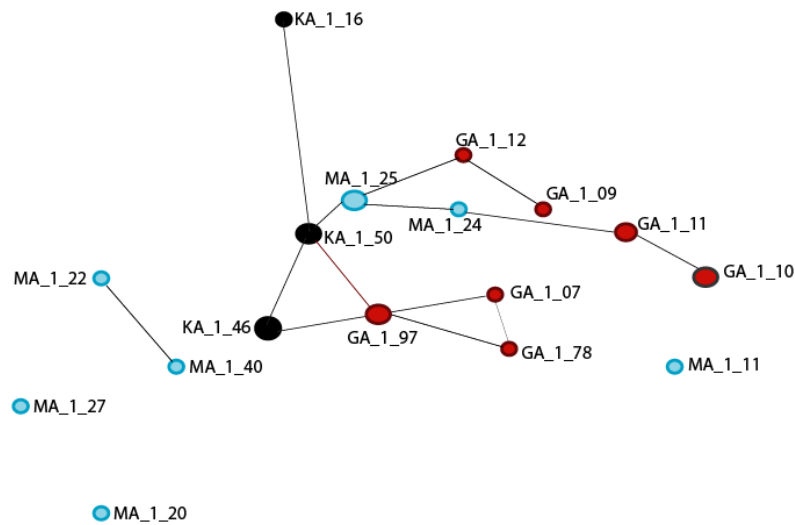
La position d'intermédiaire d'El Hadj Boboyaisé est liée, pour ce qui le concerne, à l'héritage de son grand frère qui fut un des hommes d'affaires parmi les plus riches de la zone frontalière Gaya-Malanville et Kamba. Ce dernier lui aurait laissé une fortune immense.

Notons enfin qu'El Hadj Harouna (KA_1_19), bien que central à Kamba, ne fait pas partie de l'échantillon des très grands commerçants enquêté dans le cadre de la thèse.

A Birni N'Konni-Illla, les deux sous-ensembles nationaux du réseau transfrontalier apparaissent globalement peu centralisés par le nombre d'acteurs centraux dont aucun ne se détache vraiment (un peu plus cependant du côté d'Illela que de celui de Birni N'Konni). A noter que deux des commerçants les plus centraux d'Illela et deux des commerçants les plus centraux de Birni N'Konni sont aussi en position de *brokers* El Hadj Nafiou (II_1_03), (El Hadj Talatu (II_1_09) et El Hadj EL HadjDandubai (BI_1_11), El Hadj Bakassiné (BI_1_21), ce qui signale sans doute une plus grande maturité du système transfrontalier local autour de patrons fixés. (Seul El Hadj Dandubai et El Hadj Bakassiné ont fait l'objet d'entretien dans le cadre de la thèse).

EL Hadj Dandubai doit sa position aux importants emprunts contractés auprès d'une institution bancaire de la place. Il est devenu un très grand grossiste de produits de luxe demandés sur le marché (meuble), des motos de marque chinoise mais aussi des produits d'épicerie qu'il achète lui-même dans les pays du golfe comme Dubaï ou Pékin. Ces produits sont principalement écoulés au Nigeria et dans une moindre mesure à Birni N'Konni.

Figure 23. Le réseau des grands commerçants de Gaya-Malanville-Kamba



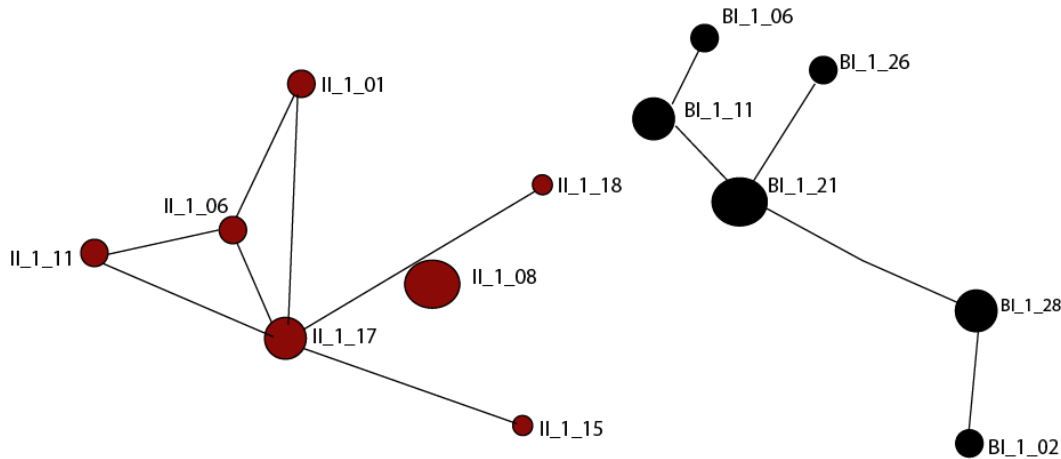
Source: Walther in Walther O. 2014a. Trade networks in West Africa: A social network approach. Journal of Modern African Studies 52(2).fig2:10
 Modifié par : Moustapha Koné. Commerçants de Birni N'Konni : BI_1_X en noire et commerçants de Illela : IL_1_X en rouge

Le lien entre GA_1_10, GA_1_11 et MA_1_24 est basé d'abord sur le type de commerce qu'ils exercent. En effet, ils sont tous les trois à la fois les pionniers mais aussi les plus grands fripiers de la zone frontalière Gaya-Malanville-Kamba.

La filière qui unit El Hadj Sanousanou (GA_1_7), El Hadj Argoungou (GA_1_78) et El Hadj Tagabati Karma (GA_1_97) est établie par l'exercice d'une même activité, la vente des produits d'épicerie. Ils sont connectés à Kamba à EL Hadj Baré (KA_1_16) et EL Hadj Koigolaisé (KA_1_50) qui exercent également dans le même secteur.

Enfin GA_1_9, GA_1_12 sont liés uniquement par une appartenance ethnique. S'ils sont tous les deux Kourté, ils n'exercent pas dans les mêmes secteurs d'activité.

Figure 24. Le réseau des grands commerçants de Birni N’Konni-Illela



Source: Walther in Walther O. 2014a. Trade networks in West Africa: A social network approach. *Journal of Modern African Studies* 52(2).
Modifié par : Moustapha Koné_ Commerçants de Birni N’Konni : BI_1_X en noire et commerçants de Illela : IL_1_X en rouge

A Gaya-Malanville-Kamba, El Hadj Baaré (KA_1_50) apparaît comme le lien de l’ensemble sans que l’on puisse parler de nœud central. Il est bien, associé à El Hadj Boboyaisé (MA_1_25), l’intermédiaire en contact avec les trois places et les différentes filières dominées par les plus grands commerçants.

Il n’en va pas de même à Birni N’Konni-Illela où les plus grands, des deux côtés, restent sans contact, reliés par El Hadj Maimay (IL_1_17) pour les uns et par El Hadj Bakassiné (BI_1_21) pour les autres.

C’est par d’autres voies que se constitue une unité transfrontalière au niveau local, celle des approvisionnements au sein même de la place. Peut-on alors parler de communauté d’affaires aussi franchement ?

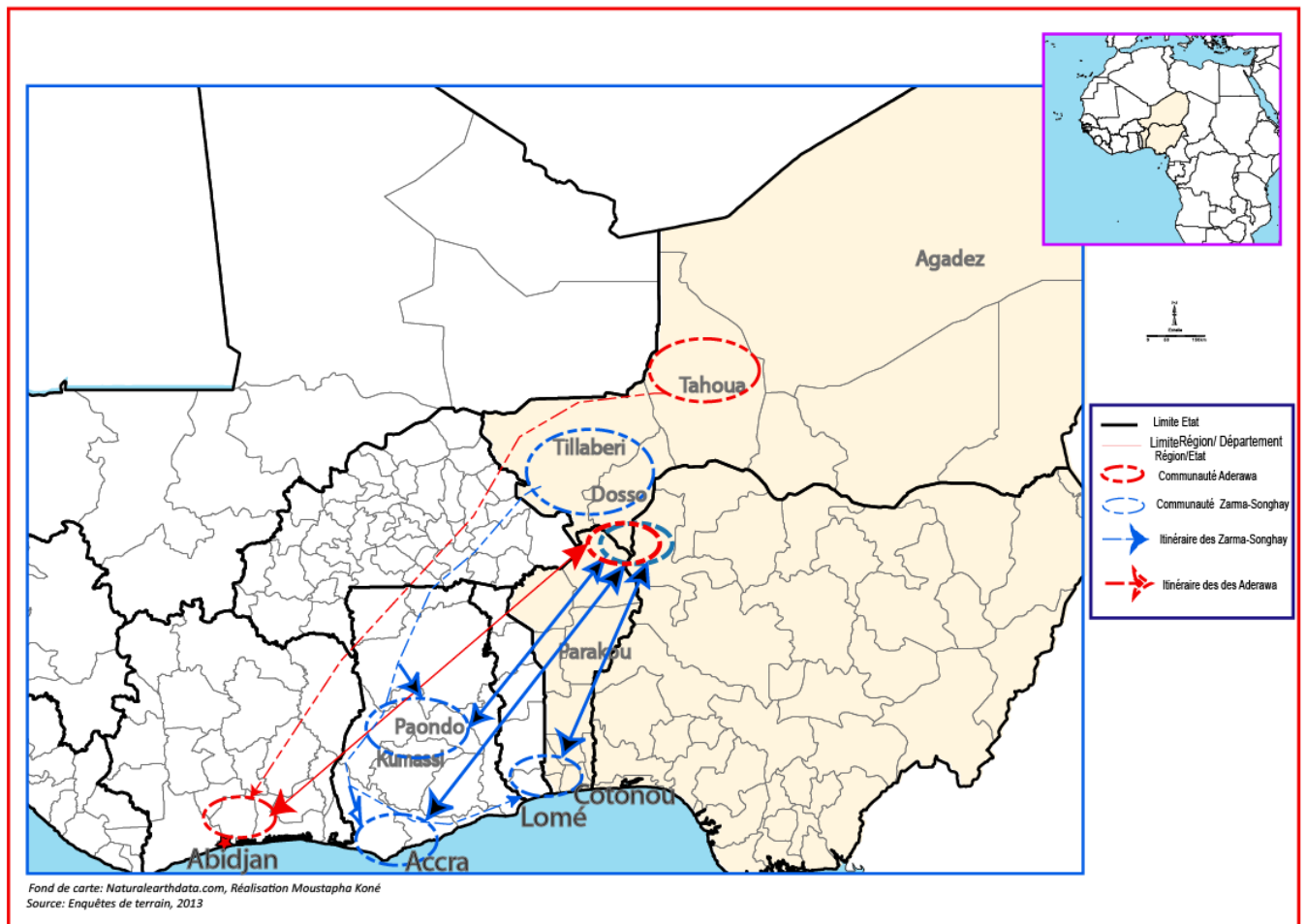
A travers les enquêtes, il est apparu que des motivations similaires avaient provoqué la concentration de l’activité commerciale en position de frontière. Cette convergence qui est une propriété de l’espace mobile que nous retrouvons plus loin suffit-elle à cerner une communauté d’affaires ? Le rapprochement des propriétés d’enchâssement et de réticulait,

utile d'un certain point de vue pour passer de la société aux chaînes des filières puis à l'économie mondiale, nous invite ici à distinguer deux formulations de la communauté et deux formulations du lieu. La communauté par le lien social ancré, et le lieu d'ancrage avec lui, ont une valeur anthropologique. Mais dans le mouvement qui anime nos grands commerçants, la communauté d'affaires n'est qu'une communauté d'intérêt par convergence, et le marché frontalier un lieu « mobile ». Cette distinction se retrouve à l'échelle individuelle lorsqu'est évoqué le futur : ou bien la mobilité l'emportera pour certains, prêts à rejoindre Dosso par exemple, depuis Gaya, ou Maradi depuis Konin, alors que d'autres principalement à Illela et Birni N'Konni, secondairement à Malanville, sont arrêtés et comptent sur les relations lointaines pour trouver des voies d'adaptation sur place.

C'est l'hypothèse de la diaspora qu'il nous faut traiter là et la possibilité réelle d'une adaptation par le haut et le lointain. En suivant les étapes de migration des grands commerçants (figures 15 et 16 p. 108 et p. 110), nous avons repéré quelques itinéraires et quelques étapes régulières dans leur généralité et spécialisées par groupe de provenance : les Adamawa sont passés par Abidjan, les Songhay-Zama, y compris les Courté sont passés par le Ghana (Accra ; Kumasi). Ils se retrouvent en « communautés » de convergence et d'ancrage, au moins par l'appartenance ethnique opérant sur les marchés de notre transfrontière. Du moins cela est-il vrai pour Gaya-Malan ville, pas pour Kamba et encore moins à Birni N'Konni et Illela. Nous reprenons cette distinction pour consolider le lien entre communauté d'affaires, au sens de la convergence, et diaspora.

Les liens extérieurs : vers des diasporas

Figure 25 : Carte des liens extérieurs, construction d'une diaspora



Nous avons rapidement repéré la nécessaire distinction des deux situations transfrontalières. C'est sans migration mais éventuellement par des déplacements de circonstance que les grands commerçants de Birni N'Konni et Illela activent leur réseau déjà en place. Dans la proximité, Kano et Sokoto sont les centres, économique pour l'un, historique pour l'autre, de jonction au marché national et mondial. Du côté nigérien, Maradi qui fut pendant les décennies du développement la ville économiquement la plus dynamique du Niger (les décennies 70 et 80 pendant la « grande sécheresse »), joue le même rôle au plan national. A Kamba, malgré l'inscription au tripoint Gaya-Malanville-Kamba, il en va de même. Les situations et les liens sont en place : d'ailleurs EL Hadj Baaré est à la fois central dans le réseau local et *broker* pour le lien avec les autres réseaux locaux, ceux de Malanville et Gaya compte tenu du secteur d'activité exercé, notamment la vente de produit d'épicerie.

A Gaya, le tableau est presque opposé. Tous les grands commerçants ont été des migrants à une ou plusieurs étapes. Ici, les migrants ayant opéré un trajet à plusieurs étapes nous intéressent plus particulièrement. Pour la plupart, ce sont des Adarawa (région de Tahoua) ; ils sont passés par la Côte d'Ivoire. Fuyant ou non ce pays, ils ont convergé vers le tripoint pour les mêmes raisons d'opportunité économique tout en gardant un contact étroit avec Abidjan où la « communauté » Adarawa est toujours fortement présente, le tout étant lié par l'origine. Si l'on ajoute que ces grands commerçants actuellement installés à Gaya sont prêts à partir pour Dosso quitte à laisser une trace, une antenne à Gaya, nous voyons là s'opérer le passage d'une filière avec ses têtes de pont et ses relais à un réseau qui, par la communauté d'origine, répond au critère d'une diaspora.

Il en va de même pour les Kourté, surtout présents à Malanville, qui ont suivi un autre trajet, une autre « filière » passant par le Ghana. Ceux d'entre Tillabéri et Dosso, plus globalement les Songhay-Zarma de notre échantillon, ont parcouru et essaimé un itinéraire différent et plus diversifié : de Tillabéri au Ghana intérieur (Kumassi, Paondo) ou littoral (Accra, Takoradi, Tema) et quelques pointes au Bénin (Cotonou) et au Togo (Lomé). Or dans ce cas des Kourté et plus largement des Songhay-Zarma installés à Malanville même s'ils font leurs affaires au Niger, il est beaucoup moins question de bouger si la situation frontalière devient moins avantageuse. Nous retrouvons là le lien de la communauté d'origine, de la migration, de la convergence enfin, assorti d'un début d'ancrage par un enchâssement local plus affirmé.

Au total, ces trois états dans la mobilité nous montrent :

- à Birni N'Konni-Illela, un réseau ancré qui permet, par sa nature même, de lier des lieux éloignés par héritage de circulations anciennes et stabilisées ;
- à Malanville, un réseau en voie de stabilisation par enchâssement local marqué, les grands commerçants, certains âgés, se référant à leur progéniture installée là, tout en gardant les contacts avec les étapes d'une migration à plusieurs étapes parfois ;
- à Gaya, un réseau inachevé, en cours d'établissement, comme l'indique les entretiens qui laissent ouvertes les opportunités vers le futur.

A travers l'analyse presque fastidieuse des profils et des trajets des acteurs opérant sur les marchés transfrontaliers, il apparaît que l'approche qualitative d'un nombre restreint de témoins permet de fournir une image animée de ce qui est habituellement présenté comme

arrêté. Sans l'avoir projeté par les hypothèses du départ, l'apport de notre enquête vient alimenter une recherche plus générale sur les mobilités et l'inversion du rôle des frontières.

Quatre types d'inscription dans l'espace mobile

Divergence ou éparpillement, convergence et croisement constituant les propriétés du mouvement dans l'hypothèse de l'espace mobile, nous pouvons tenter de dresser le portrait des marchands types qui le produisent ou s'y réfèrent sans le penser consciemment.

La divergence renvoie bien sûr aux départs pour des migrations qui sont d'abord exploratoires puis se stabilisent là où le succès s'affirme. Là où le succès s'affirme, un point de convergence attire les mobilités des migrants qui reproduisent le schéma « professionnel » des premiers arrivés servant de modèles. Avec la nécessité de bouger à nouveau (expulsion, insécurité), un autre type de convergence de circonstance et par similarité de calcul, a pu conduire les « mobiles » vers les marchés frontaliers, munis d'un savoir-faire sectoriel (un type d'affaire) et spatial (le passage des frontières). Cette convergence opportuniste est renforcée par la constitution de liens qui font tenir ensemble diverses « filières » : c'est la communauté d'affaires locale. A partir de ce moment de fixation, deux options se présentent qui ne sont pas contradictoires avec les propriétés de l'espace mobile. Soit les circonstances invitent à déplacer de nouveau le centre des affaires comme une suite donnée au trajet migratoire : dans ce cas nous sommes face à la version simple de la mobilité ; soit les reconversions permettent d'entretenir les étapes passées et stabilisées comme nœuds d'un réseau dont la centralité est mouvante : c'est là que l'espace devient mobile vraiment lorsque sur la base d'une structure spatiale maillant l'espace de circulation, le dispositif hiérarchisé des lieux peut se transformer sans cesse.

Le « tisseur » de réseau

En associant plusieurs trajets types des marchands enquêtés (El Hadj Baba Songhay, El Toyano, El Hadj Bakassiné, El Hadji Sanousanou, El Hadji Maidoubara, El Hadj Baaré), il est possible de dresser le portrait du migrant devenu commerçant associant la mobilité des personnes, celle des produits puis, pour finir, celle du « capital ». Le tisseur de réseau a visé la frontière comme un nœud central plutôt que comme une marge où s'éteint la possibilité du développement des affaires.

Son rapport avec la ville frontalière est exclusivement maintenu par les possibilités d'affaires qu'il pourrait réaliser et surtout la possibilité de faire de cette ville, un axe où transitent ses affaires. Ils n'hésitent pas à associer à ses activités de base, plusieurs autres activités pour tirer davantage profit de la position frontalière. .

Ainsi a-t-il un ancrage au niveau des villes portuaires du golfe de Guinée, notamment Cotonou, Lomé qui constituent des points d'approvisionnement, puis dans les villes frontalières comme Gaya servant de point d'entreposage à partir desquelles s'opèrent le ravitaillement des villes comme Niamey en ce qui concerne des produits comme le ciment non exporté vers le Nigeria. Il assure lui-même le transport de ses marchandises, disposant d'un parc de camions, de garage de maintenance, et récemment même de sa propre station de carburant. Avec un tel dispositif, il ambitionne de maîtriser la chaîne d'approvisionnement de bout en bout et d'offrir les produits les plus concurrentiels sur le marché.

Le tisseur de réseau est ambitieux, opportuniste, calculateur, frondeur et intrépide. Il utilise plusieurs voies pour faire prospérer ses affaires : les canaux matrimoniaux pour s'assurer une présence aux lieux stratégiques, consolider ses positions et rendre plus aisées ses démarches administratives et autres. Ainsi est-il capable de prendre épouse dans chaque ville où il dispose un bureau ou des entrepôts. L'investissement dans les partis politiques pour, en contre-partie, accéder aux marchés publics en piétinant les règles d'octroi, est une pratique courante chez le tisseur de réseau. Il est capable d'utiliser même la fibre ethnique en s'acoquinant avec les politiciens dont il n'hésite pas à financer l'ascension politique sans regarder sur la dépense, convaincu de faire un très bon investissement.

Ainsi le retrouve-t-on en train de mettre sa fortune au service du politique en fonçant des puits dans des villages très éloignés de l'Ader au nom répète-t-il de la haute autorité de son pays. Il assure à ses événements une très large couverture médiatique.

Le tisseur de réseau bouge beaucoup, se déplace pour surveiller de très toutes ses affaires, il licencie ses agents à la moindre incartade c'est dire qu'il fait peu confiance. Il « fonce », mû par une ambition démesurée, écrasant sans pitié tous ceux qui ont eu le malheur de se trouver sur son chemin. Il est superstitieux et écoute les marabouts et autres charlatans... Par moment il fait peur.

Le « veilleur »

Déjà inscrit dans un réseau établi, le « veilleur » entretient le réseau par sa capacité à mesurer la position du nœud auquel il est attaché par héritage le plus souvent, mais qui ne peut tenir qu'à la condition que ne soient pas sectionnées les relations d'affaires proches ou lointaines. Il est porteur d'adaptation par reconversion ou diversification, donnant de l'épaisseur au tissu économique. El Hadj Danboko, El Hadj Yaromaidoukia, El Hadj Na-Argougou fournissent les différents caractères de ce portrait.

Le veilleur est souvent bien formé, diplômé et connaissant bien le monde, l'Europe, les pays du golfe ou les USA. C'est seulement le diplôme obtenu, maîtrisant les nouvelles technologies de la communication, qu'il revient s'investir totalement dans le commerce. En général, il est jeune, jouissant d'un capital financier et social déjà bien constitués. Il débute sa carrière de commerçant avec sa parentèle, qui l'encadre, lui lâchant progressivement la gestion du patrimoine familial. En retour, il est chargé de la mission de rendre pérenne l'entreprise familiale. Pour cette raison, il a carte blanche pour explorer, innover, modifier et opérer les changements souvent nécessaires pour donner une nouvelle impulsion à l'entreprise. C'est avec lui que s'opère la transmission intergénérationnelle du patrimoine familial même si souvent une mésentente surgit entre les frères mais elle est en générale, vite aplanie dans l'intérêt de tous.

Ce jeune n'hésite pas à changer d'activité commerciale si jamais il trouve mieux. Il n'a souvent pas le même attachement que ces parents à la ville d'accueil. Cependant il maintient les liens privilégiés avec l'ensemble du capital social que son père lui a légué. Il est très pieux et va régulièrement à la Mecque pour le Hadj et pour l'Omra.

Le veilleur est différent du tisseur de réseau, il est plus serein, et avance tranquillement car dans son cas, la richesse est déjà construite, il faut juste la consolider. Une autre différence, le veilleur est en général respectueux des règles du jeu. La voie étant tracée, il innove en avançant vers des activités de plus en plus « formelles ».

L'aventurier

El Hadj Na-Ader, El Hadj Dandubai en sont les types réunis pour ce portrait.

A l'amont des réseaux en cours d'évolution, il faut faire une place à ceux qui sont partis tenter ce que personne n'a encore fait : l'établissement d'une ligne nouvelle par une projection au loin, en Europe, au Proche-Orient, en Asie. Dans ce cas, il faut distinguer les étapes d'un parcours migratoire et la fréquence des déplacements. L'aventurier est parti au loin pour chercher une offre de marchandises différente, mieux adaptée à la clientèle et aussi plus concurrentielle sur le marché. Il est lui aussi porteur d'innovation et développe des ramifications mondiales. Ainsi, ce jeune fripier, ayant constaté une forte demande de T-shirt, polo, collant de petite taille, et autres habits de jeunes adolescents et adolescentes, eut l'ingénieuse idée de se rendre en Asie de l'est, notamment en Corée du Sud, où la taille des habits de seconde main correspond mieux à la demande des jeunes en vêtement serrés et de petite taille. Cela lui permet de s'imposer dans la friperie pour jeune. Sans concurrence sur le marché coréen, la marchandise lui revient à un meilleur prix, ce qui lui a permis de réaliser de bénéfices substantiels. L'aventurier peut aussi être un marchand qui s'endette fortement pour se lancer dans la commande produits de luxe qu'il exporte vers le Nigeria quitte à payer la banque une fois l'argent recouvré.

Le patriarche garant

Notre dernier personnage est le patriarche. A lui seul, il construit et entretient un réseau. Comme son nom l'indique il est un parrain pour les jeunes commerçants de son ethnie, de sa région d'origine mais pas seulement ; il est aussi le patron de tous ceux qui exercent dans son secteur commercial, devenu depuis une niche et cela, dans les deux zones frontalières. Son âge, le capital d'expérience accumulé, son réseau et son niveau d'enrichissement lui permet à présent de se substituer aux banques, ou à l'Etat et de se constituer en véritable institution qui redistribue ou ouvre les portes qui permettent l'enrichissement. De la même façon que les hommes politiques au sommet de l'Etat peuvent faciliter l'accès à la richesse aux hommes d'affaires de leur entourage à travers l'octroi de marché, le patriarche facilite l'accès à la richesse par le prêt d'argent, la mise à disposition massive de marchandises à ses protégés avec une souplesse exceptionnelle dans le paiement ou en se portant garant pour l'octroi de marchandises auprès d'autres grossistes. Dans l'entourage du patriarche, tout le monde devient grand commerçant et monopolise un secteur d'activité.

Pour le patriarche, le réseau est utilisé comme cadre économique. En créant autour de lui, un groupe de marchands riches, il étoffe toujours plus son rayon d'action mais reste très présent. C'est d'ailleurs lui qui fait le lien entre les deux ensembles frontaliers que nous avons étudiés.

La frontière, l'espace mobile et le développement

La frontière est la figure archétypale de l'espace fixe, cloisonné. Le tracé d'une ligne de séparation, sur une carte au moins, sépare nettement les deux entités qu'elle permet de définir. Mais les frontières qui ont retenu notre attention sont poreuses comme bien d'autres, en tout cas très conventionnelles. Elles peuvent même jouer un rôle inverse et, depuis 2007, l'Union africaine tente de valoriser cette apparente contradiction en favorisant la dynamique transfrontalière. Les régions transfrontalières changeraient les positions établies des centres et des périphéries. Elles pourraient même servir de point d'appui au développement en compensant les effets anciens de la « macrocéphalie » qui concentrent la richesse dans les villes capitales et les quelques régions productives liées au marché « extraverti ». Jean-Louis Sanka (2013), a déjà montré comment se fabrique une telle région transfrontalière entre Guinée, Gambie et Sénégal. Il faudra multiplier les situations étudiées pour atteindre la généralité et considérer que les liens transfrontaliers sont facteurs de paix et de stabilité en inversant la tension liée au dessin des frontières et aux instrumentalisation géopolitiques. Il reste encore à prouver qu'ils sont aussi porteurs de développement. Pour cela, il est nécessaire de composer avec le temps et pas seulement avec l'espace.

Le temps du développement est long et cumulatif ; le temps du commerce qui nous intéresse aux frontières est plutôt bref et opportuniste. Entre les deux, la contradiction semble évidente. Cependant, partant de rien, la plupart de nos grands marchands ont accumulé leur richesse actuelle sur plusieurs décennies. Leurs seuls investissements économiques ont porté sur les entrepôts ou sur les flottes de transport une fois acquis les moyens de le faire. La production, la transformation, le conditionnement de productions locales ne figurent pas parmi leurs objectifs même dans le cas où, par les plus jeunes (héritiers) nous avons pu noter la volonté de diversifier les activités. Les fruits du commerce restent dans le circuit commercial. Et, il est trop tôt pour juger de l'impact du système bancaire qui ne fait que s'installer dans les régions transfrontalières. L'injection de fonds dans la modernisation des systèmes de production est envisageable même si, pour le moment, les politiques de développement qui les concernent passent principalement par l'aide et l'intervention d'acteurs extérieurs : des institutions

multilatérales et ONG. Même les infrastructures qui pourraient relever de la compétence de l'Etat en sont dépendantes. Et quand des investissements privés se manifestent comme avec Bolloré dans le port sec de Dosso, c'est toujours le domaine de la logistique qui est visé. Il y a là comme une impasse. Deux économies vivent en parallèle sans que les ponts soient jetés entre les deux. L'espace de circulation enregistre des points de développement et même des investissements sans que l'espace local de production soit impacté. Il faut dire que les deux sphères économiques ne sont pas de même niveau et que la discordance date de l'invention des modèles de développement qui n'ont jamais réussi à rattacher directement l'économie locale à l'économie globale sinon marginalement. Il n'est pas utile, ici, de refaire l'histoire du développement (Rist 2013). Mais l'apparition d'une nouvelle hypothèse, celle de l'espace mobile avec lequel jouent les grands commerçants, oblige à reprendre la question de la base économique. L'allocation fixe des ressources, les vocations avérées sont remises en cause dans ce cadre. La transformation de la frontière en est une illustration.

La frontière comme marge a pu devenir le support de nœuds dans la circulation des produits et des hommes à la condition que soit maintenue son ambivalence, à la fois appui des convergences mais seuil entre deux ou trois versants différenciés (divergence). Dans l'espace mobile qui permet à la centralité de se mouvoir, la transfrontière apparaît comme un littoral et ses ports. Il est là possible de parler de charnière, ce que le Sahel jalonné de villes a toujours été sauf lorsque les espaces de circulation ont été transformés en frontières « mortes » (Retailé 2014). Le décalage du Sahel vers les frontières latitudinales (Walther, Retailé 2011) redonne à la convergence la possibilité d'équilibrer la divergence.

Les marchés transfrontaliers liés constituent-ils des points d'ancrage dans l'espace mobile, des pôles de développement comme les ports ont pu l'être ? La question reste posée. Malgré l'expression de « port sec » et en l'absence de recul, l'entraînement d'activités induites ne dépasse le strict commerce que par la logistique. Rien au-delà. Même pas à Birni N'Konni-Illela où les affaires sont bien installées. Capter les flux globaux pour les faire passer là où il est possible de les contrôler, grands commerçants et Etats sont finalement associés dans une même quête malgré l'apparente contradiction. Les uns ne vont pas sans les autres.

La question du développement est alors sans doute mal posée. Penser à un investissement massif dans les capacités de production locales ou régionales est à peu près vain. Avec l'espace mobile, lorsque l'espace est en lui-même la ressource (et non pas l'étendue avec ses

ressources primaires à valoriser, y compris le travail), des circonstances sont exploitées. C'est à peu près tout. La frontière ambivalente est de cet ordre et les investissements économiques que nous pouvons identifier relèvent du maintien de cette circonstance, quitte à les déplacer pour la reproduire.

Que reste-t-il ? Des infrastructures inachevées ! Le système routier est défaillant en attendant le chemin de fer nouveau (Dosso-Niamey) ou restauré (Cotonou-Parakou et pourquoi pas Malanville). Les marchés sont là avec leurs entrepôts. Si la mobilité laisse entrevoir des déplacements avec abandons, il n'en demeure pas moins que la mutation et la diversification en expriment également une forme. Mais on ne peut imaginer une reproduction de l'histoire par un basculement du capitalisme marchand (accumulation) à un capitalisme industriel (production de valeur ajoutée). Cette histoire-là est passée et sa suite est ailleurs qu'au Sahel, dans la mobilité également.

L'espace mobile des grands commerçants permet bien traiter les incertitudes économiques et politiques. Il n'en est pour autant de l'espace du développement, du moins tant que les sociétés locales ne sont que clientes sans possibilité d'utiliser les réseaux ainsi constitués pour des flux de retour et une contribution à l'économie globale autrement que comme consommatrices de produits de première nécessité, de rebus ou de plus bas de gamme possible.

BIBLIOGRAPHIE

- Abdo Hassan M. 2008. Les échanges transfrontières : l'influence asymétrique du Nigeria sur le Niger dans le commerce des produits céréaliers. Communication au colloque : *Intégration des marchés et sécurité alimentaire dans les pays en développement*. CERDI Université d'Auvergne, Clermont Ferrand. 3-4 novembre 2008.
- Abdoul A, Dahou K, Trémolières M. 2004. *Maradi-Katsina-Kano : A development corridor?* Paris, Enda Diapol et Club du Sahel.
- Agier M. 1981. Etrangers, logeurs et patrons. L'improvisation sociale chez les commerçants soudanais de Lomé. *Cahiers d'Etudes Africaines* 21(81-83) : 251-265.
- Agossou N. 2010. Les limites de l'approche verticale dans l'organisation de l'espace ouest - africain, in Igué O, Fodouop K, N'Guessan A (éds) *Maitrise de l'espace et développement en Afrique : Etat des lieux*. Paris, Karthala : 115-124.
- Akpo Elie L. 1992. Influence du couvert ligneux sur la structure et fonctionnement de la strate herbacée en milieu sahélien. Les déterminants écologiques. Thèse de doctorat non publiée.
- Amselle J.L, Grégoire E. 1987. Complicités et conflits entre bourgeoisie d'Etat et bourgeoisie d'affaires au Mali et au Niger, in Terray E (éd). *L'Etat contemporain en Afrique*. Paris, L'Harmattan : 23-47.
- Amselle J.-L. 1971. Parenté et commerce chez les Kooroko, in Meillassoux C (éd.) *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*. Oxford, Oxford University Press : 253-265.
- Asiwaju A.I. 2002. Fonctionnement et gestion « des pays frontière ». Expérience vécue du Nigeria et de ses voisins immédiats. Paris, Enda-Diapol-OCDE.
- Bach D. 1994. Afrique de l'Ouest : organisations régionales, espaces nationaux et régionalisme transétatique. Les leçons d'un mythe. *L'Afrique politique* 93-115.
- Bach D. 2009. "Régionalismes, régionalisation et globalisation" in Mamoudou Gazibo et Thiriot Celine (éds). *L'Afrique en Science Politique*, Paris, Karthala : 343-61.
- Bagodo O. 2006. Histoire et facilitation de l'intégration en Afrique de l'Ouest. Cas du Bénin dans l'espace de la baie du Bénin du XII au XIX siècle. In Igué J. (éd.) *Les Etats Nations face à l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest. Le cas du Bénin*. Paris, Karthala : 59-75.
- Bava S. 2003. De la baraka aux affaires, ethos-économico-religieux et transnationalité chez les migrants sénégalais mourides. *Revue européenne des migrations internationales* 19(2) : 69-84.
- Bertaux D. 2010. *L'enquête et ses méthodes : Le récit de vie*. Paris, Armand Colin.

- Bertrand M. 2010. « Migration internationale et métropolisation en Afrique de l'Ouest : cas de Zabrama du grand Accra, Ghana ». *Espace populations sociétés*. [En ligne] 2010/2-3 mis en ligne le 31 décembre 2012/2-3 consulté le 03 janvier 2013. URL : <http://eps.revues.org/ndex> 4189.html.
- Blundo G, Olivier de Sardan J-P. 2003. *Pratiques de la description*. Paris, Editions de l'école des hautes études en sciences sociales.
- Boluvi G. 2004. Malanville-Gaya : Comptoir commercial et couloir de spéculations (Pays-frontière de l'informel). Paris, Sahel and West Africa Club-OECD.
- Bouquet Christian. 2003. L'artificialité des frontières en Afrique subsahariennes. *Les Cahiers d'Outre-Mer* 222, [http : //com.revues.org/870](http://com.revues.org/870) : DOI : 10.4000/com.870.
- Bourgeot A. 2000. Sahara : espace géostratégique et enjeux politiques (Niger). *Autrepart* 16 : 21-48.
- Boutillier J.L. 1971. La cité marchande de Bouna dans l'ensemble économique Ouest-Africain précolonial, in Meillassoux C (éd.) *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*. Oxford, Oxford University Press : 241-252.
- Boyer F, Mounkaila H. 2010. Partir pour aider ceux qui restent ou la dépendance face aux migrations : le sort des paysans sahéliens est –ils lié à leur mobilité spatiale ? *Hommes et migrations* 1286-1287 : 212-220.
- Boyer F. 2005. *Etre migrant et touareg de Bankilaré (Niger) à Abidjan (Côte d'Ivoire) : des parcours fixes, une spatialité nomade*. Poitiers, thèse de doctorat non publiée, Université de Poitiers.
- Brachet J. 2007. *Un désert cosmopolite. Migrations de transit dans la région d'Agadez. Sahara nigérien*. Paris, thèse de doctorat non publiée, Université de Paris 1.
- Braudel F. 1985. *La dynamique du capitalisme*. Paris Flammarion, Champs histoire.
- Brédeloup S, Lombard J. 2008. Mort de la fripe en Afrique ou fin d'un cycle ? *Revue Tiers Monde* 194 : 391-412.
- Brégand D. 1998. *Commerce caravanier et relations sociales au Bénin*. Paris, l'Harmattan.
- Brooks A. 2013. Stretching global production networks: The international second-hand clothing trade. *Geoforum*, 44: 10-22.
- Bruijn M.de 2007. Mobility and Society in the Sahel: An exploration of mobile margins and global governance in Peter Hahn H, Klute G (éds). *Cultures of migration: African perspectives*. Munster Lit: 109-129.
- Bruijn M.de, Dijk H. J.W van. (Eds.). 2001. Culture of travel: Fulbe pastoralists in central Mali and Pentecostalism in Ghana. In M. de Bruijn, R van Dijk et D. Foehn (dir.). *Mobile Africa: changing patterns of movement in Africa and Beyond*, Leiden Brill: 63-88.

- Bruneau M. 1996. Une immigration dans la longue durée : la diaspora grecque en France. *Espace, populations, sociétés* 14(2-3) : 485-495.
- Bruneau M. 2004. *Diaspora et espaces transnationaux*. Paris : Anthropos-Economica.
- Bruneau M. 2006. Les territoires de l'identité et de la mémoire collective en diaspora.
- Chambre de commerce du Niger. 2004. MEMORANDUM Relatif aux problèmes rencontrés par les opérateurs économiques nigériens sur le corridor béninois.
- Chauveau J.-P, Jacob J.-P, Le Meur P.-Y. 2004. L'organisation de la mobilité dans les sociétés rurales du Sud. *Autrepart* 30: 3-23.
- Cohen A. 1969. *Custom and politics in urban Africa: A study of Hausa Migrants in Yoruba Towns*. Londres, Routledge.
- Cohen A. 1971. Cultural strategies in the organization of trading diasporas, in Meillassoux C. (ed.) *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*. Oxford, Oxford University Press: 266-281.
- Curtin P. 1984. *Cross-cultural trade in world history*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Curtin P. 1975. *Economic change in precolonial Africa. Senegambia in the era of the slave trade*. Madison, University of Wisconsin Press.
- Degenne A, Forsé M. 2004. *Les réseaux sociaux*. Paris, Armand Colin.
- Démazière D. 2003. *Matériaux qualitatifs et perspective longitudinale. La temporalité des parcours saisis par les entretiens biographiques*. Caen, 10^{ème} journées d'études 21-23 mai.
- Diarrah A. 2002. Le concept de pays frontière dans le processus d'intégration sous-régionale ouest-africaine : résultat du séminaire de Sikasso du 4-7 mars 2002.
- Dillé B. 2000. *Frontières et développement régional : impact économique et social de la frontière Niger-Nigeria sur le développement de la région de Konni*. Lyon, thèse de doctorat non publiée, Université de Lyon 2.
- Egg J, Herrera J. 1998. Echanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne. *Autrepart* 6 : 5-25.
- Enda Diapol (éds) 2007. *Les dynamiques transfrontalières en Afrique de l'Ouest*. Paris, Karthala-Orstom.
- Engel U, Nugent P (Eds). 2010. The spatial turn in African studies in *Respacing Africa*. Leiden Boston, Brill: 1-10.
- Fauré Y., Labazée P. (éds) 2000. *Petits patrons africains entre l'assistance et le marché*. Paris, Karthala.
- Foucher M. 1988. *Fronts et frontières*. Paris, Fayard.

- Gallais J. 1975. Pasteurs et paysans Gourma, la condition sahélienne. Paris : CNRS.
- Gallais J. 1984. Hommes du Sahel. *Espaces, Temps et Pouvoirs. Le delta intérieur du Niger 1960-1980*. Paris. Flammarion.
- Galtier F, Tassou Z. 1998. La réexportation : vice ou vertu ? Le commerce du Bénin vers le Nigeria. *Autrepart* 6 : 123-143.
- Grémont C. 2014. Mobility in pastoral societies of Northern Mali : Perspectives on social and political rationales. *Canadian Journal of African Studies*. Vol.48, N°1: 29-40.
<http://dx.doi.org/1080/0008.2014.918322>.
- Gandah Nabi H. 2013. *Commerçants et entrepreneurs du Niger (1922-2006)*. Paris, Harmattan.
- Gay J. C. 2004. *Les discontinuités spatiales*. Paris, Pilon.
- Géoconseil 2008. Problématique générale du foncier dans la commune urbaine de Gaya. Rapport final. Organisation Néerlandaise de développement.
- Gottmann J. 1980. Les frontières et les marchés : cloisonnement et dynamique du monde in H. Kishimoto (ed), *Geography and its Frontiers: in memory of Hans Boesch*, Berne, Kummerly und Frei: 53-58.
- Grégoire E. 1986. *Les Alhazai de Maradi (Niger). Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens*. Paris, ORSTOM, Travaux et documents 187.
- Grégoire E, Labazée P. (dirs) 1993b. *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*. Paris Karthala.
- Grégoire E, Labazée P. 1993a. Mobilité marchande et urbanisation. Le cas de Korhogo (Côte d'Ivoire) et de Maradi (Niger). *Cahiers des sciences humaines* 29(2-3) : 527-546.
- Grégoire E, Schmitz J (eds). 2000. Monde arabe et Afrique noire : permanences et nouveaux liens. In *Afrique noire et monde Arabe : continuité et ruptures*, Autrepart 16 : 5-20.
- Grégoire E, Théry H, Waniez P. 2006. La mondialisation quel avenir? In *Mondialisation côté sud : acteurs et territoires*. (Eds) Jérôme Lombard et al. Paris IRD. ENS : 453-466.
- Grégoire E. 1991. Les chemins de la contrebande : étude des réseaux commerciaux en pays hausa. *Cahiers d'études africaines* 124 : 509-552.
- Grégoire E. 1993. La trilogie des réseaux marchands Haoussas. Un clientélisme étatique social, religieux étatique. In Grégoire E, Labazée P (éds) *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*. Paris, Karthala: 70-98.

- Grégoire E. 1994. Démocratie, Etat et milieux d'affaires au Niger. *Politique africaine* 56 : 94-107.
- Grégoire E. 1998. Sahara nigérien: terre d'échanges. *Autrepart* 6: 91-104.
- Grégoire E. 2001. L'essor de négociants africains depuis les années 1970 au Niger et au Nigeria : de la brousse aux entrepreneurs, in Bonin H, Cahe M (éds) *Négoce blanc en Afrique noire. L'évolution du commerce à longue distance en Afrique noire du 19 au 20^{ème} siècle*. Paris, Société française d'histoire d'outre-mer : 87-96.
- Grégoire E. 2002. La difficile insertion de l'Afrique de l'Ouest dans la mondialisation. *Les Temps Modernes* 620-621 : 392-409.
- Grégoire E. 2002. Territoires marchands en Afrique subsaharienne. *Historiens et Géographes* : 133-140.
- Grégoire E. 2003. *Réseaux et espaces économiques transétatiques*. Paris, Sahel and West Africa Club-OECD.
- Grégoire E. 2009. Les communautés marchandes d'Agadez (Niger) : Accumulation et exclusion, 1945-1998. In Chaléard J-L, Poitier R (éds) *Politiques et dynamiques territoriales dans les pays du sud*. Paris, Publications de la Sorbonne : 231-246.
- Grégoire E. 1988. Les échanges entre la région de Maradi et de Kano. In *Echange régionaux, commerce transfrontalier et sécurité alimentaire: le cas du Mali, du Niger et du Nord Nigeria*: 1-50.
- Grégoire E. 1990. L'Etat doit-il abandonner le commerce des vivres aux marchands ? *Politique africaine* n°37. Paris : 63-70.
- Guezo Anselme 2006. Nationalités, Etats-nations et intégration régionale en Afrique de l'Ouest au XX^e siècle, in Igué J. (éd.) *Les Etats Nations face à l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest. Le cas du Bénin*. Paris, Karthala : 99-112.
- Igué J.O, Fodouop K, N'Guessan A. 2010. *Maitrise de l'espace et développement en Afrique : Etat des lieux*. Paris, Karthala.
- Igué J.O, Klassou Z K. 2010. (Éds). *Frontières, espaces de développement partagé*. Paris, Karthala.
- Igué J.O, N Bessa B. 1980. Les réseaux de distribution dans les districts ruraux de Malanville et Karimama. *Etude socio-économique de la vallée du Niger au Bénin. Projet ONU-BEN 77001-SPNIAH*.
- Igué J.O. 1976. Evolution du commerce clandestin entre le Dahomey et le Nigeria depuis la guerre du Biafra. *Canadian Journal of African Studies* 10(2) : 235-257.
- Igué J.O. 1983. L'officiel, le parallèle et le clandestin : commerce et intégration en Afrique de l'Ouest. *Politique africaine* 9 : 29-51.

- Igué J.O. 1995. *Le territoire et l'Etat en Afrique. Les dimensions spatiales du développement*. Paris, Karthala : 46-70.
- Igué J.O. 1999. *Le Bénin et la mondialisation de l'économie : les limites de l'intégrisme du marché*. Paris, Karthala.
- Igué J.O. 2010. De l'intégration à la fragmentation de l'espace ouest-africain, in Igué O, Fodouop K, N'Guessan A (éds) *Maitrise de l'espace et développement en Afrique : Etat des lieux*. Paris, Karthala : 43-60.
- Igué J.O. 2010. Les bases économiques de l'Afrique de l'Ouest précoloniale, in Igué O, Fodouop K, N'Guessan A (éds) *Maitrise de l'espace et développement en Afrique : Etat des lieux*. Paris, Karthala : 99-113.
- Igué J.O. 2010. Les nouvelles stratégies de développement territorial en Afrique de l'Ouest, in Igué O, Fodouop K, N'Guessan A (éds) *Maitrise de l'espace et développement en Afrique : Etat des lieux*. Paris, Karthala : 209-222.
- Igué J.O. 1989. Le développement des périphéries nationales en Afrique, in *Tropiques. Lieux et liens*. Paris, ORSTOM : 594-605.
- Kaufmann J C. 2010. *L'Enquête et ses méthodes. L'Entretien compréhensif*. Paris, Armand Colin.
- Kipré P. 2005. Frontières et intégration régionale au sujet de la crise d'identité nationale en Afrique de l'ouest à la fin du XX siècle, in Unesco (éd). *Des frontières en Afrique du XII au XX^{ème} siècle* : 91-115.
- Ki-Zerbo J, Niane D.T. 1991. *Histoire générale de l'Afrique IV. L'Afrique du XII au XVI^{ème} siècle*. Paris, Unesco.
- Ki-Zerbo J. 1972. *Histoire de l'Afrique d'hier à demain*. Paris, Hatier.
- Kuepié M, Tenikué M, Walther O. 2014. *Small business performance in West Africa border regions: do social networks pay off?* Technical papers No 2014-06 mai 2014.
- Lambert A. 1998. Espaces d'échanges, territoires d'Etat en Afrique de l'Ouest. *Autrepart* 6: 27-38.
- Lambert M. 2002. *Longing for exile: migration and the making of translocal community in Senegal*. London, Heineman.
- Lebel T, Ali A. 2009. A Recent trends in the central and Western Sahel rainfall regime (1990-2007). *Journal of hydrology*, doi: 10.1016/j. Journal of hydrology. August 30, 2009. Vol .375: 52-64.
- Lebel T, Vischel T. 2005. Climat et cycle de l'eau en zone tropical : un problème d'échelle. *C. R. Géoscience* 337, académie des Sciences. Volume 337: 29-38.
- Lentz C. 2013. *Land, mobility and belonging in West Africa*. Leiden, Brill.

- Lévy J, Lussault M. 2003. *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*. Belin.
- Lovejoy P E. Baier S. 1975. The desert side economy of central Sudan. *The International Journal of African Historical studies*. VIII.4.
- Lovejoy P. 1980. Kola in the history of West Africa. *Cahiers d'études africaines* 77-78(1-2) : 97-134.
- M'Bembé A. 2005. A la lisière du monde, frontière, territorialité et souveraineté en Afrique, in *Le territoire est mort, vive les territoires*. (Eds) Antheaume B et Giraut F 2005. IRD. Editions: 47-77.
- Mallam Moussa AT. 2010. Nouvelle structure des échanges frontaliers Niger-Nigeria: le marché de Dadin Kowa, in *Frontière, espaces de développement partagé*. (éds) Igué JO, Klassou ZK. Paris, Karthala. 135-146.
- Marfaing L. 2014. Travailleurs migrants dans les villes du Sahara-Sahel comme Nouakchott et Bamako in Boesen E et Marfaing I (eds). *Mobilité dans l'espace ouest africain : ressources, développement et intégration régionale*, Paris, Karthala : 137-164.
- Meagher K. 1996. Le commerce parallèle en Afrique de l'Ouest : intégration informelle ou subversion économique ? In Lavergne R. (éd.) *Intégration et coopération régionales en Afrique de l'Ouest*. Paris, Karthala CRDI: 197-222.
- Meagher K. 2003. L'antichambre de la globalisation? Ajustement structurel, globalisation et commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest. *Review of African Political Economy*, n° 95: 3-25.
- Meagher K. 2005. Social capital or analytical liability? Social networks and African informal economies. *Global Networks* 5(3): 217-238.
- Meagher K. 2010. *Identity economics. Social networks and the informal economy in Nigeria*. Londres, James Currey.
- Meillassoux C. 1971. *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*. Oxford, Oxford University Press : 241-252.
- Mémoire 2004. « Relatif aux problèmes rencontrés par les opérateurs économiques nigériens sur le corridor béninois ».
- Monde arabe et Afrique noire : permanence et nouveaux liens. *Autrepart* 16 : 5-20.
- Mounkaila H. 2005. Migrations de colonisation agricole et dynamique du peuplement dans les communes rurales de Say et Tamou (Ouest du Niger), in Dambo L, Reynard E (éds) *Vivre dans les milieux fragiles : Alpes et Sahel*. Lausanne, Travaux et Recherches de l'Institut de Géographie 31 : 151-175.
- Mounkaila H. 2007. Migrations internationales et intégration régionale en Afrique de l'Ouest, in Waziri Mato M. (éd.) *Les Etats Nations face à l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest. Le cas du Niger*. Paris, Karthala : 163-185.

- Nassa Dadié D A. 2005. *Commerce transfrontalier et structuration de l'espace au Nord de la Côte d'Ivoire*. Bordeaux, thèse de doctorat non publiée, Université de Bordeaux III.
- Nassa Dadié D A. 2010. Les frontières nord de la Côte d'Ivoire dans un contexte de crise. *Les Cahiers d'Outre mer*, N°251 : 461-483.
- Nkendah R, Ako E, Tamokwe B, et Al. 2011. Cameroun : le commerce transfrontalier informel des produits agricoles et horticoles. *Economie rurale* 324 juillet-août: 34-49.
- Olivier J. Walther. 2015. Business, Brokers and Borders: the structure of West African trade Networks, *The journal of development studies*, doi 10. 1080/00220388.2015.1010152.
- Panthou G. 2013. *Analyse des extrêmes pluviométriques en Afrique de l'Ouest et leur évolution au cours des 60 dernières années*. Grenoble, Université de Grenoble, Thèse de doctorat non publiée.
- Piermay J.2005. La frontière et ses ressources : regards croisés, in *Le territoire est mort, vive les territoires : une refabrication au nom du développement*. (Eds) Antheaume B et Giraut F 2005. Paris: IRD: 203-221.
- Popescu G. 2012. *Bordering and ordering the twenty-first century: Understanding borders*. Rowman et Littlefield publishers INC Lanham, Boulder, New York Toronto.
- Prag E.2013. Mama Benz in Trouble: Networks, the State, and Fashion Wars in the Beninese Textile Market. *African Studies Review*, Volume 56, Number 3:101-121.
- Quarles van Ufford P. 1999. *Trade and traders: the making of the cattle market in Benin*. Amsterdam, Thela thesis.
- Quivy L, Campenhoudt V. 1995. *Manuel de recherche en sciences sociales*. Paris. Dunod.
- Recensement Général de la population et de l'habitat. 2012. Résultats globaux définitifs du quatrième recensement. Ministère des finances, Institut National de la Statistique.
- Retaillé D. 1993a. L'Etat, le territoire et les relations internationales : nouvelles approches géographiques. *Revue des mondes musulmans et de la méditerranée* 68(1) : 44-64.
- Retaillé D. 1993b. Le besoin de parler autrement qu'en surface. *Espaces Temps* 51-52:52-62.
- Retaillé D. 1989. Comment lire le contact Sahara-Sahel. In *Sud Sahara –Nord Sahel, Centre culturel français d'Abidjan, Ministère de la coopération* : 19-33.
- Retaillé D. 1995. Ethnogéographie : naturalisation des formes socio-spatiales dans P. Claval et Singaravelou (dir). *Ethnogéographies* Paris, l'Harmatan, coll. « Géographie et cultures : 17-38.
- Retaillé D. 1997. *Le monde du géographe*. Paris : Presse de Presse Po.

- Retailé D. 2007. Les échelles paradoxales du développement. *Les Cahiers d'Outre-mer*, numéro 238 (avril-juin 2007) : 167-183.
- Retailé D. 2011. Du paradigme sahélien du lieu de l'espace (mondial) mobile. *L'information géographique* 1 : 71 -85.
- Retailé D. 2012. *Les lieux de la mondialisation*. Paris : le clavier bleu.
- Retailé D. 2014. De l'espace nomade à l'espace mobile en passant par l'espace du contrat : une expérience théorique in *Canadian Journal of African Studies*. Vol.48, N° 1 : 13-28. <http://dx.doi.org/1080/0008.2014.938983>.
- Retailé D, Walther O. 2011. Guerre au Sahara-Sahel : la reconversion des savoirs nomades *L'Information géographique* 3 : 51-68.
- Retailé D, Walther O. 2011. Spaces of uncertainty: a model of mobile Space in the Sahel? *Singapore Journal of Tropical Geography* 32(1) : 85-101.
- Rist G.2012. Le développement : Histoire d'une croyance occidentale, Paris Presses de Sciences Po, coll. « Monde et sociétés ». 4^{ème} édition revue et augmentée.
- Romelaer P, Kalika M. 2011. *Comment réussir sa thèse : la conduite du projet de doctorat*. Paris, Dunod.
- Salifou A.1986. *L'histoire du Niger*. Paris, Nathan.
- Sanka J L. 2013. *Frontières, politiques, dynamiques territoriales et environnement en Afrique de l'ouest. Le cas des rivières du sud : Gambie, Casamance (Sénégal), Guinée Bissau, Guinée Conakry*. Bordeaux, thèse de doctorat non publiée, Université de Bordeaux III.
- Schildkrout E. 1978. *People of the Zongo. The Transformations of Ethnic Identities in Ghana*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Sen A. 1981. Drought and famine in the Sahel, in *Poverty and famines an Essay on Entitlement and Deprivation*. Clarendon Press Oxford : 112-130.
- Simon G.2008. La planète migratoire dans la mondialisation. Collection U. Paris Armand Colin.
- Soulé B. 2000. *Les perspectives commerciales entre le Nigeria et ses voisins*. Club du Sahel et OCDE.
- Soulé B. 2011. Accès aux marchés transfrontaliers de Cinkansi et de Malanville pour les produits d'agriculture durable. Cotonou-Bénin, VecoWest Africa. *Synthèse des études nationales*.
- Tarrius A .2010. « Territoires circulatoires, et étapes urbaines des transmigrants, regards croisés sur l'économie, 2 / 2010 : 63-70
- Terpend N. 2006. An assessment of knowledge about trade and markets related to food security in West Africa. Fewsnets .Word Food Program, Washington DC.

- Tichit Ch. 2001. Du recueil à l'analyse biographique en démographie : les apports de l'approche qualitative Sessions 37 « *Approches qualitatives en démographie* », Congrès internationale de la population, août 2001, Salvador, Brésil.
- Véronique L J, Marchal JY, Quesnel A. 1999. *Déplacés et réfugiés : la mobilité sous contrainte*. Paris, IRD.
- Walther O, Amadou B, Koné M. 2013. Niger-Benin: The territorial dispute over the Niger and Mekrou rivers and the Lété Island, in Brunet-Jailly E (ed.) *Encyclopedia of Border Conflicts*. Santa Barbara, ABC-CLIO.
- Walther O, Retailié D. 2008. Le modèle sahélien de la circulation, de la mobilité et de l'incertitude spatiale. *Autrepart* 47: 109-124.
- Walther O, Retailié D. 2010. Sahara or Sahel? The fuzzy geography of terrorism in West Africa. Luxembourg, CEPS/INSTEAD Working paper 35.
- Walther O, Tenikué M, Kuepié M. 2012. Regional trade and border markets between Niger, Benin and Nigeria: A methodological note. Luxembourg: CEPS/INSTEAD Technical Papers 3.
- Walther O. 2004. Au-delà de l'opposition entre villes et campagnes. Élément pour model territorial dynamique en Afrique de l'Ouest. *L'Information géographique* 4 : 308-319.
- Walther O. 2004. Economie spatial des réseaux marchands liés aux productions de rente de la région de Gaya Niger. Mémoire de DESS. Université de Lausanne.
- Walther O. 2005. Merci patron. L'espérance de recevoir et l'obligation d'offrir dans les relations clientélistes au Niger et au Bénin, in Reynard E, Dambo L. (éds) *Vivre dans les milieux fragiles*. Lausanne : Institute of Geography : 60-75.
- Walther O. 2008. *Affaires de patrons. Villes et commerce transfrontalier au Sahel*. Berne, Peter Lang.
- Walther O. 2010. Economie et frontières en Afrique sahélienne : un usage clientéliste de la partition coloniale, in Igué O, Fodouop K, N'Guessan A (éds) *Maitrise de l'espace et développement en Afrique : Etat des lieux*. Paris, Karthala: 125-137.
- Walther O. 2012. Sons of the soil and conquerors who came on foot: The historical evolution of a West African border region. *African Studies Quarterly* 13(1-2): 75-92
- Walther O. 2012. Traders, agricultural entrepreneurs and the development of cross-border regions in West Africa. *Entrepreneurship and Regional Development* 25(3-4): 123-141.
- Walther O. 2014a. Trade networks in West Africa: A social network approach. *Journal of Modern African Studies* 52(2).
- Walther O. 2014b. Border markets: An introduction. *Journal of Urban Research* 10, <http://articulo.revues.org/2532>.

- Walther O, Retaillé D. 2015. Rethinking borders in a mobile World: an alternative Model, in Anne-Laure Amilhat Szary et Frédéric Girault, *Borderities and the politics of contemporary mobile borders*, New-York, Palgrave-Mac: 191-203.
- Waziri Mato M, Bontianti A. 2007. Position géographique du Niger et intégration régionale en Afrique de l'Ouest, in Waziri Mato M. (éd.) *Les Etats Nations face à l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest. Le cas du Niger*. Paris, Karthala : 23-45.
- Waziri Mato M. (éd.) 2007. *Les Etats Nations face à l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest. Le cas du Niger*. Paris, Karthala.
- Whitehouse B. 2011. Enterprising Strangers: Social Capital and Social Liability Among African Migrant Traders, in *International Journal of Social Inquiry*. Volume 4. N° 1: 93-111.
- Wilks I.1971. Asante policy towards the Hausa trade in nineteenth century, in Meillassoux C (éd.) *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*. Oxford, Oxford University Press: 124-141.
- Works JA. 1976. *Pilgrims in a Strange Land. Hausa Communities in Chad*. New York, Columbia University Press.
- World Bank. 2014. World Development Indicators, <http://databank.worldbank.org/data/>.
- Yung Yoon M. 2009. European Colonialism and Territorial Disputes in Africa: The Gulf of Guinea and Indian Ocean. *In Committees on Mayotte Africa Research Bulletin*.

TABLE DES MATIERES

Remerciements	3
Sigles et abréviations	6
Glossaire des expressions et mots vernaculaires	7
PREMIERE PARTIE. CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE	8
Introduction générale	9
CHAPITRE I. REVUE DE LA LITTERATURE	16
1.1. La question de la frontière	16
1.2. Le Sahel, deux conceptions de l'espace	20
1.3. Evolution du commerce en Afrique de l'Ouest	27
1.3.1. Le commerce précolonial	28
1.3.2. Le commerce pendant la colonisation	30
1.3.3. Le commerce après les indépendances	30
1.4. Les marchés frontaliers en Afrique de l'Ouest	32
1.5. Le commerce de réexportation	36
1.6. Les diasporas marchandes	39
1.6.1. Les conditions d'une diaspora	40
1.6.2. De la diaspora à la communauté d'affaires	41
CHAPITRE 2. QUESTIONS DE RECHERCHE ET METHODOLOGIE	45
2.1. Identité des réseaux ou identité de territoires	45
2.1.1. Origines et itinéraires des marchands frontaliers	47
2.1.2. Construction de la communauté d'affaires	49
2.1.3. Perspectives des marchands et de la zone transfrontalière	50
2.2. Le cadre de l'étude et la méthode	53
2.2.1. Le projet CROSSTRADÉ	54
2.2.2. Source des données	55
2.2.3. Observation et entretiens	57
2.2.4. Les difficultés rencontrées	62
2.3. Les zones frontalières étudiées et leurs marchands	63

2.3.1. Cinq villes, deux marchés transfrontaliers	63
2.3.2. Les marchands du commerce transfrontalier	67
DEUXIEME PARTIE. L'ENQUETE	70
CHAPITRE 3. SOCIO-DEMOGRAPHIE DES MARCHANDS	71
3.1. L'âge, reflet de l'expérience et de la réussite	71
3.2. Le temps et le lieu d'accumulation	72
3.3. Une quasi absence des femmes parmi les grands commerçants	75
3.4. La composition ethnique du groupe des marchands frontaliers	76
3.5. Les stratégies matrimoniales des marchands	78
3.6. L'appartenance religieuse des marchands frontaliers	81
3.7. Type et niveau d'instruction	84
3.8. La profession des parents, un atout dans la réussite	85
3.9. Le mode d'acquisition du fonds de démarrage dans le commerce	86
3.10. Conclusion partielle	90
CHAPITRE 4. ORIGINE, ITINERAIRE ET MOTIVATIONS DES MARCHANDS	
TRANSFRONTALIERS	92
4.1. L'origine des marchands	92
4.2. Des trajectoires diversifiées	94
4.2.1. Ceux qui ne sont pas venus d'ailleurs	95
4.2.2. Les marchands migrants aux parcours simples	98
4.2.3. Les marchands aux parcours par étapes	102
4.2.4. Récapitulation des itinéraires et contextes explicatifs	111
4.3. Les facteurs qui attirent les marchands dans les zones frontalières	114
4.4. Conclusion partielle	121
CHAPITRE 5. LE COMMERCE TRANSFRONTALIER TYPE : LA FRIPE ET L'EPICERIE	124
5.1. Formel ou informel, bordé ou mouvant ?	124
5.2. Le commerce de la friperie	128
5.2.1. Historique	128
5.2.2. Evolution chiffrée	132

5.2.3. Les marchands fripiers	141
5.2.4 La friperie exemplaire	149
5.3. Une application de la réexportation : le commerce des produits d'épicerie	152
CHAPITRE 6. PERSPECTIVES ET INCERTITUDES.....	158
6.1. Crises et incertitudes	158
6.1.1. La fermeture des frontières	159
6.1.2. Les problèmes du corridor de transport Bénin-Niger	160
6.1.3. Le port sec de Dosso	162
6.1.4. Le poste juxtaposé de Malanville	164
6.1.5. La fiscalité douanière	166
6.2. La réaction des marchands face à l'incertitude	167
6.2.1. La mobilité	167
6.2.2. La diversification	169
6.2.3. Investissement et spéculation	171
6.3. Conclusion partielle	173
CONCLUSION GENERALE	176
Récapitulation : les grands commerçants en contexte	176
L'organisation économique et spatiale du grand commerce transfrontalier	180
Un réseau comme cadre économique et social	182
<i>Les réseaux locaux</i>	184
Les liens extérieurs : vers des diasporas	191
Quatre types d'inscription dans l'espace mobile	193
<i>Le tisseur de réseau</i>	193
<i>Le veilleur</i>	195
<i>L'aventurier</i>	196
<i>Le patriache garant</i>	196
La frontière, l'espace mobile et le développement.	197
BIBLIOGRAPHIE	200
Table des matières.....	211

Table des illustrations	215
Table des photos	216
Tableaux	216
Table des annexes	217
ANNEXES	218

Table des illustrations

Figure 1 : Carte du Sahel climatique.....	22
Figure 2 : Organigramme de la Thèse	59
Figure 3 : Villes et pays cibles de l'étude	64
Figure 4 : Age des marchands enquêtés pour l'ensemble des cinq villes	71
Figure 5 : Nombre d'année d'expérience professionnelle par marchand	73
Figure 6 : Le lieu de l'accumulation	74
Figure 7 : L'appartenance ethnique des marchands frontaliers	77
Figure 8 : L'appartenance ethnique des marchands par ville frontalière.....	78
Figure 9 : Appartenance religieuse des marchands frontaliers	82
Figure 10 : Type et niveau d'instruction des marchands frontaliers.....	84
Figure 11 : Profession des parents des marchands frontaliers	85
Figure 12: Carte des lieux d'origine des grands commerçants transfrontaliers.....	93
Figure 13: Carte des itinéraires des marchands migrants au parcours simple du village d'origine à la ville frontalière	99
Figure 14 : Carte des itinéraires des marchands riverains du fleuve Niger	102
Figure 15 : Carte des itinéraires des marchands comptant une étape au cours de leur parcours	108
Figure 16 : Carte des itinéraires des marchands comptant plus de deux étapes	110
Figure 17: Evolution des importations de friperie à l'échelle du Niger	133
Figure 18 : Evolution des importations de friperie au poste de douane de Gaya de 2002 à 2013.....	134
Figure 19 : Evolution comparative de quantités de fripe en provenance de Cotonou et les importations cumulées en provenance des autres pays de 2002 à 2013	136
Figure 20 : Carte de localisation des entrepôts dans la ville de Gaya.....	140
Figure 21. Le réseau des commerçants à Gaya-Malanville-Kamba d'après Walther	186
Figure 22. Le réseau des commerçants à Birni N'Konni-Illela d'après Walther.....	187
Figure 23. Le réseau des grands commerçants de Gaya-Malanville-Kamba.....	188
Figure 24. Le réseau des grands commerçants de Birni N'Konni-Illela	189
Figure 25 : Carte 8 des liens extérieurs, construction d'une diaspora	191

Table des photos

Photo 1 : Immeuble en construction à Gaya	58
Photo 2 : Point de vente d'hydrocarbures à Kamba	58
Photo 3 : Des balles de fripes stockées à Gaya	58
Photo 4 : Passage de vivres à la douane à Konni	58
Photo 5 : Chargement de marchandises à Birni N'Konni	58
Photo 6 : Transport de marchandises à Illela	58
Photo 7 : Voie ferrée longeant l'enceinte du port sec en construction	68
Photo 8 : Entrepôt de stockage de tonnage important de friperie à l'entrée de Gaya	137
Photo 9 : Ballots de friperie dans un entrepôt à Gaya.....	138
Photo 10: Entrepôt de friperie au quartier plateau de Gaya.....	138
Photo 11 : Entreposage du riz dans un magasin sous douane de Konni	153
Photo 12 : Chargement de camions en partance pour le Nigeria	153
Photo 13 : Transport d'huile entre Birni N'Konni et Illela	156
Photo 14 : Transport des bidons d'huile en convoi pour Illela	156
Photo15 : Maquette du port sec de Dosso.....	163
Photo16 : Devanture du poste juxtaposé de Malanville.....	165
Photo 17 : Devanture du poste juxtaposé de Malanville.....	165
Photo 18 : Point de vente moderne d'hydrocarbure à Gaya	170

Tableaux

Tableau 1 : Marchands natifs des villes frontalières	95
Tableau 2 : Les marchands au parcours réduit du village à la ville frontalière	98
Tableau 3 : Les marchands à plus d'une étape	103
Tableau 4 : Les importations de friperies au niveau des autres postes frontaliers.....	135

Table des annexes

Annexe 1. Questionnaire	219
Annexe 2. Données sociodémographiques sur les marchands	222

Annexe 3. Origines des marchands et des différents lieux d'étape	223
Annexe 4 : Annexe 4 : Importations de friperie à partir du corridor du Bénin.....	224
Annexe 5 : Entretiens	225

ANNEXES

Annexe 1. Questionnaire

Code du commerçant :

Téléphone du commerçant :

Date et lieu de l'interview :

1. Informations générales

S1Q1. Année et lieu de naissance et village d'origine																			
S1Q2. Nationalité																			
S1Q3. Ethnie	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Zarma</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Songhay</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Haoussa</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Peul</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Touareg</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> <tr><td>Yoruba</td><td style="text-align: right;">6</td></tr> <tr><td>Igbo</td><td style="text-align: right;">7</td></tr> <tr><td>Bariba</td><td style="text-align: right;">8</td></tr> <tr><td>Autre, à préciser :</td><td style="text-align: right;">9</td></tr> </table>	Zarma	1	Songhay	2	Haoussa	3	Peul	4	Touareg	5	Yoruba	6	Igbo	7	Bariba	8	Autre, à préciser :	9
Zarma	1																		
Songhay	2																		
Haoussa	3																		
Peul	4																		
Touareg	5																		
Yoruba	6																		
Igbo	7																		
Bariba	8																		
Autre, à préciser :	9																		
S1Q4. Origine géographique	Lieu/Région /Pays :																		
S1Q5. Religion	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Musulman</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td colspan="2">Indiquez la confrérie si connue :</td></tr> <tr><td>Chrétien</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Autre</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> </table>	Musulman	1	Indiquez la confrérie si connue :		Chrétien	2	Autre	3										
Musulman	1																		
Indiquez la confrérie si connue :																			
Chrétien	2																		
Autre	3																		
S1Q6. Statut matrimonial	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Célibataire</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Marié monogame</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Marié polygame</td><td style="text-align: right;">3 Combien :</td></tr> <tr><td>Veuf/veuve</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Divorcé</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Célibataire	1	Marié monogame	2	Marié polygame	3 Combien :	Veuf/veuve	4	Divorcé	5								
Célibataire	1																		
Marié monogame	2																		
Marié polygame	3 Combien :																		
Veuf/veuve	4																		
Divorcé	5																		
S1Q7. Composition du ménage (les personnes en charge)	<p>Nombre total d'enfants :</p> <p>Parmi vos enfants pouvez-vous donner le nombre de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ commerçants : ➤ d'agriculteurs/éleveurs : ➤ fonctionnaire de l'Etat : ➤ autres travailleurs du privé : 																		
S1Q8. Combien de personnes vivent sous votre toit.																			
S1Q9. Type d'instruction et Niveau d'instruction	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Sans instruction</td><td style="text-align: right;">0</td></tr> <tr><td>Ecole coranique</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Ecole Moderne 2 Préciser le niveau</td><td></td></tr> <tr><td></td><td style="text-align: right;">3 Primaire</td></tr> <tr><td></td><td style="text-align: right;">4 Secondaire</td></tr> <tr><td></td><td style="text-align: right;">5 Supérieur</td></tr> <tr><td></td><td style="text-align: right;">9 Ne sait pas</td></tr> </table>	Sans instruction	0	Ecole coranique	1	Ecole Moderne 2 Préciser le niveau			3 Primaire		4 Secondaire		5 Supérieur		9 Ne sait pas				
Sans instruction	0																		
Ecole coranique	1																		
Ecole Moderne 2 Préciser le niveau																			
	3 Primaire																		
	4 Secondaire																		
	5 Supérieur																		
	9 Ne sait pas																		

2. Biographie

Année	S2 Q1. Quelle était votre principale activité ? - commerçant 1 - Commerçant ambulant 2 - Employé 3 - Indépendant 4 - Grand commerçant 5 - Autre 6	S2 Q2. Quel était votre lieu d'activité ? Préciser le lieu de résidence ?	S2Q3 .Pour quelle raison avez-vous changé de lieu de résidence ?	S2 Q4. Avez-vous bénéficié d'un soutien pour commencer ou accroître votre activité ? Don 1 Prêt 2 Conseil 3 Autre, à préciser 4	S2Q5. Si vous recevez ou si vous avez reçu le soutien d'un autre commerçant, quel est/était son nom ? Préciser la nature de l'aide : 1 : soutien financier 2 : conseil 3 : prêt 4 : autre
2012					
2011					
2010					
2009					
2008					
2007					
2006					
2005					
2004					
2003					
2002					
...					

3. Domaines d'activité

3.1. Quel intérêt avez-vous porté aux domaines d'activités suivants au cours des deux dernières années (2010-2012) ?

0 indique aucun intérêt et 5 indique un intérêt très élevé

Domaines	0	1	2	3	4	5
1. Céréales et farine (y compris riz)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Matériaux de construction (y compris ciment)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Textiles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Friperie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Transport	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Véhicules d'occasion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Hydrocarbures	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Cigarettes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Autre,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.2. Liez chaque domaine d'activité cité à la ville où vous pratiquez cette activité et au type de lieu qui l'abrite (représentation genre bureaux, boutique, un magasin, entrepôt, marché).

Préciser l'année d'implantation.

Domaines et types de représentation	Gaya	Malanville	Kamba	Birni Konni	Illela	Autres lieux
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

S3Q3. Vous avez une partie de votre famille dans une des villes où vous avez des activités ?

S3Q4. Ville 1

S3Q5. Ville 2

S3Q6. Ville 3

S3Q7. Ville 4.....

S3.Q8. Si c'est le cas, pouvez nous dire pour quelle(s) raison(s) vous avez fait le choix d'être sur plusieurs villes ?.....

Avec combien de personnes travaillez-vous présentement

4. Réseau

S4Q1. Le choix d'implantation dans la zone frontalière est-il définitif ? Pourquoi ?

S4Q2. Avez-vous toujours des attaches avec vos parents restés au village ? Quelle est la nature de ce lien ?

S5Q3. Relation avec les autres commerçants de la diaspora

Quelle est la nature des liens qui vous unissent avec les autres commerçants de la zone frontalière venus d'ailleurs comme vous ? (Si c'est le cas)

S4Q4. Relation externe avec la société hôte

Quelle est la nature des liens qui vous unissent avec les populations de la zone frontalière ?

S4Q5. Avez-vous investi dans la zone frontalière ? Donnez les raisons.

5. Perspectives

S5Q1. Quels effets le boycott du port de Cotonou de 2004 ou de 2011 a eu sur vos activités? Comment avez-vous réagi ? 1. Arrêt des activités 2. Diminution des activités 3. Augmentation du profit 4. Changement de port 5 Autre

S5Q2. Comment les tensions régulières observées au Nigeria affectent-elles vos activités ?

1. Arrêt des activités 2. Diminution des activités 3 changement d'activité 4 Autre

S5Q3. Selon vous, quels effets la création du poste juxtaposer à Malanville pourrait avoir sur vos activités ? 1 Rapidité dans la livraison 2. Augmentation du profit 3 Autres.

Annexe 2. Données sociodémographiques sur les marchands

code	Surnom	âge	Expérience Professionnelle	Situation matrimoniale	Personnes en charge
BI_1_26	<i>El Hadj Bakoné</i>	52	36	3	40
BI_1_28	<i>El Hadj Mainéma</i>	40	25	3	30
BI_1_11	<i>El Hadj Dandubai</i>	38	20	3	10
BI_1_21	<i>El Hadj Bakassiné</i>	51	29	2	15
BI_1_02	<i>El Hadj Kari</i>	51	25	3	8
BI_1_06	<i>El Hadj Dan-Ader</i>	40	24	2	10
GA_1_21	<i>El Hadj Chiri</i>	52	25	3	40
GA_1_7	<i>El Sanousanou</i>	66	42	3	30
GA_1_10	<i>El Hadj Maidokafilé</i>	57	41	3	30
GA_1_11	<i>El Hadj Maïbouraboura</i>	61	44	3	25
GA_1_78	<i>El Hadj Na-argungu</i>	39	13	2	30
GA_1_34	<i>El Hadj Maidoubara</i>	57	23	3	30
GA_1_47	<i>El Hadj Naader</i>	43	27	3	20
GA_1_27	<i>El Hadj Maikayanguini</i>	44	28	3	25
GA_1_12	<i>El Hadj Toyano</i>	43	30	3	20
GA_1_9	<i>El Hadj Baba kourté</i>	60	47	3	30
GA_1_97	<i>El Hadj Tagabati-karma</i>	33	15	2	12
IL_1_18	<i>El Hadj Yaromaidoikia</i>	24	8	2	5
IL_1_11	<i>El Hadj Dan-amarawa</i>	50	30	3	20
IL_1_06	<i>El Hadj Danboko</i>	32	12	3	15
IL_1_08	<i>El Hadj Maimota</i>	55	22	3	34
IL_1_17	<i>El Hadj Maimay</i>	54	38	3	17
IL_1_01	<i>El Hadj Nakoré</i>	45	29	3	30
IL_1_15	<i>El Hadj Dan-ouno</i>	50	34	3	15
KA_1_46	<i>El Hadj Koygolazé</i>	47	31	3	20
KA_1_50	<i>El Hadj Baaré</i>	50	41	3	22
KA_1_16	<i>El Hadj Oula</i>	38	29	3	16
MA_1_20	<i>Hadjia Mai-antafa</i>	62	46	2	9
MA_1_25	<i>El Hadj Boboyazé</i>	39	23	3	15
MA_1_40	<i>El Hadj Naboboye</i>	49	30	3	30
MA_1_11	<i>El Hadj Banyardaba</i>	46	30	3	20
MA_1_24	<i>El Hadj Maïgasongnoy</i>	72	52	3	30
MA_1_38	<i>El Hadj Dan-ina</i>	48	32	3	25
MA_1_27	<i>El Hadj Nasognai</i>	54	38	3	50
MA_1_23	<i>El Hadj Maitafé</i>	44	16	2	15
MA_1_22	<i>El Hadj Maimagani</i>	36	24	2	30
MA_1_08	<i>El Hadj bi</i>	61	34	3	20

Source : enquête de l'auteur 2012

Annexe 3. Origines des marchands et des différents lieux d'étape

Nom	Ville d'origine	1 ^{ère} ville de transit	2 ^e ville	3 ^e ville	Lieu d'activité principal
El Hadj Maidokafilé	Tombo Koirey	Niamey	Filingué	Malanville	Gaya
El Hadj Babakourté	Dargol	Paondo	Malanville	Gaya	Gaya
Hadjia Mai-antafa	Parakou	Cotonou	Parakou	Kamba	Malanville
El Hadj Nasognai	Larba (Téra)	Niamey	Kumassi	Samira	Malanville
El Hadj Maibouraboura	Siddi Koira (Dosso)	Niamey	Malanville	Gaya	Gaya
El Hadj Naader	Kalfou (Tahoua)	Abidjan	Naples	Gaya	Gaya
El Hadj Chiri	Boboye	Niamey	Malanville	Gaya	Gaya
El Hadj Maikayanguini	Zangarata (Arlit)	Arlit	Gaya		Gaya
El Hadj Toyano	Bagoumé(Tillabéri)	Malanville	Gaya		Gaya
El Hadj Maidoubara	Wadata (Gaya)	Sokoto	Gaya		Gaya
El Hadj Baaré	Boyé-boyé (Doutchi)	Malgorou	Gaya		Kamba
El Hadj Bakassiné	Maradi	Kano	Birni N'Konni		Birni N'Konni
El Hadj Nakoré	Koré (Sokoto)	Kano	Illela		Illela
El Hadj Songnoy	Kakassi (Téra)	Paondo	Malanville		Malanville
El Hadj Dan-ina	Gothey	Malanville	Gaya		Malanville
El Hadj Maitafé	Sanshané Haoussa	Niamey	Malanville		Malanville
El Hadj Sanousanou	Sabon gari Doutchi	Gaya			Gaya
El Hadj Tagabati Karma	Karma	Gaya			Gaya
El Hadj Oula	Sokoto	Kamba			Kamba
El Hadj Dandubai	Nasamné Koira	Birni N'Konni			Gaya
El Hadj Dan-amarawa	Amarawa	Illela			Illela
El Hadj Dan-ouno	Sokoto	Illela			Illela
El Hadj Banyardaba	Sokoto	Malanville			Malanville
El Hadj Maimagani	Djamballa (Tillabéri)	Malanville			Malanville
El Hadj Boboyaizé	Bossia (Boboye)	Malanville			Malanville
El Hadj Naboboye	Fonobirgui (Boboye)	Malanville			Malanville
El Hadj Bi	Djamalé	Parakou	Malanville	Gaya	Malanville
El Hadj Na-argungu	Gaya				Gaya
El Hadj Koygolaizé	Kamba				Kamba
El Hadj Mainéma	Birni N'Konni				Birni N'Konni
El Hadj Bakoné	Birni N'Konni				Birni N'Konni
El Hadj Danboko	Illela				Illela
El Hadj Maimota	Illela				Illela
El Hadj Maimay	Illela				Illela
El Hadj Maidoikia	Birni N'Konni				Birni N'Konni

Source : enquête de l'auteur 2012

Annexe 4 : Importations de friperie à partir du corridor du Bénin

Années	Quantité (tonnes)
2002	5211
2003	3167
2004	7119
2005	12732
2006	10810
2007	6366
2008	3913
2009	7645
2010	10295
2011	16079
2012	37298
2013	50232

Source : CNUT/DOT

Annexe 5 : Les entretiens

1. El Hadj Songnoy

MA_1_24

23.4.2012, domicile derrière l'ancien marché de Malanville

Refus d'enregistrement

EL HadjDjibo Kakassi, Songhay nigérien né en 1940 à Kakassi (Téra) dans la région de Tillabéri. Il est analphabète, polygame, père de 16 enfants de plus de 15 ans. Son surnom fait référence à son village d'origine.

De 1940 à 1962, il a vécu à Kakassi, où comme tous les enfants de cette époque, EL Hadj Djibo aidait ses parents dans les travaux des champs, il y resta jusqu'en 1962. A partir de cette année, il quitta son village pour le Ghana, il avait alors 22 ans. Il s'installa à Paonda au Ghana où il vécut jusqu'à l'expulsion des étrangers vivant en situation irrégulière en 1970. Cette politique d'expulsion a été appelée en son temps *Koran Bouchia* (en haoussa : chassé par Bouchia), selon le nom du Président ghanéen, initiateur de cette politique. L'expulsion concernait tous les étrangers qui vivaient dans les grandes villes du Ghana mais surtout les ressortissants de l'Afrique de l'Ouest, qui ont été rapatriés de force dans leurs pays respectifs.

El Hadj Songnoy s'installa à Malanville à partir de 1970 pour vendre de la friperie, comme il avait appris à le faire au Ghana. Aujourd'hui encore il exerce la même activité. Cependant il fait aussi du transport. Cette dernière activité lui permet d'assurer en toute sécurité et à un coût raisonnable, l'acheminement de la friperie du port de Cotonou à ses différents magasins. Il possède plusieurs camions confiés à des chauffeurs de Malanville.

Il affirme n'avoir bénéficié de l'appui d'aucun autre commerçant.

El Hadj Songnoy exerce des activités commerciales dans les deux villes, mais plus à Malanville qu'à Gaya. Il passe ses journées à Malanville où réside toute sa famille. « *Quand on exerce des activités commerciales dans une zone frontalière, il est plus indiqué d'être sur plusieurs villes où à défaut au moins sur deux, de cette façon, on profite mieux de la position transfrontalière et cette situation à l'avantage d'offrir de biens meilleures conditions de sécurité* ». Il utilise une main d'œuvre familiale, quelques salariés chauffeurs et une trentaine de temporaires de nationalité béninoise.

S5Q1. Le fait que ses enfants aient la nationalité béninoise et une cause suffisante à ses yeux pour justifier sa décision de rester définitivement à Malanville. Il dit n'avoir jamais songé à quitter cette ville qui lui a tout donnée. Cependant de plus en plus, il fait des affaires à Gaya pour maintenir un lien avec son pays.

S5Q2. Djibo Kakassi a toujours entretenu des relations avec ses parents du village. Ces liens sont renforcés par des visites régulières et alimentés par des envois de céréales et d'importantes sommes d'argent. « *À travers nos envois réguliers, nous contribuons, j'en suis persuadé, à sécuriser nos familles respectives, ne serait-ce que sur le plan alimentaire* ».

S5Q3. « *J'entretiens surtout des relations d'affaires avec les autres commerçants non ressortissants de Malanville* ».

« Les relations externes avec la société hôte se passent très bien. Nous parvenons toujours à accorder nos violons avec les autorités communales béninoises. Ce qui me plaît ici au Bénin, que je ne retrouve pas chez moi au Niger, c'est qu'il y a toujours moyen de s'entendre. Il n'y a presque pas de problèmes insurmontables. Toutes nos transactions commerciales se passent très bien sans heurts ni avec la Douane, ni avec la Police, encore moins avec les agents des impôts. Au Bénin contrairement au Niger, les commerçants, qu'ils soient étrangers ou béninois, sont d'une manière générale bien traités et respectés. C'est très différent du Niger où les commerçants sont victimes d'exactions à la fois de la part des agents des impôts, des douaniers, et des autres forces de sécurité».

S5 Q5. El Hadj Songnoy a investi dans l'immobilier, à travers la construction de magasins et de nombreuses villas. Il est aussi propriétaire de grands domaines de culture et de plusieurs jardins qu'il fait exploiter régulièrement.

S6Q1. « Tout boycott du port est une situation préjudiciable pour la bonne marche de nos activités commerciales. Nous, commerçants exerçant sur la frontière, nous nous désolidarisons de toute tentative de boycott du port. Cependant, la fermeture de la frontière du Nigeria aurait de bien plus graves conséquences. Je peux vous dire que ça serait, une situation de misère extrême. Si le Nigeria ferme ses frontières, et si jamais cette situation perdurait, je suis convaincu que tous les commerçants quitteront la ville pour des horizons meilleurs. Ne perdons pas de vue que la raison pour laquelle les commerçants se sont installés ici dans la zone frontalière, c'est uniquement à cause de la proximité du Nigeria. Aucune autre raison ne justifie notre présence ici à mon avis».

«Je connais Paris, New York, Rome et d'autres grandes villes de l'Europe et des Etats Unis. Pour y aller, je paye les prestations d'un commis qui m'accompagne tout au long du voyage pour s'occuper des toutes les formalités étant donné que je suis analphabète».

Observations

Il fait partie de la vague des commerçants expulsés du Ghana venus s'installer directement à Malanville. Ils avaient pour la plupart un capital financier déjà constitué et une expérience des activités commerciales. Lui avait une niche commerciale : le commerce de la friperie.

2. El Hadj Babakourté dit Karouna

GA_1_9

16.4.2012, dans sa voiture près de son magasin derrière la banque BIA
(Refus d'enregistrement)

El Hadj Babakourté dit Karouna est un Kourté polygame, nigérien, âgé d'une soixantaine d'années, venu de Koutoukalé (Tillabéri). EL HadjYacouba est père d'une dizaine d'enfants de moins de 15 ans. Il a plutôt été à l'école coranique.

Il est considéré comme le plus nanti des villes frontalières de Gaya, Malanville et Kamba, d'où son surnom *Karouna*, qui serait le nom d'un riche homme d'affaires nigérien.

De 1965 à 1980, il était commerçant au Ghana. Puis il décida de revenir s'installer chez lui. De 1980 à 2012, il exerce la même activité commerciale de vente de piles électriques, des chaussures, qu'il faisait au Ghana dans les villes de Gaya et de Malanville.

S 5 Q 1 : « *Je n'envisage absolument pas de quitter la zone frontalière et cela pour au moins quatre bonnes raisons : j'ai acquis des maisons, des jardins, des champs, des magasins, la plupart de mes enfants sont nés et ont grandi ici, il n'y pas de tracasseries administratives. Et enfin je dois avouer que je suis très satisfait de la manière dont mes activités commerciales prospèrent ici* »

S5Q2 : « *Nous recevons la visite régulière de certains de nos frères restés au pays, nous répondons favorablement à leurs multiples sollicitudes*».

C'est l'un des rares commerçants de deux zones frontalières à rouler toujours dans des véhicules neufs dont le prix est d'environ cinquante millions de francs CFA. Mieux, il achète généralement deux véhicules et souvent des 4x4, toujours neuves dont une pour son fils et l'autre pour lui. Il faut noter que très peu de personnes, même parmi les grands commerçants, achètent des véhicules neufs.

Lors de nos entretiens au Bénin et à Illéla, certains très grands commerçants comme IL_1_02 nous disent qu'EL HadjYacouba est leur patron.

EL HadjYacouba fait parti des commerçants de nationalité nigérienne stockant leur marchandises dans leurs magasins à Gaya, faisant les affaire à Gaya dans la journée. Le soir, ils quittent Gaya pour passer la nuit à Malanville. Même après avoir construit un très bel appartement à Gaya juste derrière ses magasins, cet acteur n'a pas changé ses habitudes.

Les observations complétées par des informations font apparaître qu'il a le monopole de la vente des piles électriques et des chaussures. Il est remarquable de constater à quel point, cet acteur suscite le respect des autres commerçants, tous mais plus particulièrement les acteurs kourté dont il serait pour certains un grand frère comme EL HadjYéma, Président de l'association des commerçants de Malanville, pour d'autre un oncle à l'image de Alomaro.

Toutes les fois où nous nous sommes rendus pour le rencontrer, il comptait de grandes quantités de liasses de billets ou de superviser les chargements de camions. On a l'impression qu'il n'a même pas une minute à consacrer à autre chose qu'à ses affaires commerciales. Selon les informations recueillies, toutes les fois où il rentre à la BIA, le chef d'Agence ferme les guichets pour faire face à l'ampleur de ses transactions qui nécessitent généralement la mobilisation et l'attention de tout le personnel.

3. EL Hadj Dan Ina

MA_1_38

23.11.2012, au niveau de son magasin sis au quartier plateau
(Refus d'enregistrement)

EL Hadj Dan Ina est né en 1964 dans un petit village dénommé Moktar Koira, proche de Gothey dont il serait devenu aujourd'hui un quartier. Ce Songhay, musulman sans confrérie

particulière est polygame, marié à trois femmes, dont deux sont natives de Malanville et domiciliées toutes les deux à Malanville, la troisième vient de Gaya, domiciliée à Gaya. Il a à sa charge vingt cinq personnes : 13 enfants, des neveux et des cousins. Il est partagé entre sa résidence de Malanville et celle de Gaya.

Il a été initié au commerce très jeune par son père à la fois commerçant au Ghana pendant la saison sèche et cultivateur à Gothey pendant la saison de pluie. Cette formation a été renforcée et complétée par celle de son oncle, qui lui apprit le commerce de friperie. Par la suite, son oncle l'autorisait à prendre dans ses magasins autant de balles de friperies qu'il voulait et lui permettait de ne rembourser qu'une fois l'argent entièrement recouvré.

Il s'installa à Malanville et y resta de 1981 à 2000. A partir de 2001, il élut domicile à Gaya à la faveur d'une conjoncture très favorable à l'époque. En effet, les commerçants du Nigeria ne venaient plus acheter les produits à Malanville mais plutôt à Gaya où le produit se vendait à un meilleur prix. La friperie était stockée dans cette ville en transit, donc revenait moins cher qu'à Malanville où elle était en consommation. Ainsi donc de 2001 à 2012, il est commerçant de friperie pour son propre compte à Gaya. Durant les premières années, il était avec son oncle, puis se détacha assez vite pour se mettre à son propre compte.

Il a su profiter de la bienveillance d'un homme d'affaire dénommé Mr Emmanuel, grossiste de friperie installé aux Etats Unis, bien disposé à son égard pour importer des très grandes quantités de ce produit. Cela avait été rendu possible par des conditions de paiement très souples que lui aurait accordé ce fournisseur. Ce dernier ravitaillait les Africains, notamment les Nigériens et les Nigériens en friperie. EL Hadj Dan Ina fournit la friperie à des commerçants installés à Kano comme EL HadjLawal, EL HadjMaazou, EL Hadj Issoufou à Kaduna. Cette situation lui permit de renforcer ses capacités financières et de devenir aujourd'hui un grand grossiste de friperie de la zone frontalière. Au cours de cette période, il ravitaillait en friperie des commerçants de Niamey comme Seydou et Guingo.

« Nous avons suffisamment de magasins, villas, champs pour songer à quitter Gaya. Partir signifierait pour moi tout reprendre à zéro, et tout reconstruire, ce que je n'accepterais jamais ».

« Actuellement ma mère est au village, je vais donc régulièrement visiter mes parents et je les appuie du mieux que je peux, car ne dit-on pas chez nous que toute la richesse d'un enfant appartient à ses parents ».

4. Hadjia Maiatanfa

MA _1_20

25.04.2012, nouveau marché de Malanville
Refus d'enregistrement

Hadjia Maiatanfa est une femme d'affaire musulmane de 63 ans, originaire de Zougou (Bénin). Elle est une des rares femmes d'affaires connue de la zone frontalière. Un des ses fils, Dan Ladi serait conseiller communal de la ville de Malanville tout en faisant partie des commerçants de Malanville. *« De 1963 à 1967, je faisais du commerce comme vendeuse ambulante de pagne, ce sont mes débuts dans le commerce. J'ai été fidèle à un seul*

commerce, celui de la vente des pagnes que j'ai commencé très jeune. Généralement les pagnes sont soigneusement classés dans un trait que je posais sur ma tête et je me promenais dans les rues pour les vendre. De 1967 à 1977, nous vivions à Parakou qui est ma ville d'origine, mon mari était chauffeur de camions tandis je faisais mon commerce de vente de pagnes. De 1977 à 1986, je vendais toujours des pagnes à Kamba où mon mari travaillait comme chauffeur jusqu'à notre expulsion du territoire nigérian ».

En effet, du temps du Président nigérian Shehou Shagari (1979-83), il a été procédé à l'expulsion des étrangers du Nigeria. Hadjia Fourera décidèrent alors de rentrer au pays, mais choisirent de s'installer dans la ville frontalière de Malanville.

De 1986 à 2011, elle vendait des pagnes dans sa boutique de l'ancien marché aujourd'hui partiellement démolie. A la place de ce qui fit l'ancien marché est entrain de prendre forme le poste juxtaposé de Malanville dont la construction est financée par UEMOA, et dont le but est d'assurer une plus grande célérité dans le contrôle des flux commerciaux par les services douaniers et policiers au niveau de la frontière nigéro-béninoise. De 2012 à 2011, elle exerce son commerce à l'emplacement du nouveau marché de Malanville. Elle a construit ses deux boutiques dans le nouveau marché conformément à l'appel lancé par le Maire de la ville de Malanville. En effet, pour permettre la construction du poste juxtaposé, les autorités communales de la ville de Malanville, ont fait déplacer le marché plus au nord vers le marché de céréales. Pour dédommager les commerçants, le Maire a octroyé aux propriétaires des boutiques dans l'ancien marché, et à tous ceux qui en ont fait la demande, des parcelles afin d'y construire des boutiques au niveau du nouveau site occupé aujourd'hui par le nouveau marché de la ville de Malanville.

« Je possède deux boutiques dans le nouveau marché de Malanville, l'une pour entreposer les pagnes et l'autre que j'occupe. Je n'ai aucune autre affaire ailleurs. Je travaille actuellement avec trois personnes salariées ».

« Je pense avoir définitivement fait le choix de Malanville et n'envisage absolument pas de m'installer ailleurs et je me considère comme citoyenne à part entière de Malanville, ville dans laquelle, j'ai passé une bonne partie de ma vie et où j'ai investi suffisamment à travers la construction de plusieurs logements et mes deux boutiques du marché. Un autre élément décisif confortant mon choix de rester définitivement à Malanville est ma descendance. En effet, mes enfants se sont tous mariés ici et ont construit leur vie à Malanville.

5. El Hadj Bi

MA _01_8

13.10.2012, dans le bureau jouxtant le magasin au quartier plateau
(Refus d'enregistrement)

Ce commerçant kourté est né en 1962 dans l'île de Djamalé (Tillabéri). Il est musulman, polygame, et prend en charge une vingtaine de personnes.

Avant 1973, Hamadou était à l'école primaire dans son village natal de Djamalé. Il le quitta en 1973 pour rejoindre son père, marchand de friperie à Parakou. Il resta avec ce dernier jusqu'en 1978. Son père l'initia au commerce de friperie à Parakou, il apprit tous les rouages du métier. Il quitta son père pour s'installer à Malanville riche de son expérience et pourvu d'un fonds de démarrage assez consistant par son père.

De 1979 à 1999, Hamadou était installé à Malanville au Bénin et exerçait également le commerce de friperie. Son installation à Malanville était motivée par les conditions qui étaient favorables à l'époque. A partir de cette date, les conditions d'exercice du commerce s'étant détériorées au profit de la ville de Gaya, il décida de s'installer dans cette ville. De 1999 à 2012, il est installé à Gaya au quartier Plateau ou Carré dans un de ses magasins qui lui sert en même temps de bureau. A l'instar des autres commerçants de friperie, il s'installa à Gaya, à la faveur du changement des conditions d'importation et de réexportation des produits de friperie à Gaya décidé par les autorités douanières.

« Quand les containers arrivent au port de Cotonou, ils sont transportés jusqu'à Gaya où ils sont stockées en transit. Les commerçants nigériens de Jos, Kaduna, Kano, Birnin Kebbi viennent s'approvisionner, ils les prennent souvent à crédit. C'est pourquoi, ces commerçants ont décidé de venir s'installer à Gaya. De cette façon, ils ne dédouanent ni au Bénin, ni même au Niger. La marchandise traverse le Bénin en transit, puis elle est stockée dans les magasins de Gaya sans changer son statut de produit en transit ».

Les commerçants en principe n'ont pas le droit de vendre au Niger. S'ils dérogent à cette règle, ils seraient en infraction sauf sur autorisation expresse des autorités douanières, et cela moyennant le paiement des frais de consommation. Les produits sont ainsi stockés jusqu'à ce que les commerçants nigériens viennent les acheter, souvent à crédit.

Ce commerçant pratique exclusivement la vente de friperie. Chaque matin, il se rend à Gaya pour y rester toute la journée afin de gérer ses affaires. Il accueille ainsi ses clients du Nigeria et leur vend la friperie. Le soir, il retourne passer la nuit à Malanville. *« Nous restons à Malanville par habitude, mais de plus en plus, nous investissons à Gaya où les conditions de sécurité sont à mon avis, bien meilleures. Nous pensons que les agents de sécurité du Bénin ne défendront pas nos personnes et nos biens comme ils devront le faire en cas d'attaques de voleurs ou autres malfaiteurs. Au Niger, nous sommes convaincus que nous serons plus en sécurité ».*

S5Q1 : *« Ce sont les conditions d'exercice du commerce qui nous feront rester ou quitter la zone frontalière. De ce fait, nous ne pourrions présager de l'avenir. S'il ne s'agit que de nous, nous préférons rester. Nous y resterons certainement si tout va bien. Quand vous venez dans notre fada vous trouverez toujours des personnes de provenances différentes généralement : Sonrai, Kourté et Zarma, c'est vous dire que nous sommes très unis, nous nous aidons et nous nous appuyons mutuellement ».*

La relation avec la société hôte est bonne. *« A notre arrivée ici, nous étions traités de Chékanda »* (expression dendi désignant toute personne non originaire d'une zone donnée, souvent péjoratif). *« Mais cette période est passée, nous sommes à présent bien intégrés et plus personne ne nous traite d'étranger ».*

« Nous ressentons les effets du boycott très durement, car en ce qui me concerne mes capacités de commande ne dépassent guère un container. Imagine un tant soit peu que ce seul container soit bloqué pour trois ou quatre mois, ça serait une véritable catastrophe de nature à mettre fin à mon commerce ».

« Si le Nigeria bloque ses frontières, le commerce de friperie ne survivra pas. Ça serait certainement la fin du commerce de fripe car nous dépendons tous du Nigeria, du manœuvre aux grands commerçants, c'est vous dire que la situation deviendra très vite intenable ».

S5Q2 : Ses parents du village lui rendent régulièrement visite et vice et versa.

Observations

El Hadj Bi est propriétaire d'au moins deux grands magasins dans le quartier Plateau de Gaya. Il occupe l'un des magasins et met en location l'autre. Il serait propriétaire de plusieurs parcelles dans le quartier Plateau. Cet acteur gère ses affaires avec son jeune frère lettré qui s'occupe de la comptabilité et des tâches administratives.

6. El Hadj Kari

BI_1_2

30.4.2012, Boutique route Illéla
(Refus d'enregistrement)

El Hadj Kari est un commerçant haoussa nigérien de 51 ans. Il est né à Guidam Amoumane, (Mayayi, Maradi). Il est polygame père de 2 enfants de plus de 15 ans. Il a fréquenté l'école coranique jusqu'en 1983, avant de quitter son village natal pour tenter sa chance à Zinder.

Ainsi de 1983 à 1989, il était apprenti chez un commerçant à Zinder. C'est là qu'il fit son initiation à la vente de matériel de construction avant de quitter cette ville. Il décida avec un petit capital de s'installer à son propre compte et choisit Birni N'Konni, ville dans laquelle il ne connaissait pourtant personne.

De 1990 à 2003, il est installé à Birni N'Konni dans une boutique aux alentours du marché. Il y vendait surtout du matériel de plomberie. Durant cette période, il n'a pas reçu d'aide. Il décida de changer de lieu d'implantation.

De 2003 à 2012, il est installé en bordure de la voie sur la route qui mène à la Douane. Dans sa boutique en tôle, il vend du matériel de construction. Il a fait le choix de cette boutique afin d'accroître ses activités commerciales qui nécessitent de disposer davantage d'espace pour le stockage du matériel de construction ce que l'acquisition de sa nouvelle boutique lui offre. Il dispose de part et d'autre et en face de cette boutique de suffisamment d'espace pour entreposer du fer, du ciment, de grandes quantités de matériel de plomberie. Il affirme n'avoir pas bénéficié d'appui même sous forme de prêts, de produits à rembourser une fois le produit écoulé. Il utilise deux personnes comme main d'œuvre familiale et cinq temporaires. En plus de ce commerce, il dispose de quelques boutiques qu'il met en location.

Il s'approvisionne à Birni N'Konni chez EL Hadj Sarki, à Illela chez Kéo qui reste son plus grand fournisseur. Il lui arrive également de venir à Niamey pour s'approvisionner. Il n'a pas de fournisseur fixe, il achète chez le grossiste qui fait la meilleure offre rapport qualité prix.

S5Q2 : *« Je reste en contact permanent avec mes parents restés au village et je fais régulièrement des envois en nature (vivres surtout) mais aussi en espèce ».*

Il dit entretenir avec les autres commerçants de Birni N'Konni et d'Illéla, exclusivement les relations d'affaires. Ses relations avec la société hôte sont très bonnes, renforcées par les liens de mariage.

S5Q5. Il dit avoir investi dans l'achat de maisons construites en matériaux non définitifs.

S5Q.1 *« Je n'ai pas de choix de ville à faire, je suis un commerçant, si je trouve une autre ville qui m'offre de meilleures possibilités de faire du profit, je vais quitter instamment Birni N'Konni, je peux vous assurer sans aucun remords ».*S6Q1. *«Les boycotts affectent nos*

activités, on observe une certaine baisse de nos recettes liée à des ruptures dans l'approvisionnement car nous nous approvisionnons en partie à Niamey et pour la plupart, les grossistes de Niamey s'approvisionnent quant à eux à partir du port de Cotonou».

7. El Hadj Dan-Ader

BI_1_6

09.11.2012, boutique route Illéla

El Hadj Dan-Ader est né à Tahoua en 1972. C'est un Haoussa Baadaré de Tahoua. Il est musulman, monogame, père de quatre enfants et prend actuellement en charge une dizaine de personnes.

Il quitta l'école très tôt pour devenir tablier. Ainsi de 1985 à 1996, il vendait des produits d'épicerie à la devanture de leur maison familiale à Birni N'Konni. Il sut, à ses débuts, tirer profit du métier de son père qui était à l'époque chauffeur, pour s'approvisionner en produits d'épicerie aux meilleurs prix. En effet, son père le fournissait en divers produits d'épicerie qu'il achetait au gré de ses voyages dans les grandes villes nigérianes à des prix très abordables. Cet avantage comparatif lui a permis, à l'époque, de réaliser des bénéfices substantiels et d'élargir sa gamme de produits commercialisés et cette situation le conforta dans son choix de devenir un grand commerçant.

De 1997 à 2007, il occupait une boutique dans le marché. Il partait à cette époque s'approvisionner à Niamey auprès de commerçants comme EL Hadj Mossi et EL Hadj Modibo et vendait à cette époque du parfum et de la pommade.

De 2007 à 2012, il est installé en bordure de la voie sur la route qui mène à la Douane non loin du marché, dans une boutique plus grande que celle qu'il utilisait dans le marché. Ce faisant, il tire un double avantage : la visibilité et l'accessibilité. En outre, les dimensions imposantes de sa boutique lui permettaient de stocker davantage de produits. Pour remplir cette grande boutique, il vend principalement trois types de produits en gros : le thé, l'huile et le riz. Il s'approvisionne auprès de deux commerçants de Tahoua : EL Hadj Amane Mouchan Goro et EL Hadj Alio May Kayanmiya. Une fois les produits écoulés, il repart à Tahoua pour rembourser et prendre d'autres produits.

Dans les mêmes conditions qu'il prend ses produits, il ravitaille à son tour des commerçants moins nantis que lui. Ce faisant, il sert d'intermédiaire entre les grands grossistes et les petits et moyens détaillants. El Hadj Dan-Ader ravitaille des commerçants comme Yahaya élevage ou Ibrahim Kaoura de Birni N'Konni. Il fréquente les marchés de Galmi, Dogarawa pour écouler ses produits. Il s'approvisionne aussi à Kano, à Lomé et à Cotonou.

Secteur d'activité commerciale : vente d'épicerie, opportunément il se transforme en libraire lors des rentrées scolaires et en vendeur de pagnes et de vêtement à l'approche des fêtes de Ramadan et de la fête de tabaski.

El Hadj Dan-Ader dit avoir fait le choix d'installation définitif à Birni N'Konni d'où selon lui, il ne saurait envisager de quitter. Il entretient des rapports commerciaux privilégiés avec des grands commerçants, ce qui lui permet de prendre autant de produits qu'il veut ou plutôt

qu'il peut écouler avec ou sans argent avec plusieurs grossistes de Birni N'Konni comme Habiboulaye, Dantakoussa et Hamada Gâcha et EL Hadj Rambozo.

« Je reste en contact permanent avec mes parents restés à Tahoua où se trouve notre maison familiale ».

« Nous sommes affectés par les différents boycotts du port de Cotonou, car les grossistes qui nous approvisionnent prennent pour la plupart leurs marchandises là-bas, ce qui implique que tout blocage ou retard se répercute directement sur nos activités, il y aurait dans ce cas une rupture de stock ».

« De même tout arrêt ou simple diminution du flux venant du Nigeria, aura des conséquences préjudiciables sur nos activités car ce pays constitue la première destination de nos produits. On peut estimer notre clientèle venant du Nigeria à au moins 75% ».

Observations

El Hadj Dan-Ader semble être un intermédiaire entre les grands grossistes comme Rambozo, Dan Takoussa et les petits détaillants et autres tabliers. Il semble jouer un rôle de premier plan dans la chaîne de distribution comme intermédiaire crédible jouissant de la confiance des grands et faisant à son tour, confiance aux petits détaillants.

8. El Hadj Koygolaizé

KA_1_46

20.4.2012, ancien marché (devant sa boutique)
(Enregistrement pour acteurs politiques)

Ce commerçant zarma de 45 ans vient de Koygolo (Dosso). Il est nigérien d'origine mais de nationalité nigériane. *« Je suis né et j'ai grandi à Kamba, je ne connais d'autres endroits que cette ville, ne me demande rien sur le Niger, je ne saurais vous répondre ».* Il est le chairman des commerçants vendeurs de produits d'épicerie de Kamba. Il est polygame, marié à trois femmes et père de 15 enfants. Il n'a pas été à l'école mais a fréquenté pendant plusieurs années l'école coranique avant d'arrêter en 1977. Il vit actuellement avec ses femmes et enfants à Kamba dans une villa équipée de toutes les commodités qu'il a fait construire il y a quelques années.

«J'ai démarré tout seul sans aucun appui et progressivement je fais fructifier mes affaires, je dois avouer que cela m'a pris beaucoup de temps ».

De 1987 à 1977, il était un petit détaillant vendant des produits d'épicerie devant le domicile familial. De 1987 à 1997, il occupait une boutique à l'intérieur de l'ancien marché avant de la quitter pour revenir à la devanture du marché : *« Je pense que c'est mieux pour mes activités. Je n'ai bénéficié d'aucun appui d'un autre commerçant et n'ai appuyé aucun autre commerçant ».* Depuis 1997, il gère ses propres affaires de vente en détail et en gros de produits d'épicerie pour les commerçants de Kamba, Malanville et Gaya.

Ainsi de 1997 à 2012, El Hadj Koygolaizé a occupé la boutique qui se trouve à la devanture de l'ancien marché. Au cours de cette période il n'a bénéficié d'aucun appui de la part d'un

autre commerçant ; cependant il donne souvent des produits à certains de ses fideles clients et les autorisait à procéder au paiement seulement une fois les produits vendu et l'argent recouvré. Aujourd'hui, il travaille avec sept employés non rémunérés, appelés *Yarra* en Haoussa ou *Sanka* en Zarma. Ces employés sont pris en charge totalement jusqu'au jour où leur patron se décide à les libérer en leur ouvrant généralement un commerce du même genre. A partir de ce jour ils vont travailler pour leur propre compte. Il faut noter que leur libération coïncide très souvent avec leur premier mariage.

Secteur : épicerie, ainsi que matériaux de construction et textile.

« Le choix est définitif, je n'envisage absolument pas de quitter Kamba, j'ai acquis des maisons, des jardins, des champs. En plus, il n'y a pas de tracasseries administratives ici. Je veux quitter pour aller où ? Ici, je me sens vraiment chez moi ».

« Nous recevons la visite régulière de certains de nos frères de Koygolo et nous envoyons chaque année des appuis constitués surtout de vivres ».

9. EL Hadj Na-ader

GA_1_47

18.4.2012, chantier

(Refus de l'enregistrement)

Ce commerçant Haoussa Baadaré de Bagay (Tahoua) est marié monogame, père d'une dizaine d'enfants. Il a la nationalité nigérienne. Il a quitté l'école dès le primaire.

« Avant de quitter mon pays en 1985, pour aller en Côte d'Ivoire j'étais élève au collège à Tahoua. De 1985 à 2000, j'étais en Côte d'Ivoire précisément à Abidjan où je faisais du commerce. J'ai exercé différents types de petits commerces avant de m'intéresser exclusivement à la friperie. J'ai commencé d'abord par être ambulant ».

« J'ai quitté la Côte d'Ivoire en 2000, obligé de le faire par la crise politique postélectorale ivoirienne qui a contraint en quelque sorte la plupart des étrangers et certains ivoiriens à quitter ce pays. En effet, la situation était devenue très dangereuse pour les étrangers que nous étions. J'ai donc quitté pour aller vivre en Europe où je suis resté jusqu'en 2005 ».

« J'étais en Italie précisément à Naples, où j'ai résidé durant tout le temps de mon séjour. J'étais employé dans un commerce. Mais j'avais l'intention dès le départ de revenir dans mon pays après avoir amassé un capital suffisant pour y entreprendre des activités commerciales. Pour rendre ce projet possible, j'ai dû économiser de l'argent chaque mois durant toute la période de mon séjour qui a duré au total un peu moins de six ans ».

« J'avais en ce moment deux objectifs : constituer un capital de départ et nouer des relations solides avec des amis italiens afin qu'une fois de retour au pays nous puissions faire des affaires. J'ai donc réussi à nouer des bons rapports là-bas, qui me permettent aujourd'hui de bénéficier des appuis financiers et surtout d'avoir la confiance ».

De 2005 à 2012, il exerce le commerce de friperie à Gaya pour son propre compte, il n'a bénéficié au cours de cette période d'aucun soutien et n'a aussi appuyé aucun commerçant sous quelque forme que ce soit.

« J'ai quitté l'Europe pour revenir à la maison. Je cherchais un endroit pour m'installer et pour faire des affaires notamment le commerce de friperie. Gaya étant le centre de cette activité aujourd'hui à cause de la proximité à la fois du Nigeria et du port de Cotonou, j'ai décidé de m'y installer et de tenter ma chance dans cette ville. Mais pour le moment j'ai laissé ma famille à Tahoua, le temps de construire un logement ».

Observations

Capital financier constitué en Côte d'Ivoire puis en l'Italie cet acteur est rentré au pays et s'est installé à Gaya dans le but de faire fructifier son capital en utilisant ses relations de l'Europe pour l'approvisionnement et pour bénéficier au besoin de crédits.

Le choix est motivé par la position stratégique de Gaya à la fois comme la ville la plus proche du port de Cotonou et la proximité avec le Nigeria. Au moment de notre deuxième passage, il construisait un appartement à plusieurs niveaux afin d'y loger sa famille.

10. El Hadj Maikayanguini

GA_1_27

19.4.2012, Boutique sur la route de Niamey non loin du cimetière
(Avec enregistrement)

El Hadj Maikayanguini est un commerçant Haoussa Aderantché, né en 1968 dans un petit village de Tahoua appelé Zangarata. Il est musulman, polygame et père d'une vingtaine d'enfants.

De 1985 à 1999, il vivait à Arlit et travaillait déjà pour son propre compte. Son activité initiale était la vente des produits vivriers qu'il acheminait de Gaya à Dogondoutchi, Arlit, Agadez, Tahoua et Niamey. Il commercialisait des produits vivriers. Pour ce faire, il était régulièrement sur la route pour l'approvisionnement en céréales à Malanville. C'est d'ailleurs cette situation qui le persuada à s'installer à Gaya. Ce faisant, il achète les produits pour les envoyer dans les trois villes où il avait ses boutiques : Dogondoutchi, Tahoua et Arlit.

Ses déplacements l'amenaient jusqu'en Algérie et en Libye pour y vendre des cigarettes. Parallèlement à cette activité, il vend les véhicules d'occasion, activité qu'il pratiquait dès ses débuts à Arlit. Aujourd'hui encore, il vend occasionnellement des véhicules d'occasion.

C'est après une dizaine d'années d'installation à Gaya qu'il eut l'idée d'entreprendre la vente de matériel de construction. Progressivement, il investit fortement dans cette nouvelle activité. Ainsi de 2000 à 2012, il a pour activité principale la vente de matériaux de construction et pour cette activité, le lieu d'implantation est exclusivement Gaya.

Il bénéficie d'un emplacement idéal : son magasin dénommé Ader Bon Prix est sur la voie principale, ce qui le rend à la fois visible et facilement accessible. Les dimensions imposantes de sa boutique-magasin lui permettent d'entreposer de grandes quantités de produits divers. Il est devenu en quelques années le deuxième grand grossiste pour la vente du ciment à Gaya.

El Hadj Maikayanguini a choisi d'être sur plusieurs villes : à Gaya pour le matériel de construction et à Arlit pour les céréales. Une partie de sa famille à Gaya et l'autre à Arlit, de cette façon il peut mieux contrôler ses activités dans les deux villes. « Je suis à Gaya parce

que mes activités économiques prospèrent très bien, je quitterai dès que je trouverais mieux. Donc je peux à tout moment quitter et m'installer dans les villes au gré des opportunités ».

Il entretient des relations avec ses parents à qui il envoie souvent des céréales.

Il a investi dans la ville de Gaya, dans la construction des magasins, des boutiques et des maisons. Le magasin de friperie contigu à son commerce lui appartient. Mais c'est un autre commerçant qui le loue.

« Toutes les fois où des résidents de Gaya me proposent une maison ou un bien immobilier quelconque, j'achète si je dispose de fonds nécessaires pour le faire ».

« La relation qui nous unit avec les autres commerçants venus d'ailleurs comme moi est essentiellement une relation de travail, je n'achète rien avec les commerçants d'ici, je vais à Niamey pour acheter chez le moins disant. De ce fait, je n'entretiens aucune relation particulière avec les grands grossistes afin d'avoir la latitude d'acheter avec celui qui propose mieux et au meilleur prix ».

11. El Hadj Bakoné

BI_1_26

16.03.2012, Devant sa boutique derrière le marché de Konni
(Refus d'enregistrement)

El Hadj Bakoné est un commerçant haoussa nigérien de Birni N'Konni, âgé d'une soixantaine d'années. Monogame, père d'une vingtaine d'enfants, dont deux sont commerçants et quatre s'occupent de ses champs. Au total, il prend en charge une quarantaine de personnes.

De 1973 à 1960, il fit des études coraniques approfondies mais n'a jamais fréquenté l'école. De 1973 à 1987, il vendait quelques produits d'épicerie devant la porte de leur maison. A cette époque, il partait à pied s'approvisionner à Illéla.

De 1987 à 2009, il était toujours dans le marché mais pas dans la même boutique. Pendant cette période, il bénéficiait de l'appui d'un grand commerçant de Tahoua, Rambazo. Ce dernier mettait à sa disposition une grande diversité de produits à crédit et acceptait d'être payé une fois seulement le produit écoulé. C'est donc au cours de cette période que son commerce a pris de l'essor et lui a permis de s'affirmer comme l'un des grands commerçants de cette ville.

De 2009 à 2012, il est installé dans une boutique du marché de Birni N'Konni, durant cette période, il n'a bénéficié d'aucun appui. Par contre, de son côté, il accepte volontiers de donner des produits (thé, céréales, huiles, sucres, pâtes alimentaires) en gros et en détails aux autres commerçants moins nantis que lui et il récupère l'argent une fois les produits écoulés. Il travaille avec trois personnes rémunérées.

Le choix est définitif, étant de la région. Il dit que ses produits se vendent très bien et il engrange des bénéfices substantiels. Il dit ne pas connaître d'autres villes en dehors de Birni Konni.

« J'ai construit une dizaine de maisons que les gens occupent gratuitement et parfois ce ne sont même pas mes parents ».

12. El Hadj Bakassiné

BI_1_21

15.03.2012, devant sa boutique sur la route d'Illela
(Pas d'enregistrement)

Commerçant haoussa de Maradi, polygame, El Hadj Bakassiné est né en 1971 à Maradi. Il a 3 enfants et vit avec ses deux femmes et ses enfants à Birni N'Konni. Il n'a pas fréquenté l'école mais totalise plus d'une dizaine d'années d'études coraniques. Tout en représentant le groupe Dan Takoussa bien connu au Niger, il a réussi à développer ses propres activités économiques orientées vers le Nigeria.

Avant 1994, il était chez lui à Maradi et faisait exclusivement des études coraniques, puis il s'installa à Kano au Nigeria chez un frère, qui faisait du commerce dans cette ville. Il y resta de 1994 à 1999. Il a noué des contacts avec Dan Takoussa. Ce dernier lui demanda de revenir pour être son représentant principal à Birni N'Konni.

De 1999 à 2012, il est installé sur la route qui mène à la Douane, au centre de Birni N'Konni. Il dit n'avoir bénéficié d'aucun appui et n'a lui-même aidé aucun autre commerçant. Cependant, il donne souvent des marchandises à des commerçants qui ne payent qu'une fois la marchandise écoulee. Au cours de cette période, il a largement bénéficié des conseils d'un commerçant dénommé El Hadj Moutari Abdou. Il travaille avec trois personnes, qui l'assistent et sont rémunérés mensuellement.

El Hadj Bakassiné envisage de retourner à Maradi quand il aura suffisamment économisé d'argent. Pour ce faire, il restera encore quelques années à Birni N'Konni. Il est convaincu que le marché de Maradi est plus intéressant et offre plus d'opportunités. *« Ici, j'attends quelque chose. Dès que j'aurai ce que je cherche, je quitterai Birni N'Konni pour m'installer chez moi à Maradi ».*

« Les relations sont très bonnes avec la diaspora commerçante ; ayant les mêmes objectifs, nous nous comprenons mieux ».

Les tensions observées au Nigeria n'affectent pas ses activités commerciales. Cela s'explique par le fait que les produits qu'il vend sont destinés à la consommation au Niger. Même si cela ne l'empêche pas de vendre une partie à des clients venant du Nigeria, les acheter pour le marché du Nigeria.

« Nous recevons la visite régulière de certains de nos frères du village et je vais aussi très régulièrement à la maison ».

Observations :

El Hadj Bakassiné est le représentant officiel de Dan Takoussa pour le riz, le thé, les pâtes et les détergents. Parallèlement, il a développé ses propres activités commerciales qui consistent à vendre de produits de grande consommation comme l'huile, le sucre aux commerçants nigériens qui traversent la frontière pour venir s'approvisionner.

13. El Hadj Mainema

BI_1_28

29.04.2012 : devant sa boutique du marché
(Sans enregistrement)

Commerçant Haoussa de Birni N’Konni, polygame, marié à quatre femmes, père d’une vingtaine d’enfants. Né à Birni N’Konni il y a une quarantaine d’année, de nationalité nigérienne. Il a quitté l’école dès le niveau primaire pour faire des études coraniques.

De 1995 à 1992, il aidait son père dans les travaux des champs à Birni N’Konni. Puis, il décida de faire du commerce. Il commença par être tablier de 1992 à 1995 puis il s’intéressa au commerce des aliments destinés au bétail. Ainsi de 1996 à 2002, Sarki faisait exclusivement le commerce de son à Birni N’Konni avant de choisir de se diversifier à travers la vente du matériel de construction et puis de se lancer dans l’hôtellerie.

Ainsi de 2002 à 2012, il vend du matériel de construction dans deux boutiques : une première boutique située au rez-de-chaussée de l’hôtel dénommé *Garkuyan yin maguina* dont il est le promoteur. Cet hôtel est proche des bureaux de Douane de Birni N’Konni. Il possède une seconde boutique située dans le marché, non loin du point de vente des produits vivriers. Durant cette période, il a bénéficié de prêts bancaires afin d’accroître ses activités commerciales et se diversifier.

Il a appuyé fortement des jeunes commerçants comme EL Hadj Mani Maman, Abdourahamane Maman et EL HadjIdi à se relever de situations difficiles.

Le choix est définitif, étant ressortissant de la région. « *Tout va bien à Birni N’Konni, et je suis chez moi* ».

Observations

El Hadj Mainema est un entrepreneur ayant fait le choix de la diversification. Il a l’habitude d’exécuter les marchés de l’Etat notamment la construction de classes et l’approvisionnement en céréales. Cette diversification lui a valu la désapprobation de ses confrères Izala, qui lui reprochent d’avoir investi dans un hôtel, lieu selon eux susceptible de servir à la débauche.

14. El Hadj Tagabati Karma

GA_1_97

Entretien du 13_10_2012, Boutique Autogare
(Refus d’enregistrement)

El Hadj Tagabati Karma est un Zarma de Karma Boboye (Koygolo) est né en 1979. Marié, musulman monogame, père de 4 enfants, il a la charge d’une douzaine de personnes.

Il fréquenta l’école primaire jusqu’en classe de CM2 de 1987 à 1994 avant de s’adonner aux études coraniques. C’est en étant talibé, séjournant avec son maître à Gaya, qu’il a découvert

cette ville de Gaya pour la première fois en 1994. Il y retourna par la suite à plusieurs reprises, effectuant de courts séjours, qui lui ont permis d'apprécier cette ville. Pour commencer cette activité, il n'a bénéficié d'aucune aide ou appui quelconque. Certes son père est un commerçant saisonnier, qui choisit pour son fils les études coraniques et non le commerce. Ainsi après avoir quitté l'école, son père le confia à un marabout itinérant, qui devrait lui apprendre les préceptes du Coran. Après 3 ans d'études, il abandonna l'école coranique pour s'initier au commerce.

El Hadj Tagabati Karma commença par être vendeur ambulant de produits d'épicerie. Il resta ambulant pendant deux à trois ans, le temps d'acquérir une boutique à la gare de Gaya non loin de la porte de sortie. Il exerce toujours dans la même boutique, qu'il a agrandie et reconstruite en matériaux définitifs afin d'y contenir davantage de marchandises.

De 1999 à 2012, il occupe la boutique du marché, qui a été agrandie à plusieurs reprises. Cette boutique est aujourd'hui l'une des plus grandes et une des plus garnies de l'autogare. Durant cette période, Noura a bénéficié par moment d'importants appuis sous la forme de mise à disposition de produits divers de la part d'EL Hadj Adam. Il a de son côté aidé un commerçant dénommé Fadali.

« Mon choix est de rester définitivement à Gaya où j'ai beaucoup investi ».

Visites régulières de certains des frères du village, déplacement vers le village. *« Je continue à cultiver les champs hérités de mes parents à la maison ».*

Observations

Au cours de l'entretien, ce commerçant était tendu, assez méfiant et nous faisant comprendre qu'il se donne le droit de refuser de répondre si la question le dérangeait. Cette méfiance s'expliquerait selon nos informateurs par le fait que El Hadj Tagabati Karma sert les intérêts d'un grand commerçant touareg. Cette activité justifierait une ascension fulgurante et sa place parmi les grands commerçants de Gaya. Il n'a pas fait cas de ses activités au Nigeria notamment à Kamba où il semble être un grand fournisseur de certains grands commerçants.

En 2012, il a construit une très grande boutique derrière le marché de Gaya, signe que ses activités prospèrent bien. Cette boutique offre une large gamme de produits à des prix défiant toute concurrence.

15. El Hadj Oula

KA_1_16

16.10.2012, Boutique ancien marché
(Refus d'enregistrement)

El Hadj Oula Aboubacar est polygame, âgé de 38 ans, nigérian. Il est musulman (Izala), père de deux enfants. Il a sous sa charge plus d'une quinzaine de personnes. Il n'a pas fréquenté l'école moderne mais l'école coranique jusqu'en 1991 à Sokoto, sa ville natale.

Il débuta cette activité commerciale très jeune, sous la direction de son père qui était un commerçant à Sokoto. Ainsi de 1991 à 2000, il était un petit détaillant et disposait d'une petite table où il étalait quelques produits d'épicerie dans l'ancien marché. Il quitta Sokoto pour s'installer à Kamba où selon ses informateurs le commerce était à l'époque florissant.

De 2000 à 2010, sa boutique était implantée au niveau de l'ancien marché. Il a été forcé de quitter la ville par les autorités de la ville qui construisaient alors des caniveaux.

De 2010 à 2012, il occupa la boutique située dans l'ancien marché, en face du rond point. Ses activités commerciales se résument à la vente des habits pour femmes et enfants. Durant cette période, il n'a bénéficié d'aucun appui et lui non plus n'a aidé aucun autre commerçant.

El Hadj Oula a une femme à Kamba et une autre à Sokoto, il passe deux semaines dans chaque ville et ferme ses boutiques lors de ses déplacements préférant pour des questions de confiance travailler seul. Il pratique la dispersion familiale pour mieux s'occuper de ses affaires dans les villes de Sokoto et Kamba. *« Je veux travailler seul, le temps de voir mes enfants grandir et venir m'aider, car je ne fais plus confiance aux jeunes d'aujourd'hui ».*

« Il y a une forte solidarité qui nous unit, nous ressortissants de Sokoto. Nous nous aidons mutuellement afin de faire face aux adversités. Nous nous rencontrons régulièrement ».

« Mon choix est de rester dans les deux villes, de cette façon j'aurai un pied à Sokoto et un autre à Kamba » c'est-à-dire une femme dans chaque ville.

« Je m'approvisionne exclusivement à Sokoto, pour cette raison tout ce qui se passe au Bénin où même au Niger n'affecte pas vraiment mes activités ».

16. El Hadj Baaré

KA_1_50

06.10.2012 : Boutique derrière ancien marché de Kamba
(Sans enregistrement)

Dan Trader désigne le commerçant exerçant la vente de produits comme les pâtes, l'huile, les conserves, le lait, les détergents, la boisson. Ce commerçant de nationalité nigériane est un nigérien né à Boyéboyé appelé aujourd'hui Oho (Guéchemé). Il a 55 ans, père de 12 enfants. Ce fils d'un commerçant vendeur de cola a actuellement à sa charge vingt-deux personnes.

Avant 1968, il travaillait la terre et était également éleveur. Mais très tôt, il apprit à vendre la cola avec son père mais n'a pas hérité de fonds de ce dernier pour débiter son commerce. Il n'a d'ailleurs pas voulu continuer cette activité de vente de cola.

Il fut l'école coranique à Boyéboyé de 1968 à 1973, puis quitta son village natal pour s'installer en 1974 à Malgorou où il était vendeur ambulancier. Au cours de cette période, il n'a bénéficié d'aucune aide.

Il décida d'aller en Côte d'Ivoire. Pour ce voyage, il bénéficia de l'appui financier de sa mère, qui était relativement riche à l'époque et disposée à soutenir son fils. Ayant été déçu par son séjour en terre ivoirienne, il revint chez lui et décida de partir s'installer à Kamba.

Ainsi, de 1974 à 1980, il était tablier à la devanture de l'ancien marché et a pu bénéficier de l'appui d'un commerçant dénommé Soumaila Bakouleyé qui mettait à sa disposition toute la large gamme de produits dont il avait besoin et lui permettait de ne payer que quand le produit était écoulé et l'argent intégralement recouvré. De 1980 à 2008, il occupa une boutique dans l'ancien marché, il s'installa à l'intérieur du marché afin de profiter d'une clientèle nombreuse et régulière. Durant toute cette longue période, il n'a bénéficié d'aucune aide.

De 2008 à 2012, El Hadj Baaré occupe une boutique située derrière l'ancien marché. En 2008, il dû quitter le marché qui fut transféré sur la route de Birnin Kebbi. Durant cette période, il a bénéficié de prêts d'argent de la part d'EL Hadj Toukour Farou de Sokoto. A la même période, il a fortement appuyé deux jeunes commerçants Manirou et Lolo.

Secteur : épicerie

« Il y a une forte solidarité, qui nous unit, nous ressortissants de Sokoto. Nous nous aidons mutuellement afin de faire face à toute forme d'adversité. Pour ce faire, nous nous rencontrons régulièrement afin de nous concerter ».

Ce commerçant traite des affaires aussi bien avec des commerçants de Malanville que ceux de Gaya. *« Mon choix est de rester définitivement à Kamba, mais comme l'adage le dit si bien l'homme propose et Dieu dispose. Mes activités sont concentrées exclusivement à Kamba. J'ai investi dans cette ville de Kamba dans la construction de deux villas et dans l'achat de quatre champs ».*

« Mes frères et sœurs, mes oncles et tantes sont tous restés au village, je continue moi aussi à faire cultiver mes champs du village. Même si je pense que je ne retournerai pas au Niger, j'aime beaucoup mon pays et j'ai à cœur de défendre tout nigérien qui rencontrerait des difficultés en rentrant au Nigeria. Je l'ai fait plusieurs fois par le passé. Mais je reste au Niger»

« Quand j'ai quitté chez moi, mon intention était d'aller chercher de quoi m'assurer des conditions de vie meilleure, je me rendis directement à Malgorou. J'ai fait quatre mois d'exercice du métier de commerçant ambulante ».

« Un jour, j'ai décidé d'aller à Gaya mais pas pour y rester mais juste aller et revenir. Une fois là-bas, en marchant sur la voie principale non loin du marché, j'ai entendu des gens crier en demandant qui veut aller à Kamba ? Qui veut aller à Kamba ? C'était des intermédiaires qui cherchaient aux transporteurs des clients en partance pour Kamba. C'est de là que tout a commencé, et j'ai tout de suite décidé d'aller voir cette ville ».

« C'est ainsi que je suis allé à Kamba pour la première fois. Et la ville m'a tout de suite plu. J'ai rencontré par hasard un neveu, qui fut pour un temps mon tuteur, le temps de me présenter et surtout de me recommander fortement à son patron connu sous le nom de Soumaila Bakourfoyé. Il lui dit que je suis une personne crédible et digne de confiance en insistant sur la nécessité de m'aider. Ce dernier accepta de me donner des produits d'épicerie que je revendais et lui ramener l'argent. Je suis resté cinq années avec lui avant de me détacher de lui pour travailler à mon compte. Depuis, je travaille pour mon propre compte».

17. El Hadj Maidoubara

GA_1_24

07_10_2012, bureau face marché de Gaya

El Hadj Maidoubara a 55 ans, il est le Président des Commerçants de Gaya. Il est né à Wadata (Gaya). Il est Zarma, polygame, marié à trois femmes et père de treize enfants. Il est grossiste en produits d'épicerie comme l'huile et produits vivriers comme le riz. Il va à Cotonou une fois par mois pour lancer les commandes. EL HadjSeydou a fait l'école coranique à Wadata jusqu'en 1988 tout en aidant ses parents à cultiver les champs.

Il a hérité du métier de pêcheur mais a très tôt choisi d'être commerçant. Ainsi, il commença par être tablier de 1988 à 1990 dans son village natal de Wadata. Puis, il commença à aller au Nigeria à partir de 1990. Il s'initia très vite au métier de monnayeur en francs CFA et Naira. Il maîtrisa très vite le métier de cambiste et resta au Nigeria jusqu'en 1991.

En 1992, il revint à Gaya pour y exercer le métier de monnayeur et y resta jusqu'en 2003. Il était sur le même emplacement du marché mais le bureau n'était pas construit. Il a construit la boutique dans laquelle, a eu lieu cet entretien en 2004, aujourd'hui elle est devenue son bureau.

De 2004 à 2012, il est installé dans son bureau situé en face du marché. C'est là qu'il reçoit ses clients du Nigeria et les fournisseurs de Cotonou. Durant cette période, il a pu bénéficier de prêts financiers auprès de Harouna Malam et EL HadjYacouba Issa. Ses clients viennent de Yaouri, Koko, Sokoto. Il a des rapports étroits avec la plupart des grands commerçants du Dendi tels que Harouna Malam, EL HadjYacouba, EL HadjBarty, EL HadjAmani Kasso, EL HadjSoumaila. Il a à sa charge une trentaine de personnes.

Observations

Ce commerçant menace de quitter Gaya pour Cotonou parce que selon lui, il y a trop d'impôts. Il faut dire que cette année le taux d'imposition a été particulièrement élevé. Il dit avoir des frères qui insistent pour qu'il quitte Gaya et s'installe à Cotonou.

Selon lui, s'il est encore à Gaya, c'est parce qu'il n'a pas encore construit à Cotonou, car il tient absolument à construire sa propre maison là-bas avant d'envisager de faire déménager toute sa famille.

18. El Hadj Nakoré

II_1_01

10.10.2012, Boutique du marché de céréales
(Avec enregistrement)

Ce commerçant de 45 ans est né à Djadjayé (Koré, Sokoto) d'où le nom d'El Hadj Nakoré. Il n'a pas fréquenté l'école moderne mais l'école coranique. De nationalité nigériane, ce polygame, père de vingt cinq enfants prend en charge une trentaine de personnes.

De 1972 à 1982, il était vendeur ambulant de fruits et légumes. Initié très tôt au commerce par son père qui possédait une épicerie. El Hadj Nakoré se réorienta vers le commerce de vente des fruits (orange, banane, goyave), oignon et tomate communément appelé *Sanaan goari*. Il faisait ce commerce comme ambulant et se déplaçait dans des grandes villes comme Kano, Lagos et Ibadan. « *Je m'approvisionnais toujours à Ibadan. Puis sur proposition d'un ami, j'ai changé d'activité pour embrasser le commerce de vivres. J'ai donc commencé ce commerce assez jeune et cela fait trente ans que j'exerce cette activité* ».

« *De 1983 à 1997, nous étions dans l'ancien marché où nous exercions la même activité de vente de produits céréaliers* ».

De 1998 à 2012, il est installé dans sa boutique dans l'enceinte du marché de céréales d'Illela où il vend du mil, du sorgho, du maïs et s'approvisionne dans les différents marchés du Nigeria comme Yobé, Sokoto, Kano, Birnin Kebbi, Katsina, Jega, Port Harcourt, Ibadan.

Il envoie généralement ses assistants pour acheter au niveau de ses différents marchés. Le marché situé au centre de la ville d'Illela étant devenu très étroit, le chairman du Local Government d'Illela de l'époque, Issoufou Moussa, a installé les commerçants au niveau de l'emplacement actuel de ce marché qui était à l'époque une vraie brousse. Ainsi chaque commerçant, en fonction de ses propres ambitions et capacités, bénéficia d'une portion de terrain afin d'y construire sa boutique.

« *Je suis seulement installé ici à Illela et je n'ai aucune autre activité en dehors de celle-ci.* » El Hadj Nakoré travaille actuellement avec 5 personnes. Ce commerçant pense rester définitivement à Illela, « *parce que le marché est toujours animé, tous les jours les clients viennent et achètent. Nous sommes très satisfaits de la marche de nos activités commerciales ici* ».

Il va régulièrement à Djadjayé pour visiter le reste de sa famille notamment ses frères, ses oncles et tantes. « *Je suis le seul commerçant de ce village et nous n'avons aucune forme de corporation* ». El Hadj Nakoré dit avoir suffisamment investi dans la ville de Illela pour songer la quitter. En effet, il est propriétaire de plusieurs villas et boutiques.

Le réseau d'échange d' El Hadj Nakoré est constitué de commerçants comme EL Hadj Sani, EL Hadj Dan Juma, et EL Hadj Hamza tous vendeurs de céréales au marché de Illela.

19. EL Hadj Danboko

II_1_06

09_10_2012, Boutique du marché de céréales
(Sans enregistrement)

Ce jeune commerçant nigérian de 32 ans est né à Illela, marié, polygame et père de trois enfants, il a sous sa charge une quinzaine d'individus. C'est un diplômé en Sciences Politiques de l'Université de Sokoto. C'est seulement une fois son diplôme acquis qu'il revint investir dans le commerce en 2000. Siradji a toujours côtoyé son père vendeur de produits céréaliers. Très tôt il fit son initiation au commerce sans pour autant abandonner ses études.

Il a donc hérité ce métier de son père, qui l'a d'abord initié avant de mettre à sa disposition des fonds suffisant pour lui permettre de bien démarrer ses activités commerciales.

De 2000 à 2005, il exerce cette activité de commerce de produits céréaliers mais sous la coupe de son père qu'il assistait toujours dans le nouveau marché de céréales. A partir de 2006, il s'est mis à son propre compte avec l'appui de son père. Il implanta sa boutique dans le marché de céréales à coté de celui de son père.

EL Hadj Danboko travaille actuellement avec quatre employés et n'envisage pas de quitter la ville d'Illela pour un autre endroit. Il dit être totalement satisfait de l'évolution de ses activités commerciales et pense gagner suffisamment. *« La position frontalière d'Illela fait que nous avons toujours des clients, donc nos produits s'achètent sans trop de difficultés et nous parvenons à nous ravitailler assez aisément et surtout dans des délais raisonnables. Dans ces conditions pourquoi dois-je envisager de quitter ? En plus ici, je suis chez moi ».*

Il est propriétaire de plusieurs villas, quatre boutiques et de parcelles dans toute la ville.

Il reconnaît que tout problème survenant au port de Cotonou peut provoquer une baisse de ses activités par ce qu'il lui arrive d'aller se ravitailler à Malanville. Comme port de substitution à Cotonou il propose Lagos.

Observations

Nous nous sommes entretenus avec lui le jour où il était venu du pèlerinage à la Mecque. C'est l'un des rares vendeurs de céréales qui soit allé à l'université. Il a été vivement encouragé par son père qui voulait le voir monter ses propres affaires sous sa supervision. Il dit préférer être commerçant à n'importe quel poste étatique.

20. EL Hadj Dan-amarawa

II _1_11

09.11.2012. Marché de céréales

EL Hadj Dan-amarawa est né à Amarawa (Sokoto) en 1962. Il a la nationalité nigériane. Avec la croissance urbaine d'Illela, Amarawa est devenu aujourd'hui un quartier d'Illela. . EL Hadj Dan-amarawa est musulman (Izala), polygame, père de neuf enfants. Il a à sa charge une vingtaine de personnes. Il a hérité de son père, le métier de commerçant et du fonds de démarrage.

De 1977 à 1981, il était propriétaire et conducteur d'un véhicule de transport. Selon EL Hadj Dan-amarawa dans leur famille, tous les jeunes hommes commencent par le métier de conducteur. Il est de coutume, chez eux, que chaque fois qu'un jeune atteint l'âge de se marier, leur père lui donne un véhicule de transport en guise de capital de départ. Le jeune est cependant libre de faire du transport ou de vendre le véhicule pour investir dans une autre activité économique.

De 1982 à 1998, il est installé dans l'ancien marché où il vendait en plus des produits céréaliers, de l'engrais. De 1998 à 2012, il est installé dans le nouveau marché de céréales à

son propre compte et commercialise tous les produits céréaliers. Il n'a aucune autre boutique en dehors de celle du marché de céréales. Il prend souvent de très grandes quantités de céréales à crédit pour honorer de grosses commandes. Il lui arrive alors de s'endetter auprès de commerçants suivants : EL Hadj Abdoulaye, Moustapha Gombé et EL Hadj Soumaila. Il paye seulement une fois les marchandises écoulées. Il a trois employés.

Le choix d'EL Hadj Dan-amarawa de rester à Illéla est définitif. Il dit être totalement satisfait de l'évolution de ses activités à Illéla.

Selon EL Hadj Labaran, le boycott du port de Cotonou n'a pas d'impact sur ses activités commerciales même si, des fois, il lui arrive de partir à Malanville se ravitailler en maïs. Par contre : « *Mes clients viennent surtout du Niger, si le Nigeria ferme ses frontières nous allons perdre une bonne partie de notre clientèle* ».

21. El Hadj Dan-ouno

Il _1_15

09.11.2012, marché de céréales

El Hadj Dan-ouno est né en 1962 à Lafani (Sokoto). Il a la nationalité nigériane. C'est un Haoussa musulman, polygame père de quatorze enfants. Il vit avec sa famille à Illéla. Il prend en charge une quinzaine de personnes. Son arrière grand père serait venu de Ouno (Tahoua), mais depuis une vingtaine d'années, ils ont perdu trace de leurs parents restés au village.

De 1993 à 2012, il est installé dans le marché à céréale d'Illéla où depuis le début 2012 il est le chairman des vendeurs de céréales. Comme tous les autres commerçants de céréales, son implantation dans ce marché fait suite à une mesure des autorités du Local Government d'Illéla qui voulait régler définitivement le problème d'étroitesse de l'ancien marché. Ils ont pour ce faire décidé de créer un nouveau marché beaucoup plus grand à même de contenir toutes les marchandises des commerçants et leur offrir un cadre de travail plus commode afin d'accroître leurs activités économiques.

Ce commerçant est aidé dans son travail par deux employés.

De 1993 à 1979, El Hadj Dan-ouno était installé dans l'ancien marché à son compte. De 1978 à 1970, il était employé et travaillait pour un commerçant de céréales. Durant son parcours, ce commerçant dit n'avoir bénéficié d'aucun appui. Il ne donne pas ses produits à crédit. Il dit n'avoir aucune autre activité en dehors du commerce de céréale qu'il pratique exclusivement au marché de céréales d'Illéla.

Le choix d'installation de ce commerçant est Illéla pour la simple raison qu'il trouve ici tout ce qu'il veut. Il est totalement satisfait de l'évolution de ses affaires et du marché. Il n'a plus de lien avec le village de Lafani, toute sa famille étant installée à présent à Illéla.

El Hadj Dan-ouno affirme que le boycott du port de Cotonou n'a aucun effet sur ses activités, car il n'entretient aucun rapport commercial avec le Benin, se ravitaillant exclusivement au

Nigeria. Les tensions qui souvent, entraînent la fermeture des frontières du Nigeria diminuent ses activités, car les nigériens viennent acheter chez lui.

Observations

Ce commerçant est le nouveau chairman du marché de céréale et selon les informations recueillies auprès de l'ancien chairman EL HadjSani, il serait le plus riche du marché. Il possède la plus belle et la plus chère voiture du marché de céréales d'Illela.

22. El Hadj Maimay

IL_1_17

09.11.2012. Boutique du marché de céréales
(Avec enregistrement)

EL Hadj Maimay est un commerçant haoussa de 54 ans, né à Illela, nigérian, polygame, père de onze enfants. Il a quitté assez tôt l'école dès le primaire, pour entreprendre des études coraniques. Il n'a pas hérité de ce commerce, son père était cultivateur, il n'a pas non plus hérité de fonds.

De 1972 à 1985, il vivait à Kano, où il vendait de l'huile Dinor. Il était aidé par des commerçants comme Tahir Pagué Kaka, EL Hadj Abdoulaye Abdoussalami Kaoura qui vivaient à Kano. Ces derniers mettaient à sa disposition la quantité d'huile dont il a besoin jusqu'à ce qu'il récupère l'argent. Il approvisionnait des commerçants de Birni N'Konni comme EL HadjDoula, Hadjia Haja et Hadjia Ayi.

C'était un commerce qui était très rentable jusqu'à l'ouverture de l'usine d'huilerie de Maradi. A partir de cette date, il a dû changer de commerce faute de client. Son commerce était surtout dirigé vers le Niger, tous ses grands clients étaient des Nigériens venant de différentes régions du pays.

De 1985 à 1997, il était dans l'ancien marché, mais vendait surtout de sacs de conditionnement. Il prenait en cas de nécessité de prêts d'argent où de sacs auprès de deux grands commerçants de l'époque décédés aujourd'hui (EL Hadj Maigari, EL Hadj Sayadou).

De 1997 à 2012, il est implanté dans le marché de céréales, où il vend des céréales et des sacs de conditionnement. Il s'est installé dans ce marché à cause de l'étroitesse de l'ancien marché et suite à une mesure gouvernementale. Il se rend régulièrement dans les Etats de Gombé, Kaduna, Zamfara pour son ravitaillement. S'il doit pourvoir à des commandes qui dépassent ses capacités, il s'approvisionne auprès de grands commerçants de céréales comme EL Hadj Issa ou EL Hadj Chaibou (Gombé).

Son choix de rester à Illela est définitif. Il dit avoir tout ce dont il peut avoir besoin à Illela, par conséquent n'éprouve aucune envie de changer de ville.

« La fermeture des frontières du Nigeria avec le Niger pourrait avoir de lourdes conséquences sur mes activités commerciales, car une bonne partie de mes clients viennent du Niger ».

Observations

El Hadj Maimay est l'ancien chairman des commerçants vendeurs de céréales d'Illela. Selon lui, la place du chairman est attribuée à tour de rôle, entre les commerçants de Illela et des villages périphériques. De cette façon un équilibre est instauré entre la ville et sa périphérie.

23. EL Hadj Maimota

IL_1_08

10.11.2012, boutique Birni N'Konni road (Sans enregistrement)

EL Hadj Maimota est un commerçant nigérian de 57 ans, Haoussa, polygame marié à quatre femmes, père d'une trentaine d'enfants (Tidjania).

Son père était à la fois cultivateur et commerçant, il apprit très jeune le commerce avec ce dernier mais ne bénéficia pas de fonds pour continuer cette activité. Il est né à Amarawa mais ses origines se situent à Mogal, un village rattaché à Illela Oumani (Tahoua). Il ne fréquenta pas l'école moderne mais l'école coranique jusque dans les années 1980.

De 1985 à 1990, il faisait du commerce de céréales à Illela pour son propre compte. De 1991 à 2012, il gère sa boutique sur Birni N'Konni Road, où il vend une grande diversité de produits (portes, matériel de plomberie le plus souvent importés de Dubaï). Au cours de cette période il prit plusieurs fois le crédit auprès des banques afin de diversifier son offre.

Il prête des produits et au besoin de l'argent à des commerçants comme Bello Sokoto, Dan Iman Goussao, Tahirou Zaria, Moussa Kano.

Il a investi beaucoup dans l'immobilier dans la ville d'Illela, où il est propriétaire de plusieurs blocs d'immeubles situés tout au long de Birni N'Konni Road. Il est également propriétaire de plusieurs boutiques à Birni N'Konni et d'un parking de vente de voiture. Il est propriétaire de plusieurs champs à Illela qui sont tous régulièrement exploités.

Son choix de vivre à Illela semble définitif, toutes ses affaires commerciales sont rentables de ce fait, il n'éprouve aucun besoin de quitter pour voir ailleurs.

Il prend actuellement en charge trente quatre personnes et travaille avec une quarantaine.

Il a plusieurs points de vente de véhicules, à Birni N'Konni, Illela et à Sokoto.

Il va régulièrement dans le village de ses parents, Kalmala et Kaoday.

Le boycott du port de Cotonou n'a aucun effet sur ses activités commerciales, car les véhicules touristiques ne sont généralement pas concernés.

Observations

Ce commerçant est à la fois bien installé à Illela et à Birni N’Konni. D’allure modeste EL HadjGamboulé, fait partie pourtant des commerçants les plus riches d’Illéla. Il livre des véhicules neufs et d’occasion sur commande aux particuliers et aux services. Ce commerce de véhicules constitue son activité principale et explique sa dispersion dans plusieurs villes.

Il semble être aussi un grand propriétaire immobilier, aussi bien à Illela qu’à Birni N’Konni, mais selon les informations recueillies, il est en train de vendre ses boutiques de Birni N’Konni à cause de difficultés qu’il aurait à recouvrer ses frais de location en fin du mois.

24. EL Hadj Yaromaidoukia

IL_1_18

10.11.2012, domicile au quartier Kaoura Birni NKonni
(Sans enregistrement)

EL Hadj Yaromaidoukia est le fils du chef des étrangers *Sarkin Baki* (chef des étrangers) aujourd’hui décédé de Birni N’Konni. Son père fut aussi un grand commerçant de cette ville. Il avait des boutiques de vente de produits divers, des biens immobiliers et une boulangerie. Dans la cour du chef de canton, son rôle était l’accueil des étrangers de passages. Ce rôle lui permit de tisser de solides relations avec une grande diversité de personnalités politiques et économiques.

EL Hadj Yaromaidoukia vient juste de se marier. Il fréquenta l’école primaire et parallèlement fit des études coraniques. Son père lui aurait laissé une grosse somme d’argent auprès d’un grand commerçant du Niger afin de l’encadrer et de le lancer quand il ne serait plus de ce monde. L’ami de son père en question a tenu parole, il le rapprocha de lui, fit de lui son représentant principal à Birni Konni pour tout ce qui relève des produits d’exportation vers le Nigeria tout en le laissant monter et gérer ses propres affaires. Pour consolider davantage ses liens avec son protégé, il vient de lui donner sa fille en mariage. Il est donc représentant des deux grands grossistes Rambozo et Amani Kasso pour les produits d’exportation comme le riz, l’huile, les pâtes alimentaires, le sucre destiné au marché du Nigeria et cela de 2007 à aujourd’hui. Parallèlement, il développa ses propres activités de vente de produits d’épicerie.

Le choix de ce commerçant est Illéla parce qu’il trouve ici tout ce qu’il veut, la proximité du Nigeria. Ses deux parents sont de Birni N’Konni.

Il affirme que le boycott du port de Cotonou diminue le volume de ses activités. De même que les tensions qui souvent aboutissent à la fermeture des frontières du Nigeria, car ses marchandises sont stockées dans les magasins sous Douane et les commerçants nigériens viennent les acheter. Si ces derniers pour une raison ou un autre ne viennent plus, c’est l’arrêt des ses activités d’exportation.

Il dit ne pas connaître les objectifs du projet de création du poste juxtaposé de Malanville donc ne saurait donner son avis sur le bénéfice, qu’eux commerçants pourraient en tirer.

Observations

Ce jeune commerçant a réussi en quelques années à se faire connaître à Illela car fournissant de très grandes quantités de riz, huile, et du sucre aux commerçants grossistes et demi

grossistes de Illela mais aussi des autres villes du Nigeria. Ces derniers pour introduire ces produits au Nigeria leur font traverser la frontière par petits lots. Les acheteurs venus du Nigeria ne connaissent ni Rambozo, ni Amani Kosso. EL Hadj Yaromaidoukia est leur seul interlocuteur ce qui justifie sa relative popularité.

25. EL Hadj Nasognai

MA_1_27

21_11_2012. Bureau nouveau marché de Malanville.
(Refus d'enregistrement)

EL Hadj Nasognoy est né à Larba Seyni Koira (Gothey). Il est songhay, musulman, polygame, père de dix sept enfants. Il a 54 ans, de nationalité nigérienne, il n'a pas fréquenté l'école moderne mais plutôt l'école coranique. Il n'a ni hérité de cette activité, encore moins un fond pour débiter le commerce.

Avant 1976, il était cultivateur et petit éleveur de brebis et chèvre à Larba Seyni Koira. Puis, il partit rejoindre son grand frère commerçant Amadou Abdoulaye au Ghana et y resta de 1980 à 1985. Ce dernier, l'aidera du mieux qu'il put à s'installer au Ghana et mis à sa disposition des fonds pour débiter ses activités. Il devint commerçant ambulancier à Koumassi au Ghana et vendait des chaussures. Quelques années après son frère retourna au Niger et persuada son jeune frère de le rejoindre à la maison. *« J'ai dû quitter le Ghana pour rentrer au Niger malgré moi, sous la forte pression de ma famille, car j'aimais beaucoup le Ghana et me sentais vraiment à l'aise là-bas ».*

Entre 1986 et 1992, il cherchait l'or pour son propre compte à Chelkham où Libiri, un village situé à un kilomètre de l'actuel Samira. En 1992, il vint s'installer à Malanville pour s'adonner à un commerce de bassin qui était à cette époque très florissant. Ainsi de 1992 à 2012, il vit à Malanville, tandis qu'une partie de ses activités sont transférées à Gaya.

Il pense ne plus quitter la zone frontalière sauf en cas de contraintes majeures. Il dit avoir suffisamment investi pour quitter cette zone.

« Je vais régulièrement rendre visite à mes parents restés au village que j'appuie diversement et abondamment. Au delà de mes parents, j'aide beaucoup de ressortissants de mon village ».

« Mes relations avec les autres commerçants de la diaspora sont très bonnes, mais c'est plutôt par affinité que nous nous regroupions et faisons les affaires ».

« Je n'ai pas de liens particuliers avec les commerçants d'où qu'ils viennent, ce qui importe ce sont les liens d'affinité, si nous nous comprenons, nous faisons les affaires ensemble. Ainsi la plupart de mes partenaires d'affaires sont des Nigériens »

« J'ai investi dans la zone frontalière, des magasins à Gaya et une villa à Malanville. Je vis à Malanville avec ma famille, mes femmes et mes enfants, je traverse la frontière chaque jour pour aller régler mes affaires à Gaya ».

« Je reste à Malanville surtout par habitude, c'est là que je me suis installé en premier lieu, puis j'ai construit. Je ne vais pas quitter cette ville même si progressivement, j'ai transféré toutes mes activités économiques à Gaya ».

Il pense que seul le port de Cotonou est approprié pour les activités économiques qu'il exerce, à cela s'ajoute un avantage qu'on ne retrouve que chez les transporteurs béninois. *« En effet, ce sont les seuls transporteurs qui acceptent de changer l'itinéraire une fois le contrat signé »*

« Je trouve aussi que les transporteurs béninois sont très sérieux et font preuve de beaucoup de souplesse contrairement aux autres. Le boycott du port à mon avis peut fortement diminuer le volume des activités économiques ».

Il travaille avec un comptable ; au besoin il fait appel à des temporaires.

Observations

Ce commerçant était en train de faire l'état des lieux de ses crédits auprès des autres commerçants quand il nous a reçus, il n'a pas voulu qu'on évoque cette question mais plusieurs noms bien connus parmi les grands commerçants ont été mentionnés comme EL Hadj Petit en notre présence.

26. EL Hadj Maimagani

MA_1_22

21.11.2012, boutique du nouveau marché de Malanville
(Refus d'enregistrement)

El Hadj Maimagani est un commerçant songhay de 35 ans de Djamballa (Tillabéri). Il porte le nom de son village. Il est nigérien, monogame, père de six enfants et prenant en charge une trentaine de personnes. Son père était cultivateur mais il le quitta très jeune en abandonnant l'école dès le niveau primaire pour rejoindre son oncle à Malanville. C'est chez ce dernier qu'il fit son initiation au commerce.

De 1988 à 1991, il était avec son oncle et travaillait comme main d'œuvre familiale, ils se déplaçaient de Malanville au Nigeria avec son oncle pour y vendre des basins. A l'époque, ce commerce était très rentable.

De 1992 à 2000, il travaillait toujours pour son propre compte et y vendait des chaussures, qu'il partait acheter au Togo et pour les revendre à Kamba ou à Malanville. De 2000 à 2012, il est commerçant pour son propre compte à Malanville, il tient une épicerie et y vend aussi des produits pour le bétail. Durant ces différentes périodes, ce commerçant n'a jamais contracté un crédit. Il dit éviter soigneusement de prendre auprès des fournisseurs plus de produits que ces moyens lui permettent de payer comptant. Il ne prend pas non plus de crédits en numéraire. Il est installé exclusivement à Malanville, il travaille avec six employés permanents et vingt temporaires. Concernant ces derniers, il leur confie des produits qu'ils partent vendre. Une fois le produit écoulé, ils lui ramènent le prix du produit qui, au préalable, a fait l'objet d'entente commune et ils gardent les bénéfices.

Le choix d'implantation semble être définitif parce que ses produits se vendent très bien. Il reste constamment en contact avec ses parents du village, et leur assure une dotation annuelle en céréales, évalué en une trentaine de tonnes de mil et de maïs chaque année.

Les relations avec les autres commerçants de la diaspora se passent bien. Ils se concertent régulièrement pour voir comment atténuer les tracasseries au niveau de la frontière. *« Avec la société hôte, tout se passe bien, nous avons construit ici, mais l'essentiel des mes investissements se font de plus en plus à Niamey et à Gaya où j'ai construit plusieurs villas ».*

« Tout boycott du port de Cotonou diminuera fortement nos activités, nous qui sommes au Bénin nous ne voulons absolument pas de ce boycott, car c'est fortement préjudiciable pour nous et complique nos rapports avec les autorités béninoises ».

« En ce qui concerne la fermeture des frontières avec le Nigeria, c'est encore plus délicat : toute fermeture de la frontière avec le Nigeria signifierait la fin de nos activités commerciales. C'est comme si l'air s'arrêtait brutalement de circuler. Je peut vous dire que si cela survenait, ce sont les petites bourses qui seront les premières victimes ».

27. El Hadj Toyano

MA_1_12.

21_11_2012, boutique du nouveau marché de Gaya

Ce commerçant kourté âgé de 42 ans vient de Téra (Tillabéri). Il est musulman, polygame, marié à trois femmes dont l'une est la fille d'un riche commerçant Songhay de Lomé du nom de Fayan Boy. Une autre de ses trois femmes serait un officier de la Douane.

EL Hadji Toyano à la nationalité nigérienne, il est père de 9 enfants. Son père était un commerçant de friperie, il se déplaçait d'un marché à un autre. Alomaro s'initia très tôt au commerce avec son père, il n'a cependant pas bénéficié d'un fonds pour commencer.

Avant 1982, il faisait le *cabou-cabou* (moto-taxi) et cela jusqu'en 1984. Pendant qu'il faisait cette activité, s'il venait à manquer un produit ou en cas de rupture dans la chaîne d'approvisionnement de n'importe quel article, il se chargeait de trouver le produit pour le revendre une fois au prix fort.

De 1985 à 2004, il est installé à Malanville et faisait divers types de commerce. Si un produit venait à manquer où en cas de rupture, il prenait le contrat et recherchait le produit. De l'avis de ceux qui le connaissent, il aimait surtout relever les défis, toujours faire plus, aller toujours plus loin que les autres pour faire la différence. C'est depuis cette période qu'il se forgea une image de commerçant téméraire, d'homme des situations difficiles.

En 2004, il a décidé de quitter Malanville pour s'installer à Gaya. Il avait construit à Gaya et y amena sa famille, il voulait revenir chez lui, pour sécuriser ses biens. Ainsi de 2004 à 2012, il est établi à Gaya et travaille pour son propre compte. Il vend du ciment et en même temps, il est transporteur. Il collabore avec Charfo, l'un des plus grands grossistes de ciment du Niger.

Récemment, il a réussi à se mettre d'accord avec la Mairie de Gaya pour être le promoteur du parking gros porteurs situé à l'entrée de la ville sur la route de Malanville. Tous les camions et véhicules d'occasion de passage à Gaya doivent stationner et attendre la délivrance d'une autorisation des services compétents. Seule cette autorisation les autorise à quitter le parking. Le temps de stationnement est encaissé par le promoteur du parking qui, cependant, verse une redevance mensuelle estimée à un million deux cent mille francs CFA à la Mairie de Gaya.

Observations

Ces amis disent de lui qu'il est tenace, téméraire, capable de prendre des risques énormes en matière de commerce, déraisonnable pour le commun des commerçants. Cet acteur est décrit par ses collaborateurs et anciens amis, comme un homme ne reculant jamais devant un obstacle à fortiori pour honorer un marché. Il accepte très volontiers les commandes difficiles et parvient à les honorer. Sa richesse proviendrait du marché de ciment qu'il avait décroché lors des Jeux de la Francophonie qui ont eu lieu à Niamey en 2005.

Il entretiendrait également des relations d'affaires avec l'ex premier ministre du Niger pendant la 5^{ème} République. Mais contrairement à une opinion répandue selon laquelle il ne serait qu'un gérant des biens de Hama Amadou, il semble qu'il était déjà riche quand il fit la connaissance de cet homme politique. Tous deux sont Kourté.

28. El Hadj Chiri

MA_1_21

21.11.2012, Bureau de transit sis dans l'enceinte de la Douane
(Refus d'enregistrement)

El Hadj Chiri est né en 1960 à Kobé Béri (Boboye). Il est Zarma, de nationalité nigérienne, polygame, marié à trois femmes et père de 18 enfants. Il prend en charge actuellement une quarantaine d'individus.

Le père de El Hadj Chiri était un militaire, il n'a donc pas hérité du commerce et n'a pas bénéficié d'un capital pour commencer ses activités commerciales. Il quitta l'école au secondaire en 1977 pour commencer très jeune le commerce.

De 1977 à 1983, il est installé à Niamey au grand marché. Il était fournisseur de la Copro-Niger qui était tombée en faillite.

De 1984 à 1987, il est installé à Malanville. Il a quitté la capitale du Niger pour s'installer à Malanville parce qu'en tant que vendeur de céréales, il lui est plus opportun de s'installer à Malanville qui est le marché régional de céréales. Plusieurs raisons justifient son choix : la proximité avec les gros producteurs qui permet de se ravitailler plus facilement et aux meilleurs prix et la présence d'une clientèle venant de toutes les régions du Niger et de la sous région.

De 1988 à 2012, il est commerçant à Gaya. Il est à la fois vendeur de céréales, transporteur et transitaire. C'est cette dernière activité qui l'a incité à ouvrir son propre cabinet de transit afin de faire lui-même les démarches auprès des bureaux de Douanes. Ces trois activités sont

complémentaires. Il est depuis bientôt deux ans vice-Président du syndicat des transporteurs du Niger. Il est aussi un des plus gros fournisseurs en vivres de l'OPVN dont il a d'ailleurs eu à honorer plusieurs commandes. Au cours de cette période, il n'a reçu aucune aide d'aucun autre commerçant. Par contre, il dit avoir aidé plusieurs commerçants, dont il préfère taire les noms, à travers des appuis financiers ou des crédits.

Il explique son déplacement de Malanville à Gaya par le fait que dans la première, il va toujours être un étranger alors qu'à Gaya, il est chez, lui en sécurité. Il explique aussi son déplacement sur Gaya par le fait qu'une fois que le commerçant acquiert une certaine envergure sur le plan économique, il est toujours tenté de s'intéresser à la politique locale, c'est-à-dire à financer tel ou tel parti politique. Cette situation aboutit souvent à des interdictions momentanées de franchir la frontière béninoise comme ce fut le cas pour le député nigérien Dandijé qui à l'époque se vit interdire d'entrer au Bénin pendant six mois.

Il a actuellement une famille à Gaya et une autre à Niamey et des magasins à Malanville. Selon lui, ce sont ses activités économiques qui lui imposent cette situation. Loin de s'en plaindre, il trouve cette situation avantageuse à bien de regards. Il continue de construire des magasins à Malanville pour avoir plus de place afin d'y stocker davantage de produits céréaliers. Il est entrain de construire au moment de cet entretien des magasins à Malanville. Par contre, il construisait ses maisons à Gaya et à Niamey. Pour les jardins il en a au village et à Gaya.

Le choix d'implantation est définitif parce que selon ce commerçant il est bien connu à Malanville et dans tout le Bénin comme marchand de céréales. Il a de ce fait de nombreux fournisseurs grâce auxquels il trouve toujours les céréales aux meilleur prix. Il ne peut envisager de quitter et perdre ce capital. *« Ici je suis bien connu et très bien informé sur la moindre fluctuation des prix et les différences de prix entre les différents centres de ravitaillement et au niveau des différents marchés du Bénin »*. En plus il dit avoir tout construit ici, il est habitué à la zone frontalière. Bref il est d'ici et de nulle part ailleurs selon lui.

EL Hadj Chiri reste très attaché à ses parents du village. Il dit leur rendre visite chaque trois mois. Il les appuie de diverses façons et leur assure régulièrement le ravitaillement en céréales. Il exploite à travers certains de ses parents plusieurs champs et jardins.

Avec les autres commerçants venus d'ailleurs comme lui, il dit entretenir les meilleurs rapports qui soient. Ainsi, il y intervient régulièrement afin de régler d'éventuels problèmes qui surviennent souvent entre ces commerçants et les services de la Douane en l'occurrence. Selon El Hadji Chiri il n'y pas vraiment de grands commerçants natifs de deux villes frontalières, tous les grands commerçants viennent d'ailleurs.

Pour son commerce de céréale, le boycott du port de Cotonou n'a aucun effet car il achète tout au Bénin et ne passe aucune commande ailleurs. La fermeture éventuelle de la frontière du Nigeria n'a non plus, aucun effet sur ses activités commerciales étant donné, qu'il ne commande pas au Nigeria et tous ses clients viennent du Niger et du Mali.

Observations

Le bureau de transit sis à la Douane dans lequel il nous avait reçus lors de l'entretien est fermé depuis quelques mois par les autorités douanières pour des raisons inconnues. Son slogan est *Mieux vaut s'entendre*.

29. El Hadj Boboyaizé

MA_1_21

23.04.2012, alentour ancien marché de Malanville
(Refus d'enregistrement)

Ce sont deux frères qui se sont associés pour faire le commerce ensemble. El Hadj Boboyaizé serait l'aîné. Il est né en 1973 à Bossia (Boboye). C'est un Zarma polygame, marié à trois femmes. Il fit l'école coranique à Bossia avant de s'établir à Malanville. Il commença par être vendeur ambulant de 1987 jusqu'à 1990. Il avait alors 17 ans.

De 1990 jusqu'en 2001, il avait une boutique dans l'ancien marché et faisait du commerce général. Il n'avait reçu aucun appui, d'aucune sorte de la part d'un autre commerçant ou d'une quelconque personne.

En 2002 il quitta le marché ayant fait l'acquisition d'une boutique aux alentours du marché sur la voie. Cette position le rendait plus visible et lui permit d'accroître sa clientèle. Durant ces dix dernières années il appuya financièrement deux commerçants : EL HadjDjibo et EL HadjDoulla.

Il est vendeur en gros où en détail des produits d'épicerie. Sa famille est installée à Malanville, il travaille avec cinq personnes permanentes. D12 pense que son choix de rester à Malanville est définitif, ses investissements le contraignent en plus. En plus, ses enfants sont nés ici, il s'est marié à Malanville, il ne compte pas quitter Malanville un jour. Il se rend néanmoins régulièrement au village et apporte des contributions diverses notamment des céréales chaque année.

Avec les autres commerçants venus d'ailleurs comme lui, D12 dit entretenir les meilleurs rapports qui soient. Il précise que du fait qu'ils ne soient pas minoritaires, ils n'ont pas besoin d'un quelconque regroupement pour défendre leur intérêt.

Pour son commerce, le boycott du port de Cotonou va avoir pour effet une diminution des ses activités économiques. La fermeture éventuelle de la frontière du Nigeria aura un effet désastreux sur ces activités commerciales car selon lui, tous ses grands clients viennent du Nigeria. Il subira une forte diminution de ses ventes.

Quant au poste juxtaposé, ils attendent de voir ses effets sur leurs activités.

Observations

El Hadj Boboyaizé, son frère et certains des grands acteurs du commerce frontaliers installés à Malanville comme Hama Magagi font partie de ceux qui se sont installés sur la frontière du

fait de la proximité géographique de Malanville et de la relative modicité des prix d'achat des produits de première nécessité.

30. El Hadj Naboboye

MA_1_40

25.2.2013. Entretien sous le hangar derrière le marché de Malanville en compagnie des membres de sa *fada*
(Refus d'enregistrement)

El Hadj Naboboye est un commerçant zarma nigérien né en 1963 à Fonobirgui (Falmey). Musulman, polygame, il est père de 16 enfants. L'une des ses femmes serait un officier de la Douane à Gaya.

Ce commerçant sans instruction a quitté Fonobirgui en pirogue en 1975 pour venir rejoindre son grand frère. Ce dernier était déjà un commerçant très prospère à l'époque. *« En ce temps la vie était si agréable à Malanville, les produits de première nécessité notamment les produits vivriers se vendaient à vil prix s'il faut les comparer aux tarifs pratiqués chez nous. Et il y avait une telle abondance et une telle diversité de produits ! Pour couronner le tout le voyage était très facile et si peu onéreux. Il nous suffisait juste de marcher à pieds jusqu'à Boumba, à partir de là, nous prenions la pirogue jusqu'à Malanville ». C'était si différent de ce que je connaissais. « Il faut rajouter qu'à l'époque, il n'y avait aucune tracasserie administrative et tout se vendait à un très bas prix.*

Ainsi, il a été frappé par le coût très bas de la vie à Malanville et selon lui la plupart des Nigériens qui s'y sont installés ont été d'abord attirés par cet aspect. Il a ajouté à cela la possibilité qui existe au Bénin et pas au Niger de pouvoir négocier. En effet, selon lui, les autorités béninoises privilégient toujours une approche conciliante qui consiste à toujours chercher à trouver un terrain d'entente contrairement au Niger où selon lui, les services des impôts ferment votre commerce pour tout retard où non paiement des impôts et où la Douane confisque vos affaires tant que vous ne disposiez pas de quoi payer séance tenante.

Il resta avec son grand frère qui l'initia au commerce de 1976 à 1986. Il apprit à vendre une grande diversité de produits. Au gré de la conjoncture du moment il changeait de produits de vente alternant entre les vivres et le textile. A partir de 1986, il travailla pour son propre compte et cela jusqu'à la date d'aujourd'hui. *« On est toujours sûr de vendre son produit tant que ledit produit est destiné à l'alimentation ».*

Il dit ne pas avoir bénéficié d'aide dans le cadre de ses activités commerciales et n'a jamais bénéficié de l'aide d'un autre commerçant.

Observations

Selon ce commerçant, la plupart d'entre eux ont constitué leur fonds de commerce de cette façon : le jeune commerçant met du riz sur des parcelles plus ou moins grandes selon ses moyens, une fois récoltée le riz est vendu aux commerçants du Nigeria. Le consommateur nigérian, contrairement au béninois et nigériens, a une préférence pour le riz local. Avec ce

capital, il se rend au Borgou où le maïs se vend à un très bas prix. Ce maïs est revendu sur le marché de Malanville où la demande à tout moment de l'année reste très forte. Ainsi, au bout de quelques années, un commerçant entrepreneur agricole peut constituer progressivement un capital lui permettant d'accroître ses activités commerciales.

De l'avis d'EL Hadj Naboboye, l'activité économique au marché de Malanville avait commencé à baisser pendant le régime du Président Baré Maïnassara du Niger. Une autre pratique décrite ici est la diversification dans la vente des produits. Selon la demande et en fonction des saisons, les commerçants s'adonnent à telle activités au détriment des autres. Mais il semble convaincu que l'activité la plus rentable est la vente des produits vivriers. Car selon lui, quel que soit la morosité économique, les clients achètent ces produits car dit-il, il faut bien se nourrir !

Selon des informations recueillies, El Hadj Naboboye gère la fortune laissée par son grand frère Souanna Magagi et ne semble pas s'empresse de partager les biens entre tous les ayants-droits. Ce que lui reprocheraient certains membres de sa famille. Un autre grief à son égard est le fait d'avoir confié une partie de ses biens, qui seraient en réalité les biens de toute la famille, à sa femme douanière afin de les fructifier au travers d'investissements.

31. EL Hadj Maibocho

GA_1_11

04.02.2013, Magasin face gare de Gaya
(Avec enregistrement)

EL Hadj Maibocho est un des pionniers du commerce de la friperie à Gaya. Il gère l'entreprise familiale avec ses deux fils : Doudou et son frère Djibril. Ce sont des Peuls de Borgo Tombo Koirey (Dosso). EL Hadj Maibocho n'a pas fait l'école moderne mais l'école coranique. Il est polygame, père de vingt trois enfants. Très tôt, il suivit son oncle vendeur de fripes à Filingué, c'est ce dernier qui l'initia au commerce. Il resta avec son oncle à Filingué de 1968 à 1971.

Avec un petit fonds de commerce, obtenu de son oncle, il vint s'installer à son compte à Niamey en 1972 pour vendre en détail de la friperie et y resta jusqu'en 1984.

De 1984 à 1991, il s'installa à Malanville tout en gardant sa famille à Niamey. A la faveur d'une conjoncture favorable précisément la forte réduction des frais de transit, l'incitation des autorités douanières et locales de l'époque qui encourageaient fortement les commerçants de friperie nigériens installés à Malanville, de revenir s'installer chez eux à Gaya.

Il quitta Malanville pour Gaya en 1992. Depuis cette date, il développa ses activités de ventes de friperie jusqu'à aujourd'hui. Pour ce faire, il fit construire un très grand magasin séparé de la gare de Gaya par une voie. Dans les mêmes locaux, se trouvent également ses bureaux et une grande mosquée. C'est la mosquée de la confrérie Izala. En effet, EL HadjBarthy fait partie des bailleurs de fonds qui ont assuré l'implantation d'Izala à Gaya.

Une dizaine d'employés salariés et une quarantaine de temporaires sont à son service. Une partie de sa famille se trouve à Gaya et l'autre à Niamey. Il reste à Gaya du mercredi au dimanche et les autres jours de la semaine, il retourne à Niamey avec ses deux enfants «*Nous*

venons à Gaya pour réceptionner et pour vendre les produits tandis qu'à Niamey, nous nous occupons des tâches administratives et surtout des transactions bancaires ».

EL Hadj Maibocho dit avoir définitivement fait le choix de Gaya comme ville d'implantation, pour y avoir massivement investi, et surtout compte tenu de la situation géographique de Gaya, si proche du Nigeria et demeurant la ville du Niger la plus proche du port de Cotonou. « *Je vais régulièrement au village, où j'ai des champs que mon grand frère continue à cultiver ainsi que des jardins* ». EL Hadj Maibocho dit entretenir de très bonnes relations aussi bien avec les commerçants de la diaspora qu'avec la population locale.

Le boycott du port de Cotonou par les commerçants du Niger se répercute par une forte diminution des ventes, liée à un retard dans l'approvisionnement.

Il préfère comme port de substitution Lomé, ou à défaut Tema au Ghana.

Observations

EL Hadj Maibocho était le Président du Syndicat des Vendeurs de Friperie de Gaya. Il abandonna ce poste suite à un désaccord entre lui et ses collègues il y a bientôt une année. S'il est vrai que ce sont de plus en plus ses enfants qui gèrent l'entreprise, il reste quand même très présent.

Certains l'accusent d'avoir montré la voie du commerce de friperie aux commerçants nigériens afin qu'ils commandent eux mêmes, sans passer par les commerçants nigériens de façon à fragiliser ses concurrents de plus en plus nombreux à Gaya. Lors de cet entretien, nous avons remarqué que les yeux EL Hadj Maibocho ne quittent presque pas un petit écran posé sur le bureau pour lui permettre de surveiller tout ce qui se passe dans les différents recoins de son immense magasin.

Les enfants EL Hadj Maibocho, comme DB, semblent être propriétaires plusieurs centaines d'hectares de terres.

32. El Hadj Na-argoungou

GA_1_78

02.02.2013, Boutique du Marché
(Sans enregistrement)

El Hadj Na-argoungou est un jeune commerçant musulman né en 1973 à Gaya. Il est haoussa originaire d'Argungu. Il est polygame, père de cinq enfants. Il a fait tout son cursus primaire et secondaire à Gaya avant de quitter l'école en 1990 pour rejoindre son père au marché.

Il travailla avec ce dernier comme aide familial jusqu'en 1996. A partir de cette année, il reprit à son compte les affaires de son père.

El Hadj Na-argoungou a toujours eu des prêtres. Il prend les quantités de produits dont il est capable de vendre au près des grands grossistes comme EL Hadj Mody et EL HadjMahamadou Bela et payait seulement une fois les produits vendus.

Il vend les produits d'épicerie et des céréales notamment le riz. Il vit à Gaya avec ses femmes et ne pratique pas la dispersion familiale. Toute son expérience se limite à Gaya. Il travaille actuellement avec trois employés qui sont tous salariés.

El Hadj Na-argoungou a dit avoir définitivement choisi Gaya pour y rester toute sa vie comme le fit son père en son temps. Il dit ne connaître que Gaya, car ayant perdu toute trace de ses parents de Argungu. De ce fait, il se considère comme ressortissant de Gaya et entretient de très bonnes relations avec la population de cette ville.

Il dit avoir beaucoup investi dans cette ville, villas, champs, jardins et boutiques.

Les différents boycotts du port de Cotonou ont eu pour impact la diminution de ses activités commerciales, conséquence de la rupture dans l'approvisionnement qui entraîne un renchérissement des prix des produits.

De même toute tension entre le Niger et le Nigeria se répercute par une forte diminution de ses activités commerciales.

Il attend de voir le début des activités du poste juxtaposé pour se prononcer.

Observations

El Hadj Na-argoungou aurait hérité de l'essentiel de ses biens de son père, qui était un commerçant bien connu dans le marché de Gaya. Ce commerçant semble être plutôt un demi-grossiste et vend également en détail dans sa boutique localisée dans le marché de Gaya avec vue extérieure.

33. EL Hadj Sanou-sanou

GA_1_07

20.04.2012

EL Hadj Sanou-sanou est un commerçant Haoussa Baaré, né en 1946 à Sabongari (Guéchémé). Il est polygame, musulman père de quarante enfants. Il prend en charge actuellement une trentaine de personnes. Ce commerçant musulman est fils de cultivateur.

Il a quitté le domicile familial en 1970 pour rejoindre son oncle à Gaya. Il travailla aux côtés de ce dernier jusqu'en 1975 comme aide familial. Puis, il se mit à son propre compte et exerça une multitude d'activités parmi lesquelles le métier de docker de 1976 à 1988. De 1989 à la date de l'enquête, il est installé dans une boutique du marché de Gaya avec vue extérieure sur la voie principale. Il est aidé par une dizaine d'employés dans ses diverses activités.

EL Hadj Sanou-sanou est réputé pour être un grand producteur de mil de la région de Gaya. En effet, ce commerçant, outre la vente de produits d'épicerie, de céréales, de ciment est aussi un grand producteur. Il est propriétaires d'immenses champs et de nombreux jardins qu'il exploite à des fins commerciales.

Il dit être venu à Gaya pour profiter des opportunités liées à la frontière. Actuellement toutes ses femmes sont à Gaya, il ne pratique pas la dispersion familiale comme beaucoup d'autres commerçants.

Pour EL Hadj Sanou-sanou, il n'est pas envisageable de quitter Gaya où il a si massivement investi (champs, jardins, boutiques, villas et de très nombreuses parcelles).

Quant aux parents du village, il entretient de très bons rapports avec eux, nourris par des appuis et d'aides diverses.

Il dit entretenir de bons rapports tant avec la diaspora commerçante qu'avec la population hôte. Avec cette dernière, ces rapports sont consolidés par des liens de mariages. Lui-même s'est marié à des femmes de Gaya, ainsi que ses enfants.

Perspectives

« Les différents boycotts du port de Cotonou ont fait baisser notre chiffre d'affaires. De même, tout arrêt d'activité au Nigeria se répercute par une forte baisse de nos activités commerciales ».

Port de substitution : Lomé.

EL Hadj Sanou-sanou dit attendre de voir l'ouverture du poste juxtaposé pour se prononcer sur son impact sur leurs activités économiques.

Observations

Ce commerçant est devenu progressivement un des plus producteurs de mil et d'agrumes de Gaya. Une bonne partie du mil qu'il produit est revendu sur le marché et dans ses boutiques.

34. EL Hadj Banyardaba

MA_1_31

(Pas d'enregistrement)

EL Hadj Banyardaba est un commerçant haoussa nigérian né en 1966 à Sokoto. Polygame, il est père d'une dizaine d'enfants. Il a fréquenté uniquement l'école coranique. Son père était un commerçant venu s'installer à Malanville quand il était adolescent en 1985.

De 1985 à 1995, il est resté avec son père qui l'initia au rouage du métier, notamment la vente de produits d'épicerie en provenance de Sokoto et recherchés à Malanville.

De 1995 à la date de l'enquête, il a succédé à son père et a pris en main le commerce de son père. Il est installé d'abord dans l'ancien marché, puis après la démolition du marché, il trouva une grande boutique proche du marché de céréales. Il vend essentiellement des produits d'épicerie en provenance de Sokoto. L'une de ses femmes est à Sokoto et l'autre à Malanville. Il travaille avec cinq employés.

EL Hadj Banyardaba fait le pont entre sa ville natale Sokoto et Malanville. Il n'a nullement l'intention de quitter Malanville, ville dans laquelle, avant lui, son père en son temps a investi et dans laquelle lui-même continue à investir par l'achat de nombreuses parcelles, la construction de plusieurs maisons et de magasins.

Observations

Les autres commerçants de Malanville accusent EL Hadj Banyardaba de complicité avec Dan Ladi (Malanville) de faire augmenter le prix de l'immobilier à Malanville. Leur manœuvre a eu pour conséquence la flambée des prix de l'immobilier, rendu subitement inaccessible aux petites et moyennes bourses. En effet, il semble que cet acteur soit capable d'investir de grandes sommes pour l'acquisition d'immeubles situés dans un lieu stratégique de Malanville. Ils lui reprochent également de se livrer à une concurrence déloyale, à travers la contrefaçon de tout article vendu par un autre commerçant qui connaîtrait un succès commercial. Il semble qu'il fit la prison, ainsi que son complice à cause de cette pratique.

35. El Hadj Maidokafilé

GA_1_10

04.04.2012, Magasin derrière le commissariat de Police.
(Sans enregistrement)

El Hadj Maidokafilé, est un commerçant zarma nigérien né 1955 à Sidi Kouara (Dosso). Il est musulman, de confrérie Izala. Polygame, il a au total 22 enfants et prend en charge actuellement une vingtaine de personnes. De père cultivateur, El Hadj Maidokafilé a fréquenté l'école coranique à son jeune âge à Sidi Kouara.

De 1970 à 1977, il était à Niamey où il était vendeur en détail de la friperie. Ce sont ses débuts dans ce métier qu'il choisit d'ailleurs à tout hasard. Quelques années auparavant, il quitta son village natal pour s'installer à Niamey.

De 1977 à 1992, il était à Malanville où il exerçait exclusivement comme activité commerciale, la vente en gros de la friperie.

De 1992 à 2012, il a quitté Malanville pour s'installer à Gaya. Pour rendre son implantation à Gaya effective, il a construit un grand magasin doté des bureaux derrière les magasins de l'OPVN, en face du mur du Commissariat de Police.

Il pratique comme activité commerciale la vente de la friperie et récemment, le transport de marchandises, plutôt de la friperie. Mais la priorité est donnée au transport de sa propre marchandise. Il gère cette entreprise avec deux de ses enfants qui, en réalité, font l'essentiel

du travail et lui rendent compte. Il utilise dans le cadre de ses activités, une vingtaine de personnes dont quinze temporaires.

Son partenaire principal en Europe est l'Etablissement Van Brous qui le ravitaille en produits de friperie, souvent à crédit, ce qui est une pratique rare dans ce domaine.

«Nous sommes comme des bergers qui s'installent là où leurs animaux trouvent à brouter. Autrement dit, si demain l'environnement économique qui a motivé notre installation à Gaya venait à se dégrader, nous serions parmi les tout premiers à quitter cette ville ».

« Nous restons fortement liés à nos parents du village, nous continuons à faire cultiver nos champs du village. Mon grand frère vit là-bas et s'occupe de nos investissements au village ».

Il dit entretenir des rapports, les meilleurs aussi bien avec la diaspora commerçante qu'avec la population hôte. Certains de ses enfants se sont d'ailleurs mariés à Gaya.

Perspectives

«Les différents boycotts du port de Cotonou font baisser notre chiffre d'affaires ».
«Toute fermeture des frontières du Nigeria, signifie l'arrêt de nos activités ».

« Comme port de substitution, nous préférons Lomé à cause de sa relative proximité, et à défaut Tema au Ghana ».

«J'attends l'ouverture du poste juxtaposé pour me prononcer sur son impact réel sur nos activités économiques».

Observations

Cet acteur fait partie, avec EL HadjBarthy, des premiers grossistes de friperie de la zone frontalière. Ils sont donc d'une certaine manière, les pionniers pour cette activité dans la zone frontalière de Gaya-Malanville-Kamba.

A la fin de l'année 2012, un conflit interne a fragilisé l'entreprise. Selon des informations recueillies, l'entreprise appartient à Harouna Malam et son grand frère, dont les enfants auraient réclamé et obtenu le partage des biens.

Sur un tout autre plan, il ressort de l'entretien que le départ de Malanville pour Gaya a été motivé par des conditions de facilité que les autorités douanières de l'époque ont su créer pour faire de Gaya une ville suffisamment attractive pour les marchands de friperie.

36. El Hadj Dandubai

BI_1_11

29.04.2012, boutique sur la voie principale de Birni N'Konni vers la Douane

El Hadj Dandubai est un commerçant zarma nigérien né en 1974 à Nasamné Souley Koirra (Dosso). Polygame et père de sept enfants, il prend en charge une dizaine de personnes. Habiboulaye Djibo fréquenta l'école jusqu'au secondaire, puis quitta pour tenter sa chance dans le commerce de détail, de 1992 à 1989, à Niamey. Puis quitta Niamey pour s'installer à Birni N'Konni.

De 1992 à 2007, il est installé à Birni N'Konni, où il exerçait ses activités commerciales, basées essentiellement sur la vente de produits d'épicerie dans une boutique du marché.

De 2007 à 2012, il est installé dans sa nouvelle et très imposante boutique en bordure de la route principale menant à la Douane. L'architecture moderne et la position stratégique de cette boutique reflètent les ambitions de ce jeune commerçant régulièrement en déplacement en Chine, à Dubaï ou à Niamey. Au cours de cette période, il aurait largement bénéficié de prêts auprès d'Ecobanque. Ces fonds lui ont permis de faire de grosses commandes en Chine et à Dubaï, ce qui a fortement accru ses capacités financières et lui a permis de se hisser parmi les plus grands commerçants de Birni N'Konni.

Au fur et à mesure que ces activités économiques prospéraient, Habiboulaye diversifiait son offre. Actuellement il vend des produits alimentaires notamment des céréales, du riz, des pâtes, de huile, des produits manufacturés, des vêtements, des motos et fait aussi du transport.

L'essentiel de ses activités commerciales se situe à Birni N'Konni. Il a une partie de sa famille à Niamey.

El Hadj Dandubai emploie sept personnes toutes rémunérées.

Le choix de Birni N'Konni est définitif. Il veut rester dans cette ville et développer d'autres activités commerciales.

Cet acteur dit n'avoir pas oublié ces parents du village, il continue à exploiter les champs hérités de ses parents et régulièrement, il envoie des vivres au village.

«Il y a une forte solidarité entre nous, commerçants venus d'ailleurs, en cas de besoin nous nous aidons mutuellement».

«Les relations avec la société hôte sont très bonnes, elles sont renforcées par des liens de mariage».

El Hadj Dandubai dit avoir beaucoup investi dans la ville de Birni N'Konni, il a plusieurs villas, des magasins, des boutiques et des champs.

Le boycott du port de Cotonou par les commerçants du Niger s'est traduit par une diminution de nos activités vente d'où une diminution des recettes conséquence d'un ralentissement dans l'approvisionnement.

«La fermeture de la frontière avec le Nigeria diminuera fortement mes activités économiques».

«Pour le poste juxtaposé, j'attends de voir».

37. El Hadj Maitafé

MA_I_23

24_04_2012 Boutique nouveau marché de Malanville

Ce jeune acteur est né en 1968 dans le canton de Kourté à Sanshané Haoussa situé dans la région de Tillabéri. Il est de nationalité nigérienne, de sous groupe ethnique Kourté. Abdoukarim est musulman, un des rares monogames, il est père de cinq enfants et prend en charge une quinzaine de personnes.

Il est aussi un des rares commerçants avoir quitté l'Ecole à un niveau supérieur. En effet, ce dernier a quitté la faculté des Sciences de l'Université Abdou Moumouni de Niamey avec le niveau de la licence en mathématique.

Ainsi il commença à fréquenter assidument le marché à partir de 1996. Il quitta Niamey où il faisait des études supérieures pour rejoindre son père EL HadjMaifada au Marché de Malanville. Ce dernier était à cette époque, un des grands grossistes de pagne et tissu pour femme, connu dans le marché de Malanville et au delà dans la zone transfrontalière.

Il a donc hérité de l'entreprise familiale qu'il gère aujourd'hui avec deux de ses frères.

El Hadj Maitafé entreprit de diversifier ses activités économiques notamment d'y rajouter la vente du ciment en provenance de Lomé au Togo. Aujourd'hui il fait ces deux activités et utilise pour le transport du ciment son propre camion. El Hadj Maitafé emploie 3 salariés et cinq manœuvres temporaires. Il vend et réside dans une seule ville Malanville où il a réussi à être à la fois l'un des grands grossistes de pagne et du ciment.

Pour autant, il affirme sans ambage qu'il pourrait être amené à quitter cette ville de Malanville sans regrets si jamais il trouve mieux ailleurs.

Il affirme également que, lui et ses frères, repartent chez eux se marier. Ils continuent également à payer les impôts à Sanshané Haoussa. Ils maintiennent donc des rapports étroits avec leurs parents restés au village où, d'ailleurs, ils se rendent régulièrement.

Ils maintiennent les mêmes rapports de confiance avec les autres commerçants de la diaspora. En ce qui concerne la société hôte, à en croire Abdoukarim, les rapports sont des plus cordiaux.

Selon El Hadj Maitafé, le boycott du port occasionne une diminution du niveau de leurs activités économiques de même que toute fermeture de la frontière nigérienne.

Quant au poste juxtaposé, c'est plutôt la politique du *wait and see*.