



UNIVERSITÉ DE GENÈVE



CONFÉRENCE UNIVERSITAIRE  
DE SUISSE OCCIDENTALE



UNIVERSITÉ  
DE  
LAUSANNE

Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en écologie humaine

DESS

"Développement durable des espaces et sociétés  
à fortes contraintes"

**ECONOMIE SPATIALE DES RESEAUX MARCHANDS  
LIES AUX PRODUCTIONS DE RENTE  
DE LA REGION DE GAYA (NIGER)**

Sous la direction  
du Professeur Ronald Jaubert  
Institut de Géographie  
Université de Lausanne

Mémoire présenté par  
Olivier Walther

Mars 2004

# Remerciements

Mon seul nom en couverture ne doit pas faire oublier tout ce que ce travail doit à ceux qui m'ont accompagné, aidé ou renseigné d'octobre à décembre 2003. Ma gratitude s'adresse en particulier à Soumana Saïbou qui m'a servi d'interprète et d'intermédiaire sur le terrain. Je voudrais également remercier les enseignants et les collaborateurs du Département de Géographie de l'Université de Niamey qui ont grandement facilité mes recherches scientifiques. Enfin, je suis reconnaissant aux personnes qui se sont prêtées à mes investigations, à Niamey, Gaya, Yélou, Dioundiou, Zabori, Léguéré, Kizamou, Angoal Dambo, Angoal Kadé, Angoal Gao, Rouga Samia, Massama, Koudourou, Yeldou, Kara Kara, Sormo, Bengou, Bana, Malgorou, Guéza, Tara, Kotcha, Fô, Malanville, Timba, Dolé, Kawara N'Debbé, Sabon Birni, Gattawani, Tounouga, Kawara N'Goye, Albarkaizé, Tanda, Ouna et Sia. Je souhaite qu'ils trouvent ici des remerciements à la hauteur de leur dévouement.

Je voudrais également exprimer ma gratitude aux professeurs R. Jaubert et J. Winistorfer, de l'Institut de Géographie de l'Université de Lausanne, pour leurs encouragements et leurs appuis.

Enfin, cette recherche n'aurait été possible sans l'aide financière du Réseau Universitaire International de Genève (RUIG), à travers son projet *Négocier les conflits d'intérêts liés à l'exploitation de l'eau*.

## Illustration de couverture

Marchands d'arachide, Malgorou (2003). Photo : O. Walther.

# Table des matières

Quels réseaux marchands ?	5
Intérêts et limites méthodologiques	6
<b>Chapitre 1. Les lieux du commerce</b>	<b>13</b>
<b>1. L'importance des marchés</b>	<b>13</b>
1.1. Périodicité et hiérarchie des centres de commerce	13
1.2. Processus de fondation des marchés	16
1.3. Succès et échecs	17
<b>Chapitre 2. Analyse spatiale des réseaux de commerce</b>	<b>21</b>
<b>2. Nord : l'essor de la canne à sucre</b>	<b>21</b>
2.1. Une culture de rente en expansion rapide	21
2.2. Des terroirs productifs mais enclavés	23
2.3. Transformations des techniques : le rôle des innovateurs	24
2.4. Canne à sucre : le choix de la rente	26
2.5. Le rôle des grands marchés régionaux	30
<b>3. Centre : entre réseaux lointains et anémie régionale</b>	<b>32</b>
3.1. Bengou et Bana : le dallol ne fait pas toujours la richesse	32
3.2. Des marchés qui structurent l'espace économique	34
3.3. De Kawara à Filingué : un réseau marchand fondé sur la parenté ?	36
<b>4. Extrême sud-est : force et faiblesse de la proximité nigériane</b>	<b>38</b>
4.1. Des producteurs de riz confrontés aux inondations	38
4.2. Cultures de contre-saison et zèle de douaniers	39
<b>5. Vallée du fleuve : aménagements et initiatives privée</b>	<b>40</b>
5.1. Des périmètres irrigués en difficulté	40
5.2. Production locale et échanges frontaliers : l'importance du Bénin	42
<b>6. La ville de Gaya et sa région : asymétrie frontalière</b>	<b>46</b>
6.1. Historique du Projet fruitier de Gaya : échec ou reconversion ?	43
6.2. Situation actuelle, commercialisation et difficultés	47
6.3. Le marché de Gaya et ses rapports avec Malanville (Bénin)	51
6.4. Relations avec le Nigeria : l'échange inégal	54
<b>7. L'approvisionnement de Niamey en produits de Gaya</b>	<b>56</b>
7.1. Marché de la canne à sucre de Katako	56
7.2. Petit Marché	58
7.3. Marché des courges de Pont Kennedy	59
<b>Conclusion. Si le dallol devait se « réveiller »...</b>	<b>61</b>
<b>8. Les spécialisations régionales</b>	<b>61</b>
<b>9. La force des innovateurs et de l'initiative privée</b>	<b>63</b>
<b>10. L'influence des réseaux sur le développement local</b>	<b>64</b>
<b>11. Des déséquilibres frontaliers perturbateurs</b>	<b>66</b>

<b>Bibliographie</b>	<b>68</b>
<b>Annexes</b>	<b>70</b>
I. L'agriculture urbaine : exemple de Sikasso (Mali)	70
I. Evolution de la situation hydrographique dans l'arrondissement de Gaya	72
III. Variations régionales du prix du riz paddy	73

## Table des cartes, tableaux et illustrations

### Cartes

1. Arrondissement de Gaya : localisation des sites enquêtés	12
2. Marchés régionaux et zone naira nigérienne	15
3. Etat des infrastructures routières, 2003-2004	20
4. Diffusion des motopompes et des puits adaptés en PVC	28
5. Réseaux de commercialisation des agrumes de Gaya	29
6. Réseaux de commercialisation de la canne à sucre. Situation régionale	45
7. Réseaux de commercialisation. Canne à sucre et riz	49

### Tableaux

1. Marchés hebdomadaires de la région de Gaya - Malanville (Bénin) - Kamba (Nigeria)	13
2. Hiérarchie des marchés de la région de Gaya - Malanville (Bénin) et Kamba (Nigeria)	14
3. Evolution de la culture de la canne à sucre dans le nord de l'arrondissement de Gaya	27
4. Variations régionales des prix de la canne à sucre, arrondissement de Gaya, décembre 2003, en FCFA par fagot de 20 tiges	32
5. Prix des agrumes du Grand périmètre et des exploitations individuelles à Gaya, décembre 2003, en FCFA par kilo	51
6. Comparaison des prix d'un choix de biens de consommation aux marchés de Gaya et Malanville (Bénin), décembre 2003, en FCFA	53

*Il est essentiel de consacrer davantage d'efforts à l'étude et à la diffusion des techniques de gestion de l'eau qui aident les pauvres, au lieu de partir du principe que ces techniques existent déjà mais que les paysans refusent de les adopter, ou que les méthodes traditionnelles répondent déjà bien aux besoins des ruraux pauvres.*

FIDA, 2001 ; 159.

## Quels réseaux marchands ?

Ce travail, issu d'un stage de deux mois au Niger, s'inscrit dans la problématique générale du diplôme de spécialisation post-grade en écologie humaine DESS *Développement durable des espaces et sociétés à fortes contraintes*. Il a pour but particulier de permettre une meilleure compréhension des mécanismes économiques qui sont à l'origine du développement des marchés dans la région de Gaya au sud du Niger, en rapport avec l'exploitation des ressources en eau. La zone de Gaya possède en effet des ressources hydrauliques sous-exploitées mais importantes, grâce notamment à la présence de mares plus ou moins permanentes, du fleuve Niger et d'une pluviométrie supérieure à la moyenne nationale. Par ailleurs, un potentiel maraîcher significatif peut être mis en relation avec le développement de l'urbanisation et de ses marchés. Enfin, les réseaux économiques nigériens dans le domaine de l'exportation de produits de contre-saison sont dynamiques et organisés en grande partie de manière informelle. A partir de ces caractéristiques régionales, il s'agira de se demander s'il est possible d'aboutir à une utilisation concertée et rentable des ressources en eau. Nous travaillerons donc sur l'économie spatiale des réseaux marchands, entre production, distribution et marchés urbains. Notre réflexion devrait aboutir à ce que les aménagements ou les propositions de solutions, même si ces termes sont certainement inappropriés dans le cadre de l'aide à la décision, n'aggravent pas le contexte d'intervention. Dans la mesure du possible, il s'agira alors de déterminer des objectifs en accord avec le thème du projet du Réseau Universitaire International de Genève, qui est de « négocier les conflits d'intérêts liés à l'exploitation de l'eau ».

Relativement à cette problématique, nous poserons les questions suivantes :

- **Quel est le degré de spécialisation agricole en matière de cultures de rente ou de contre-saison** dans l'arrondissement de Gaya ? Observe t-on une différenciation spatiale avancée entre les différentes parties de l'espace géographique ? Quelles sont les productions qui assurent régionalement les revenus les plus importants, et avec quelles contraintes ? Nous émettons l'hypothèse que les surfaces de contre-saison sont d'extension récente mais pourraient faire l'objet d'un développement significatif, notamment par l'intermédiaire de certains innovateurs agricoles, qui introduiraient des cultures et des techniques nouvelles. De ce point de vue, une spécialisation toujours plus poussée est envisageable.

- **Quels sont ces individus progressistes qui s'adonnent préférentiellement aux cultures de rente et de contre-saison ?** Dans l'optique d'une éventuelle transformation de la production agricole à destination des marchés urbains, il faut en effet connaître les agents qui auront les possibilités et l'envie de changer leurs pratiques. Pour les identifier, on se fiera au jugement de Wertheimer (1985 ; 154), qui considère qu'une « politique d'aménagement du territoire ne

peut réussir que si elle s'appuie et favorise des groupes sociaux dont le développement économique et le désir d'entreprendre sont entravés par l'organisation actuelle de l'espace, et qu'elle permet à ces groupes de tirer avantage de nouvelles formes d'organisation permises ou suscitées par l'Etat ». Reste à identifier sur le terrain ces personnes qui ont intérêt au changement.

- **Quels sont les éléments organisant les réseaux commerciaux qui assurent la diffusion de ces productions ?** Quelle est la portée de ces réseaux et quel est leur fonctionnement ? Sont-ils suffisamment structurés et souples pour assurer l'approvisionnement saisonnier et conjoncturel des régions frontalières, de même que de l'intérieur du pays ? A l'instar d'autres régions du Niger (Grégoire, 1986 et 1991), on peut supposer que les réseaux commerciaux sont fondés sur des critères de proximité ethnique de même que sur des alliances économiques. Quant à leur portée, elle est certainement dépendante des moyens organisationnels mis en œuvre pour connaître les déséquilibres locaux et de la capacité de spéculer sur l'évolution de l'offre et de la demande.

- **Quel est le rôle de Gaya à l'intérieur du système économique régional et quelles sont les disparités commerciales de la zone frontalière nigéro-bénino-nigériane ?** Plusieurs facteurs nous laissent imaginer que la ville de Gaya entretient des relations asymétriques avec ses voisins étrangers : population urbaine, faiblesse du marché local, dynamisme économique nigérian, proximité des marchés béninois.

## Intérêts et limites méthodologiques

Le travail de terrain consiste souvent à trouver les connexions qui rendent la complexité sociale compréhensible pour l'observateur-participant. Que relier, comment « rapprocher de vastes ensembles de faits sans relation apparente entre eux, et finalement les intégrer dans un seul système »<sup>1</sup>, comment juger de la pertinence des connexions ? Dans l'analyse spatiale de la région frontalière de Gaya au sud du Niger, ces questions ont été à l'origine de nos réflexions méthodologiques, notamment dans l'identification des réseaux marchands qui structurent l'espace local, régional, national et international.

Nous faisons l'hypothèse que la situation générale du Niger en matière de pauvreté doit beaucoup aux relations inégales qui se tissent entre les pays de la sous-région. Périphérie de la périphérie mondiale, la République du Niger ne possède pas de réels avantages susceptibles d'instaurer des rapports plus équilibrés avec ses voisins. Dans cette perspective, nous avons choisi de concentrer notre analyse sur les régions frontalières qui sont les mieux placées pour jouer des différentiels nationaux. Parmi celles-ci, il était impératif de nous situer à proximité immédiate du Nigeria, en raison de l'influence considérable que ce pays exerce sur les Etats qui l'entourent. La présence de grands axes routiers et fluviaux assurant la liaison entre le Golfe de Guinée et les zones enclavées du Sahel rendaient cette région encore plus intéressante. Malgré le fait que l'espace considéré est en situation périphérique par rapport aux centres de Lagos, de Cotonou et aux capitales respectives du Niger, du Bénin et du Nigeria, il connaît un dynamisme certain. L'intérêt de se placer en marge, outre que cela permet de mieux observer les centres, nous paraissait donc justifié par la vitalité des activités liées à la frontière. A l'intérieur de cette périphérie, il nous était nécessaire de considérer un ensemble régional suffisamment complexe du point de vue des relations internes

---

<sup>1</sup> ELIADE, M. (2001) *Le sacré et le profane*, Paris, Gallimard, p. 135.

entre centres et périphéries. La région frontalière de Gaya a également retenu notre attention par le fait qu'elle se singularisait par d'importants déséquilibres : entre Niger, Bénin et Nigeria d'abord, entre les villes et les campagnes ensuite, au sein des espaces urbains finalement. En choisissant ces espaces frontaliers, notre souhait était d'y étudier des dynamiques plutôt que des équilibres, des ajustements plutôt que des situations figées. Compte tenu des différentiels d'activités économiques, monétaires et démographiques entre pays de la région, de l'étroitesse des marchés internes nigériens et béninois et de l'importance considérable du Nigeria, il nous était impossible de restreindre notre analyse aux dimensions d'un seul arrondissement ou d'un seul Etat, et, surtout d'oublier que ce sont autant les échanges que les productions qui conditionnent le développement. A partir de ce constat, l'étude des réseaux marchands s'est imposée à notre analyse, parce que ces organisations spatiales sont les seules qui dépassent le cadre étroit de l'arrondissement, en l'absence d'un marché national structuré. En outre, ces réseaux s'appuient à la fois sur des espaces ruraux fortement transformés et sur un ensemble de petites et moyennes villes qui jouent le rôle de marchés de collecte et de redistribution en direction de Niamey ou des pays voisins. Mais l'analyse spatiale des réseaux marchands ne pouvait se concevoir sans distinguer d'une part les principales régions de cultures de rente et, d'autre part, les lieux de commercialisation de ces productions. Cependant, c'est l'articulation entre ces deux espaces qui est réellement intéressante, car elle seule peut renseigner sur les contraintes et les blocages à l'œuvre dans la région de Gaya, de même qu'à l'inverse sur les stratégies économiques qui favorisent un développement florissant. Dans un souci de lisibilité du texte et dans l'espoir de ne pas le réduire à des principes généraux d'articulation économique, ce qui aurait pour résultat de lui faire perdre toute la saveur issue de l'observation, nous avons choisi de structurer notre propos en trois temps : étude des zones de production ; analyse des lieux et des réseaux de commercialisation ; synthèse.

On pourrait nous reprocher d'avoir étendu notre réflexion à un grand nombre de lieux de production et de commercialisation et, consécutivement, de n'avoir que survolé un terrain trop vaste pour notre problématique. Nous aimerions par conséquent exposer les motivations et les impératifs qui ont rendu ce choix nécessaire. Nous pensons que l'étude économique d'un échantillonnage restreint de terroirs, par exemple ceux qui ont déjà fait l'objet de recherches agronomiques ou sociologiques dans le cadre du Réseau Universitaire International de Genève (RUIG) mené par Géoconseil (Niamey), n'aurait pas eu la pertinence recherchée. En effet, nous avons constaté à quel point l'intensité et l'orientation des flux économiques échappaient aux strictes limites villageoises, pour prendre corps dans un espace interrégional, voire international. Dans ce contexte, il nous a été indispensable de considérer non seulement l'ensemble de l'arrondissement, mais également les ramifications nigérianes et béninoises des marchés. Le choix que nous avons fait de couvrir plusieurs dizaines de sites d'enquête a été rendu également nécessaire par le fait qu'il s'agissait en premier lieu d'identifier des acteurs et leurs réseaux, avant de procéder à la quantification des flux économiques qui organisaient l'espace régional. Dans ces limites, il nous était indispensable à la fois de parcourir l'arrondissement, mais également de faire en sorte que nos itinéraires ne soient pas déterminés au hasard. C'est pourquoi, afin ne pas trop disperser nos observations, nous nous sommes limités à certains terroirs de l'arrondissement de Gaya et des zones voisines, selon les critères suivants :

- **Appartenance commune aux dallols ou à la vallée du fleuve Niger**, dans le souci évident de comparer des productions et des réseaux basés sur des environnements similaires. Du nord au sud de l'arrondissement, les potentialités offer-

tes par les dallols semblent relativement équivalentes - mis à part certains cas contraignants liés à la salinité ou aux inondations - et pourtant le développement économique y est inégal. C'est pourquoi nous avons choisi de représenter un grand nombre de sites. La zone nord produisant la canne à sucre a été l'objet d'une attention plus significative, en regard de l'importance des transformations agricoles qui s'y déroulaient (remplacement du mil, du riz et du sorgho par de la canne à sucre) ainsi que par la présence de réseaux marchands clairement orientés vers l'exportation. Le Dallol Fogha n'a pas moins retenu notre attention que le Dallol Maouri. Dans la région du fleuve, l'essentiel des sites de production et de commercialisation ont été observés, avec pour ambition de retracer l'extension des cultures et des réseaux marchands du riz et des autres cultures de rente. Une attention particulière a enfin été donnée au « Triangle d'Or » situé entre Gaya - Kamba et Dolé, dans l'extrême sud-est du pays, en regard des potentialités agro-économiques élevées de ce secteur.

- **Présence ou absence significative d'un marché rural ou urbain.** Le manque de cette structure commerciale dans certaines localités indique un dysfonctionnement de l'économie ou alors des schémas d'exportation originaux. Nos sites d'enquête se devaient d'avoir une certaine importance en termes de marché, parce qu'ils constituaient des centres de collecte et de redistribution des produits de rente. Ce critère marchand nous a permis de prendre la mesure des différenciations spatiales au sein des dallols et de la vallée du fleuve Niger : l'espace économique a révélé son hétérogénéité à travers l'usage des places marchandes et leur orientation. Les zones déprimées économiquement (par exemple dans l'extrême sud-est) ont retenu notre intérêt autant que les centres dynamiques du nord de l'arrondissement, parce qu'elles mettaient en évidence la profonde influence du degré d'ouverture de la frontière aux échanges. Il était par conséquent nécessaire de parcourir l'ensemble des marchés pour montrer quelle était leur importance respective, leurs causes de réussite ou d'échec.

- **Localisation périphérique à l'arrondissement mais importante activité économique** structurante de l'espace considéré, notamment au Bénin et au Nigeria. Dolé (N), Kanguiwa (N), Kamba (N), Malanville (B), Bella et Ouna sont toutes des localités se trouvant à l'extérieur de l'arrondissement de Gaya et pourtant leur importance économique est très souvent supérieure à celle des centres de commerce internes. Cette situation renseigne sur la nécessité de considérer l'espace transfrontalier plutôt que l'espace administratif. Dans la mesure de nos fréquentations, nous avons par conséquent toujours été attentifs aux flux qui échappaient à l'arrondissement et se dirigeaient vers Niamey, le Nigeria ou le Bénin. Il aurait été contre-productif de se limiter au commerce « national » parce que celui-ci ne donne qu'une image très partielle de l'ensemble des flux qui approvisionnent Gaya ou en sont exportés.

- **Présence d'un innovateur agricole**, actif dans la transformation ou la diffusion des techniques culturelles de contre-saison. Nous avons fait l'hypothèse que les potentialités de l'arrondissement étaient essentiellement liées au savoir-faire et au « vouloir-faire » des agents économiques. En ce sens, il était nécessaire de s'attarder sur les terroirs qui vivaient un réel changement dans leurs modes de production ainsi que sur certains individus, que nous avons appelé des innovateurs sociaux, qui sont à l'origine de ces transformations. Pour autant, si le principe théorique apparaît relativement simple, son application sur le terrain est problématique : comment reconnaître ces individus innovateurs sans parcourir un très grand nombre de sites de production ? C'est la raison pour laquelle nous sommes partis de l'idée que ces innovateurs devaient être reconnaissables aux

productions qui les distinguaient des autres. Nous avons donc privilégié l'étude des cultures de rente et/ou de contre-saison : tomates, piments, oignons, canne à sucre, patates douces.

Après une première phase d'approche et de contextualisation, nous avons procédé à des entretiens personnalisés auprès des producteurs et des différents intermédiaires des réseaux de commercialisation (grossistes, fournisseurs, détaillants) qui alimentent aussi bien les marchés de la capitale que ceux des villages. Nos précédentes études de terrain nous ont montré l'intérêt des enquêtes non dirigées et le manque fréquent de fiabilité des questionnaires ; c'est pourquoi nous avons privilégié une approche souple des réalités socio-économiques, ce qui ne signifie pas que nous avons renoncé à toute forme de relevés quantitatifs. Des recensements, des mesures et des comptages ont donc été réalisés mais il est vrai que la quantification des flux économiques n'a été que partielle. Il n'était certes pas dans nos intentions de procéder à l'identification et à la quantification des flux marchands dans un laps de temps aussi court. Nos appréciations des réseaux restent donc essentiellement qualitatives et les cartes qui en résultent donnent davantage l'idée d'orientation spatiale et d'importance respective que la mesure précise des flux. Il en a été de même en ce qui concerne les marchés : la classification retenue, qui distingue les marchés de la région en cinq catégories (importance nationale, régionale, locale, micro-locale et absence de marché) doit être considérée pour ce qu'elle est, c'est-à-dire une tentative de recension et d'évaluation comparative des places de commerce. Il est bien évident que les flux commerciaux, l'aire d'influence, le nombre et la densité de consommateurs restent imprécis. Cependant, nous pensons avoir réussi, à travers nos représentations cartographiques, à donner une idée de la différenciation spatiale des marchés de l'arrondissement et de ses marges.

Sur le terrain, nous avons été d'avis qu'une fréquentation prolongée des acteurs engagés dans la production, la diffusion et la commercialisation des produits de rente était nécessaire. C'est pourquoi, en plus de la collaboration avec les institutions existantes (Université de Niamey, PADEL) nous avons entrepris nos travaux avec l'aide d'un interprète, qui nous a servis d'intermédiaire dans les milieux paysans et marchands. Le statut même de cet interprète privilégié doit être problématisé : étudiant en 4<sup>ème</sup> année de géographie à l'Université de Niamey après avoir été instituteur, S. est âgé d'une trentaine d'année. Issu d'une famille zarma, habitant Niamey depuis son plus jeune âge, il possède un capital relationnel et intellectuel qui tranche singulièrement avec les paysans et les commerçants enquêtés. C'est sa maîtrise des langues zarma et haoussa, sa pratique d'enseignant de même que son aisance dans les rapports hiérarchiques de la société qui lui ont assuré un lien privilégié avec les informateurs de terrain. Encore fallait-il que la relation qui le lie à notre travail ne connaisse pas trop de biais méthodologiques. On peut supposer par exemple qu'un étudiant en géographie soit enclin à interpréter les informations de terrain avant de les restituer par traduction au chercheur, ou qu'il travestisse les questions qu'il pose aux informateurs de terrain en fonction des connaissances acquises à l'université. Ces difficultés sont encore aggravées par le fait que « si le chercheur explique ses hypothèses de recherche à l'enquêteur, il court le risque de recueillir une information « prédigérée » ; s'il prend le parti de donner un minimum d'explications (souvent, d'ailleurs, l'enquêteur ne se pose pas de questions sur une société qu'il croit sans secret pour lui), il s'expose au risque de recueillir une information largement inutilisable » (Gibbal et al. 1981).

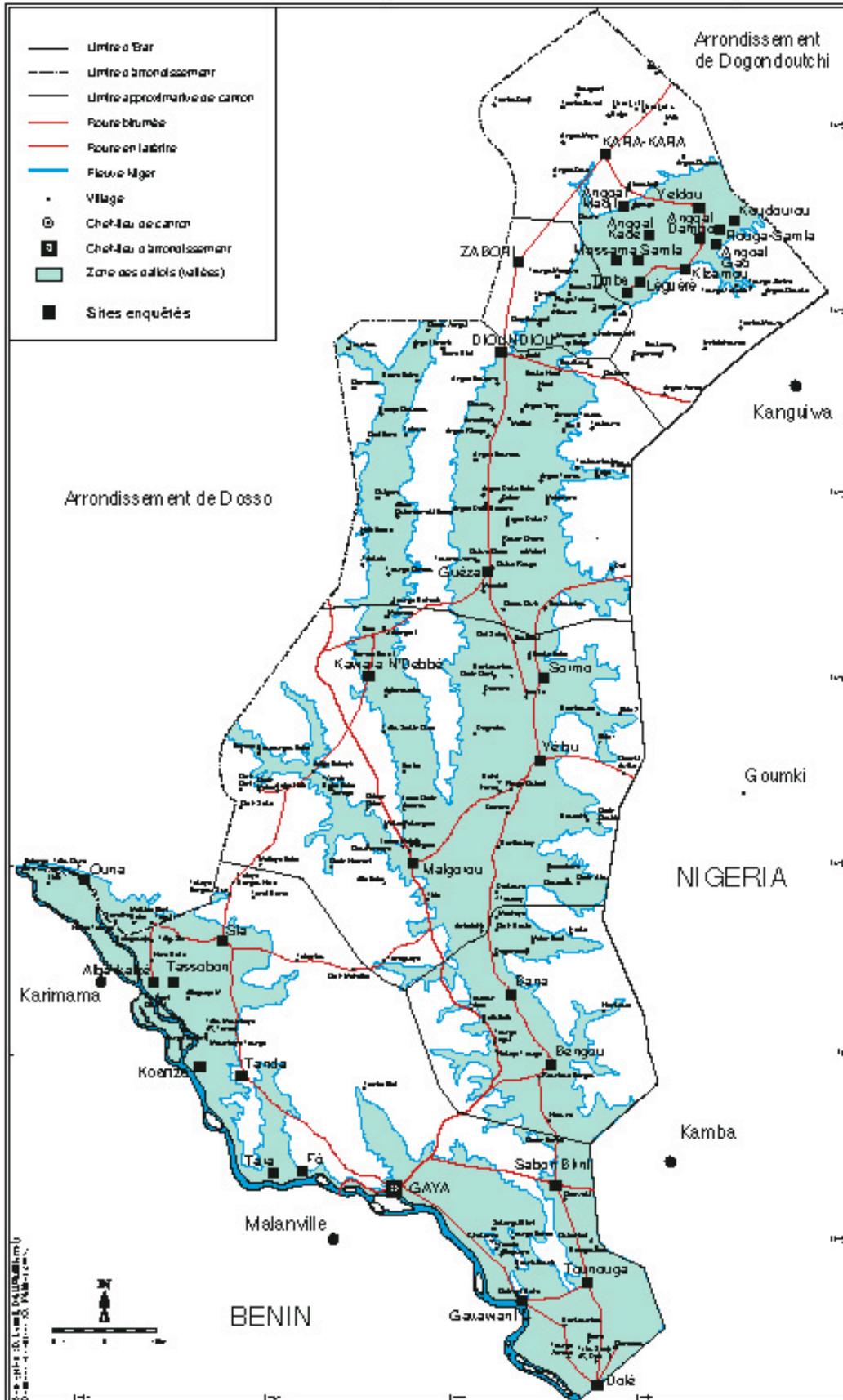
Dans notre cas, il était indispensable de faire part de nos hypothèses à S. en raison de son statut d'universitaire. Nous pensons que cela n'a pas conduit à des distorsions trop importantes, en raison notamment des recoupements cons-

tants que nous avons effectués entre informateurs de terrain, ce qui ne signifie pas pour autant que S. se soit cantonné dans le rôle passif du traducteur. Son sens de l'entregent nous a été d'une aide précieuse lorsqu'il fallait accéder à des informations plus sensibles que celles que l'observation permettait. Ce fut notamment le cas dans les rapports que nous avons entretenus avec les autorités coutumières qui sont les relais incontournables de l'accès aux informations, qu'il convient donc de ménager, mais qu'il est tout autant nécessaire de contourner, ne serait-ce que parce qu'elles représentent la norme et le privilège dans une société fortement hiérarchisée mais également très hétérogène. La clé de la réussite d'une étude de terrain est alors de connaître les meilleures manières de se faire introduire auprès des autorités - c'est le rôle de l'intermédiaire, qui lui-même cherche un intermédiaire local plus légitime - et en même temps, de trouver les moyens d'accéder à la diversité des points de vue villageois. Nous avons tenté de résoudre cette équation de la manière suivante : lorsque nous nous établissions dans une localité, nous choissions de préférence d'aller rendre visite à l'instituteur, souvent d'ailleurs un ancien collègue de l'interprète. Cet enseignant nous menait alors au chef de village ou de canton et nous servait d'intermédiaire, tout en expliquant nos motivations. Le représentant de l'autorité coutumière ou administrative informait alors sa « cour » de nos intentions avant de chercher parmi les exploitants certains paysans qui nous accompagneraient dans nos travaux. Nous choissions généralement de travailler *in situ*, c'est-à-dire que nous nous déplaçons sur les parcelles des exploitants en dehors du village, autant par nécessité de l'analyse que pour nous éloigner du discours normé qui entoure le chef et sa cour. A ce niveau, la difficulté a été de pouvoir travailler avec des informateurs divers, et non pas seulement au travers de ceux qui étaient réquisitionnés par le chef, et qui bien souvent lui étaient proches. Sans résoudre complètement cette ambiguïté, nous pensons que notre méthode a permis au moins de mettre en évidence le fait que les cultures de rente étaient dominées et contrôlées par des rapports étroits entre chefferie et producteurs.

Dans ce travail, nous nous sommes restreints à l'étude de l'agriculture de rente et aux réseaux régionaux qui lui étaient liés, laissant de côté une hypothétique exportation intercontinentale, laquelle pose d'innombrables problèmes (FIDA, 2001a ; 192). La zone considérée n'est en effet pas comparable aux espaces maraîchers du Kenya, de Côte d'Ivoire et du Ghana où une agriculture d'exportation s'est développée à la faveur d'investissements importants, d'un parc de véhicules réfrigérés, d'infrastructures routières et aéroportuaires, d'usines de conditionnement et de grandes fermes privées. Nos observations se sont concentrées sur les cultures commerciales privées plutôt que sur les périmètres irrigués mis en place depuis plusieurs décennies par l'Office National des Aménagements Hydro-Agricoles (ONAHA). Ce choix ne relève pas d'un préjugé méthodologique mais plutôt de la faiblesse comparative des superficies et des productions issues de ces deux types d'espaces. Il apparaît en effet que les périmètres irrigués contribuent peu ou pas du tout à la commercialisation des cultures de rente et ceci pour des raisons diverses que nous ne pouvons qu'esquisser dans ce travail. Nous avons également privilégié les échanges macrogéographiques à la circulation économique interne des villages. Cette dernière existe et nous n'avons pas cherché à nier son importance, mais il nous est simplement apparu que notre mandat devait se limiter aux produits qui connaissent des transferts à moyenne ou longue distance et qui concernaient des quantités dépassant le strict usage domestique. Il n'en demeure pas moins que, les revenus villageois n'étant pas égaux, certains produits agricoles sont vendus ou troqués sans passer par le marché. Cela concerne surtout les échanges de céréales, entre mil hâtif et mil tardif, de qualité différente notamment. De plus, dans notre analyse des marchés, nous n'avons pas fait le détail

systematique de tous les détaillants car les quantités offertes sont souvent extrêmement réduites ; il s'agit de modestes excédents dont la vente, souvent féminine, assure quelques gains immédiats. Enfin, en raison des précipitations exceptionnelles enregistrées dans l'arrondissement durant l'année 2003 (1161 mm à Gaya dont 399 mm en août, record depuis 1950, date des premiers relevés), il nous semble prudent de préciser que l'extension des mares et des cultures, de même que le niveau des puits et l'état des infrastructures routières tels que décrits dans ce travail présentent des aspects quelque peu atypiques.

**Carte 1. Arrondissement de Gaya: localisation des sites enquêtés**



13

# Chapitre 1. Les lieux du commerce

## 1. L'importance des marchés

Au matin, les marchés de l'arrondissement ne s'animent que de quelques rares commerçants qui déballent alors au compte-gouttes leurs produits. Les transporteurs en pick-up commencent leurs allers-retours, conduisant à chaque voyage plus d'une dizaine de passagers encombrés de leurs effets. Des manoeuvres s'activent vers les emplacements de chacun, chargés du poids des grains, des cosses et des écorces médicinales qui prendront place sous les hangars. Des femmes accroupies sur de minuscules tabourets de bois trient leurs petits excédents de céréales, tandis que d'autres arrangent des poissons séchés. Les charrettes à bœufs sont nombreuses, qui amènent la canne à sucre, l'arachide, le sorgho en direction des intermédiaires, qui entament leurs premières négociations, des liasses de billets déjà dans la main.

### 1.1. Périodicité et hiérarchie des centres de commerce

Le tableau ci-dessous renseigne sur la périodicité des marchés hebdomadaires de la région de Gaya. Il a pour intérêt de montrer qu'en règle générale, deux villages proches l'un de l'autre n'organisent pas de marché le même jour. S'il existe une concurrence, par exemple entre Albarkaïzé et Tanda, elle est plutôt due au différentiel de taille et d'aire d'influence des marchés respectifs.

Jours	Marchés
Lundi	Albarkaïzé ; Dioundiou : Dolé (N) ; Kawara N'Debbé ; Tanda ; Yélou
Mardi	Gaya ; Goumki (N) ; Samia
Mercredi	Bana ; Sabon Birni ; Ouna
Jeudi	Bella ; Gattawani ; Lido ; Massama ; Sia
Vendredi	Bengou ; Koutoumbou ; Malanville (B) ; Malgorou ; Tounouga ; Yel-dou
Samedi	Kara Kara ; Malanville (B) ; Momboye Tounga
Dimanche	Bawada ; Guéza ; Kamba (N) ; Kanguiwa (N) ; Malanville (B)

Tableau 1. Marchés hebdomadaires de la région de Gaya - Malanville (Bénin) - Kamba (Nigeria). Note : (N) = Nigeria, (B) = Bénin.

Parmi ces marchés, tous n'ont pas la même importance économique. Le tableau suivant présente un essai de classification exhaustif à l'échelle de l'arrondissement et des sites enquêtés. Il est fondé sur plusieurs critères : aire d'influence, diversité des produits, renommée régionale, proximité des grands centres urbains.

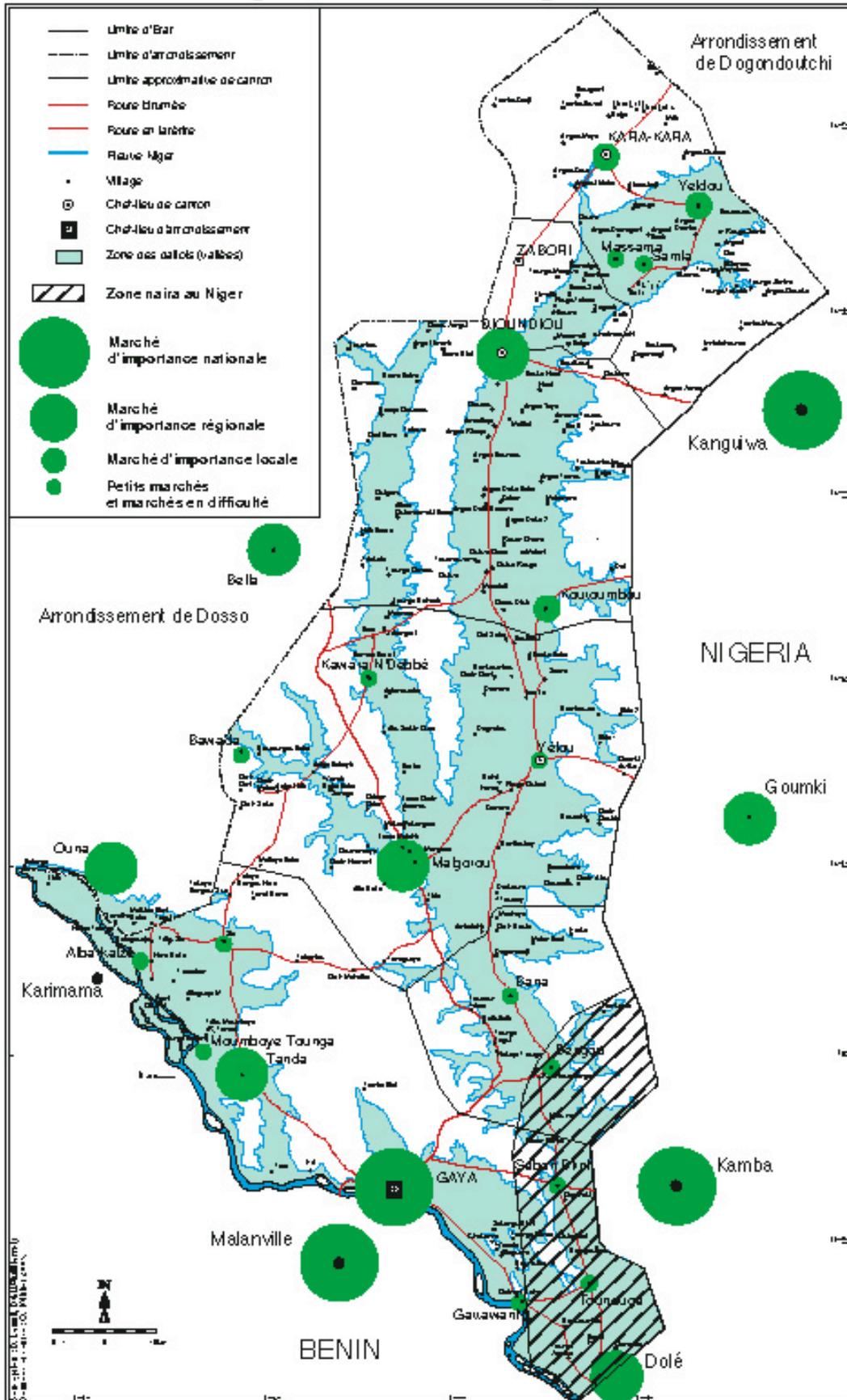
<b>1. Marchés d'importance nationale</b>	Ces marchés connaissent une aire d'influence qui s'étend au-delà des frontières nationales, reposent sur un centre urbain de plusieurs dizaines de milliers d'habitants et offrent une diversité de produits très vaste. Le marché nigérian de Kamba surpasse tous les autres, puis vient celui de Malanville (B).
--	--

	Gaya - Kamba (N) - Kanguiwa (N) - Malanville (B)
<b>2. Marchés d'importance régionale</b>	Ces marchés connaissent une aire d'influence et une diversité de produits importante mais ne peuvent s'appuyer sur un centre urbain très peuplé.
	Dioundiou - Dolé (N) - Malgorou - Ouna - Tanda
<b>3. Marchés d'importance locale</b>	Ces marchés animent les terroirs qui leur sont proches dans un rayon de 10 à 15 kilomètres environ.
	Kara Kara - Koutoumbou - Yeldou
<b>4. Petits marchés d'importance locale</b>	Dans cette catégorie se trouvent des marchés qui n'attirent qu'une clientèle réduite et de proximité. Certains connaissent des difficultés.
	Albarkaïzé - Bana - Bawada - Bengou - Gattawani - Léguéré - Kawara N'Debbé - Massama - Momboye Tounga - Sabon Birni - Samia - Tounouga - Yélou
<b>Absence de marché ou marchés abandonnés (A)</b>	Angoal Kadé - Angoal Gao - Angoal Dambo - Kizamou - Koudourou - Léguéré - Rouga Samia - Sormo - Zabori - Bara (A) - Guéza (A) - Kalgo (A) - Kawariga (A) - Sabon Gari (A) Tara (A) - Tchenga (A).

**Tableau 2. Hiérarchie des marchés de la région de Gaya - Malanville (Bénin) et Kamba (Nigeria).**

Par rapport à la planche 24 de l'Atlas de l'Arrondissement de Gaya qui présente les centres d'échanges (Dambo, 2001), des différences significatives peuvent être observées tant en ce qui concerne la localisation des marchés que leur importance respective. Outre le fait que certains d'entre eux ont disparu, nos observations ont aussi permis de montrer que la couverture actuelle était disparate et surtout, que l'aire d'influence différait selon l'importance du marché (carte 1). Cette situation nous conduit à penser qu'il existe un dysfonctionnement assez général des places marchandes dans l'arrondissement. Il reste à identifier les problèmes qui sont à l'origine de cette situation.

Carte 2. Marchés régionaux et zone naira nigérienne



## 1.2. Processus de fondation des marchés

L'étude des processus sociaux, politiques, économiques et sociaux à l'origine de la fondation des marchés est nécessaire si on veut comprendre le développement ou au contraire l'anémie des centres de commerce. A l'échelle de l'arrondissement de Gaya, un grand nombre d'entre eux ne connaissent qu'une activité marginale ou ont été abandonnés, ce qui signifie que certains blocages influencent la mise en place et la gestion de ceux-ci. Pour y voir plus clair, nous avons choisi de retracer les étapes théoriques de la création de marchés ruraux, à l'aide du cas de Kizamou.

A l'origine, il est fréquent que la population villageoise - ou du moins ses membres concernés - s'accorde avec le chef du village pour entamer les démarches officielles et officieuses nécessaires à la fondation d'un marché ou à sa réactivation après une période d'abandon par exemple. A l'issue de cette concertation, une délégation est envoyée auprès du chef de canton<sup>2</sup>, pour lui faire part des intentions du village. Cette démarche s'accompagne d'un paiement en espèces (de l'ordre de 200 000 FCFA<sup>3</sup>, dont la moitié pour le chef de canton, 50 000 CFA pour les douanes et 50 000 CFA pour le Chef de Poste administratif) et en animaux. Afin de réunir la somme nécessaire, les chefs de famille du village cotisent à raison de 750 CFA chacun. L'enjeu fondamental de cette rencontre est l'autorisation, le jour du marché, de certaines activités périphériques : jeux de hasard et combats ritualisés, prostitution, importation libre de marchandises depuis le Nigeria. Plus qu'un simple lieu de commerce, le marché représente également toutes les activités, parfois licencieuses, autorisées ce jour-là. C'est à ce niveau qu'une opposition villageoise peut parfois apparaître, comme à Kizamou, lorsque les religieux fondamentalistes du village se sont opposés aux jeunes, qui réclamaient une liberté absolue dans leurs activités. Pour montrer que le marché relève également du registre politique, signalons encore que certains chefs de village ont pour usage de ne pas s'y rendre pour plusieurs raisons : d'après nos renseignements, sa fréquentation est considérée comme une « bassesse » parce qu'elle oblige le chef à s'intéresser aux prix et parce que les vendeurs auraient tendance à offrir un cadeau aux produits qui seraient achetés. D'une manière générale, les chefs qui évitent le marché affirment perdre leur crédibilité en discutant avec les commerçants. Ils disent que cela affectera leurs relations lorsque ces individus s'entretiendront à la cour par la suite. Ils préfèrent alors éviter la « familiarité » qui est liée à l'achat et à la vente, afin de conserver leur autorité. Par contre, certains chefs visitent les marchés des autres villages, sauf peut-être le chef de canton de Gaya, qui ne fréquenterait pas volontiers le marché de Tanda en raison des rivalités politiques entre les deux villes (Bako-Arifari, 1997).

Une nouvelle concertation villageoise est ensuite nécessaire, car il s'agit de trouver un jour de la semaine indépendant des autres marchés environnants. Ce n'est toutefois pas le chef de village ou la population qui est immédiatement habilitée à prendre cette décision : pour déterminer le jour et l'endroit adéquats, il faut la consultation de certains marabouts ou de certains *boka* (féticheurs traditionnels). En effet, la fondation d'un marché est un acte qui dépasse de loin le strict exercice des activités commerciales ; elle met en jeu un ensemble de représentations liées à la vie sociale. Parmi celles-ci, on affirme qu'un marché qui fonctionne bien provoque la mort prématurée des vieux du village alors qu'au contraire, un marché anémique prolonge leur vie. On consulte également des ma-

---

<sup>2</sup> Dans la hiérarchie administrative nigérienne, le canton est issu d'une part des chefferies traditionnelles et d'autre part des remaniements coloniaux. Il constitue un niveau administratif situé entre les villages administratifs ou les communes urbaines et les postes administratifs. Il y a actuellement 6 cantons dans l'arrondissement de Gaya (Kara Kara, Zabori, Dioundiou, Yélou, Bana et Gaya), dirigés par un chef de canton qui est chargé de la collecte de l'impôt.

<sup>3</sup> (1 euro = 655.957 FCFA).

rabouls éloignés du village (Birni N'Kebbi, Dosso, Tessa) qui reçoivent un don en noix de colas et en animaux. Le choix de ces personnages est compliqué par le fait qu'on attribue généralement aux marabouts qui acceptent de statuer sur les fondations de marchés une santé déclinante à mesure que le marché s'épanouit. Il faut par conséquent qu'il soient assez « forts » pour y résister. L'emplacement choisi pose également le problème de l'expropriation du propriétaire, de son dédommagement et de l'éventuelle intervention de la force publique si les villageois n'arrivent à aucun accord.

Une fois que le chef de canton et toutes les autorités concernées ont donné leur aval, qu'un lieu et un jour ont été trouvés, le marché peut théoriquement être inauguré. C'est sans compter sur les difficultés multiples qui naissent tout au long des négociations et qui engendrent ressentiments et frustrations. Il faut dire que la fondation d'un marché met souvent en lumière les oppositions politiques entre le chef du village et ses opposants. A Kizamou par exemple, certains habitants des hameaux périphériques refusent de payer la somme requise pour la fondation du marché car ils estiment être négligés par la chefferie. Ceci alimente le processus de scission villageoise, qui peut mener à terme à la création de nouvelles localités. Le village de Kizamou lui-même est issu de ces dissensions entre prétendants au pouvoir traditionnel. En effet, en haoussa, « ki-zamou » signifie littéralement « ici, nous allons gagner », un toponyme né de la volonté inachevée des fondateurs de conquérir, dans un premier temps, la chefferie de Kara Kara puis par la suite signifiant leur repli sur le site actuel de Kizamou.

Au vu des éléments ci-dessus et des multiples blocages qui peuvent en résulter, il est plus aisé de comprendre pourquoi tel village, comme Kizamou, ne possède pas de marché malgré des qualités indéniables : piste latéritique, proximité avec le Nigeria, périmètre irrigué, bas-fonds très fertiles.

### 1.3. Succès et échecs

Parmi les causes de développement et de dépérissement des marchés, signalons encore d'autres éléments qui nous semblent tout aussi importants :

- Le succès d'un marché est très largement dû à la libre circulation des produits nigériens, d'où la consultation obligatoire des services de douanes et du chef de poste administratif, suivie de leur rétribution substantielle. Actuellement, la situation économique des villages proches du Nigeria (dans un rayon d'environ 10 à 20 kilomètres) est fortement entravée par l'activité douanière nigérienne, qui décourage les marchands nigériens de traverser la frontière et ainsi d'animer les marchés. Cette pratique est particulièrement vive dans l'extrême sud-est de l'arrondissement (Dolé, Tounouga, Sabon Birni, Gattawani), à Bengou et Bana ainsi qu'au centre (Guéza, Sormo), régions où le zèle déployé par les douaniers nigériens apparaît comme l'un des facteurs les plus limitants de l'activité économique. Si les *Customs* nigériens se laissent systématiquement corrompre, il n'en va pas de même de leurs collègues nigériens, qui tendent, par leur présence et leurs actions, à décourager les marchands du Nigeria de traverser la frontière. Le cas de Guéza est un bon exemple de cette situation : le marché a été abandonné par manque de commerçants nigériens, ces derniers préférant se rendre à Koutoumbou où ils évitent les contrôles douaniers. Le village exporte ainsi l'essentiel de sa production de mangues directement à Bella, Dioundiou, Dogondoutchi, Dosso et Niamey. Les tracasseries douanières sont nombreuses quels que soient les produits importés du Nigeria, ce qui, compte tenu de la situation de dépendance du pays vis-à-vis de son voisin, pénalise les échanges économiques. On peut alors affirmer que plus les contrôles nigériens sont fréquents et les taxes élevées, plus la zone concernée dépérit et par effet de retour, plus les recettes douanières dimi-

nuent. Ceci peut étonner lorsqu'on connaît les subtils dosages entretenus entre « droits » de douane et liberté de commerce dans d'autres domaines de la vie économique du Niger, transports urbains et interurbains par exemple.

- La distance des marchés aux voies de communication et l'état de celles-ci est également un facteur déterminant de l'activité économique. A Bengou, l'ouverture récente de la piste latéritique NC5 qui rejoint le goudron a clairement favorisé les échanges, en permettant aux camions de venir charger les patates douces et les mangues, directement aux champs. Par contre, de Massama à la piste latéritique (7 km), le chargement d'un fagot de canne à sucre coûte 250 FCFA, ce qui représente la moitié du prix demandé par un transporteur se rendant à Niamey (200 km). La région bénéficie heureusement de charrettes à bœufs, qui sont plus adaptées au transport que celles qui sont tirées par des ânes. Le long du fleuve, la production rizicole des périmètres de Fô et Tara éprouve également des difficultés à rejoindre le marché de Gaya en raison de l'état désastreux de la piste.

Si l'initiative de la Direction du Développement et de la Coopération suisse dans le domaine de la construction et de la réhabilitation des routes doit être saluée à sa juste valeur (projet Routes Rurales Gaya), il n'en demeure pas moins que les besoins et les contraintes restent élevés dans l'arrondissement (carte 3). Soumises aux inondations répétées des fonds de dallols et à l'érosion, les pistes rurales nécessitent un entretien important. Pourtant, certains tronçons sont à la limite de la praticabilité (Dioundiou - Guéza, Sabon Birni - Bengou, Sia - Ouna) alors que le goudron qui relie la région au Nigeria est dans un état de dégradation très avancé, malgré son importance stratégique. En raison des précipitations exceptionnelles de l'année 2003 et de l'état de dégradation de la piste RN 2 entre Guéza et Dioundiou, les échanges routiers ont été interrompus pendant un mois durant le dernier hivernage, accentuant encore l'isolement de cette zone par rapport au sud de l'arrondissement. Le manque à gagner des transporteurs a été considérable. A ce propos, le FIDA (2001 ; 108) rappelle qu'à cause de l'état trop souvent défectueux des routes africaines « les populations rurales, en particulier si elles sont isolées et pauvres, ne peuvent pas tirer parti de l'amélioration des incitations et de la libéralisation ». Sans même parler de « libéralisation » dans le contexte nigérien, il est aisé de comprendre comment, en l'absence de routes ou, le plus souvent, de pistes praticables, le commerce peut décliner.

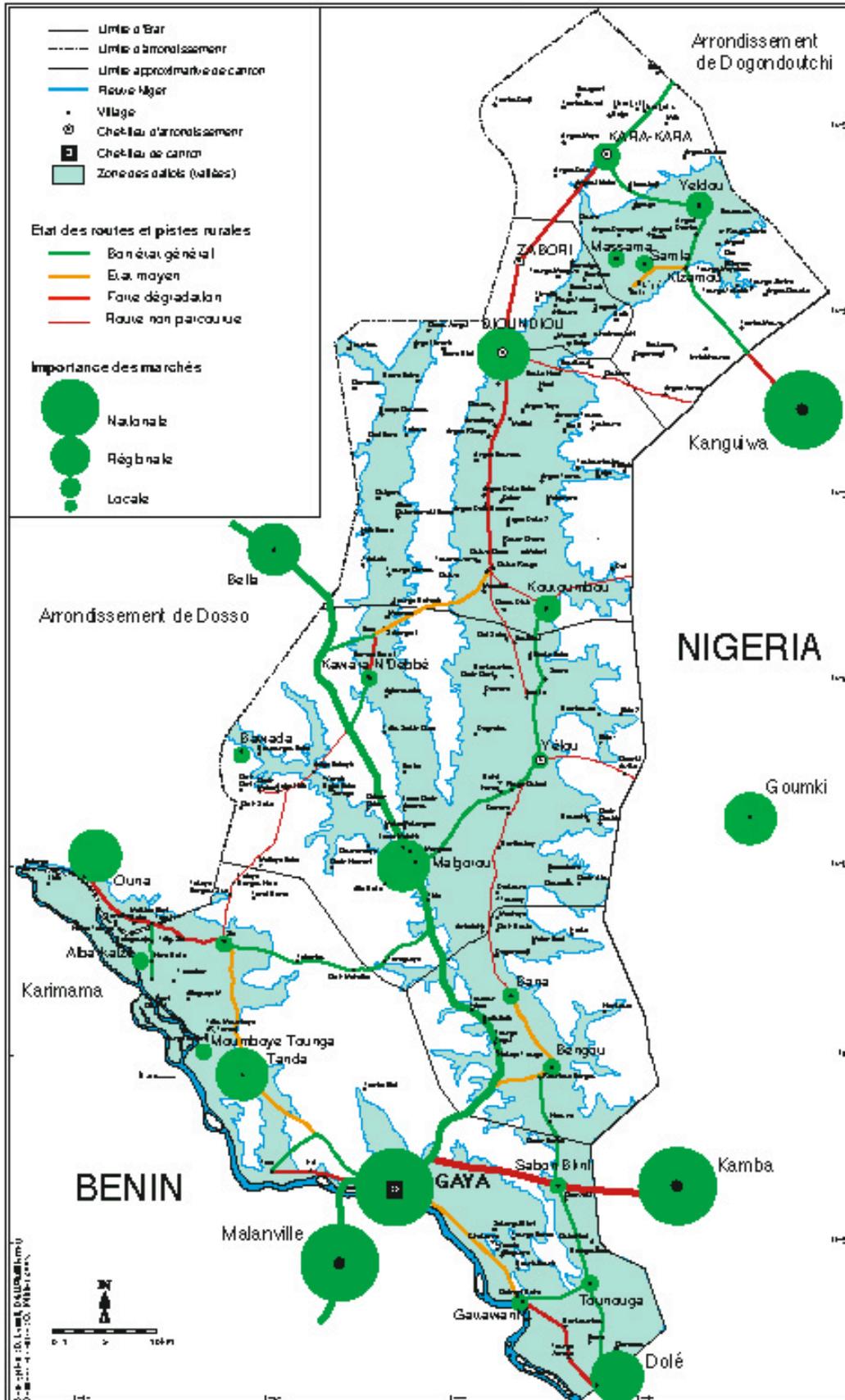
De quelles manières le mauvais état des infrastructures routières pénalise-t-il le développement du commerce ? Analysons la situation sous deux angles, tout d'abord en évoquant les possibilités physiques et financières, ensuite en analysant les représentations et l'aspect symbolique. En premier lieu, l'isolement peut pénaliser techniquement le commerce : les intrants agricoles comme les engrais et les machines ne peuvent atteindre les régions de production, lesquelles éprouvent beaucoup de difficultés à trouver un marché rémunérateur autre que celui de la proximité. Les populations de ces villages ont moins accès à l'éducation, aux services de santé et aux centres de vulgarisation agricole. Leur travail est alourdi par les contraintes liées aux déplacements entre lieu d'habitation et lieu de travail. Les régions concernées par l'enclavement présentent alors toutes les caractéristiques des marges : transformations inabouties entre une agriculture de subsistance peu diversifiée et une agriculture modernisée orientée vers la production spécifique des centres urbains (maraîchage), insuffisance de production liée à l'enclavement, au manque de perspectives d'exportation, aux moyens de crédits insuffisants et à l'absence d'entrepreneurs. Le désenclavement apporte dès lors une facilitation et une intensification des flux. Dans le cas qui nous intéresse, c'est-à-dire la production de rente à destination de la ville, on peut même affirmer que le désenclavement est une condition nécessaire au développement de ces

productions. On peut encore aller plus loin en prétendant qu'elles se localiseront préférentiellement, en l'absence de toute intervention publique, aux endroits les mieux desservis par les réseaux routiers. Au plan symbolique, le désenclavement apporte également une ouverture sur le monde, la nouveauté, la différence, ce qui peut se traduire notamment par une accélération des changements sociaux liés à la natalité, à la mortalité et aux pratiques alimentaires.

Certes, il n'est pas dans nos intentions de dresser ici un portrait radieux de la région désenclavée. On sait, par exemple, que certaines opérations de désenclavement peuvent aboutir, paradoxalement, à la « vidange » d'une région, c'est-à-dire que l'amélioration des conditions sociales et économiques d'un espace marginalisé conduit au renforcement de la centralité en dehors de cette partie du pays. Transformées en vecteur d'émigration en direction des villes, les infrastructures routières permettent à des régions récemment « ouvertes » de se « vider » (FIDA, 2001a. ; 185). Il est aussi certain que les voies de communication ne sont rentables qu'en présence de densités de populations importantes. Comme le rappelle le FIDA (2001 ; 108), dans certains cas « la rentabilité des routes est limitée en raison de la dispersion de la population, de la faiblesse de la valeur ajoutée par hectare et par personne et de la modicité des excédents marchands ». D'après nos observations, il semble que cela soit partiellement le cas à Gaya.

- Quelques-uns de nos informateurs mentionnent que la réussite de certains marchés serait également due à la présence de populations plus « hospitalières », c'est-à-dire plus dynamiques en affaires. Selon cette interprétation, les régions à dominante maouri (Haoussa) connaîtraient une activité commerciale plus importante que les autres à cause des liens de parenté entretenus de part et d'autre de la frontière nigéro-nigériane. Du fait de l'imbrication extrême des populations et de la difficulté à déterminer exactement ce que recouvrent les vocables « ethniques », c'est une hypothèse qui paraît difficile à suivre, encore moins à prouver. Sans abandonner tout à fait cet argument, nous n'avons pas réussi à relever partout sa pertinence : Il est vrai que le nord de l'arrondissement, peuplé d'un grand nombre de Maouri, connaît un certain dynamisme mais celui ne dépend pas uniquement du facteur ethnique. C'est également le cas à Kawara N'Debbé. Signalons aussi que d'autres régions très actives commercialement (Bengou, vallée du fleuve) sont peuplées de Songhaï ou de Tchenga. L'établissement d'une liaison nécessaire entre forte activité économique et appartenance ethnique nous paraît par conséquent réducteur.

Carte 3. Etat des infrastructures routières, 2003 - 2004



## Chapitre 2. Analyse spatiale des réseaux de commerce

*Or aujourd'hui, le principe fondamental des avantages comparatifs et la libéralisation des filières commerciales redonnent tout leur sens à la diversification des espaces : spécificités écologiques, position par rapport aux axes et aux marchés devraient devenir des facteurs essentiels d'une diversification des productions. Revanche de la géographie assurément, mais aussi accentuation d'une géographie des inégalités.*

Dubresson et Raison, 1998 ; 89.

On aurait tort de sous-estimer les capacités internes de la société frontalière à organiser des structures marchandes économiquement et socialement performantes. En effet, cette région, comme d'autres en Afrique de l'Ouest (Guinée, Sénégal, Nigeria), fut marquée par des flux commerciaux incessants depuis l'époque précoloniale et par une organisation fondée davantage sur l'appartenance aux réseaux que sur la composante ethnique. Comme les « Dioula » ailleurs sur le continent, les commerçants de cette partie du Niger et du nord Bénin forment un ensemble professionnel soudé, particulièrement étudié dans le Borgou (Bregand, 1998). Dans notre analyse, nous avons retenu trois grandes régions, relativement spécialisées dans un type de production : au nord de l'arrondissement, nous nous sommes particulièrement intéressés à la culture de la canne à sucre, au centre, nous avons étudié celle de la patate douce, dans la vallée du fleuve, nous avons dirigé notre intérêt sur le riz, les cultures fruitières et légumières. Enfin, nous avons intégré dans notre analyse l'étude spécifique de la ville de Gaya et de ses environs.

### 2. Nord : l'essor de la canne à sucre

Nos observations dans le nord de l'arrondissement se sont concentrées sur la canne à sucre car elle est à l'origine de la plus grande partie des revenus des paysans. Il n'est pas inutile de préciser que cette culture ne résume pas l'entier de la production, tant il est vrai que dans certains villages le maïs, le manioc, les mangues et les goyaves font l'objet d'exportations. Lorsque celles-ci ont pris des proportions significatives, nous l'avons mentionné.

#### 2.1. Une culture de rente en expansion rapide

Ce sont les cantons de Zabori et de Kara Kara qui connaissent l'essor le plus significatif de la culture de la canne à sucre. A Zabori, malgré la faible superficie du canton, de vastes terrains y sont destinés et assurent l'essentiel des revenus. Cultivée dans la *fadama*<sup>4</sup> du Dallol Maouri, la canne à sucre est amenée au chef-lieu (1000 hab.<sup>5</sup>) par charrettes d'où elle est ensuite chargée par les paysans sur des camions de 10 à 30 tonnes. On évalue l'exportation annuelle à environ 4000 tonnes, sachant que les camions chargent la canne pendant une centaine de jours. La production s'est développée depuis une dizaine d'années, essentielle-

<sup>4</sup> En haoussa, *fadama* signifie « zone humide », « bas-fond ».

<sup>5</sup> Les données de population sont extraites du Recensement national du Niger (2001), de DDC (2002), de Dambo (2001) et de [www.world-gazetteer.com](http://www.world-gazetteer.com) (2003). Elles doivent être considérées comme très approximatives.

ment pour ravitailler le marché de Niamey et secondairement les localités proches de Dioundiou, Kara Kara, Kargui Bangou et Boureimi. De ce fait, la région est bien connue des grossistes, qui établissent des relations d'affaires stables avec les producteurs. Comme ailleurs dans la région, les gains générés par la culture de la canne ont permis certaines dépenses somptuaires liées aux mariages et aux cérémonies de baptêmes ainsi que l'achat de charrettes et de mil, mais aucun producteur n'a pu épargner suffisamment pour investir dans un véhicule. Zabori apparaît comme un chef-lieu de canton très productif en canne à sucre, mais défavorisé en ce qui concerne les infrastructures commerciales : les liaisons routières avec le sud de l'arrondissement sont mauvaises et le village ne possède pas de marché.

A 12 kilomètres à l'est de Zabori, le village de **Léguéré** (1000 hab.) se situe au cœur de la région la plus ancienne et la plus productive en canne à sucre de l'arrondissement de Gaya. Bien que cette culture se fasse sans moyens mécaniques, par inondation naturelle dans les terrains de la *fadama*, sa commercialisation est destinée en premier lieu à Niamey puis aux marchés régionaux de l'arrondissement de Gaya (Dioundiou, Kara Kara), de Dosso (Moko, Kargui Bangou), de Filingué (Loga) et de Dogondoutchi (Boureimi). Les grossistes fréquentent le terroir, à la recherche de champs à acheter sur pied. L'accessibilité au village par les camions conditionne fortement les gains des producteurs car en périodes de fortes précipitations les pistes ne sont pas praticables ; dans ce cas, les producteurs choisissent alors de transporter la canne au Nigeria voisin, par la localité de Kizamou. C'est d'ailleurs leur seule exportation, tandis qu'ils importent des tonnages importants de maïs et de sorgo nigériens. A Léguéré comme ailleurs, les revenus de la canne à sucre sont investis à parts inégales dans les dépenses sociales (mariages, baptêmes) et alimentaires (mil).

La culture de la canne à sucre n'a pas connu à **Kizamou** (1650 hab.) un développement comparable aux terroirs avoisinants. Pourtant, il est certain que l'humidité de la *fadama* est croissante depuis plus d'une dizaine d'années, époque où les paysans plantaient d'ailleurs du mil en lieu et place de la canne à sucre d'aujourd'hui. Les grossistes de Niamey ne se fournissent pas au village mais achètent directement la production sur pied. On trouve cependant quelques producteurs qui l'associent au riz et transportent leur récolte au marché de Yeldou au moyen de charrettes.

A part les inondations, les producteurs de cette région nord évoquent des difficultés de commercialisation liées à l'absence d'acheteurs fixes et à la pratique de la vente sur pied. Il est en effet très fréquent que les grossistes s'entendent avec les producteurs sur la valeur d'une parcelle de canne à sucre puis versent une avance avant la coupe. Si les prix sont stables en ville de Niamey, les marchands reviennent au village pour payer la différence. Si ce n'est pas le cas et que le cours de la canne a diminué dans la capitale, les grossistes ne paient pas cet écart de prix. Le paysan qui vend sur pied est donc certain de faire un bénéfice rapide mais la pratique est risquée car l'agriculteur ne maîtrise pas l'évolution des cours, trop éloigné qu'il se trouve des marchés urbains.

La canne à sucre d'**Angoal<sup>6</sup> Dambo** (500 hab.), cultivée sur les terrains les plus humides, fait l'objet d'une commercialisation importante lorsque les récoltes sont bonnes. Dans ce cas, la production peut être acheminée jusqu'à Niamey, Dosso et Kargui Bangou. Lors d'années déficitaires qui ne permettent pas un tonnage suffisant pour les camions des grossistes, la canne est vendue sur place. La localité ne possédant pas de marché, les paysans connaissent une forte mobilité et se déplacent vers Yeldou, Kargui Bangou et Mokko (25 km). Le village est également un petit producteur de riz, de mangues, de manioc et de goyaves, majoritairement destinés à l'autoconsommation mais parfois vendus à courte distance dans le

---

<sup>6</sup> Le terme « Angoal » signifie « village de ... ». Angoal Kadé signifie en l'occurrence de village des karités (*Butyrospermum parkii*).

nord de l'arrondissement. A **Angoal Gao** (500 hab.), seule la canne à sucre fait l'objet d'une commercialisation. Dans les parcelles les plus humides, elle a remplacé le riz et on l'achemine par camions jusqu'à Niamey en cas de récolte importante. Sinon, elle approvisionne le marché proche de Yeldou. A **Angoal Kadé** (200 hab.), la situation est encore différente puisque le village présente une particularité peu commune dans la région : la canne à sucre y est produite par des Peul sédentarisés, qui ont exploité un bas-fond auparavant inculte. Etant donné que la production n'a commencé que depuis une année, elle est vendue à des grossistes de la région. La récolte (environ 10 tonnes) pourrait être accrue si les terres disponibles étaient plus nombreuses mais les terroirs humides restent limités dans cette région aux bas-fonds latéraux du Dallol Maouri. Ces Peul travaillent l'ancien périmètre occupé auparavant par leurs tentes et leurs troupeaux et consacrent les revenus de cette culture à acheter des habits, des animaux et des céréales.

## 2.2. Des terroirs productifs mais enclavés

Les villages de **Rouga Samia** (500 hab.), **Massama** et **Koudourou** (1000 hab. chacun) présentent un profil similaire, marqué par un potentiel agricole considérable en termes de cultures de rente, une production importante et diversifiée, mais limitée dans son extension par l'enclavement. Certes la nouvelle piste rurale NC 7 financée par le projet RRG n'est pas très éloignée et favorise un écoulement des marchandises plus aisé qu'auparavant, mais l'impossibilité d'un accès direct aux champs par les camions renchérit considérablement le prix des fagots de canne et pénalise d'autant les producteurs.

A **Rouga Samia**, la canne à sucre et le riz ont fait l'objet d'un développement récent depuis une dizaine d'années. Ils bénéficient de l'intensité des écoulements latéraux du Dallol Maouri, en provenance du plateau nigérian. Le village connaît une production importante et diversifiée (fruits) mais sa commercialisation est entravée par la mauvaise connexion au réseau de pistes rurales. Le manque d'acheteurs est donc problématique, ce qui contraint les producteurs à acheminer leur canne à sucre jusqu'à la piste de latérite NC 7. Ce transport absorbe une partie importante de leur bénéfice. A **Massama**, le développement de la production de canne à sucre date d'environ cinq ans. Auparavant, lorsque les inondations n'étaient pas si fréquentes et prolongées, les paysans plantaient plus volontiers du mil, du manioc et du riz. Aujourd'hui, la canne à sucre locale approvisionne Niamey de même que les marchés régionaux de Kara Kara, Kargui Bangou, Boureimi et Lido. Depuis leurs champs, les plus grands producteurs acheminent en charrettes les fagots jusqu'à Yeldou, Kizamou et Abdeladji, où attendent les camions des grossistes. Les relations entre ces derniers et les agriculteurs sont souvent conflictuelles, notamment en ce qui concerne le paiement des arriérés de vente de la canne vendue sur pied. Quant aux producteurs plus modestes, ils se rendent sur les marchés locaux. Massama souffre toutefois d'un enclavement marqué et cette difficulté d'accès empêche un développement significatif de la production. Les revenus de la canne à sucre ont permis aux cultivateurs d'acquérir des bœufs et des charrettes, de même que du mil et du maïs. Pourtant, il semble avéré que l'argent des récoltes a d'abord été consacré au premier ou au second mariage ainsi qu'aux jeux de hasard. A **Koudourou**, la canne à sucre supplante progressivement le riz, grâce aux revenus qu'elle génère et aux inondations plus fréquentes depuis 3 ans. La commercialisation s'organise en direction de Niamey et des marchés régionaux de Yeldou, Kara Kara et Dioundiou. Comme ailleurs dans le nord de l'arrondissement, les quantités les plus importantes sont transportées par des grossistes, mais il arrive épisodiquement que des paysans s'organisent eux-mêmes pour acheminer leur production dans la capitale. L'achat sur pied est très fréquent. La principale difficulté des agriculteurs provient de l'enclavement du

village : les fagots de canne doivent être acheminés jusqu'à la piste Yeldou - Kizamou (NC 7) en charrettes, préalablement à leur vente. Le riz est vendu sur les marchés de Yeldou, Kara Kara et Lido, voire au Nigeria pour les plus grands cultivateurs. Le village produit également des fruits et des légumes en quantité, ce qui est assez peu commun dans la région : salades, patates douces, piments, choux, haricots se vendent à Yeldou, de même que les mangues et les goyaves.

Dans toute cette partie du nord de l'arrondissement de Gaya, les échanges avec le Nigeria, à travers les marchés de Kanguwa et de Goumki, sont intenses. Les Nigériens importent systématiquement du bétail nigérien et, plus conjonctuellement, des céréales, alors que les Nigériens vont se fournir en engrais, en habits, en biens manufacturés et en mil dans le pays voisin.

### **2.3. Transformations des techniques : le rôle des innovateurs**

Nulle part dans nos observations nous n'avons pu constater un développement significatif des cultures de rente ou de contre-saison indépendant de la présence d'un ou de plusieurs innovateurs agricoles. C'est pourquoi nous avons choisi d'illustrer le chapitre des transformations techniques et culturelles en regroupant l'analyse des villages de **Yeldou** (1800 hab.) et de **Timba** (150 hab.), qui abritent chacun un innovateur agricole actif dans les cultures de rente, Yeldou se singularisant en outre par l'activité de son marché hebdomadaire. Cette localité connaît une activité et une renommée sans commune mesure avec sa taille. Le chef de canton de Kara Kara y assiste de façon à traiter les affaires de ceux qui sont trop éloignés du chef-lieu. Des transporteurs assurent l'acheminement des passagers et de leurs produits depuis l'arrondissement de Dogondoutchi (Guéchémé) et jusqu'au Nigeria à l'aide de pick-up et de camions. Pourtant, la diversité des produits n'est pas exceptionnelle ; c'est surtout le nombre de détaillants qui est élevé. La canne à sucre est l'élément principal des négociations, dans ce village situé au cœur de la zone de production, proche de la frontière nigérienne et bien desservi par le réseau des pistes rurales. Il n'est donc pas étonnant que la provenance même de la canne soit diverse : Angoal Dambo, Rouga Samia, Samia, Kizamou, Léguéré, Massama, Angoal Djoga, Angoal Gao, Kadum et Madotchi approvisionnent le marché en plus de la culture locale. Toutefois, ce n'est pas directement au centre du village que se négocient les chargements les plus importants mais plutôt sur le bord de la piste NC 7. Le marché hebdomadaire assure l'écoulement plus modeste de la consommation locale tandis que les camions, au contraire, fréquentent le village de septembre à février, avant de se rendre prioritairement à Niamey, à Dosso ainsi qu'au Nigeria. Le marché de Yeldou est également actif dans la vente d'arachide et de riz.

La présence de M. Ousmane Guero, dont le portrait suit, est un important facteur de dynamisme pour le village, et peut-être pour les terroirs avoisinants. Originaire de Yeldou, étroitement apparenté à la chefferie, disposant de relations politiques et de moyens financiers au-dessus de la moyenne villageoise, cet homme préfère les cultures de contre-saison pour gérer les effets parfois dévastateurs des inondations. Il dispose de plusieurs sites de production, l'un installé sur un versant dunaire et l'autre dans un bas-fond.

#### **Portrait de M. Ousmane Guero, adjudant-chef à la retraite, Yeldou**

*Fils du chef de village de Yeldou, M. Guero fréquente l'école de Gaya dès 1952, à une époque où les lions sont si nombreux que la piste en devient impraticable. A l'école primaire, il montre déjà de l'intérêt pour la culture maraîchère, activité qu'il ne cessera de développer tout au long de sa vie. Il*

*fréquente brièvement l'Institut Pratique de Développement Rural de Kollo en 1959 puis rejoint l'armée nigérienne dès l'Indépendance. Lors de ses différentes affectations dans le pays, il s'adonne aux cultures de contre-saison (tomates, salades, oignons) avec un réel succès, ce qui lui vaut d'ailleurs la réprobation de ses supérieurs. Il passe douze ans à Niamey, est affecté à Malbaza puis à Birni N'Konni au début des années 1980. A cette époque, il produit de l'oignon et du blé en quantité, assisté de l'ONAHA. Rentré à Gaya, il introduit une nouvelle variété d'oignon blanc et gagne le titre de « sarkin noma »<sup>7</sup>, c'est-à-dire « chef de l'agriculture ». Sa réputation est établie de Birni N'Konni à Gaya.*

*Eprouvant des difficultés à concilier l'exercice de ses fonctions avec celui de l'agriculture de rente, M. Guero est affecté par ses supérieurs en 1990 à Dosso, une localité où prétendument « rien ne pousse ». Il parvient pourtant à y cultiver du maïs, de l'oignon et du blé. Une délégation ministérielle visite son périmètre et lui accorde des moyens matériels. Il sert alors de conseiller agricole à d'autres producteurs, perfectionne ses techniques de semis en fonction de la qualité des sols et cultive du riz et du gombo qu'il exporte à Arlit (1050 km) ! En 1993, peu avant sa retraite, il est affecté à Gaya, travaille dans l'agriculture au bord du fleuve Niger puis décide de se retirer à Yeldou pour se consacrer à l'exploitation de parcelles de contre-saison. Il y introduit l'irrigation par motopompe et tente, en vain jusqu'à présent, de faire des émules au village.*

Le premier site de M. Guero a été aménagé en casiers sur un versant dunaire (photo 4), à proximité immédiate d'une mare ayant récemment occupé une exploitation de banco. Même s'il n'y a pas d'affluents, la réserve alimentée par la nappe phréatique permet de subvenir aux besoins de l'arrosage par motopompe et de cultiver du riz en décrue. Les parcelles sont plantées d'oignons et de piments. Le second site est planté de canne à sucre et de cultures maraîchères. Il a souffert des inondations récentes et du vent qui a renversé les tiges de canne. M. Guero y tente pourtant plusieurs essais : d'une part il cultive ses semis sur une termitière inondée par ses soins et d'autre part, il fait des tentatives de repiquage des plants de canne à sucre. Traditionnellement, les paysans se contentent de repiquer le sommet de la canne, qui donne alors de nouvelles pousses. M. Guero essaie quant à lui de multiplier les rejets à partir d'une seule tige. Compte tenu de la nouveauté de la technique, il est difficile de juger des succès de cette entreprise.

A **Timba**, nous avons pu relever la présence d'un autre innovateur agricole qui introduit progressivement des cultures et des techniques nouvelles, liées aux productions de rente. Cet agriculteur s'est lancé dans la production maraîchère depuis trois ans, après avoir passé sept années au Bénin. Il cultive des piments, du gombo et des oignons, qu'il achemine à Dosso et à Niamey ainsi que du riz et de la canne à sucre. Il utilise pour cela une motopompe branchée sur des puits spéciaux creusés à six mètres de profondeur dans la nappe phréatique. Ces tuyaux de PVC sont percés de trous sur les trois premiers mètres les plus profonds et soigneusement cachés des curieux. La culture de rente entreprise de cette façon est rentable, pour autant que le producteur parvienne à éloigner les prédateurs de son champ (oiseaux, criquets) et qu'il se procure suffisamment d'engrais. L'exemple de ce cultivateur a d'ailleurs incité un voisin désireux de l'imiter à s'acheter une motopompe cette année. L'usage de ces machines apparaît dès lors comme indispensable pour dégager des bénéfices.

La technique des puits spécialement destinés aux motopompes semble se diffuser à partir du Bénin, où elle est largement utilisée dans le maraîchage. On la

---

<sup>7</sup> En haoussa, *sarki* est l'équivalent de *chef traditionnel*, alors que *noma* signifie *l'agriculture*.

trouve aujourd'hui dans un nombre relativement important de villages (carte 4), essentiellement situés à proximité des frontières méridionales. Lorsqu'elle est pratiquée dans le Nord, comme à Timba, elle a été introduite par certains producteurs ayant voyagé et expérimenté ses avantages. Parmi ceux-ci, citons le faible coût (environ 20 000 CFA), la facilité d'utilisation combinée avec l'utilisation de motopompes et un débit assez important pourvu que le forage se fasse dans des nappes phréatiques proches du sol. Ce sont généralement des Béninois qui effectuent les travaux bien qu'à Sabon Birni, les puits soient réalisés par des gens de Gaya et de Kamba.

La présence d'innovateurs agricoles ne doit pas surprendre dans le contexte de l'arrondissement de Gaya. En effet, les sociétés songhaï-zarma et haoussa qui l'habitent ne sont pas des sociétés restées inchangées depuis la période précoloniale, sur lesquelles on tente d'implanter des systèmes de cultures nouveaux (Olivier de Sardan, 1984). Au contraire, un grand nombre d'éléments précoloniaux ont disparu (razzias, esclavage) et on observe que les économies de la région sont marquées par des pratiques agricoles aujourd'hui partiellement diversifiées et non par une « autosubsistance » monolithique. Sachant que l'hétérogénéité prime et que d'autres systèmes économiques ont été adoptés auparavant, l'introduction des cultures liées aux marchés urbains ne devrait pas représenter un bouleversement majeur. C'est peut-être ici l'occasion de ne pas se tromper sur le terme de « subsistance », utilisé pour caractériser les économies agricoles des sociétés nigériennes. Certes, ces communautés villageoises produisent essentiellement des biens agricoles de subsistance, mais ce terme est, comme le rappelle Olivier de Sardan (1995 ; 118) une « subsistance sociale, autrement dit la satisfaction des besoins sociaux d'une famille, de sa reproduction culturellement définie ».

On peut s'interroger sur l'évolution, la diffusion et les conséquences en termes socio-économiques de l'action de ces innovateurs. Est-ce une simple amélioration technique ou un véritable changement de société ? L'intensification des méthodes de cultures vise clairement à la modification des pratiques agraires. Or, on sait que cette évolution n'est pas que technique, dès lors que toute introduction de méthodes nouvelles provoque un ensemble de facteurs sociaux qui dépasse le cadre strict de l'intervention, pour concerner la société dans son ensemble. Il faut donc tenir compte qu'en modifiant des techniques, on change aussi de société.

#### 2.4. Canne à sucre : le choix de la rente

Les villages des cantons de Zabori et de Kara Kara illustrent le processus de transformation de l'agriculture locale et l'importance grandissante de la canne à sucre dans le revenu paysan. Le tableau suivant montre pour chaque site enquêté au nord de l'arrondissement quelles sont les transformations agricoles les plus significatives en rapport avec la canne à sucre.

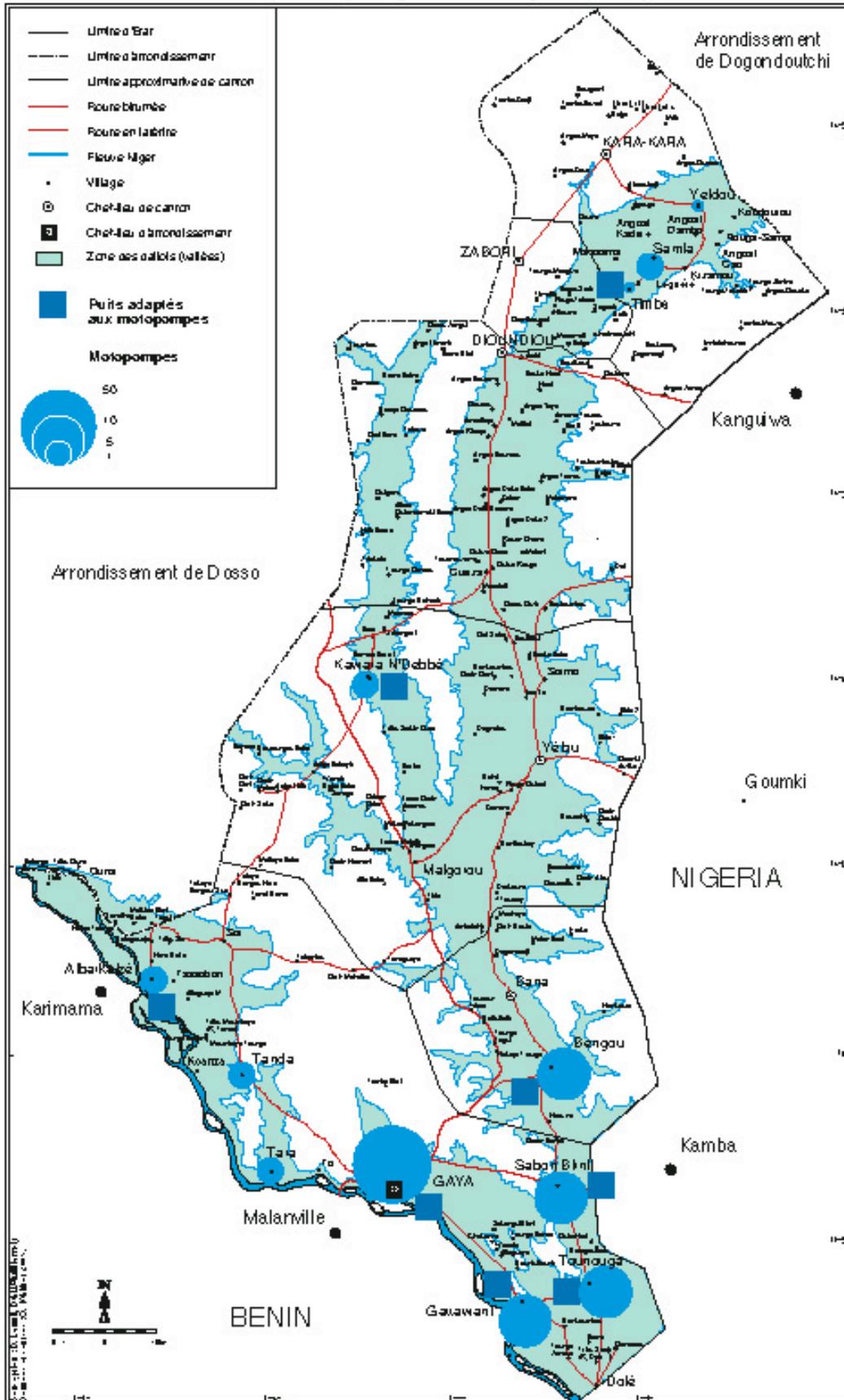
Site	Début de la culture	Cultures avant canne à sucre	Raisons du changement	Autres produits de rente	Difficultés rencontrées
Angoal Dambo	1997	Mil	Eau	Riz, manioc, mangues	Engrais
Angoal Gao	1998	Riz	Eau, \$	-	Engrais
Angoal Kadé	2002	-	Eau	Riz, salades, choux	Terres disponibles
Kizamou 1	1996	Mil	Eau	Goyaves	Crédit

Kizamou 2	2003	?	Périmètre de l'ONAHA	-	Marché, salinité
Koudourou	1999	Riz	Eau, \$	Riz, fruits	Enclavement
Léguéré	1983	Riz, manioc	\$	Patates, mangues	Absence de motopompe
Massama	1998	Mil, patates, riz	Eau, \$	Fruits	Enclavement
Rouga Samia	1993	Manioc, patates, haricots	Eau	-	Enclavement
Timba	2000	Mil	Séjour au Bénin	Piments, oignons, gombo	Engrais, oiseaux
Yeldou	2000	Mil	Eau, \$	Légumes, oignons	Divagation des animaux, inondations
Yélou	2003	?	Périmètre de l'ONAHA	Maïs, manioc	-
Zabori	1992	Manioc, mil	Eau, \$	Goyaves	-

**Tableau 3. Evolution de la culture de la canne à sucre dans le nord de l'arrondissement de Gaya**

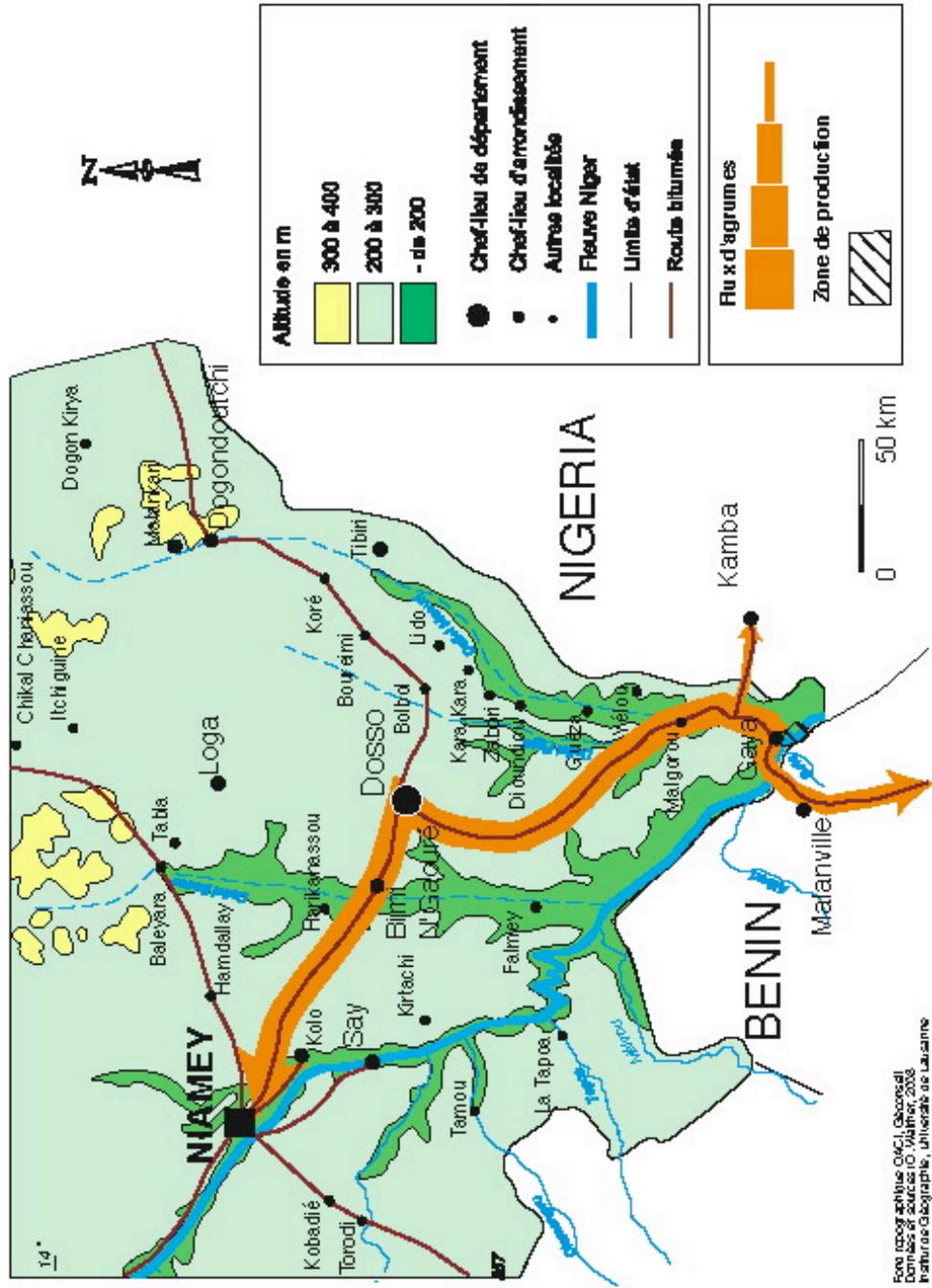
Les données du tableau 3 démontrent que l'élévation du niveau de l'eau (élément physique) et les profits engendrés par la rente (élément financier) se conjuguent pour conduire au développement accéléré de la canne à sucre. Celui-ci se fait depuis moins d'une dizaine d'années dans la plupart des cas, essentiellement au détriment du riz et du mil, qui ne répondent plus aux contraintes physiques et aux exigences de rentabilité. De manière ponctuelle, la culture de la canne est partagée avec d'autres produits de rente, dont les plus profitables sont les piments et les oignons.

**Carte 4. Diffusion des motopompes et des puits adaptés en PVC**



## 5. Réseau de commercialisation des agrumes de Gaya

Situation régionale: exportation depuis l'ex-Projet fruitier



Cette évolution ne se produit pas sans difficulté. Au niveau de la production, les problèmes concernent surtout les intrants et la mécanisation. L'utilisation d'engrais et de fumier organique pour les cultures de rente est presque généralisée à tous les sites. Dans le cas de la canne à sucre, l'engrais stimule la croissance des plants, qui atteignent un diamètre supérieur à ceux qui n'ont pas reçu de fertilisants. Cependant, la faveur des consommateurs va à ces dernières, qui sont plus sucrées malgré leur faible taille. Dans les deux cas, la canne à sucre produite dans la région de Gaya - Dogondoutchi est d'un diamètre inférieur à celle que l'on récolte à Zinder. Les producteurs connaissent également de grandes difficultés à se procurer les engrais parce que le prix des sacs est trop élevé pour eux et parce qu'ils subissent de manière épisodique la pénurie de ces produits venant en grande partie du Nigeria. Enfin, la mécanisation est encore peu développée dans le nord de l'arrondissement, en comparaison avec la vallée du fleuve et, évidemment avec le Bénin et le Nigeria. Au niveau de la commercialisation, les difficultés se rapportent le plus souvent à l'enclavement (chapitre 1.3).

Exceptionnellement, certains paysans, à Léguéré notamment, se consacrent presque exclusivement à la culture de la canne à sucre ou plantent plus de canne que de mil, ce qui témoigne évidemment de l'essor de cette culture et des gains qui lui sont associés, mais qui oblige ces producteurs à un achat de grains important. A notre avis, il s'agit là d'une évolution intéressante quoique restreinte. En effet, la canne à sucre est une culture relativement exigeante : elle demande plus de main-d'œuvre que le mil, nécessite un arrosage manuel ou mécanique lorsque l'humidité n'est pas suffisante, ou au contraire des travaux de drainage en cas d'inondations. Malgré ces contraintes, on observe qu'elle permet, au gré des années, de dégager un bénéfice significatif. Cela signifie-t-il que la canne à sucre et le mil ne sont pas en concurrence dans l'organisation temporelle des travaux des paysans ? Les avis sont partagés, mais selon M. Guero de Yeldou, les deux cultures demandent les mêmes travaux de sarclage, principalement aux mois de juin et juillet. Les paysans ne disposeraient pas alors de suffisamment de personnel familial pour assurer un entretien correct de toutes les parcelles. De plus, il arrive fréquemment que les petits producteurs soient contraints de vendre les jeunes pousses de canne pour assurer la *soudure*<sup>8</sup>. Il est évident à ce niveau que le fait que la culture de la canne à sucre se déroule sur une année est un handicap pour les cultivateurs qui disposent de peu de moyens.

## 2.5. Le rôle des grands marchés régionaux

Plus grand marché de la région nord, bien que mal relié aux terroirs méridionaux, **Dioundiou** (5000 hab.) connaît une aire d'influence et une activité exceptionnelles : on y vient de Dosso et du Nigeria. La diversité des produits n'y est pourtant pas différente des villages environnants : arachide, niébé, voandzou, riz, mil, canne à sucre, manioc, coton, fonio. Le marché est dominé par la vente des céréales et par celle de la canne à sucre, au détriment des fruits et des légumes. Ce qui caractérise Dioundiou, c'est la présence de nombreux véhicules, qui assurent le transport des passagers et marchandises dans un rayon de 50 kilomètres. Une partie du mil, par exemple, est conduite à Malanville et Niamey, par camions de 3 tonnes, par des Mitsubishi qu'on appelle ici « Dogonbar » soit « longue barre ». Les pick-up partent jusqu'à Lido alors que les camions assurent la liaison vers Kanguiwa au Nigeria. Le marché a connu une expansion considérable, grâce notamment à la culture de la canne à sucre et il est possible de constater que les grossistes de Niamey viennent s'y fournir lorsque les récoltes du nord de l'arrondissement sont déficitaires.

---

<sup>8</sup> La « soudure » correspond à la période de mai à août généralement, pendant laquelle les producteurs doivent assurer la transition entre leurs stocks de grains récoltés et les productions pluviales à venir.

L'évolution des flux d'approvisionnement et d'écoulement du marché de Dioundiou est en relation étroite avec la conjoncture économique et politique nigériane, de même qu'avec l'accessibilité routière. Rappelons à ce propos que la ville fut coupée du sud de l'arrondissement pendant un mois lors des inondations de l'hivernage 2003. Cette intensité des échanges commerciaux trouve certainement ses origines dans la présence des grossistes en grains, qui assurent leurs profits par le stockage et l'écoulement spéculatif de leurs marchandises. Ce sont eux qui assèchent artificiellement les marchés de certains produits pour ensuite les revendre plus cher ou les exporter sur de longues distances. C'est notamment le cas du haricot, dont le nord de l'arrondissement de Gaya et la région de Guéchémé sont connus pour être excédentaires. Ce produit est exporté en camions de 10 tonnes par des grossistes à Malanville (Bénin) d'avril à mai, après avoir été stocké au Niger. Il devient dès lors très difficile de se procurer des haricots avant qu'ils ne soient remis en circulation pendant la période de *soudure*, durant laquelle le prix est évidemment élevé : la mesure se négocie à 500 CFA alors qu'on peut l'acheter 200 CFA directement après la récolte.

Le marché de **Kara Kara** (3000 hab.) constitue également un des principaux lieux d'échanges du nord de la région. Il est bien relié à l'arrondissement de Dosso, par Lido et Bolbol, où se trouve la route nationale goudronnée. Au sud, l'intensité des flux économiques avec Dioundiou est importante, quoique l'état des pistes soit médiocre, alors qu'à l'est, l'ouverture de la piste rurale NC 7 et son prolongement en direction de la frontière assure une bonne connexion avec le Nigeria et les villages du Dallol Maouri. Rien d'étonnant donc à ce que la canne à sucre vendue à Kara Kara présente une origine très contrastée : Léguéré, Samia, Kassa Débé, Kizamou, Madekini, Angoal Dambo, Yeldou, Massama, Tounga Dankaini, Rouga Samia, Angoal Gao, Koudourou, Angoal Leboa, Angoal Dérié, soit un rayon de 15 kilomètres. La vente s'effectue auprès des grossistes de Kalgo, Lido, Matankari et Dosso, ceux de Niamey préférant embarquer la canne directement depuis les champs ou à partir de lieux de collecte au bord de la piste de latérite. Ce choix s'explique par la nécessité d'emporter de très forts tonnages, par l'économie de transport que représente un chargement direct après la coupe, cette méthode leur permettant de court-circuiter d'éventuels grossistes villageois, enfin parce qu'il serait difficile aux camions d'être présents une fois par semaine au marché. Les aléas de la route sont en effet tels que les chauffeurs ne peuvent dire avec certitude quel jour ils arriveront à destination.

L'arrondissement de Gaya présente des variations importantes du prix de la canne à sucre, comme le montre le tableau ci-dessous. Le tarif fluctue entre 400 CFA, payés au producteur en cas d'excédent et 2 500 CFA le fagot de 20 tiges. Les prix les plus élevés ne sont appliqués qu'en cas de pénurie au début ou en fin de saison. A noter que les frais de transport sont parfois plus élevés que le produit lui-même. La différence de prix observée entre producteurs et intermédiaires dans les marchés régionaux s'explique par le fait que, la plupart du temps, la production est directement exportée à Niamey. En conséquence, les prix des intermédiaires reflètent le tarif local sur les marchés villageois où la canne est débitée, alors que les prix auprès des producteurs représentent le coût payé par les grossistes de Niamey. Si on compte un prix minimal de 400 CFA par fagot payé au producteur et un prix moyen du transport entre les zones de production et Niamey de 500 à 750 CFA par fagot, on doit logiquement imaginer que la canne à sucre ne peut coûter moins de 1 000 à 1 250 CFA dans la capitale. Encore faut-il ajouter le bénéfice du fournisseur et celui du grossiste, ce qui explique que le fagot se négocie autour de 2 250 à 2 500 CFA. Dans ce système, le transporteur et le fournisseur gagnent plus que le producteur (chapitre 7.1).

Site	Prix de la canne à sucre	Statut du vendeur
Dioundiou	850 - 1 000	Intermédiaire de marché
Kara Kara	1 000 - 1 500	Intermédiaire de marché
Kawara N'Debbé	1 000	Producteur
Léguéré	1 250 - 1 500	Producteur
Massama	1 000 - 2 000	Producteur
Yeldou	1 000	Intermédiaire de marché
Zabori	500 - 1 000	Producteur

Niamey	2 250 - 3 000	Grossiste
--------	---------------	-----------

Tableau 4. Variations régionales des prix de la canne à sucre, arrondissement de Gaya, décembre 2003, en FCFA par fagot de 20 tiges.

### 3. Centre : entre réseaux lointains et anémie régionale

Le centre de l'arrondissement de Gaya est moins homogène en termes de production que le nord : on y trouve néanmoins des terroirs spécialisés dans la culture de la patate douce et bien reliés aux réseaux d'exportation nationaux (Bengou, Kawara N'Debbé), des grands marchés (Malgorou) mais aussi des localités où l'activité économique est déprimée (Yélou).

#### 3.1. Bengou et Bana : le dallol ne fait pas toujours la richesse

Dans tout l'arrondissement et jusqu'à Niamey, le terroir de Bengou est renommé pour la qualité de ses patates douces, qui constituent une grande partie des exportations de la localité. Grâce à cette culture et au dynamisme politique de ses élites, **Bengou** (10 854 hab.) est en mesure d'appuyer plus fortement ses ambitions administratives par rapport au village voisin de **Bana** (5000 hab.). La revendication principale de Bengou est la reconnaissance de la ville comme chef-lieu de canton, indépendamment de celui de Bana. L'origine du conflit remonte à la période coloniale au cours de laquelle, de manière très simplifiée, la chefferie est revenue à Bana dont les élites furent jugées plus coopératives avec les Français. Aujourd'hui, Bengou revendique sa souveraineté sur plusieurs villages du canton, au détriment du chef-lieu et s'appuie pour cela sur une activité commerciale très importante qui contraste fortement avec la situation de pauvreté de Bana. La prospérité de Bengou doit en effet l'essentiel de son essor à la culture de la patate douce et aux réseaux d'exportations que certains grands producteurs ont su tisser jusqu'à la capitale. Autant Bengou affiche ouvertement un terroir très aménagé, des bas-fonds intensivement mis en valeur, des vergers à hauts rendements (également le seul bâtiment à étage en béton en dehors de Gaya, celui de la chefferie), autant Bana souffre d'une absence de dynamisme économique. D'autres arguments s'ajoutent à la prétention de Bengou. En effet, le chef du village est un ancien ministre de la Défense, qui réside à Niamey et qui se fait représenter par un parent, lequel exerce ses fonctions en jouissant des marques de respect dignes d'un chef de canton.

Depuis l'époque des « grands-parents », la patate douce a connu un essor important, quoique limité actuellement par l'épuisement progressif des sols, et cela malgré un usage intensif d'engrais. Les producteurs affirment que ce tuber-

cule est l'unique production « adaptée » à leurs terroirs, ce qui signifie en fait qu'elle est la seule à générer d'aussi grands bénéfices. Cela se confirme lorsqu'on sait qu'un essai de culture du maïs a été réalisé mais rapidement abandonné à grande échelle, parce qu'il rapportait moins que la patate douce, bien que localement très consommée. La patate douce est exportée à longue distance sur les grands marchés urbains de Niamey, Gaya, Malanville (B), Kamba (N) et Dosso de même qu'à Malgorou et Bella. Ces deux dernières localités ont l'avantage de se situer le long de la route nationale goudronnée RN 7, ce qui facilite la diffusion des produits. La quasi-totalité de la récolte est exportée et des grossistes de la capitale s'y approvisionnent en camions de 10 et 40 tonnes. Les Nigériens viennent avec leurs propres véhicules et, bien que ce légume soit aussi cultivé au Nigeria, les commerçants affirment que la patate douce de Bengou plaît davantage aux consommateurs en raison de son goût particulier. Une culture si intensive ne serait guère possible sans moyens mécaniques. C'est la raison pour laquelle un grand nombre de producteurs sont équipés de motopompes achetées à Gaya et au Nigeria qui prélèvent l'eau de la nappe phréatique à l'aide de puits ou de piézomètres. L'usage de la motopompe, répandu depuis 10 ans, est devenu obligatoire pour obtenir une production de masse rentable. Il est très difficile de savoir combien d'années sont nécessaires à l'amortissement de ces machines, car les cultivateurs n'avouent pas leurs gains mais il est imaginable de penser que quelques années suffisent.

Il est à noter que tous les champs ne sont pas situés dans les bas-fonds et cultivés lors des périodes de décrue et que certains ont été aménagés sur le versant du dallol (photo 7). Les semis sont par conséquent décalés dans le temps en fonction des parcelles et des producteurs ; de ce fait, les récoltes de patates douces sont quasi permanentes, les plantes ne demandant que 4 à 5 mois pour parvenir à maturité. Les autres productions (mil, sorgho, manioc, canne à sucre) n'interviennent qu'en complément de la patate douce. Le village importe du mil et du maïs de Malanville et de Gaya. La pomme de terre n'est pas cultivée à Bengou, bien que son prix de vente soit très supérieur à celui de la patate douce ; les paysans affirment la culture de cette dernière est plus facile grâce à une maturité plus rapide et des semis moins onéreux à cause de leur large diffusion.

Bengou possède de grands vergers de manguiers d'expansion récente, mais dont l'exploitation est ancienne, si on se réfère au diamètre actuel des arbres. Cette culture n'est pas limitée au village puisqu'elle se pratique dans le Dallol Maouri en direction de Bana et dans les talwegs de ses affluents en direction du Nigeria. La commercialisation de ces fruits à longue distance date de moins d'une dizaine d'années et s'oriente vers les villes de Dogondoutchi, de Niamey, et secondairement vers Dosso, Filingué et Balevara. En période de maturité des mangues (de mars à juin), jusqu'à deux ou trois camions de 10 tonnes sont remplis quotidiennement. La plupart des manguiers ne sont pas greffés et il règne une certaine concurrence entre les productions de Bengou et celles de Bana, car les fruits de ces deux villages sont mûrs en même temps. De même que Bana, Bengou possède un marché de très faible importance ; créé comme un centre de collecte d'arachides durant l'époque coloniale, il est aujourd'hui dépourvu de toute activité, étant donné que la plus grande partie des produits locaux est vendue directement à des fournisseurs depuis les champs.

Bana, le chef-lieu de canton, donne l'impression d'une grande pauvreté : non seulement son marché est insignifiant au regard de son importance administrative, mais les terroirs potentiellement fertiles du dallol ne sont que très peu aménagés. Le mil, le sorgho et un peu de manioc dominent la production et assurent parfois de petites exportations à Gaya et à des grossistes du village. Le haricot est vendu à Kamba, car le Nigeria n'est pas très éloigné (10 km). Dans la zone humide, le niveau des eaux est régulièrement trop élevé pour permettre un dé-

veloppement significatif de la culture de la canne à sucre. De petites parcelles existent toutefois, mais elles sont menacées par les crues, notamment en juillet et en août. En période de décrue, les paysans pratiquent la culture de la patate douce et du riz. Des jardins peu productifs et de faible étendue sont situés sur la bordure de la zone inondable, mais leur production est entravée par l'absence de motopompes. De toute évidence, les céréales rapportent plus que les cultures de décrue parce qu'elles sont moins risquées en l'état actuel des aménagements. Néanmoins, le potentiel agricole et commercial du terroir est élevé, comparable à celui de Bengou. Ce sont les compétences et l'absence de moyens d'investissement qui entravent son développement.

### 3.2. Des marchés qui structurent l'espace économique

Selon que les localités possèdent ou non un grand marché rural, l'activité économique peut être organisée très différemment. C'est pour illustrer ce phénomène que nous avons choisi les villages de Malgorou et de Yélou, de taille approximativement semblable (5000 hab.), mais dont la situation en termes géographiques, c'est-à-dire son degré de relation aux autres lieux, est très différente.

**Malgorou** possède un des marchés les plus importants de l'arrondissement. Sa position centrale lui assure une bonne connexion aux productions du nord par le réseau de pistes rurales, alors que le goudron sur lequel il est situé draine des flux économiques importants entre Dosso et Gaya (photo 8). Centré sur les grains et l'arachide, il est organisé sur des bases communes aux autres marchés de la région : présence d'intermédiaires spécialisés dans chaque produit, de grossistes, de transporteurs et d'un nombre très élevé de petits détaillants. Selon les propos d'un grossiste en arachides exerçant son activité depuis 43 ans, le marché a connu une extension considérable, qui provoque même le déguerpissement des habitants les plus proches des stands. Toutefois, si les marchands sont de plus en plus nombreux, leurs revenus ne sont pas en hausse pour autant.

L'arachide fait l'objet d'une vaste production régionale apportée par les paysans à bicyclette, en charrettes ou sur la tête depuis une dizaine de kilomètres de Malgorou. La commercialisation s'effectue en direction de Dosso et Niamey, puis de Birni N'Konni et Dogondoutchi, par l'intermédiaire de camions de 5 à 7 tonnes (photo 9).

Malgorou est également un centre marchand pour le mil. L'étude de ses réseaux de distribution dépasse le cadre de notre étude, basée sur les cultures de rente ; toutefois, en regard de son importance alimentaire et spéculative, et par le fait que bien souvent les productions de rente supplantent celle du mil, il nous est apparu conséquent de mettre en évidence quelques éléments relatifs au commerce de cette céréale. Tout d'abord, mentionnons qu'à l'instar de beaucoup d'autres produits, le mil est l'objet de flux d'importations et d'exportations entre le Niger et le Nigeria. Que des échanges variables s'établissent n'est pas un élément surprenant et un réseau de grands marchands importateurs est organisé de part et d'autre de la frontière, de manière à spéculer au mieux sur les grains. Si la conjoncture est mauvaise d'un côté ou si l'un des deux pays connaît un brusque excédent ou une grave pénurie, ces commerçants sont capables d'organiser l'approvisionnement des zones qui le demandent moyennant de confortables revenus. Si le Niger autorise librement l'importation, les douaniers nigériens prélèvent une « taxe » de 250 FCFA par sac ; c'est toutefois l'usage plutôt que la loi qui régit les échanges de cette zone frontalière.

A Malgorou, le mil est regroupé au marché en provenance des environs (6 à 10 kilomètres) puis vendu à Bella, Dosso, Birni N'Konni et Niamey. Le mil est en effet moins cher à Malgorou (8 000 à 8 500 CFA le sac) qu'à Dosso (11 000 CFA), même si les variations de prix sont par nature nombreuses : il existe plusieurs qualités de

grains, deux espèces (hâtif et tardif), les sacs sont plus ou moins remplis, le mil est fraîchement récolté ou entreposé dans des greniers. Les grossistes constatent que les quantités sont plus importantes qu'auparavant grâce à l'utilisation de charrues, d'engrais et de fumier, ce qui est aussi le cas de l'arachide. Tous les marchés d'une certaine importance regroupent des commerçants de céréales, qui se fournissent auprès des producteurs sur les marchés ou directement aux champs lors de la récolte. Ces individus jouent le rôle d'intermédiaires entre acheteurs et vendeurs potentiels, en se portant garants de la marchandise. Lorsqu'un paysan est intéressé à vendre son bien, il se met en relation avec un intermédiaire lequel se charge de trouver un acheteur, à qui évidemment il va proposer un prix supérieur à celui précédemment conclu avec le propriétaire. Cela signifie que dans la pratique, producteur et acheteur ne se côtoient jamais. Le profit de ces commerçants est lié à leur capacité de stockage des grains d'une récolte à l'autre, ce qui leur permet une vente avantageuse du stock lorsque les paysans manquent de céréales pendant la période de soudure. Du fait de l'intensité de la production et de la spéculation dont il fait l'objet, le mil rapporte des sommes considérables. A Dioundiou, certains grossistes en céréales se sont d'ailleurs enrichis au point d'exercer leur métier à Niamey. Les transactions se font généralement en espèces, sauf lorsqu'il existe des relations de confiance entre l'intermédiaire et l'acheteur, ce dernier disposant alors généralement d'un crédit d'une semaine.

On pourrait croire que certains grands commerçants en mil ont investi dans la culture de la canne à sucre au niveau régional, sachant que les bénéfices peuvent être importants. Or, ce ne semble pas être le cas : à titre d'exemple, à Malgorou, la canne n'est pas produite en grande quantité dans la région et doit être importée de la région de Kara Kara. En réalité, les commerçants en grains jugent la culture de la canne à sucre d'un commerce trop risqué par rapport au mil, ce dernier permettant la spéculation et trouvant d'autant plus preneur que l'année a été mauvaise. Peut-être faut-il croire que c'est par facilité que le mil et la canne à sucre sont dissociés dans l'organisation de leurs productions. Est-ce pour autant profitable pour les paysans ? On peut en douter, car il est évident que ces derniers ne maîtrisent pas les cours de la canne, qui sont fixés par le marché de Niamey et par le jeu des grossistes et des fournisseurs. Peut-être est-ce également dû au fait que les marchands de la capitale qui se rendent dans la zone de production préfèrent s'entendre directement avec les cultivateurs pour maximaliser leurs profits.

Bien que chef-lieu de canton, **Yélou** (5262 hab.) ne possède qu'un marché très restreint en comparaison avec Malgorou. La fréquentation y est faible car les produits villageois (mil, arachide, sorgho) sont autoconsommés et le marché créé récemment. Même exporté à Malgorou, à proximité de la RN 7, le manioc cultivé dans les environs ne trouve pas toujours preneur. Le Projet Dallol Maouri, implanté sur un périmètre de 36 hectares, met en place la culture de la canne à sucre associée à celle du maïs, à l'aide de canaux et d'un forage. Etant donné que le périmètre vient d'être réhabilité, il est trop tôt pour juger de l'importance de cette production au niveau local et régional et du rôle que joueront les produits agricoles issus de cet aménagement dans le développement du marché de Yélou. Enfin, on ne peut analyser le cas de cette localité sans évoquer l'ancien président du Niger (d'avril à décembre 1999) Daouda Malam Wanké, qui est originaire du chef-lieu et réfugié au Nigeria actuellement. La chefferie est aux mains de son grand frère. Il existe une mésentente entre eux, du fait que le chef de canton fut l'allié du président I. Baré, assassiné par D. M. Wanké. L'importance de ces enjeux politiques ajoutée à la prétention de noblesse des gens de Yélou - un grand nombre de prétendants se pressent à la chefferie - expliquent peut-être que le commerce n'y soit pas développé à la mesure de son rôle de chef-lieu.

### 3.3. De Kawara à Filingué : un réseau marchand fondé sur la parenté ?

Notre analyse serait restée incomplète si nous n'avions pu localiser précisément certains réseaux de commerce et comprendre leur fonctionnement. Le village de **Kawara N'Debbé** (4000 hab.) situé dans le Dallol Fogha, nous a permis cette étude particulière parce qu'il conjugue une production dynamique et des réseaux commerciaux fortement développés. Kawara N'Debbé tire son origine haoussa de la ville de Birni N'Debbé au Nigeria et présente la particularité d'avoir établi des relations d'affaires et de parenté avec la région de Filingué, en direction de laquelle il écoule une part importante de sa production. Il est dirigé par un chef de village, ancien fonctionnaire des postes nigériennes, qui se fait seconder par un représentant lorsqu'il réside à Niamey.

La production exportée concerne la patate douce et la canne à sucre plantées en association, ainsi que le manioc et le mil. Les travaux relatifs à ces cultures nécessitent l'aide de tâcherons qui possèdent leurs propres champs au village mais qui se sont progressivement spécialisés dans ces tâches par nécessité financière. Il s'agit souvent de paysans ayant vendu leurs parcelles des bas-fonds et n'ayant conservé que les terres sableuses à mil des versants du dallol. L'activité salariée n'est toutefois pas développée au point que des villageois s'y consacrent à plein temps. Cela reste une activité saisonnière ou conjoncturelle, qui pourrait toutefois connaître un certain essor compte tenu de la demande en main-d'œuvre et de l'appauvrissement de certains producteurs. A cause de la forte salinité des sols, l'ensemble des bas-fonds ne peut être mis en culture, malgré la présence de mares importantes qui s'étendent en chapelets de Sabon Gari à Kawara N'Debbé. La canne à sucre souffre de l'épuisement des sols ce qui signifie que l'essentiel des revenus est issu des champs de patate douce. Les terroirs villageois ont connu de fréquentes inondations depuis cinq ans et sont soumis à une érosion importante sur les versants du dallol.

Le village possède des vergers de manguiers, dont certains sont greffées (photo 10). Le domaine du chef de village est particulièrement important : équipé de puissantes motopompes et travaillé par des tâcherons gourmantché spécialistes des jardins et engagés à l'année, il produit une grande quantité de fruits. L'âge des vergers pose toutefois le problème du renouvellement des plants. De plus, le manque d'acquéreurs pousse parfois le propriétaire à vendre sa production au prix dérisoire de 5 FCA la pièce. Depuis d'autres jardins du village, les mangues sont acheminées en camions de 3 ou 10 tonnes et vendues à Gaya, Niamey et Filingué.

La production de la canne à sucre est dirigée vers Niamey, Filingué, Dosso, Téra, Ouna, Bella, Sia et Gaya. La vente se fait individuellement ou par l'entremise de grossistes qui achètent directement aux cultivateurs. Ceci explique pourquoi le marché de Kawara N'Debbé est anémique quoique ancien (plus de 30 ans). En outre, il subit la concurrence de celui de Bella, lequel, grâce à sa situation en bordure de goudron permet d'attirer les acheteurs du nord. L'entier de la production est écoulé à prix fixe, ce qui est plutôt surprenant en comparaison des autres sites de production où la canne connaît des variations saisonnières. Les raisons de ce choix n'ont pas encore été complètement éclaircies : les cultivateurs affirment que c'est une solution qui « satisfait tout le monde », ce qui signifie peut-être qu'elle a fait l'objet d'une négociation. La patate douce et le manioc suivent approximativement les mêmes circuits : la production est acheminée vers le goudron puis transportée par camions jusqu'à Baleyara et Filingué. En direction de Kara Kara et Dioundiou, les quantités exportées sont moindres car le Nigeria ravitaille plus avantageusement ces villes en patates douces de bonne qualité.

Les obstacles rencontrés par les exploitants sont liés en premier lieu à l'acheminement, car les producteurs doivent attendre la venue d'un transporteur

ou, si leurs produits sont périssables, aller chercher un véhicule à Yélou ou Malgorou. En second lieu, les difficultés sont dues à la salinité qui empêche les récoltes et contre laquelle aucune solution n'est actuellement proposée. On observe néanmoins que des palmiers dattiers ont été plantés. Cette salinité connaît des variations en fonction de la pluviométrie : les taux élevés de sel se rencontrent après les fortes précipitations lorsque les sols ont été lessivés par les eaux de pluie. Le sel fait l'objet d'une exploitation traditionnelle, activité marginale, destructrice du couvert végétal et peu rémunératrice effectuée par des femmes et qu'aucune technique moderne n'a pu rendre plus attractive face à la concurrence de l'importation.

Malgré ces problèmes, les habitants de Kawara N'Debbé ont su nouer des liens privilégiés avec ceux de Filingué, pourtant situés à plus de 250 kilomètres au nord. Le réseau mis en place associe échanges économiques et matrimoniaux. Lorsque les camions partent pour Filingué, ils déposent des sacs de patates douces et de céréales auprès des grossistes des villages traversés, qui ont préalablement passé commande, puis ils déchargent le reste de leur cargaison à Filingué. Les commerçants qui effectuent ces déplacements sont spécialisés dans une sorte de produit. L'échange dépasse cependant la sphère économique puisque ces commerçants épousent également des femmes de Filingué avec lesquelles ils s'établissent à Kawara N'Debbé. Pourquoi ce réseau est-il dirigé vers Filingué ? Il existe tout d'abord une évidente proximité ethnique entre les populations du village et celles de Filingué ; elles appartiennent toutes deux au groupe haoussa. Ensuite, la zone sahélienne est plus déficitaire en céréales que celle de Gaya et doit donc en importer de forts tonnages. Enfin, le marché de Filingué est très développé et connaît une grande aire d'influence. Ainsi, en cas de mauvaises récoltes au nord du Niger, le mil excédentaire de Kawara N'Debbé prend la direction de Filingué et il peut même arriver que les grossistes du village partent en chercher au Nigeria pour l'acheminer ensuite vers le nord.

L'étude de ce réseau marchand renseigne sur le degré d'interdépendance entre sphère économique et sociale : la dichotomie qui est souvent posée entre économie et société prend ici une autre signification, comme les études de Grégoire (1986 ; 1991) l'avaient montré à propos des Haoussa de la région de Maradi. En effet, les réseaux semblent y être structurés autant sur l'argent que sur la parenté, ou du moins la proximité lignagère. Cela signifie que, pour ces marchands, les conditions sociales qui sont nécessaires ou suffisantes à l'exercice de l'activité économique s'expriment par l'appartenance à un même « groupe ».

A propos des capacités locales de développement des réseaux sur de grandes distances, il faut rappeler que les relations économiques avec le Nigeria sont intenses, surtout en ce qui concerne le bétail. C'est là un sujet qui dépasse le cadre strict de notre étude mais nous avons choisi d'en extraire quelques éléments. Plus encore que les cultures de rente et les productions vivrières, le bétail fait l'objet du commerce frontalier le plus intense et mobilise les réseaux les plus anciens et les mieux organisés entre le Niger et le Nigeria. Cela est dû au fait qu'il n'est rien, même le bétail, que le Niger produise en plus grande quantité que son voisin. Ceci signifie que tous les produits nigériens ont leur équivalent au Nigeria. L'organisation est la suivante : les troupeaux sont concentrés sur certains marchés régionaux par d'importants commerçants, puis conduits à travers la frontière jusqu'aux grands marchés urbains du Nigeria (Sokoto et Ibadan). Il existe également une autre filière, qui achemine les bêtes au Bénin par des convoyeurs. Les troupeaux qui passent par Gaya sont ainsi accompagnés à pied par des bergers puis chargés sur des camions à Malanville à destination de Cotonou (LARES, 1996). On aurait tort de croire pourtant que ces échanges de bétail se font à sens unique, puisque les Nigériens importent eux aussi un nombre important de boeufs

d'embouche soumis à une sélection au Nigeria. Ces animaux entrent au Niger en évitant la taxe d'importation.

L'établissement de liens de parenté entre Kawara N'Debbé et le Nigeria facilite les affaires des grossistes du Niger. Ces relations d'affaires peuvent avoir une portée considérable : de Lagos à Kawara N'Debbé (plus de 1000 km), l'argent de la vente d'un troupeau peut être versé à son propriétaire par personne interposée. Les marchands nigériens travaillent toujours avec un Nigérian qui est introduit dans le monde des affaires locales. Le patron effectue ses déplacements avec un apprenti qui se familiarise progressivement avec les réseaux et leurs clients. Arrivés au Nigeria, les troupeaux sont confiés à un intermédiaire qui se charge de la vente des animaux et de l'entretien des grossistes (logement, nourriture). Personne n'achèterait de bétail hors de ce système. Les intermédiaires nigériens gagnent évidemment des sommes considérables car ils prennent des commissions très diverses et souvent élevées ; en échange, ils cautionnent la vente comme c'est le cas dans le commerce de grains.

#### **4. L'extrême sud-est : force et faiblesse de la proximité nigériane**

Cette région située à l'extrême sud-est de l'arrondissement possède un potentiel économique considérable en raison de la présence du fleuve Niger et de sa proximité avec les frontières nigériane et béninoise. C'est paradoxalement aussi ce qui en fait sa faiblesse. En effet, il ne suffit pas d'être proche des centres urbains nigériens ou des régions dynamiques de la rive béninoise pour connaître un développement « spontané ». Certains blocages apportent un réel dysfonctionnement des marchés locaux, lesquels peinent à susciter un dynamisme significatif.

##### **4.1. Des producteurs de riz confrontés aux inondations**

Dolé (4000 hab.) présente la particularité d'être situé de part et d'autre de la frontière nigéro-nigériane. C'est au long d'une rue d'apparence banale menant au marché que se trouve la limite entre les Etats, une situation qui se retrouve également à Tombou Boya dans la région de Guéchémé. Deux chefs de village administrent ce doublet villageois, avec d'évidentes disparités : si à l'origine, selon le récit local, la localité fut divisée par la frontière coloniale, le développement de la partie nigériane a été beaucoup plus intense qu'au Niger. Actuellement, les Nigériens préfèrent s'installer au Nigeria où se tient le marché hebdomadaire et où le dynamisme économique semble plus important. Ils se plaignent en particulier des tracasseries administratives qui entravent leurs déplacements professionnels. Ainsi, comme tous les marchés situés à proximité de la frontière nigériane, Dolé Niger souffre du zèle des douaniers nigériens, ce qui retient les marchands nigériens de pénétrer en territoire étranger. Au contraire, la zone commerciale de Dolé Nigeria prospère. Elle est étendue, construite partiellement en dur et bien approvisionnée. C'est d'ailleurs une caractéristique générale des marchés de ce pays que de se distinguer par l'abondance des produits offerts à la vente dans le domaine des céréales, des fruits et des légumes et par une fréquentation élevée liée aux nombreux véhicules qui les desservent. Dolé Niger ne manque pourtant pas d'atouts, à commencer par l'existence d'un vaste périmètre irrigué à vocation rizicole conçu par les Chinois, comme celui de Tara. En 2003, cette surface est excessivement inondée suite à l'écoulement intense provenant des versants de la vallée du fleuve. La riziculture assure pourtant l'essentiel des revenus de rente avec le maïs et le sorgho ; le riz est commercialisé à Dolé Nigeria alors que les deux autres céréales sont vendues à Gaya et transportées par des camions de trois tonnes. Actuellement, la production de riz n'arrive pas à satis-

faire la demande à l'exportation, ce qui est d'ailleurs commun à l'ensemble de la vallée du fleuve.

Les cultures de rente du village de **Gattawani** (3000 hab.) sont également situées dans la plaine inondable du fleuve Niger. Il s'agit essentiellement de riz, secondairement de maïs et de sorgho, autrefois cultivés en décrue. Il n'y a pas de périmètre aménagé mais une digue qui prévient les débordements du fleuve. Actuellement, la plaine est également ennoyée suite aux intenses ruissellements latéraux. Tous les témoignages s'accordent sur le fait que les inondations sont plus fréquentes et plus importantes depuis environ cinq ans. Les paysans ont pu le constater par le fait que le sorgho était planté dans la plaine inondable, alors qu'aujourd'hui seul y pousse le riz. C'est précisément cette céréale qui fait l'objet du commerce le plus important. Si un particulier vend du maïs ou du riz, cela signifie qu'il y est obligé pendant la période de soudure ou qu'il n'a pas produit de riz. La vente s'effectue aux champs, au village et à Gaya. Dans les deux premiers cas, il s'agit essentiellement de commerçants nigériens ou nigériens qui s'approvisionnent en pick-up et en camions de trois tonnes, directement auprès des producteurs. Dans le dernier cas, la production est acheminée en charrettes ou en véhicules vers le chef-lieu de canton. Le marché du village est peu actif : inauguré il y a trois ans, il connaît les mêmes problèmes que les zones proches du Nigeria où les douanes nigériennes sont présentes.

Parmi les difficultés rencontrées par les paysans dans la production, on peut signaler tout d'abord les inondations qui rendent le labour difficile et réduisent le temps consacré aux cultures dans la plaine inondable. Ensuite, les insectes qui ravagent le riz et contre lesquels il n'existe que peu de moyens de défense. Au niveau de la commercialisation, les cultivateurs se plaignent souvent de devoir attendre les véhicules qui emmèneront le riz au marché (500 CFA par sac jusqu'à Gaya). Il existe certes des relations d'affaires entre producteurs et transporteurs mais ces derniers restent peu disponibles. Gattawani possède quelques jardins dont la productivité n'atteint pas celle de Gaya. Des arbres fruitiers assurent une production réduite, malgré la présence de motopompes et les efforts déployés par les exploitants.

#### 4.2. Cultures de contre-saison et zèle de douaniers

Le riz n'est pas l'unique culture de la région de l'extrême sud-est. Les productions de contre-saison y connaissent aussi un certain essor dans les derniers kilomètres du Dallol Maouri, avant sa confluence avec le fleuve Niger. Les paysans de **Sabon Birni** (8566 hab.) ont ainsi développé avec succès une grande diversité de produits agricoles dans leurs bas-fonds. Parmi ceux qui sont commercialisés, citons le piment, l'oignon, la canne à sucre, le gombo, la patate douce, la salade, la tomate et les mangues. C'est la culture du piment et celle de l'oignon qui rapportent le plus. Quant à la production de tomates, de courges, de choux et de salades, elles sont plus récentes et ont été développées par des agriculteurs revenus du Bénin où ils ont pu constater les profits engendrés par la vente de ces légumes. La canne à sucre est peu cultivée à cause de l'épuisement des sols et la jachère n'existe plus par manque de terrains disponibles : par conséquent, l'emploi d'engrais ou de fumier est devenu obligatoire. L'irrigation se fait à partir de puits adaptés aux motopompes et introduits depuis le Bénin il y a une quinzaine d'années. Les paysans sont confrontés à plusieurs problèmes : attaques d'insectes contre lesquels les moyens de pulvérisation manquent, pénurie et coût élevé des engrais, manque de motopompes pouvant assurer des rendements importants, salinité des sols surtout sur les parcelles de riz, présence d'herbes aquatiques (*Typha australis*) envahissant les cultures de décrue autour des mares.

Le marché de Sabon Birni est extrêmement peu développé. Les producteurs acheminent préférentiellement leurs produits à Gaya, à Malanville si les prix nigériens sont bas, à Kamba (N), à Dosso et au marché de Katako à Niamey. Les paysans privilégient la vente à Gaya parce que les acheteurs sont nombreux et parce qu'ils peuvent être payés en CFA plutôt qu'en nairas. Même si elle prédomine au village, la monnaie nigérienne leur est en effet défavorable à cause des taux de change pratiqués dans les transactions. Quant à Malanville, les villageois apprécient son marché diversifié et animé plusieurs jours de suite et affirment que celui de Sabon Birni était florissant avant l'arrivée des patrouilles mobiles des douanes nigériennes. Actuellement, on n'y trouve que des condiments et des articles de pacotille. Les cultivateurs souhaiteraient vendre le plus près de leur lieu de production mais les Nigériens, qui pourraient animer le marché, sont découragés par les contrôles frontaliers. Le fond du problème réside dans le fait que ces commerçants doivent dédouaner leurs marchandises en entrant au Niger, même si ils font l'aller et le retour dans la même journée. C'est évidemment fort peu rentable. Comme ailleurs dans l'arrondissement, les Nigériens qui se rendent au Nigeria ne sont pas inquiétés par les douanes de ce pays mais paient une « taxe » de 10 nairas (400 CFA).

A 10 kilomètres au sud de Sabon Birni, **Tounouga** (9226 hab.) connaît une production de contre-saison plutôt variée et importante. Dans les jardins des bas-fonds, les agriculteurs cultivent des choux, des oignons, des piments, du gombo, des salades, des tomates et du riz. C'est le chou qui rapporte le plus car il est immédiatement commercialisé au village, suivi par le piment et le riz. Les cultures jardinières sont anciennes mais, comme dans beaucoup de villages riverains du fleuve Niger, leur développement est récent. Une dizaine de paysans sont équipés de motopompes qui tirent l'eau de puits cimentés ou en PVC : c'est, là comme ailleurs, une condition presque obligatoire à la production. Les machines sont achetées au Nigeria depuis une dizaine d'années et réparées à Kamba (N), à Malanville (B) ou à Gaya. La commercialisation s'effectue en direction de Gaya (oignons), de Malanville et de Kamba (piments). Les produits sont acheminés vers le fleuve en charrettes puis chargés sur des pirogues. Parfois, le producteur se rend lui-même au Nigeria, à d'autres occasions ce sont des grossistes qui viennent au village. Les revenus issus des cultures de rente ont permis l'acquisition de motopompes, d'engrais, de charrues et d'habits. Parmi les difficultés évoquées dans la production, l'on trouve l'absence de semis, le manque et le prix élevé des fertilisants ainsi que les attaques acridiennes. La commercialisation est entravée par le manque d'acheteurs locaux, le zèle des douaniers et l'absence de grossistes, ce qui explique que le marché local est peu animé, ce qui a conduit les villageois à vouloir l'abandonner.

## **5. Vallée du fleuve : aménagements et initiatives privées**

Entre Gaya et Ouna, 50 kilomètres en amont du fleuve Niger, les sites enquêtés vivent l'abandon progressif des grands aménagements hydroagricoles au profit d'initiatives individuelles plus productrices. La culture du riz domine les échanges qui s'établissent en relation avec le Bénin et le Nigeria.

### **5.1. Des périmètres irrigués en difficulté**

La région située entre Gaya et Tara, dans la plaine alluviale du fleuve, constitue également une zone de production maraîchère et fruitière. Elle présente en outre la particularité d'avoir bénéficié de très importantes infrastructures hydroagricoles appelées « Gaya-amont », en vue d'accroître la production de riz.

Les aménagements les plus récents de Tara (6336 hab.) ont été réalisés par les Chinois en 1990-1991<sup>9</sup>. Ils fonctionnent sur le modèle des périmètres suspendus, c'est-à-dire que des casiers à riz sont irrigués par pompage des eaux du fleuve. A l'origine, 184 hectares ont été endigués dont 172 exploitables. Jusqu'au départ des Chinois, la production était importante et rigoureuse avec des rendements atteignant huit tonnes à l'hectare. Par la suite, les détournements et les pannes de pompes ont ralenti le fonctionnement des périmètres et les rendements ont chuté à cinq tonnes par hectare. Les exploitants ont alors délaissé leurs parcelles et cherché à s'établir sur les périmètres béninois situés en face de Tara. Actuellement, seuls 7,5 hectares sont exploités. En raison des très fortes précipitations de l'année 2003, qui ont induit un ruissellement accéléré le long des versants de la plaine alluviale, les casiers à riz sont complètement inondés et envahis d'herbes aquatiques. Le périmètre donne ainsi l'impression d'être à l'abandon.

En marge du périmètre, certains exploitants possèdent des parcelles privées qui produisent du riz, des choux et de la salade et qui sont irriguées à l'aide de motopompes achetées au Bénin. Les fruits et les légumes sont moins abondants, sauf peut-être les bananes que les paysans ont plantées sur les bords de leurs casiers et dont la vente apporte un appoint intéressant aux revenus des riziculteurs. Les commerçants acheminent le riz à Kamba (N) alors que les femmes du village le transportent à Malanville (B) après usinage. La production traverse le fleuve en pirogue, est transportée sur des véhicules à la station de pompage béninoise puis stockée ou vendue à Malanville. Des grossistes nigériens se rendent également auprès des producteurs et chargent directement leurs camions de 10 tonnes. Ce commerce semble avoir pris de l'ampleur depuis cinq à dix ans. C'est une forme de vente appréciée des exploitants car les Nigériens achètent de grandes quantités qu'ils paient comptant. Au contraire, la vente aux femmes du village est moins appréciée parce que moins rapide et plus dispersée. Bien que l'ensemble de la production trouve acheteur, le riz produit dans les périmètres connaît certaines difficultés conjoncturelles de commercialisation car en raison des bonnes récoltes de mil et de sorgho de 2003, la demande est moins forte qu'en année déficitaire. Par conséquent, cela engendre une baisse des prix qui pousse les producteurs à stocker dans l'attente d'une vente plus favorable.

Selon nos enquêtes, la situation économique s'est légèrement améliorée depuis la construction du périmètre et cela s'est marqué par un investissement en cérémonies (mariages surtout), par l'achat de bœufs, de charrettes, de motos et la constructions de maisons au toit de tôle. Ce dernier élément a retenu notre attention. Les maisons construites avec une telle couverture, en opposition à celles de paille ou de banco, sont des signes incontestables d'une certaine aisance matérielle. Presque absent au nord de l'arrondissement, ce type de toiture est plus fréquent à mesure qu'on se rapproche de la vallée du fleuve, en particulier à proximité du Nigeria où il est très répandu. Bien que ce revêtement possède de mauvaises qualités thermiques, il est préféré, d'une part parce qu'il marque l'ascension sociale de son propriétaire et d'autre part parce qu'il protège mieux des intempéries.

Les difficultés rencontrées par les périmètres ne sont pas isolées dans l'arrondissement : outre celles qui concernent la Coopérative fruitière que nous décrivons au chapitre 6, Bako-Arifari et Laurent (DDC, 1999 ; 19) évoquent le fait que ces structures commerciales n'ont pas rencontré le succès qui leur était destiné, et cela quel que soit leur domaine d'activité. C'est le cas de la coopérative des femmes transformatrices d'arachides « prise dans la tourmente des conflits de leadership entre les femmes de l'aristocratie locale ». Quant à la coopérative de bois de Gorou Bassounga, elle n'est plus « qu'un fantôme en ce sens que sa gestion peu transparente, sa monopolisation par les familles de chefferie et le refus

---

<sup>9</sup> Selon GARBA YACOUBA (1995 ; 19) un premier aménagement réalisé par AFRICARE daterait de 1977.

des Peuls de s'acquitter des frais de pâturage dans la forêt classée (en réaction disent-ils au non-paiement par les agriculteurs des frais de location des terres de culture) ont fini par réduire sa viabilité ». Enfin, dans le domaine de la riziculture, il semble que la « fin du projet [de Gattawani - Dolé] et l'absence de l'encadrement nécessaire ont entraîné une léthargie sinon un abandon des périmètres et des activités coopératives ».

## **5.2. Production locale et échanges frontaliers : l'importance du Bénin**

Deuxième ville de l'arrondissement, **Tanda** (17 039 hab.) possède une influence politique et économique non négligeable à l'échelle considérée, notamment par le fait de sa proximité avec Gaya, et par la présence d'acheteurs béninois et nigériens qui animent son marché, un des plus grands de la région. Les cultures de rente sont concentrées dans la zone humide à l'est de la ville. On y produit du riz pendant l'hivernage, de la salade, du piment, des choux et des carottes. Ces deux derniers légumes sont les plus rentables car ils trouvent immédiatement preneur auprès des citadins de Tanda. Des jardins produisent des mangues. Les parcelles sont irriguées manuellement ou à l'aide de motopompes. Des manœuvres payés au mois ou à la journée entretiennent parfois les parcelles, dont les produits sont acheminés préférentiellement à Tanda, de même qu'à Gaya, Sia et Albarkaïzé. Certains habitants possèdent des terres au Bénin qu'ils empruntent à des parents alors que d'autres cultivent du riz dans la plaine inondable, aux environs du village de Kouanza. Dans cette région, de très grandes surfaces de riz sont mises en culture. Toutefois des manques à gagner importants sont à prévoir à cause des inondations de l'année 2003 ; les paysans ont remarqué à ce propos l'eau « rouge » descendant des versants puis l'eau « noire » venant du fleuve Niger. Seuls les producteurs les plus aisés commercialisent le riz, au marché de Tanda et, en cas d'importants excédents, au Bénin. Parfois, des acheteurs de Malanville, de Tara et de Kamba se rendent directement aux champs. On peut remarquer que les terrains des bas-fonds sont plus intéressants à cultiver en contre-saison que la plaine inondable, en raison des risques encourus dans cette zone par la montée des eaux en l'absence d'aménagements. Les producteurs évoquent des difficultés de culture liées aux animaux qui divaguent en l'absence de clôtures. Par contre, ils affirment vendre l'entier de leurs récoltes.

Le marché de Tanda connaît une expansion constante. Même si ce n'est pas le plus ancien de la région (Sia et Albarkaïzé sont plus vieux), il se développe sous l'influence de l'urbanisation de Tanda et celle des marchands nigériens et béninois, actifs dans le commerce de bétail. Un nombre important de chalands s'y rendent majoritairement à vélo, à cause de la proximité avec le Bénin où ces véhicules sont achetés à bas prix. Le choix des produits locaux proposés à la vente est pourtant relativement restreint ; peu de fruits et de canne à sucre sont disponibles, les céréales sont également assez rares au marché parce que les producteurs préfèrent les acheminer à Gaya ou Malanville depuis leurs champs et aussi parce que les périmètres béninois ont été inondés. Des transporteurs effectuent ces déplacements, notamment pour l'arachide, qui est acheminé à vélo (photo 12). D'après nos observations, l'aire d'influence du marché est d'environ cinq kilomètres pour les piétons et de 15 à 20 kilomètres pour les véhicules (Sia, Gaya).

A quelques kilomètres du village de Sia (6000 hab.) en direction du fleuve Niger la mare de Bangoubi (« mare noire ») permet la culture de contre-saison en période de décrue sur une surface considérable, qui a été mise à profit par des cultures maraîchères et fruitières depuis une quinzaine d'années. On y trouve des mangues, de la patate douce, du gombo, du maïs, du manioc, des goyaves, de la canne à sucre, des bananes et des papayes. Ces produits sont tous commercialisés

à partir des champs, vendus à des femmes des villages environnants, qui les emmènent ensuite au marché. Il n'y a pas de grossistes car les quantités sont insuffisantes pour charger un véhicule. Le riz est cultivé en décrue à mesure que le niveau de la mare diminue ; c'est l'activité la plus rentable en raison d'une forte demande en provenance de Gaya et du Nigeria. Les difficultés rencontrées par les producteurs sont les suivantes : manque de motopompes permettant la culture intensive du riz, absence de grillage empêchant les animaux de divaguer sur les parcelles, présence des herbes aquatiques (*Typha australis*), qui sont cependant arrachées et brûlées.

Le marché de Sia, vieux de plus d'un siècle dit-on, a connu autrefois une aire d'influence plus importante qu'aujourd'hui : on affirme qu'auparavant même les gens de Kawara N'Debbé et de Bengou s'y rendaient. A ses origines, la vente se faisait dans les rues, avant son installation officielle au centre du village. Une clientèle béninoise y achète du poisson alors que les Nigériens s'y procurent du mil. Il faut cependant bien admettre que le marché propose une variété peu importante de produits (riz, arachide, mil), avec quelques rares fruits et légumes.

Plus à l'est de Sia, le village d'Albarkaïzé (1000 hab.) a vécu de grands bouleversements affectant sa population et son environnement naturel. Auparavant, la localité était plus peuplée qu'aujourd'hui car beaucoup d'habitants pêcheurs se sont déplacés le long du fleuve (amont et aval) puis s'y sont établis. On dit d'ailleurs des gens d'Albarkaïzé qu'ils suivent le poisson comme les Peul suivent leurs troupeaux. Plus de dix « tounga » (hameaux) se sont ainsi détachés du village d'origine. Aujourd'hui, avec la diminution de la pêche, les villageois se sont reconvertis dans la culture céréalière et les productions de contre-saison. En plus de ces changements socio-économiques, la végétation et la faune ont connu un appauvrissement accentué. Le chef du village évoque à ce propos les plantations de rôniers (*Borassus aethiopum*) dont les arbres étaient si proches qu'on pouvait « passer de l'un à l'autre sans marcher ». Auparavant, on ne cultivait pas le riz dans les îles du fleuve car elles étaient trop inondées. Selon les paysans, l'eau qui est tombée durant la saison des pluies 2003 est comparable aux précipitations de leur jeunesse, il y a une quarantaine d'années. On peut d'ailleurs mesurer ce phénomène par le fait que la crue a atteint le village en décembre ; c'est là une situation assez générale dans la vallée du fleuve.

Le riz est planté dans les bas-fonds et dans la plaine inondable. L'irrigation, si nécessaire, est faite manuellement à partir de puits. Dans certaines zones de culture, la récolte sera problématique en 2003 car les eaux d'inondation liées à la saison des pluies n'ont pas eu le temps de se retirer suffisamment avant la crue du fleuve. Les jardins produisent des fruits et des légumes : gombo, salade, mangues, citrons et goyaves, dont la vente s'organise en direction de Sia, Gaya et Ouna, par véhicules et charrettes. Des motopompes achetées au Bénin et au Nigeria assurent l'irrigation à partir de puits en PVC creusés par des Béninois.

Une plantation de pommiers cajou (*Anacardium occidentale* L.) est située à proximité du village depuis 17 ans, avec l'aide du gouvernement. Les noix sont vendues 15 000 CFA le sac au village et 50 000 CFA à Cotonou, d'où des acheteurs en gros paient des rabatteurs béninois pour parcourir en pirogues les villages riverains du fleuve. On trouve aussi des acheteurs venant de Gaya. C'est une plantation qui assure des revenus importants et qui a été adoptée par d'autres villages, même si l'aide des agents des Eaux et Forêts est nécessaire pour que les plants donnent des fruits. Quant aux courges, elles sont cultivées en décrue dans la plaine inondable ainsi que sur des sols dunaires plus éloignés depuis une quinzaine d'années. Elles sont vendues sur le marché d'Ouna à des commerçants de Dosso et de Niamey. C'est une production qui connaît une certaine croissance, mais qui reste liée à de brusques excédents, car les paysans qui n'en plantaient qu'à l'hivernage se sont mis à en produire en contre-saison. Il est plus intéressant pour

eux de vendre leur récolte en gros à des négociants de la capitale qu'à des particuliers (de 25 000 à 60 000 CFA les 100 unités). Les revenus de ces activités de rente ont été consacrés aux mariages et baptêmes, au pèlerinage à La Mecque, à l'achat de maisons à Gaya, d'animaux et de médicaments.

Du fait de la proximité du Bénin, de l'autre côté du fleuve, les échanges transfrontaliers sont intenses : mil, sorgho, haricots et maïs sont acheminés dans les deux sens en fonction des cours sur les marchés et des excédents locaux. En décembre 2003, les Nigériens vont acheter le mil, le maïs et le sorgho au Bénin mais à partir de mai - juin, le mouvement s'inverse. C'est là à nouveau l'illustration de la réversibilité des échanges de cette zone transfrontalière. Le marché local existe depuis une trentaine d'années mais il a progressivement décliné, avant de reprendre vigueur il y a quelques années, depuis l'ouverture de la piste qui relie Albarkaïzé à la NC 4. Son aire d'influence s'étend au Bénin (Karimama, Goroubéri, Mamassi Peul et Gourma, Tondi Kwaria) et au Niger (Ouna, Sia, Tassobon, Lété, Sanafina, Kwara Tégui), soit de 5 à 7 km. Il y a peu de problèmes avec les douanes, qui ne vont plus au village ; toutefois, le marché subit la concurrence de celui de Tanda, qui se déroule le lundi également. Si les paysans d'Albarkaïzé s'y rendent, l'inverse n'est pas vrai ce qui provoque un certain déséquilibre.

Bien que située en dehors de l'arrondissement de Gaya, la ville d'Ouna possède des caractéristiques intéressantes au niveau économique, notamment par le dynamisme de son marché hebdomadaire. Celui-ci est ancien (plus de 50 ans) et connaît une croissance soutenue, essentiellement due à son accessibilité par le fleuve, à sa très large diversité de produits nigériens et béninois, et surtout à des produits moins chers que sur les autres marchés du pays. Les produits suivent des itinéraires marchands changeants : le mil est échangé dans les deux sens entre Niger et Bénin, le maïs et le sorgho proviennent majoritairement du Bénin alors que le riz et l'arachide sont d'origine nigérienne. Les courges sont vendues aux commerçants de Dosso et de Niamey, qui les acheminent en véhicules et en pirogues à moteur. Des jardins locaux fournissent de la patate douce, du manioc, du gombo et des mangues. Les agrumes sont absents, mais certains producteurs projettent d'en exploiter car il devient évident que ces fruits rapportent plus que les mangues. Ouna était autrefois connu comme un village de pêcheurs plutôt que de jardiniers, mais face à la raréfaction du poisson dans le fleuve Niger depuis 15 à 20 ans, les habitants se sont dirigés vers d'autres sources de revenus. C'est une situation tout à fait comparable à Albarkaïzé, situé à une quinzaine de kilomètres plus en aval. De toute évidence, la pêche et la riziculture priment encore sur les cultures de contre-saison à Ouna, le jardinage y est récent et peu axé sur les produits de rente.

L'aire d'influence du marché atteint une quinzaine de kilomètres au Bénin (Karimama, Goroubéri, Kwara Tégui, Lété, Toyo) et environ 25 kilomètres au Niger (Sia, Tanda, Albarkaïzé, Momboye Tounga), surtout en raison des déplacements en pirogues. Certaines d'entre elles relient même Ouna à Gaya et à Niamey. Tout à la fois acheteurs et vendeurs, on relève aussi la présence sur le marché de commerçants de Malanville (B) et de Kamba (N) qui contribuent aux activités économiques.



## 6. La ville de Gaya et sa région : asymétrie frontalière

La ville de Gaya (28 000 hab.) et sa région ont été au centre de nos interrogations sur le fonctionnement des réseaux, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, en tant qu'agglomération, Gaya concentre un certain nombre d'activités de services. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, la ville constitue essentiellement un point de transit de ces activités, qui prennent globalement pour cadre la région tout entière du sud de Niger et, de manière encore plus intense, l'ensemble de la région frontalière nigéro-bénino-nigérienne. Ensuite, en tant que ville de passage et principal point de rente douanière, Gaya entretient des relations problématiques et asymétriques avec la ville voisine de Malanville (plus de 37 500 hab. en 2003) de même qu'avec le Nigeria. De la même manière, au titre de chef-lieu d'arrondissement, Gaya est le siège des services de l'Etat, d'une chefferie de canton influente et, d'une manière générale, au centre des logiques politiques de l'arrondissement. Finalement, c'est à proximité de la ville qu'a été implanté le Projet fruitier de Gaya, qui nous a fourni l'illustration locale des réseaux marchands et par lequel nous allons commencer l'analyse de cette région.

### 6.1. Historique du Projet fruitier de Gaya : échec ou reconversion ?

On a trop souvent reproché aux projets de développement (Olivier de Sardan, 1995) de concevoir leurs actions en ignorant volontairement tout ce qui avait été antérieurement entrepris avant eux. Par conséquent, il nous est difficile, pour ne pas dire impossible, de concevoir l'observation des structures marchandes nigériennes de la région Gaya - Niamey en faisant l'impasse sur la tentative précédente visant à organiser la vente de fruits dans le cadre du Projet fruitier de Gaya. Son étude nous a donc servi d'exemple pour mieux connaître les difficultés liées aux programmes de production et de commercialisation gérés sous forme de coopérative. De plus, il nous a renseigné sur les capacités de reconversion des réseaux établis dans le cadre d'un projet et des gains qui leur sont associés.

Depuis sa création en 1979, le Projet fruitier de Gaya a connu bien des vicissitudes. A l'origine, cet organisme coopératif se donnait pour but de produire et de commercialiser des fruits à proximité de la ville de Gaya, de manière à « améliorer l'équilibre alimentaire (des paysans) et augmenter leurs revenus par l'approvisionnement des centres urbains » (République du Niger, 2002a). Il fut géré par un personnel expatrié pendant cinq ans avec de réels succès : la production était importante et organisée en direction du Petit Marché de Niamey à l'aide d'un camion frigorifique. La coopérative fruitière avait en outre constitué une antenne de vente à Dosso, fermée aujourd'hui, laquelle n'a toutefois jamais connu une grande activité, étant donné qu'elle constituait une étape marginale pour les camions qui se rendaient à Niamey. Une fois la succession entre coopérateurs et gestionnaires nigériens opérée en 1987, les problèmes ont progressivement commencé, notamment au niveau de la gestion des fonds. Le Projet a souffert en particulier de la vente de ses infrastructures au profit de certains de ses dirigeants et n'a pas échappé aux logiques clientélistes. Comme l'évoquent Bako-Arifari et Laurent (1999 ; 19), « la coopérative fruitière est noyauté par les habitants du quartier Dendikourey en général proche de l'opposant au chef de canton. La cession de trois hectares de plantations au ministre Beïdou par la majorité des membres de cette coopérative a suscité une réaction de contre-attaque de la part du chef de canton, qui a conduit à un partage du domaine concerné entre le chef de canton et son adversaire ». Certes, le contexte politique a quelque peu changé, mais il n'est pas pour autant certain que les enjeux se soient réellement modi-

fiés, tant il est vrai qu'il est important pour le pouvoir d'être proche de la production fruitière.

Dans ce qu'on nomme le Grand périmètre, irrigué à distance par un puissant moteur diesel, plus de 60 % des arbres fruitiers ont séché partiellement ou complètement : le Projet est alors parti en faillite. Après une visite du Chef de l'Etat M. Tanja en 2002, les structures de la coopérative furent dissoutes et les parcelles reprises en gestion collective par un Comité de gestion transitoire. Ce dernier a bénéficié d'une aide financière de la sous-préfecture qui a permis de réparer le moteur assurant l'irrigation des arbres depuis le fleuve Niger. Il était également prévu que le Comité reçoive une aide mensuelle, mais, mis à part un premier versement, les doléances des paysans sont restées sans réponse.

Tant que le Projet était géré par les coopérants, l'entretien du moteur principal ne posait pas de problèmes majeurs. Toutefois, ce type d'installation est très gourmand en énergie et consomme pas moins de 200 litres de gasoil par jour d'activité. A côté du moteur encore en état de fonctionnement, trois autres engins rouillent, dépouillés de leurs pièces, alors qu'une machine neuve est inutilisable à cause de sa trop faible puissance. Le constat de faillite met en lumière l'investissement colossal consenti dans l'aménagement des périmètres (1 milliard de FCFA avant la dévaluation, soit environ 5 millions de CHF), les coûts d'entretien démesurés des machines et la gestion peu transparente des moyens et des revenus de la coopérative. Un rapport de la préfecture de Dosso a tenté d'identifier les problèmes (République du Niger, 2002a), sans toutefois proposer des solutions innovantes : aucune remise en cause fondamentale du fonctionnement de la coopérative n'est proposée. Les détournements financiers sont évoqués sans que les auteurs soient précisément identifiés et sans qu'on sache quelles sont les sanctions qui les attendent. Au niveau technique, le rapport propose même la construction d'une installation électrique reliant le périmètre à la ville de Gaya. Cette « solution » permettrait certes d'alléger les dépenses liées au moteur principal, mais elle présente également de sérieux inconvénients : outre que les coupures de courant sont très fréquentes à Gaya, l'investissement électrique ne pourrait jamais être rentabilisé par la vente des fruits car il va à l'envers des logiques de commercialisation actuelles. En effet, nous allons montrer plus loin que dans les parcelles individuelles la gestion de l'eau par motopompes privées est plus adaptée au contexte local. Ces petites machines permettent aux exploitants de répondre exactement aux besoins de leurs productions, sans dépendre de coûts de fonctionnement inconsidérés.

En conclusion, il est fort probable que si les responsables du Grand périmètre, héritier de la coopérative fruitière gardent la même logique d'investissements démesurés, leurs pertes ne feront que s'accroître. Le fossé sera ainsi toujours plus grand entre administration collective et gestion privée. On ne peut cependant parler d'échec complet dans le cadre du Projet fruitier mais plutôt de reconversion partielle, puisque la filière de commercialisation vers Niamey a été maintenue, voire enrichie de nouvelles destinations nigérianes et béninoises.

## **6.2. Situation actuelle : commercialisation et difficultés**

Actuellement, les exploitants de l'ancienne coopérative ont toujours des difficultés à financer l'entretien des infrastructures et à rémunérer le personnel, malgré la vente de fruits qui a permis de remplacer certaines plantations desséchées. Le Grand périmètre est actuellement exploité par 58 personnes et un responsable de vente. Les bénéfices sont répartis de la manière suivante : un tiers pour l'entretien communautaire et deux tiers pour l'exploitant. Chaque parcelle est théoriquement plantée de 192 pieds d'agrumes et génère un chiffre d'affaires mensuel pouvant aller de 5 000 à 300 000 CFA par mois suivant l'intensité du tra-

vail fourni. Cette somme correspond au revenu de l'exploitant une fois l'entretien communautaire payé, à l'exclusion de ses frais individuels (main-d'œuvre, fertilisants). Selon le président du Comité de gestion transitoire, les parcelles des exploitants qui ne parviennent pas à assurer plus de 50 à 100 000 CFA par an sont attribuées à d'autres personnes.

A proximité immédiate du Grand périmètre toujours en difficulté, le contraste est saisissant : plusieurs dizaines de producteurs exploitent des parcelles denses, plantées en arbres fruitiers, semées de riz et d'oignons. Toutes les terres sont mises en valeur, certaines depuis plus d'une trentaine d'années, c'est-à-dire bien avant le Projet fruitier. Ici, la gestion de l'eau est radicalement différente : les exploitants utilisent des motopompes individuelles à partir de puits cimentés ou en PVC. Contrairement au Grand périmètre où le moteur principal ne fonctionne qu'irrégulièrement, c'est-à-dire seulement deux à trois jours par semaine, les arbres des parcelles privées ne souffrent pas de dessèchement, l'arrosage étant assuré presque quotidiennement. Ainsi, il semble que le Grand périmètre connaisse davantage de problèmes d'exploitation, et cela malgré les sommes considérables déjà consacrées depuis sa création ; il présente l'inconvénient majeur de dépendre d'un pompage unique et l'on peut se demander quel sera son avenir si les exploitants ne peuvent plus assurer l'entretien du moteur principal.

Pour assurer l'irrigation de leurs parcelles, les privés s'approvisionnent en motopompes au Nigeria (Sokoto : 300 km, Yaouri : 200 km par voie fluviale, Kano : 750 km), qu'ils paient en espèces après s'être éventuellement endettés auprès de certains parents ou voisins. La ville de Niamey (300 km) où se vendent également ces machines, est réputée trop « éloignée » ou trop chère. Les motopompes sont considérées comme les instruments indispensables de la culture fruitière ou rizicole. Les plus appréciées, mais également les plus onéreuses (plus de 400 000 CFA), sont les Yamaha ; leur puissance et leur solidité sont vantées dans tout l'arrondissement. Les motopompes Robin sont également très utilisées en raison de leur prix plus accessible, entre 200 000 et 300 000 CFA suivant les modèles. Même si le retour sur investissement est difficile à connaître, comme pour les exploitants de patates douces, on peut néanmoins l'évaluer à environ 3 ans, ce qui correspond grossièrement au temps nécessaire pour que les arbres donnent leurs premiers fruits. Dans certains jardins, les puits privés ont été réalisés en compensation de l'ouverture de la piste qui relie Gaya au Projet fruitier. Dans d'autres cas, des organismes de développement ont financé le forage et les exploitants en remboursent le coût. L'eau est abondante à faible profondeur (environ 2,5 m lors de notre passage) toute l'année et, durant des précipitations exceptionnelles, comme pendant l'hivernage 2003, il est même arrivé que le niveau des puits déborde des margelles.

Dans les exploitations privées, la production est importante et diversifiée. Parmi les fruits, citons tout d'abord, les agrumes, parmi lesquels les oranges, les citrons, les pamplemousses, les mandarines et les tangelos<sup>10</sup> qui assurent les revenus les plus confortables après leur cueillette en fin d'année. Ensuite, il faut mentionner les manguiers et enfin les goyaviers, qui tendent à être remplacés par des agrumes pour des questions de rentabilité. On prétend à ce propos qu'un pied d'agrumes assure autant de revenus que cinq pieds de goyaves. L'oignon (photo 13), le piment, le chou, la salade, l'oseille, l'aubergine, la tomate et le manioc sont aussi cultivés, de même que le riz (photo 14). La canne à sucre n'est pas cultivée au bord du fleuve : certains exploitants ont essayé d'en faire pousser mais ils ont constaté qu'elle rapportait moins que les productions fruitières. De

---

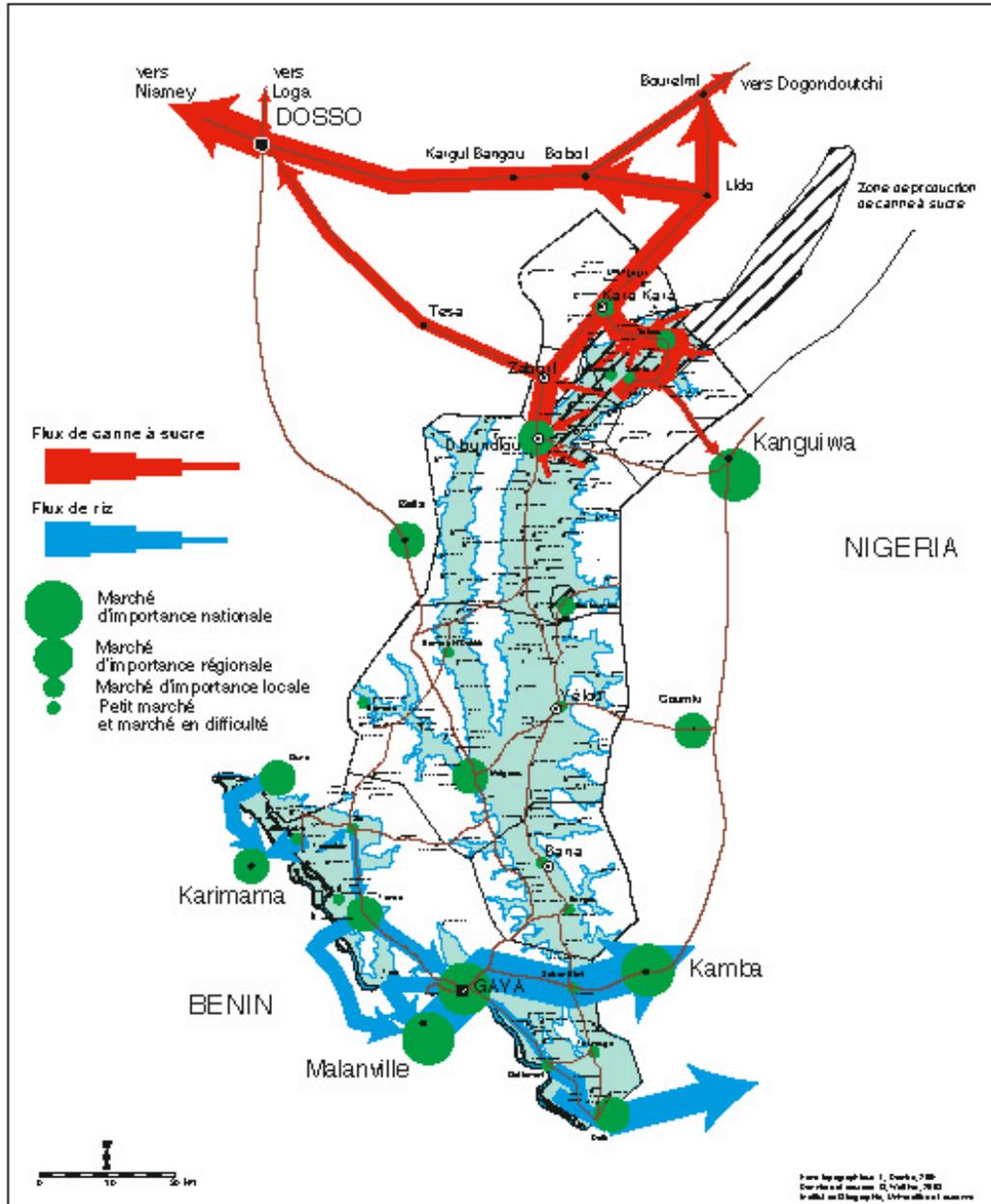
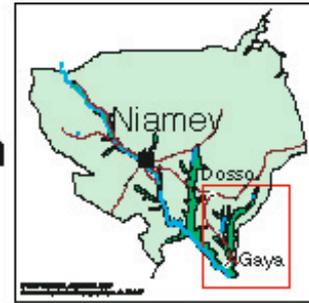
<sup>10</sup> Le tangelo est un hybride entre la mandarine et l'orange, très doux et sucré s'il est bien mûr.

plus, elle présente l'inconvénient d'être une culture saisonnière, contrairement aux jardins qui assurent des revenus plus réguliers tout au long de l'année.

Sur le plan de la commercialisation, les agrumes sont transportés prioritairement au Petit Marché de Niamey. Les mangues suivent un cheminement identique, puis sont éventuellement distribuées dans le reste du Niger. Quant aux goyaves, leur culture en déclin n'est plus assurée qu'à Gaya et dans les environs. Une partie de la production fruitière est exportée au Bénin, jusqu'à Kandi et Cotonou par des commerçants qui font les allers et retours. Le Nigeria par contre n'est pas demandeur de fruits, mis à part une vente privée qui reste marginale. On n'en trouve pas en provenance du bord du fleuve sur le marché de Gaya parce que les producteurs préfèrent les vendre aux grossistes de Niamey ; cela leur assure des revenus plus stables, compte tenu de la demande en fruits qui reste très forte. Il semble alors que les producteurs privilégient la réduction des risques par l'établissement de relations commerciales à long terme plutôt qu'un profit plus important mais non assuré dans le temps. La demande en agrumes est si importante que les grossistes de la capitale viennent s'approvisionner directement auprès des producteurs. Les exploitants apprécient ce système car se rendre à Niamey est synonyme de frais de transport élevés, d'avaries mécaniques et de pertes par pourriture. En ce qui concerne le riz, il est fréquent que des acheteurs nigériens achètent l'entier de la production et la chargent directement sur leurs camions. Pour l'ensemble de la récolte, il est possible d'affirmer sans trop de risque que la demande est supérieure à l'offre et selon nos renseignements, il semble que ce soit effectivement le cas, surtout suite à la désorganisation du Grand périmètre, lequel assurait auparavant une production plus importante. La production est emballée sur le site de production puis transportée en charrettes jusqu'à la gare routière où elle est chargée dans des minibus, des pick-up et des camions de 10 à 40 tonnes. Quant aux transactions, elles se font en espèces uniquement.

L'exploitation privée des jardins au bord de fleuve ne va pas sans difficulté : en premier lieu, les cultivateurs signalent que le coût des engrais est trop élevé. Les paysans se plaignent surtout de ne pas posséder suffisamment de ressources financières avant les récoltes pour acheter leurs engrais. Le problème se pose dans les mêmes termes en ce qui concerne le carburant : c'est lorsque les semis nécessitent le plus d'arrosage que les machines coûtent le plus cher en essence. Du fait d'une demande soutenue, la commercialisation ne pose pas de grandes difficultés, si ce n'est peut-être la conservation temporaire des produits : c'est le cas de l'oignon, qui s'avarie vite. On peut en conclure que la production, quoique rentable, est soumise à certains aléas (saisonnalité, produits périssables) qui, conjugués à l'absence de réserves financières, peuvent menacer les exploitants les plus fragiles. Cependant, si on en juge par l'ancienneté des producteurs enquêtés, l'activité peut être globalement durable et rentable. En raison des volumes acheminés, les agrumes du Grand périmètre destinés à l'exportation jouissent d'un rabais de gros par rapport à la vente locale (tableau 5). Le prix des pamplemousses dans les exploitations individuelles est anormalement élevé parce que les consommateurs le boudent au profit des tangelos. Il y a plusieurs raisons à cela : d'une part, la variété locale de pamplemousse possède une peau très épaisse qui rend le fruit plus cher au kilo contrairement au tangelo dont la peau est aussi fine qu'une mandarine, d'autre part le pamplemousse local est peu sucré, ce qui n'est pas apprécié des consommateurs.

## 7. Réseaux de commercialisation Canne à sucre et riz



Agrumes	Grand périmètre vente exportation	Grand périmètre vente locale	Exploitations indivi- duelles
Tangelo	225	250	300
Pamplemousse	100	150	100 - 140
Mandarine	100	150	300

**Tableau 5. Prix des agrumes du Grand périmètre et des exploitations individuelles à Gaya, décembre 2003, en FCFA par kilo.**

Tous les agrumes connaissent des variations de prix dans les exploitations individuelles : le prix des mandarines diminue considérablement si le stockage se prolonge car les fruits se dessèchent. Le tangelo connaît aussi des fluctuations liées à la demande. De manière générale, lorsque le tangelo et la mandarine sont abondants, les consommateurs n'achètent pas volontiers de pamplemousses.

### **6.3. Le marché de Gaya et ses rapports avec Malanville (Bénin)**

Le marché de Gaya joue certes un rôle économique pour l'arrière-pays nigérien, de manière bihebdomadaire, mais peine à s'imposer comme infrastructure urbaine destinée au marché intérieur de la ville, les consommateurs préférant traverser le fleuve pour s'approvisionner au Bénin. Outre cette concurrence, un certain nombre de dysfonctionnements internes ont pu être relevés par Bako-Arifari et Laurent (1999) :

- Son aménagement intérieur manque de fonctionnalité en raison d'erreurs architecturales. Les structures de béton prévues dans le cadre de la réhabilitation du marché sont délaissées par les vendeurs pour des raisons de praticabilité.

- La « superposition de droits, et de propriété » entre pouvoirs publics et privés brouille le fonctionnement parcellaire.

- La corruption douanière renchérit les biens importés et complique le travail du gérant de marché.

- La perception des taxes est rendue difficile par le fait que les vendeurs provenant des villages de brousse ne veulent pas s'en acquitter. Le marché est en effet administré par un gérant, un gestionnaire et des percepteurs qui sont en charge du fonctionnement interne des activités économiques et du recouvrement des droits de vente. Depuis 1996, la gérance libre exige une location de 450 000 CFA par mois, qui est assurée par la location des emplacements commerciaux et les taxes d'activité.

Le marché de Gaya présente une grande diversité de produits dans un cadre urbain récemment rénové dont il déborde les limites pour s'étendre dans les rues adjacentes. Pourtant, rares sont les fruits et légumes qui proviennent effectivement du Niger ; une partie des tomates, le gombo, le gari, le maïs ou l'igname viennent du Bénin et sont souvent vendus par des Béninoises. Ceci ne manque pas de surprendre lorsqu'on connaît l'intensité de la culture maraîchère et fruitière des rives nigériennes du fleuve<sup>11</sup>. Une importante superficie du marché est consa-

<sup>11</sup> C'est là une situation assez commune au Niger où la consommation de légumes et de fruits est relativement réduite et sélective. Waziri Mato (2000 ; 226-227) a montré à ce propos que la tomate est le légume le plus consommé en milieu urbain nigérien, suivi de la courge, de l'oignon et du haricot. En revanche, carottes, auber-

créée aux produits manufacturés d'origine chinoise ou nigériane (sandales, récipients, quincaillerie, médicaments), sans grand intérêt ni spécificité. La boucherie est assez développée alors que le poisson est presque absent des étals, malgré la présence du fleuve Niger à quelques centaines de mètres. Une infime partie des produits alimentaires proposés a subi une transformation artisanale ou industrielle, sauf les condiments et l'arachide produits au Bénin (*kuli kuli*). Parmi les produits indigènes figure l'arachide brute, cultivée à une quinzaine de kilomètres de Gaya, acheminée en charrettes ou par vélo et achetée par des grossistes de la ville. Les salades proviennent quant à elles des jardins proches du fleuve. Les détaillants achètent des parcelles sur pied que l'exploitant continue d'arroser au fur et à mesure que les salades sont coupées et vendues au marché à des citadins de Gaya et des villages environnants. En ce qui concerne les autres produits, le Niger importe l'essentiel de son maïs consommé à partir du Bénin et du Nigeria (Coste et Soulé, 2003b). Les régions de production se trouvent au Bénin dans l'Atakora (Natitingou) et le Borgou (Nikki, Kalalé, Pérééré, Ndali). Au Nigeria, cette céréale est surtout cultivée autour des villes de Sokoto, Argungu, Jéga, Gumjiji et Yelwa (Garba Yacouba, 1995 ; 69). On note par conséquent la faiblesse de la production locale malgré une consommation importante. Au nord de l'arrondissement, les paysans évoquent l'absence de terres propices et d'engrais pour cultiver la canne à sucre et le maïs simultanément. Les fonctionnaires basés en brousse l'achètent de Gaya alors que les paysans s'approvisionnent à Kanguiwa (N).

Le marché de Gaya souffre de l'inclination des consommateurs nigériens à s'approvisionner au Bénin. Il attire par conséquent une clientèle restreinte constituée surtout de villageois des environs et plus rarement de Dosso. D'une manière générale, les grossistes de Niamey et des autres villes nigériennes préfèrent se rendre à Malanville plutôt qu'à Gaya et les marchands de céréales ont beaucoup de peine à retenir leurs clients dans cette ville, à l'image de ces commerçantes de maïs qui relèvent l'absence d'acheteurs en provenance de la capitale. Le marché apparaît très (trop ?) dépendant de Malanville pour susciter une dynamique régionale spécifique. C'est certainement une situation peu satisfaisante pour l'économie régionale car les deux villes ne figurent pas sur le même pied d'égalité. Cela permet certes aux consommateurs de se procurer certains produits à moindre coût au-delà de la frontière, mais cela ne suffit pas à justifier l'existence d'une telle disparité. On ne peut parler dans cette situation, de « villes jumelles » tant le déséquilibre joue en défaveur de Gaya : non seulement son marché est inondé de produits légumiers et céréaliers béninois et de pacotille chinoise ou nigériane, mais il ne peut jouer pleinement son rôle de carrefour régional car les produits de sa périphérie alimentent directement Niamey, le Bénin ou le Nigeria. Pourquoi les consommateurs préfèrent-ils s'approvisionner à Malanville ? Cette question, dont tous les aspects n'ont pas encore été éclaircis, nécessite de prendre en considération les avantages comparatifs de la ville béninoise par rapport à Gaya, de même que la fluidité des échanges entre les deux cités.

- La raison la plus évidente, aux yeux des consommateurs du moins, est la différence de prix entre les deux villes : il serait systématiquement plus avantageux d'acheter à Malanville plutôt qu'à Gaya. Nous allons essayer de montrer par ce qui suit que cette raison est loin d'être explicative de la situation actuelle. En effet, nous avons procédé à une comparaison des prix pratiqués sur une sélection de biens de consommation à Gaya et Malanville (tableau 6). L'exercice est évidemment compliqué par le fait qu'il est malaisé de connaître précisément les prix locaux, qui se marchandent et qui dépendent du client. C'est pourquoi nous avons procédé par recoupements et nous sommes renseignés chez des utilisateurs régu-

---

gines, poivrons et salades sont peu commercialisés et peu consommés. Quant aux fruits, ils ne font pas vraiment partie de l'alimentation de base des Nigériens : 2,6 kg par habitant et par an.

liers de ces produits, de même que sur les deux marchés respectifs. Il convient aussi d'être attentif au fait qu'il existe souvent plusieurs qualités (de mil notamment), plusieurs unités de mesure (sacs plus ou moins remplis) et que certains de ces produits sont soumis à de fortes fluctuations saisonnières ou conjoncturelles. Si l'on se réfère au tableau ci-dessous, force est de constater qu'entre les deux villes, les écarts de prix ne sont pas toujours significatifs, même si Malanville reste tendanciellement moins chère que Gaya. Dans le cas du maïs, les commerçants relèvent que le transport entre les deux cités est supérieur à la différence de prix (250 CFA), ce qui implique qu'ils doivent parfois vendre à perte pour retenir leurs clients au Niger. C'est un problème général à toutes les céréales à Gaya. On relève certes des différences plus prononcées, pour le riz asiatique en défaveur de Gaya, mais également l'inverse ; la patate douce et le niébé sont moins chers au Niger. D'une manière générale, on observe plus de disparités entre villes et campagnes qu'entre les deux localités.

Produits	Unité	Prix au marché de Gaya	Prix au marché de Malanville	Différence Gaya/ Malanville
Mil	100 kg	9 000	8 500 - 9 000	0 à + 500
Riz paddy	50 kg ?	7 500	7 000	+ 500
Riz asiatique	50 kg ?	13 500	11 - 12 000	+ 1 500 à + 2 500
Maïs	100 kg	11 000	10 750	+ 250
Patate douce	50 kg ?	5 000	7 000	- 2 000
Sorgho	100 kg	8 000	8 000	0
Niébé	100 kg	10 000	11 000	- 1 000
Voandzou	100 kg	18 750	18 000	+ 750
Gari ( <i>sabalou</i> )	100 kg	35 000	35 000	0
Igname	100 kg	10 000	9 750	+ 250
Huile arachide	1 l	650	600	+ 50
Gasoil	1 l	375 (pompe)	270 (pompe) - 300	+ 75 à + 95

**Tableau 6. Comparaison des prix d'un choix de biens de consommation aux marchés de Gaya et Malanville (Bénin), décembre 2003, en FCFA.**

- Pour expliquer la préférence de Malanville par rapport à Gaya, on évoque aussi le fait que les Nigériens apprécient ce qui vient de l'extérieur, parce que sa consommation est socialement valorisée et également parce que cela a la réputation d'être systématiquement moins cher. Ces représentations se perpétuent malgré une différence peu significative.

- Enfin, Malanville apparaît surtout comme un lieu de stockage et de distribution régional dont les commerçants sont bien souvent des Nigériens. De Sia à Tounouga, en passant par Albarkaizé, Dolé et Gattawani, les producteurs se rendent directement à Malanville où des Nigériens installés de longue date centralisent les récoltes. Il est frappant de constater qu'un nombre important de commerçants de Gaya ont des stocks de l'autre côté de la frontière, de même que ceux de Dosso : ils bénéficient là-bas d'un regroupement des marchandises, notamment du riz, du niébé et de l'oignon, ce qui permet à la fois la spéculation et certaines économies d'échelle. Il est également possible sans que nous ayons pu le vérifier, que l'intensité du stockage effectué à Malanville s'explique par une stratégie de réexportation en direction du Nigeria. Il apparaît en effet qu'une grande partie des produits agricoles importés par le Bénin est destinée au Nigeria, surtout au sud du pays, mais il est difficile de savoir si c'est également le cas à Malanville

sans y mener davantage d'enquêtes. Actuellement les camions qui se fournissent en céréales à Malanville sont souvent stationnés à Gaya, le temps que leur cargaison passe la frontière en petites quantités par portage, charrettes et pirogues. Cette évolution a semble t-il été rendue nécessaire par le changement des règlements douaniers : les camions n'ont plus le droit de franchir la frontière sans dédouanement pour ravitailler le nord du Niger. Actuellement, les véhicules qui transitent par Malanville et Gaya ne sont pas inquiétés tant qu'ils ne transportent que des biens en provenance du sud du Bénin. Par contre, les douaniers inspectent les chargements qui auraient été « complétés » localement par des marchandises de la zone frontalière. A travers Gaya, Malanville approvisionne de cette manière les villes nigériennes de Loga, Dosso , Baleyara et Filingué en mil et en maïs. Les échanges économiques entre Gaya et Malanville sont favorisés par la présence d'une multitude de « motos-taxis » importées du Nigeria et rarement dédouanées. Toutes s'approvisionnent en essence au marché noir et facturent la course 500 FCFA entre les deux villes. Ce système de transport, que l'on retrouve à Birni N'Konni et à Maradi semble lié à la proximité avec la frontière nigérienne. Il n'y a par conséquent pas de taxis en ville car la concurrence avec les motos y est trop forte.

Le projet de zone franche entre Malanville et Gaya se donnait pour but de rééquilibrer en faveur du Niger la distribution actuelle des revenus liés à l'activité frontalière. Cela aurait permis à Gaya de rivaliser avec Malanville et de jouer pleinement son rôle de petite capitale régionale. Or, après de nombreux déboires, il apparaît que ce projet est aujourd'hui abandonné parce qu'il contrecarre les intérêts des douanes nigériennes. Il est fort dommageable que les préoccupations financières d'un nombre restreint de fonctionnaires passent avant l'intérêt général de la ville de Gaya, d'autant que celle-ci se trouvera à l'avenir confrontée au besoin d'assurer sa gestion décentralisée sur des bases durables. Dans l'optique que la cité nigérienne connaisse un développement économique significatif et soit à même de jouer un rôle régional plutôt que de ne constituer qu'un poste rentier, il serait souhaitable qu'elle parvienne tout d'abord à instaurer une zone de franchise douanière qui réduise significativement les avantages de Malanville par rapport à Gaya et qui comprenne un contrôle des périphéries de cette zone franche. A part le fait que cette situation se retrouve ailleurs en Afrique, elle aurait le mérite d'assurer des redevances douanières transparentes. Enfin, il serait peut-être également souhaitable d'instaurer une politique d'incitation au retour des commerçants nigériens de Malanville, pour profiter des avantages de la ville en zone franche et instaurer des déductions fiscales à ceux qui délocaliseraient leurs activités.

#### **6.4. Relations avec le Nigeria : l'échange inégal**

*Les régions les plus actives, en même temps les plus changeantes, sont sans doute les régions frontalières, surtout si la limite politique s'accompagne d'une rupture entre zones monétaires »...« ces mutations de court terme, comme la relative clandestinité des activités, nuisent à une stabilisation des activités et donc à une véritable structuration régionale. De surcroît, (...) ces franges frontalières ne peuvent avoir qu'un faible degré d'autonomie : elles dépendent de fournisseurs et de clients qui résident parfois loin, et notamment dans les grands pôles urbains et leurs alentours.*

Raison, J.-P. 1993 ; 17.

Les échanges de la région sont très fortement influencés par la situation économique au Nigeria, elle-même dépendante d'un certain nombre de facteurs

internes (élections, pénuries, manifestations, sabotages, destockage des monnaies) et externes (évolution des cours du pétrole sur le marché mondial). Par conséquent, sans proposer ici une analyse détaillée de l'économie nigériane<sup>12</sup>, nous aborderons quelques éléments relatifs aux échanges transfrontaliers :

- Rappelons tout d'abord que nos observations se situent dans un contexte de baisse des prix des produits alimentaires (Coste et Soulé, 2003b), consécutivement aux stocks constitués après les bonnes récoltes de ces trois dernières années.

-L'économie nigériane est largement conditionnée par les revenus issus du pétrole. Dans le pays, le coût des carburants reste inférieur à celui qui est pratiqué dans les Etats voisins. La politique gouvernementale se donne pour but de relever progressivement le tarif des produits pétroliers de manière à ne plus subventionner massivement les prix à la consommation. Comme le relèvent Coste et Soulé (2003a) « exception faite des pays du Golfe (persique), le Nigeria est le pays qui pratique les prix à la consommation les plus bas du monde ». Le relèvement progressif des tarifs officiels a des répercussions sur le marché noir, qui réalise théoriquement moins de profits.

A Gaya, la proximité avec le Nigeria et le Bénin par voies fluviale et terrestres encourage le développement d'un vaste réseau de contrebande des produits pétroliers à partir des marchés nigériens de Kanguwa, Goumki et Kamba sur la frontière est de l'arrondissement, de même que depuis les villes nigériennes situées en aval de Gaya. Une brigade fluviale est chargée d'intercepter les contrebandiers qui acheminent le carburant dans des pirogues depuis le Nigeria. Il est à ce niveau intéressant de constater que Gaya fut longtemps privée de station-service. Aujourd'hui, celle qui existe est très peu fréquentée, car les écarts de prix sont trop importants entre l'essence ou le gasoil vendus officiellement et celui qui est fourni par les revendeurs au marché noir. A Malanville, la pompe est également le lieu de logiques clientélistes : les responsables prétendent souvent manquer de gasoil alors qu'il est évident que des véhicules viennent y faire le plein. Les clients déboutés sont alors abordés par des vendeurs qui leur proposent du carburant à proximité de la station, mais à un prix plus élevé (300 CFA le litre au lieu de 270). La station et les revendeurs opèrent certainement de concert car ces derniers obtiennent des reçus des pompistes ! Il s'agit là d'une organisation économique qui privatise elle-même la structure privée. Il est également possible que les distributeurs officiels connaissent de réelles pénuries de carburant, ce qui entretient la concurrence parallèle. D'après Coste et Soulé (2003b ; 12), il est possible que le marché noir se maintienne malgré l'augmentation des prix pour plusieurs raisons : « l'éloignement des stations-service et la grande proximité des points de vente informels, les trop longues files d'attente dans les stations en raison de leur nombre limité, les pénuries artificielles à la pompe »

- L'acheminement vers le Nigeria d'un certain nombre de denrées agricoles (volaille, manioc) et de biens de consommation (véhicules de plus de 8 ans d'âge, biscuits, pâtes alimentaires) n'est pas autorisé. Pourtant, dans les faits, l'application de cette réglementation est très problématique et les produits interdits continuent d'être exportés. Dans l'autre sens, il est également vrai que tous les produits nigériens ne peuvent entrer au Niger librement. Cela n'empêche pas les particuliers de s'entendre avec les douaniers avant leur visite des marchés nigériens et de les avertir qu'ils importeront telle marchandise (matériel hi-fi, matelas, groupes électrogènes), si c'est pour leur usage personnel. Il existe une grande latitude d'actions dans ce domaine.

---

<sup>12</sup> Voir à ce propos DALOZ, J.-P. (2002), CODO, L. C. (1986), COSTE, J et SOULE, B. G. (2003a et b).

- L'évolution du cours de la naira est à la baisse depuis le premier trimestre 2002 sur les marchés formels et informels (Coste et Soulé, 2003b). Par conséquent, le prix des produits fait l'objet d'une attention minutieuse jusque dans les villages nigériens les plus éloignés. Grâce aux marchés, les commerçants et les producteurs connaissent les fluctuations hebdomadaires, voire quotidiennes de certaines marchandises. Le marché du bétail est le plus surveillé car il dépend éminemment des variations de la naira nigérienne : c'est d'ailleurs le niveau de cette dernière qui détermine le prix des bêtes au Niger. Lorsqu'elle chute ou connaît de brusques poussées, les intermédiaires répercutent cela sur le prix de leurs animaux. Comme le relève Bach (1994 ; 99) « contrairement à une opinion largement répandue, les flux transétatiques ne sont pas l'expression d'une ignorance des frontières héritées de la colonisation. Ils témoignent, tout au contraire, d'une conscience aiguë des opportunités engendrées par ces frontières. Les flux sont moins liés à des avantages comparatifs réels (...) qu'aux disparités fiscalodouanières, monétaires ou politique-économiques engendrées par l'encadrement colonial puis post-colonial des territoires ». Lorsque le change est trop défavorable aux Nigériens, ceux-ci préfèrent acheter des biens de consommation au Nigeria plutôt que de convertir leurs nairas en francs CFA. Il faut dire qu'ils perdent lorsqu'ils changent des francs CFA en naira au Niger et plus encore s'ils le font au Nigeria. Cet élément peut expliquer la situation de certains villages nigériens, dans lesquels la naira prime sur le franc CFA (carte 2). On peut ainsi observer que dans les villages de Bengou, Dolé, Bana et Tounouga situés dans l'extrême sud-est, la naira est dominante dans la pratique quotidienne. Cela signifie parfois qu'on oblige les acheteurs à changer leur CFA avant de régler leurs achats au Niger et que les impôts sont payés en nairas au chef de village. Ailleurs, comme à Kawara N'Debbé par exemple, on trouve de la naira sur le marché mais il n'est pas possible de faire ses achats avec cette monnaie.

## **7. L'approvisionnement de Niamey en produits de la région de Gaya**

Notre analyse n'aurait pas été complète si nous n'avions suivi les productions de rente jusqu'à leurs marchés les plus éloignés, en particulier si nous avons passé sous silence les détaillants de Niamey (800 000 hab.). Après avoir montré que l'essentiel des productions maraîchères, fruitières et de canne à sucre était exporté en dehors de l'arrondissement, il nous reste en à décrire la vente à Niamey. Pour cela, et en raison de la taille de la ville, nous avons choisi de limiter nos enquêtes à trois sites : tout d'abord le marché de Katako, qui assure l'entier de la distribution de canne à sucre de la capitale, ensuite le Petit Marché qui écoule une partie des récoltes fruitières et légumières, enfin le marché de Pont Kennedy, qui concentre l'essentiel de l'approvisionnement de la capitale en courges. Ces enquêtes n'épuisent évidemment pas l'étude de la totalité des réseaux économiques de la capitale en produits de rente, en particulier parce que le ravitaillement est très changeant. Toutefois, et mis à part que notre mandat était centré sur l'arrondissement de Gaya, nous pensons qu'un travail spécifique à Niamey serait nécessaire pour mieux connaître la réalité de ces flux commerciaux.

### **7.1. Marché de la canne à sucre de Katako**

Contrairement aux apparences - désorganisation et manque d'activité temporaire - le marché de la canne à sucre de Katako est ordonné selon des critères très précis. C'est là l'unique point de vente et de distribution en gros de ce produit à Niamey. Les acteurs engagés dans le marché sont nombreux et leurs activi-

tés hiérarchisées : la tête des réseaux d'approvisionnement est constituée d'une multitude de producteurs de la région du nord de l'arrondissement de Gaya ainsi que de celui de Dosso. Ils entretiennent des relations d'affaires avec les fournisseurs de la capitale, qui se rendent aux champs ou dans des centres de collecte pour acheter la canne à sucre et la transporter jusqu'à Niamey. C'est l'affaire du fournisseur que de remplir les camions, que plusieurs grossistes de la capitale cherchent à amener à Katakou. Si la canne à sucre est achetée sur pied, le paysan reçoit une avance et doit attendre que les camions aient acheminé l'entier de la production à Niamey, ce qui peut prendre plusieurs semaines. Comme nous l'avons vu, le cultivateur n'est en outre pas certain de recevoir le solde de l'avance car les cours de la canne à sucre sont parfois changeants à Niamey.

Il est à ce point essentiel de signaler que ni les agriculteurs ni les fournisseurs ne possèdent les véhicules qui transportent les cargaisons ; les premiers parce que cet investissement est hors de leur portée et les seconds parce que la canne à sucre ne rapporte que durant une période courte de l'année, tandis que les camions ont besoin de travailler durant toute l'année pour être rentables. Etant donné que les marchés sont spécialisés, il est peu probable que les fournisseurs en canne à sucre aient des activités qui s'étendent sur l'année complète. Par contre, il est fréquent que certains producteurs se regroupent pour vendre leur canne directement à Niamey. Ce n'est toutefois pas une gestion communautaire, mais circonstancielle. Des transporteurs assurent ainsi l'acheminement de la canne à sucre à Katakou où fournisseurs et grossistes s'entendent sur le prix des chargements. La canne à sucre reste sur les camions tant qu'un accord n'a pas été trouvé entre les deux parties. Lorsque ceci est établi, les détaillants, qui ont préalablement fait part de leurs intentions d'achat auprès des grossistes, montent sur les chargements pour se réserver les fagots les plus intéressants ; une fois débarqués, ils sont payés et transportés par des manoeuvres jusque sous des hangars où ils sont alors débités en tiges d'une vingtaine de centimètres. Les détaillants arrangent avec soin ces morceaux dans des brouettes et partent immédiatement les vendre en ville. Ils les achètent souvent à crédit auprès des grossistes, ce qui motive d'autant leur travail. Cette organisation hiérarchisée explique qu'il ne reste quasiment jamais de stocks de canne à sucre sous les hangars. A partir de huit ou neuf heures du matin, le marché est vide.

Certains producteurs préfèrent amener leur canne à sucre directement à Niamey, en louant les services d'un camionneur de passage. Ils opèrent alors une vente directe aux détaillants et restent de quatre à dix jours à Niamey, le temps de se faire rembourser par ceux-ci. Le marché de la canne à sucre semble alors dominé par des grossistes, des fournisseurs et des détaillants originaires de la zone de production de Gaya - Dosso. Il y a là une forme intéressante de réseau fondé sur l'appartenance régionale. Est-ce pour autant des réseaux « ethniques » ou « familiaux » ? Nos observations, aussi bien à Katakou que dans les régions de production, montrent que la proximité lignagère est secondaire par rapport aux relations d'affaires. Il n'en demeure pas moins que la cooptation à l'intérieur du réseau se fait par l'intermédiaire de l'origine régionale.

La canne à sucre de Katakou provient essentiellement des régions nigériennes suivantes : Kizamou, Massama, Léguéré, Angoal Doka, Dioundiou, Zabori, Koutombou, Kawara, Bengou, Kara Kara, Samia, Zaziatou, Zombo, Fadama, Magouri. On ne trouve plus de canne produite dans la région de Zinder (Matameye) à cause de l'éloignement et de l'intensité de la consommation locale. Cela signifie que l'approvisionnement a connu un appauvrissement de sa diversité, même si les grossistes affirment que l'offre s'est accrue depuis une vingtaine d'années. Cela est dû à l'essor de la culture dans le nord de l'arrondissement de Gaya comme nous l'avons montré au chapitre 2. Précisons enfin que la canne du Nigeria

n'atteint pas Niamey, les grossistes prétendant qu'elle est souvent transformée industriellement sur place.

L'estimation des tonnages acheminés à Katako n'est pas aisée : on peut néanmoins se baser sur le fait que la canne à sucre est vendue surtout de juillet à octobre, soit pendant quatre mois. On estime qu'un maximum de quatre camions arrivent par jour, avec des capacités variables : les plus grands « Tellem » emportent 30 tonnes de canne à sucre, soit 500 fagots au minimum. Les engins plus petits ont une capacité de 10 tonnes, soit un maximum de 250 fagots. Nos observations ont toutefois montré que les camions sont rarement chargés uniquement de canne à sucre. Ces variables nous incitent à évaluer le tonnage annuel à environ 5000 tonnes à Katako. Une partie de cette marchandise n'alimente par Niamey, mais est acheminée dans le Zarma Ganda (Tillabéri). Malgré tout, il est très probable que l'offre actuelle en canne à sucre soit inférieure à la demande urbaine. Plusieurs éléments nous incitent à le penser : l'absence de stocks au marché, la rapidité des transactions, l'essor considérable de la consommation, agrément citoyen fort apprécié, ainsi que le niveau des prix et le bénéfice des grossistes et des fournisseurs. Dans cette optique, l'accroissement de la production au nord de l'arrondissement de Gaya répond certainement à une demande durable. Le potentiel de cette culture est, à notre avis, considérable. Une transformation industrielle paraît, par contre, hors de propos car le marché nigérien est alimenté massivement en sucre d'importation et il ne semble pas y avoir d'intérêt primordial à développer la production nationale. Celle-ci souffrirait de la concurrence internationale, de la petitesse des parcelles cultivées ainsi que de la faiblesse de la mécanisation et des intrants. Une orientation sur le sucre de canne aurait enfin l'inconvénient de raréfier l'offre sur le marché urbain.

Le prix de la canne à sucre est variable : achetée au producteur à un prix plancher de 400 CFA le fagot, elle peut être vendue jusqu'à 3000 CFA le fagot en cas de pénurie à Niamey. Le coût moyen oscille toutefois entre 2250 et 2500 CFA pour un fagot de 20 tiges. Le transport entre les zones de production et Niamey revient à environ 750 CFA. On peut alors, à partir de ces données, estimer le bénéfice généré par un camion de 250 fagots à environ 300 000 CFA<sup>13</sup>. La différence de prix entre le prix d'achat au producteur et les prix de vente est énorme : elle s'explique par le grand nombre d'intermédiaires participant à ce circuit commercial. Les vendeurs de rue achètent les tiges de 225 à 300 CFA, les débitent en 8 ou 10 morceaux qu'ils revendent de 25 à 50 CFA, ce qui leur laisse un bénéfice de 125 à 200 CFA par tige. Du producteur au consommateur, le prix de la canne à sucre est alors multiplié par vingt : vingt tiges pour 400 CFA au lieu d'exploitation, une tige pour 400 CFA en ville de Niamey. Mentionnons encore que les manutentionnaires gagnent quant à eux 25 CFA par fagot déchargé.

## 7.2. Petit Marché

Toujours animé, débordant sur les avenues qui l'enserrent à l'intérieur d'un périmètre urbain très réduit, le Petit Marché de Niamey assure la distribution d'un grand nombre de produits de la région de Gaya, particulièrement à partir du mois de janvier. Le sud du Niger n'est cependant pas l'unique source de ravitaillement des marchands niameéens, qui se fournissent de manière saisonnière ou conjoncturelle au Bénin, au Nigeria, en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso. Lors de nos enquêtes, presque tous les fruits (papayes, pastèques, melons, oranges, tangelos, mangues, goyaves, ananas, bananes) provenaient de ces pays sauf les ci-

---

<sup>13</sup> Canne à sucre achetée 400 CFA le fagot, soit 100 000 CFA le chargement (250 x 400), auxquels on ajoute le prix du transport, soit 187 500 CFA (250 x 750). Ceci donne un coût estimé à 287 500 CFA. Les fagots sont revendus entre 2250 et 2500 CFA la pièce, soit entre 562 500 et 625 000 CFA par chargement. Le bénéfice est alors compris entre 275 000 et 337 500 CFA par camion.

trons et les pamplemousses. Les tomates et certains piments venaient de Malanville (B) et du Nigeria, les oignons de la région de Tahoua et les pommes de terre de celle d'Agadez. Niamey produit également des fruits et légumes (haricots, aubergines, concombres, salades, citrons), soit directement dans le kori de Gounti Yena, soit dans des jardins périphériques.

Plusieurs détaillants du marché sont fournis par des grossistes qui se rendent au Projet fruitier de Gaya et dans les nombreux jardins privés qui l'environnent. L'approvisionnement est régulier et les prix stables parce que des relations d'affaires se sont nouées entre grossistes et producteurs. Si les détaillants se rendaient eux-mêmes à Gaya, ils prendraient le risque de voir les tarifs fluctuer. Globalement, ils sont satisfaits de la qualité et des prix des produits venant de Gaya, relèvent qu'ils sont moins chers que ceux du Burkina Faso et qu'ils sont préférés des consommateurs. Les camions qui ravitaillent le marché en fruits stationnent à proximité ; les manoeuvres déchargent alors la marchandise, emballée dans des cartons (papayes), dans des sacs (pamplemousses, citrons, mangues) ou restée en vrac (pastèques). Les légumes arrivent en paniers (tomates) ou en sacs (piments).

Parmi les produits venant de la région de Gaya au mois de décembre 2003, figurent les citrons verts, qui proviennent du Projet fruitier, sauf lorsque ceux qui sont récoltés à proximité de Niamey arrivent à maturité. Les consommateurs préfèrent toutefois les citrons du sud, qui sont plus juteux et plus gros. On trouve également des pamplemousses et des mangues, lesquelles ne sont pas mûres en même temps que celles du Burkina Faso : il n'y a donc pas de concurrence. Enfin, la région de Gaya fournit des patates douces et du manioc, achetés à Malgorou et ramenés en voitures ou en camions, par sacs de 100 kilos.

### **7.3. Marché des courges de Pont Kennedy**

Sur la rive droite du fleuve Niger, à proximité du Pont Kennedy, se tient le marché de courges qui arrivent du sud par pirogues surchargées. La praticabilité du fleuve conditionne l'approvisionnement de Niamey car les eaux ne sont accessibles aux grandes pirogues à moteur que d'août à février. Les petites embarcations peuvent cependant encore naviguer jusqu'à début avril, après quoi tout trafic fluvial important est interrompu.

Le réseau commercial est organisé depuis les villages producteurs, où les paysans cultivent sous pluie ou utilisent des motopompes pour arroser leurs courges avant l'hivernage. A l'aller, les fournisseurs qui se rendent dans les régions de production peuvent transporter des produits pour les paysans. Une fois arrivés dans la région de Gaya, ils choisissent les meilleures courges qu'ils chargent progressivement dans les embarcations. Ils remontent alors le fleuve en deux jours et une nuit depuis les zones les plus éloignées. Leurs pirogues à double moteur sont achetées au Nigeria, à Malanville ou au Mali. Ils débarquent leur marchandise au port de Pont Kennedy où des manoeuvres se chargent de la manutention. Des véhicules utilitaires appartenant à des transporteurs sont garés à proximité et chargés. Chaque grossiste de Niamey provenant du Petit Marché ou de Katako possède un fournisseur attitré qui lui garantit l'approvisionnement même en cas de pénurie. Tout au long de cette chaîne commerciale, les relations sont basées sur les affaires plutôt que sur la parenté et c'est la confiance et l'ancienneté des liens noués qui assurent le bon fonctionnement du réseau. Les paiements se font d'ailleurs souvent à crédit, dans un délai de deux à trois jours.

Si on observe l'évolution des prix, on constate qu'ils ont diminué du fait de l'intensification de la production en aval du fleuve. Cela n'a pas empêché certains producteurs de s'enrichir au point d'acquérir des véhicules ou d'amener leur marchandise eux-mêmes à la capitale par pirogues. Rappelons que la culture de la

courge est pratiquée depuis plus d'une vingtaine d'années, mais qu'elle s'est intensifiée depuis environ 10 ans. Le marché urbain s'est développé car il existe une demande croissante et les ménages en consomment des quantités croissantes pour agrémenter leurs sauces. La courge est d'ailleurs considérée comme la « viande du pauvre ». Durant l'année, le prix des courges est variable de 50 000 à 100 000 CFA pour 100 pièces et de 350 à 400 CFA l'unité (150 CFA en cas d'excédents). Le transport coûte 250 CFA la pièce depuis les régions les plus éloignées. Une pirogue de grande taille peut contenir environ 2000 pièces, alors que les embarcations moyennes en transportent environ 1500. On estime qu'une à trois pirogues accostent tous les jours pendant la période d'août à février, ce qui représente environ 420 000 à 560 000 courges par an<sup>14</sup>. Les transporteurs qui assurent l'acheminement des courges en pick-up jusqu'aux marchés urbains facturent 2500 CFA/ 100 pièces pour le Petit Marché et 3000 CFA/ 100 pièces jusqu'à Katakoto. Quant aux régions de production, ce sont essentiellement les villages nigériens et béninois riverains du fleuve Niger dans la région de Gaya et du Parc national (Tenda Tadj, Kardji, Mossey, Boumba, Kambakoubi, Karoya, Tounga Djingo, Karékopto, Tondey). Certaines localités non riveraines produisent cependant des courges, qui sont acheminées au fleuve vers des points de collecte. Lorsque les légumes du sud viennent à manquer, les grossistes se fournissent à Ayorou, Kandadji ou dans le Boboye. Cette réorientation saisonnière fait que les courges sont disponibles tout au long de l'année, bien que leur région d'origine change.

---

<sup>14</sup> On compte 7 mois d'activité avec une moyenne de 10 pirogues par semaine, soit 280 pirogues.

## Conclusion : si le dallol devait se « réveiller »...

L'étude de l'économie spatiale de l'arrondissement de Gaya a mis en évidence le fait que le « réveil du dallol », c'est-à-dire l'amélioration des conditions hydrologiques régionales, est un élément décisif mais non suffisant du développement des cultures de rente et de contre-saison. Le *potentiel* de cette zone, si considérable soit-il, ne suffit pas à lui seul à générer des richesses et des transformations économiques : les villages de Bengou et de Bana illustrent bien cette problématique en montrant que deux espaces très similaires peuvent être aménagés de façon radicalement différente selon les élites qui les président. Il est donc plus que jamais nécessaire de prendre en compte les éléments socio-politiques qui différencient l'espace et contribuent aux innovations. A ce titre, nous avons pu mettre en évidence combien la région des dallols est hétérogène, même si un mouvement de spécialisation régionale est à l'œuvre dans l'arrondissement.

### 8. Les spécialisations régionales

En effet, le découpage géographique entre Nord, Centre et Vallée du fleuve correspond à une différenciation spatiale en cours de réalisation, notamment en termes de production. Contrairement à ce qu'on peut constater ailleurs au Niger (Waziri Mato, 2000 ; 228), il ne semble pas y avoir un rapport systématique entre la proximité des villes ou des grands marchés régionaux et la spécialisation agricole : l'essentiel de la production est destiné à être vendu sur les marchés de la capitale ou des pays voisins et, par conséquent ne ravitaille pas forcément les villes les plus proches. C'est pourquoi l'étude de la commercialisation est plus difficile à régionaliser tant il est manifeste que les flux principaux dépassent très largement le cadre de l'arrondissement et s'inscrivent dans un ensemble de directions spécifiques et réversibles.

Afin de permettre la synthèse de nos réflexions, nous avons choisi dans une première partie de conserver notre découpage régional, afin de réunir les éléments les plus significatifs de notre analyse :

- Premièrement, on distingue une zone nord, marquée par la prédominance de la culture de la canne à sucre, qui conditionne les échanges économiques, préférentiellement vers les arrondissements voisins de Dosso et de Dogondoutchi. A plus longue distance, l'attractivité de Niamey est prépondérante et détermine en grande partie les choix culturels et à plus long terme les profits des cultivateurs. Il devient alors manifeste qu'on assiste à un vaste mouvement de transformation des productions, la canne supplantant progressivement le mil, le manioc et même le riz. Les arguments financiers en sa faveur sont décisifs et s'accompagnent dans la majorité des sites d'une augmentation de l'humidité des sols. L'essor de l'exploitation de la canne à sucre est certes dépendant des conditions d'accès aux terrains favorables, mais semble devoir connaître une croissance durable, si on tient compte de la demande grandissante des centres urbains. Le développement de cette culture et la spécialisation toujours plus poussée qui en résulte ne doit pas manquer d'interroger ; en effet, ce produit se développe paradoxalement au moment où le discours du pays est orienté vers l'autosuffisance alimentaire. Il est étonnant de constater que, presque partout, les producteurs n'en ont cure et préfèrent développer cette « sucrerie urbaine ». On constate par ailleurs la faiblesse des exploitations fruitières et la quasi-absence des légumes, en dehors de certai-

nes initiatives provenant de ceux que nous avons appelés les innovateurs agricoles.

- Deuxièmement, on détermine une zone centrale dont le pivot est situé à Bengou et qui a fait de la culture de la patate douce une condition nécessaire à son dynamisme économique. L'exportation de cette production nécessite des réseaux solides qui prennent appui sur les compétences relationnelles de l'élite locale. De la même manière, à Kawara N'Debbé, des réseaux lointains fondés sur l'appartenance au groupe haoussa structurent l'espace économique régional sur plusieurs centaines de kilomètres. L'échange commercial se double d'alliances matrimoniales qui renforcent les liens marchands et renseignent sur la conception même de l'économie : celle-ci trouve ses fondements dans la proximité lignagère ou régionale tout en étant capable d'organiser des flux commerciaux à longue distance. Une partition rigoureuse est à l'origine de la souplesse du système : pour la canne à sucre, la patate douce, le mil et l'arachide, les maillons de la chaîne marchande segmentent le transport et les profits. Les grossistes et les fournisseurs qui maîtrisent l'issue des réseaux sont également ceux qui en retirent le plus de bénéfices : leur capacité financière, la fréquentation du monde urbain de même que leurs appuis relationnels et politiques leur assurent une position dominante par rapport aux producteurs. Il n'y a rien là de particulièrement nouveau.

L'affectation des revenus issus de cette commercialisation nous a semblé intéressante : la plupart de nos observations ont montré un partage inégal des revenus issus des cultures de rente entre dépenses « somptuaires » et dépenses « alimentaires ». En effet, il apparaît que les producteurs affectent prioritairement leurs ressources aux dépenses sociales comme les mariages et les baptêmes. Quant aux acquisitions de mil, de maïs ou de bétail, elles sont également fréquentes quoique secondaires. Il s'agit là d'une manifestation tout à fait significative des priorités de la société nigérienne où les représentations véhiculées par le mariage et la famille sont très conservatrices et où la réussite sociale est déterminée par le nombre d'épouses et d'enfants. La rente dégagée par l'activité économique permet aux jeunes hommes de se marier plus tôt compte tenu de la dot à apporter à leurs beaux-parents, ce qui avance l'âge au mariage. On observe également une valorisation du second mariage, traditionnellement conçu par les plus aisés ou les plus influents, comme une manière de multiplier les alliances et les obligés. C'est évidemment le contresens de la logique capitaliste, mais s'attendait-on réellement à trouver dans l'espace étudié cette forme d'investissement qui modèle nos sociétés industrialisées et occidentales ?

- Troisièmement, dans la vallée du fleuve Niger, on remarque une région où les initiatives individuelles et les grands aménagements sont liés dans un contexte de forte production de contre-saison et de contraintes frontalières. D'une part la proximité du Bénin et du Nigeria offre l'opportunité d'intensifier les échanges économiques, notamment par le jeu des différentiels de change et des pénuries conjoncturelles. D'autre part, de nombreux blocages liés à la pratique douanière nigérienne pénalisent l'activité marchande nigérienne, nécessaire à la vitalité des relations commerciales. Les marchés régionaux dépérissent alors à mesure que les contrôles s'intensifient. Cette situation est d'autant plus dommageable que les frontières constituent des lieux d'échange autant que de sociabilité, comme nous l'avons montré au chapitre premier. Dans ces terroirs, les producteurs ont la forte impression que l'implication de l'Etat consiste à placer stratégiquement des fonctionnaires chargés de prélever des taxes. Or, en dehors de cette activité légitime, l'Etat semble ne pas manifester de rôle accélérateur dans les flux économiques, n'accordant que trop peu de facilité à la commercialisation des produits légumiers et fruitiers. On constate alors que les activités de production et de commercialisa-

tion s'effectuent sans lignes directrices : les paysans se chargent de la fourniture de la majorité des intrants, de la mécanisation de leur production par l'introduction de motopompes et, de plus, doivent ébaucher eux-mêmes les circuits économiques qui permettront d'écouler leur production. En regard de ce qui précède, il n'est certes pas de notre avis de recommander la reprise « étatiques » ou « communautaire » des activités économiques, cependant, il est aisé de constater que les apports de la part de l'Etat sont inférieurs aux fonctions opérées de par la position frontalière de l'arrondissement.

Notons cependant que la région périurbaine de Gaya est déjà avancée dans l'organisation de sa production et de sa commercialisation fruitière et légumière. Comme dans le nord de l'arrondissement, ces activités se sont structurées en marge des opérations collectives des périmètres, quitte à récupérer certains éléments structurels qui pouvaient être utiles (puits, motopompes). Le paradoxe en est que la région mise en valeur se situe à proximité immédiate du centre urbain de Gaya qu'elle n'approvisionne pas. Il faut donc imaginer que les conditions de proximité à Gaya sont intéressantes pour la production et la commercialisation (main d'œuvre, savoir-faire) mais qu'en même temps il est souhaité de court-circuiter le marché local pour approvisionner Niamey, le Bénin et le Nigeria. Il y a là une divergence majeure par rapport à d'autres situations ouest africaines où l'agriculture périurbaine alimente directement le marché régional<sup>15</sup>.

De cette analyse régionale trois éléments dépassent les découpages régionaux pour concerner l'ensemble de l'arrondissement et ses marges :

## 9. La force des innovateurs et de l'initiative privée

Le dynamisme économique d'un village, d'un terroir ou d'une région est très fortement dépendant de la présence d'un innovateur ou d'une élite influente comme nous l'avons montré à Yeldou, Timba, Koutoumbou, Kawara N'Debbé et Bengou. Dans l'arrondissement de Gaya, les innovateurs partagent un profil atypique en regard des autres villageois, notamment grâce à l'importance de leurs appuis politiques dans l'appareil d'Etat ou dans la chefferie, aux connaissances qu'ils ont acquises au gré de leurs voyages dans les pays frontaliers et à leur fréquentation du milieu urbain. S'ils réussissent à gagner le leadership ou la chefferie villageoise, ces innovateurs peuvent alors décider de l'orientation à apporter à la production d'un site et également de l'attitude à adopter vis-à-vis des initiatives de l'Etat, des ONG et des missions scientifiques<sup>16</sup>. Un certain nombre d'investisseurs sont ainsi à l'œuvre dans les régions les plus productrices : il s'agit d'anciens fonctionnaires, de militaires à la retraite ou de « patrons » enrichis à Niamey, qui combinent habilement « connaissances techniques et savoirs locaux » (Dubresson et Raison, 1998 : 92).

Dans nos observations, nous avons pu relever le fait que l'initiative privée, en matière de production et de commercialisation, était importante et aboutissait à des résultats économiques supérieurs aux initiatives collectives ou centralisées. Pour s'en convaincre, il suffit de comparer : entre les petites rizières du bord de fleuve et les périmètres irrigués chinois, entre les parcelles de canne à sucre du nord du dallol et les périmètres de l'ONAHA, entre les vergers individuels et le

<sup>15</sup> Voir à ce propos l'exemple de Sikasso (Mali) en annexe.

<sup>16</sup> C'est le cas à Sormo, où une femme influente décide de l'orientation des discours à adopter lors des visites de missions ou d'ONG. Cette femme, qui porte le titre de Goma - soit « princesse », est la sœur de l'ancien chef du village. A la mort de celui-ci, elle a continué à exercer une influence sur son neveu. C'est une situation atypique mais qui a le mérite de montrer la souplesse du système de chefferie. En effet, Goma a affermi sa position villageoise en jouant à la fois du registre traditionnel qui légitime sa position et en s'investissant dans les opérations de développement. Ce n'est donc pas parce qu'elle est la sœur aînée du chef décédé qu'elle est devenue incontournable - le cas est banal - mais parce qu'elle a su combiner sa situation sociale avec ses ambitions, le tout indissociablement lié au contexte développementaliste.

Projet fruitier, entre les champs de patates douces de Bengou et les tentatives de cette même culture dans le périmètre de Yélou, les contrastes sont saisissants. D'un côté, on observe des rendements élevés, une orientation vers des cultures de rente, la quasi-absence d'excédents, des investissements réduits et supportables par les exploitants, des réseaux de commercialisation souples et hiérarchisés. De l'autre, on constate que les parcelles sont délaissées, les problèmes de partage des terres innombrables, les investissements démesurés et le matériel commun progressivement cannibalisé. Ainsi, le dynamisme de la région est assuré par l'initiative individuelle, quelles que soient les productions : canne à sucre au Nord, patate douce au Centre, riziculture, cultures fruitières et légumières dans la vallée du fleuve Niger et progresse avec la demande urbaine de Niamey et des pays frontaliers.

Ce constat ne doit pas pour autant conduire à l'apologie du secteur privé, tant il est vrai que cette évolution peut conduire à un accroissement des inégalités : tous les producteurs ne sont pas des innovateurs et tous ne sont pas également dotés en capitaux économiques et relationnels. Comme le relève le FIDA (2001a ; 179), « la culture commerciale aide surtout ceux qui ont facilement accès aux marchés urbains et étrangers, aux infrastructures, au capital humain, à la technologie et aux systèmes d'assurance ». En l'état actuel des choses, ni les initiatives de l'Etat en matière d'aménagements agricoles ou de décentralisation, ni l'intervention des organismes de développement ne permettront à eux seuls de contrecarrer cette évolution : les compétences nécessaires pour générer des bénéfices grâce aux cultures de rente et leur trouver les débouchés adéquats restent concentrées dans les mains d'un nombre restreint d'individus. L'essor prévisible de ces productions ne se fera par conséquent pas de manière égalitaire, mais comme partout au Niger, sur des bases fortement clientélistes.

Que deviendront alors ceux qui ne pourront investir ni dans la rente ni dans la contre-saison ? Actuellement, nous avons montré que la spécialisation agricole n'était pas encore suffisamment achevée pour permettre aux producteurs de s'affranchir de la culture du mil et du sorgho et ne se consacrer qu'aux cultures de rente ou de contre-saison. Ces dernières restent un appoint, même si dans certains cas, la canne à sucre tend à supplanter les cultures de subsistance. Les cas du riz et de la patate douce sont un peu particuliers car ils servent à la fois de rente et de subsistance. Par voie de conséquence, le salariat est peu développé dans les exploitations, qui restent familiales. La culture de la patate douce et de la canne à sucre nécessitent toutefois certains travaux de terrassement qui sont effectués par des tâcherons, notamment là où l'intensité de travail est forte, comme à Bengou et à Kawara N'Debbé. Dans ce dernier site, ce sont généralement des individus qui sont moins bien dotés en terres que les autres ou qui ont vendu une partie de leurs parcelles de bas-fonds pour des raisons financières. Il est fort vraisemblable que ces manœuvres seront de plus en plus indispensables à mesure que se développeront ces cultures et seront éventuellement conduits à se transformer en ouvriers agricoles. Le jour où le foncier sera l'objet de transactions monétaires massives et où une forte demande en main-d'œuvre agricole se fera sentir en contre-saison, ces ouvriers formeront certainement le soubassement le moins favorisé de la société nigérienne.

## **10. L'influence des réseaux marchands sur le développement local**

Au Sahel, le commerce au long cours s'est développé plus tôt que le commerce local, contredisant ainsi la thèse évolutionniste selon laquelle des petits marchés locaux auraient pris de l'importance, pour donner naissance à des réseaux toujours plus élaborés et étendus. Ceci est particulièrement visible dans la

région frontalière de Gaya - Malanville - Kamba, où les structures marchandes sont antérieures à l'existence des Etats modernes. Le commerce au long cours et le négoce local sont d'ailleurs extrêmement séparés l'un de l'autre et il semble que seul l'Etat ait la capacité (et peut-être l'intérêt) de créer un marché national qui puisse atteindre le plus grand nombre. Jusqu'à présent pourtant, la césure est forte entre les espaces parcourus par les flux des grands réseaux et les régions qui vivent d'un commerce de proximité.

Dans ce contexte, l'influence économique des réseaux marchands sur le développement local est difficile à évaluer. Comme nous l'avons montré, les réseaux les plus développés échappent à l'arrondissement, non seulement parce qu'ils desservent des destinations éloignées (Niamey, le Nigeria ou le Bénin) mais également parce que les élites qui sont à la tête de ces flux sont localisées la plupart du temps dans les villes, quitte à se faire représenter dans les zones de production par un parent. C'est notamment le cas pour la canne à sucre, la patate douce, le mil et le bétail : les fournisseurs et grossistes en canne à sucre de la capitale nigérienne sont établis préférentiellement à Niamey, de même que les chefs de village de Bengou et Kawara N'Debbé, qui dirigent leurs affaires par l'entremise d'un représentant. Les profits sont donc intimement liés à la position des élites urbaines organisant les réseaux. Reste à savoir si cette organisation a des répercussions économiques au niveau local et comment l'évaluer. Il est évident que les investissements réalisés dans les réseaux économiques ont une base locale, ne serait-ce que par l'achat de matériel et d'intrants et que ces techniques peuvent se diffuser progressivement depuis les sites les plus productifs. Cependant, les exemples de Bengou et de Bana montrent que ce développement est entravé par l'ambition et l'influence politique des élites villageoises, quand bien même les potentialités des terroirs de dallol sont similaires. Cela pose nécessairement le problème plus vaste de savoir quels canaux sont empruntés par la diffusion des idées et des techniques, qui sont, dans notre exemple, indissociablement liées.

Le foyer émetteur de la technologie et de l'idée même de transformation agro-économique est sans aucun doute exogène et sa diffusion est accélérée par la proximité des frontières nigériennes et béninoises, celle des centres urbains et des voies de communication ainsi que par la présence de certains agents innovateurs, ce que montre l'exemple des motopompes et des puits qui leur sont liés. Ce développement ne fait pas systématiquement « tache d'huile » et son expansion se heurte à des obstacles ; on constate en effet que la diffusion des motopompes est parfois freinée, ce que nous avons mis en évidence par la cartographie. Entre la région du fleuve où elles sont généralisées dans l'irrigation des agrumes, des oignons, des légumes de contre-saison et du riz et le nord de l'arrondissement où leur fréquence est moins importante, un vaste espace médian semble privé - sauf exception - de l'usage de ces machines. La frontière administrative doit par conséquent être considérée plutôt comme un accélérateur du changement que comme une barrière, du fait de sa perméabilité. C'est alors l'hétérogénéité interne de l'arrondissement qui crée un différentiel de diffusion et ralentit son extension.

Au-delà de l'exemple des motopompes, encore faut-il se demander comment se lit le développement local dans l'espace de l'arrondissement. Comment évaluer le degré d'amélioration des conditions de vie des habitants ? Sans avoir pour ambition de répondre entièrement à cette question évaluative fort complexe, nous pouvons cependant proposer quelques éléments de discussion. Tout d'abord, nous sommes d'avis qu'il est impossible de ne prendre en considération que les éléments matériels de l'enrichissement. Nous avons eu l'occasion répétée de montrer à quels usages les producteurs de biens de rente réservaient leurs surplus financiers et avons conclu à une affectation préférentielle de ces moyens à

des dépenses ostentatoires (mariages, baptêmes, voyages de pèlerinage). Ce sont évidemment là des éléments qui ne se lisent pas directement dans le paysage villageois de la même manière que si l'amélioration des conditions de vie avait conduit à de nouvelles constructions, à l'achat systématique de véhicules ou de machines agricoles. Mais ces manifestations ostentatoires ne sont aberrantes qu'aux yeux de ceux qui ne prennent pas en compte l'intérêt symbolique qui réside à travers leurs pratiques. En effet, le prestige social généré par la dépense, la consommation ostentatoire et la redistribution clientéliste compensent très largement la « perte » de capital. Plus que le simple revenu issu des cultures de rente, la « dépense sociale » assure un renom à l'individu et à sa famille sur une période étendue et peut lui assurer des revenus moins immédiats mais plus profitables : accéder à l'imamat sous couvert de respect des règles de la religion, se positionner dans la compétition pour la chefferie, atteindre les bonnes grâces d'un chef de canton par exemples. En ce sens, ces conduites s'éloignent passablement de logiques à court terme et doivent être interprétées comme des manières de se projeter dans le futur, par le renom et par les enfants - on aura compris alors qu'il s'agit là des deux éléments qui survivent à l'individu.

L'intérêt de l'étude de ces stratégies apparemment contraires au profit est également de montrer qu'elles se retrouvent dans le champ du développement, lorsqu'un espace villageois ou un quartier est sélectionné pour bénéficier d'un « projet ». Alors que l'idéologie qui préside aux actions de développement considère ces investissements comme devant, avant tout, répondre aux « attentes » ou aux « besoins » des « populations-cibles », on observe au Niger, comme ailleurs en Afrique de l'Ouest, que les bénéficiaires utilisent ces moyens pour se positionner vis-à-vis de leurs opposants politiques. Les véritables *patrons* sont alors ceux qui arrivent à capter les flux d'aide et à diriger les réalisations vers leur propre intérêt. A ce titre, l'exemple du périmètre irrigué de Kizamou est très représentatif de cette volonté de placement social sur l'échiquier politique local : les conflits entre le chef du village actuel et l'opposition ont eu des conséquences sur le périmètre de l'ONAHA et la coopérative qui doit en assurer la gestion. A partir d'une base théorique de distribution égalitaire des parcelles, la pratique a évolué vers le favoritisme, avantageant les individus les plus proches du chef actuel de même que les autorités administratives du canton. Cela signifie que l'échec apparent des surfaces irriguées en termes techniques et organisationnels cache des motivations politiques : c'est en se positionnant sur la scène du développement et de ses multiples projets que les autorités coutumières et leurs adversaires s'affrontent. A Koutoumbou, un conflit oppose les intérêts de certains investisseurs privés enrichis dans la capitale, aux initiatives de l'Etat en matière de riziculture. La situation s'est alors tellement dégradée qu'il est devenu impossible de mener des recherches scientifiques dans le terroir. A nouveau dans cet exemple, les luttes « paysannes » autour du périmètre de l'ONAHA cachent de profondes divergences en matière d'aménagement du territoire et mettent en lumière l'instrumentalisation des « producteurs » par une élite revenue aux champs.

En conclusion, le développement local profite bien des initiatives économiques et des réseaux qui lui sont liés, mais son orientation diffère considérablement de celle d'un développement capitaliste, en privilégiant la sphère sociale au sens large, plutôt qu'en séparant radicalement économie et société.

## 11. Des déséquilibres transfrontaliers perturbateurs

D'une manière générale, on constate que l'intensité des flux qui échappent à l'arrondissement de Gaya en direction de Niamey, du Nigeria et du Bénin, est plus importante que celle qui concerne le commerce interne. C'est là une preuve indiscutable de la dépendance de la zone étudiée envers ses clients extérieurs et

également du dynamisme de ses acteurs économiques, qui sont capables de construire des réseaux souples et à grande distance. La ville de Gaya n'échappe pas au processus : centre de transit plutôt que petite capitale économique régionale, elle se développe sur des bases inégales avec la cité voisine de Malanville. Les relations asymétriques qui lient les deux centres trouvent leur origine dans l'inclination des marchands et des consommateurs nigériens à investir ou à consommer au Bénin plutôt qu'au Niger. Les motivations de ces acteurs sont différentes : pour les grossistes nigériens, Malanville offre la possibilité de réaliser des économies d'échelle en rapport avec les quantités considérables de céréales stockées en ville et grâce au dynamisme singulier de son marché. Pour les consommateurs du Niger, la ville béninoise procure de petites économies et, surtout peut-être, la satisfaction de consommer une gamme plus large de biens d'importation. Ces activités génèrent en outre de grands bénéfices informels et illégaux, liés au passage de la frontière. Par conséquent, il semble essentiel que la dimension régionale ne soit pas ignorée dans l'étude des contraintes nigériennes : pour la ville de Gaya, l'intensité des échanges dépend surtout de sa capacité à répondre à la demande centrale de la capitale, dans l'attente du développement de son marché interne ou d'un espace frontalier plus vaste. Il apparaît également que les contraintes liées au statut frontalier de Gaya et aux déséquilibres qui jouent en sa défaveur sont absolument déterminantes. Nous pensons donc, au vu des arguments exposés ci-dessus, que l'analyse de ces déséquilibres doit préexister à toute action de développement, aussi bien dans la région du fleuve que dans la zone des dallols.

Entre l'arrondissement de Gaya et le Nigeria, les déséquilibres régionaux sont peut-être encore plus importants qu'avec le Bénin, tant la disproportion est manifeste de part et d'autre de la frontière. Il est par conséquent illusoire de vouloir entreprendre l'étude de la région ou essayer d'y intervenir sans connaître en même temps la situation politique et économique du Nigeria. Il est également peu judicieux de concevoir que l'on traite de deux voisins fixant les règles de leur fonctionnement économique sur des bases équitables et concertées, dans l'entente de leurs intérêts respectifs. Entre Niger et Nigeria, le déséquilibre est indiscutablement à l'avantage du second, qui bénéficie d'une capacité organisationnelle largement plus importante quoique cette organisation ressemble parfois à un chaos, d'un bassin de consommateurs dix fois plus important que celui du Niger, d'une industrie de transformation significative et d'une mécanisation agricole qui laisse peu de place aux produits nigériens. Ces données doivent être posées en préalable de l'étude et de l'action de terrain. Il s'agit alors de concevoir comment il est possible d'exploiter au mieux cette situation périphérique plutôt que de vouloir à tout prix raisonner en termes nationaux, même si cela suppose que les ressorts principaux de l'activité économique sont ailleurs.

Les habitants de l'arrondissement l'ont d'ailleurs bien compris et l'essentiel de leurs stratégies met en lumière ce constat : le commerce qu'ils entreprennent en direction de Niamey, du Nigeria ou du Bénin se doit d'être sans cesse attentif aux demandes de la capitale ou de leurs puissants voisins, secoués de crises qui provoquent brusquement des excédents et des pénuries, des interdictions à l'importation et des besoins urgents. Condamnés à n'être toujours que la périphérie d'un centre situé quelque part entre Cotonou et Lagos, dépendants des besoins changeants de Niamey, ils tissent les réseaux commerciaux qui leur permettent, modestement, d'avoir un pied de chaque côté.

# Bibliographie

- BAKO-ARIFARI, N. (1997) *Institutions et types de pouvoir en milieu rural : description d'un paysage politico-administratif local au Niger (canton de Gaya)*. Berlin, Working Papers on African Societies, n° 8.
- BAKO-ARIFARI, N. et LAURENT, F. (1999) *Programme de développement urbain de la ville Gaya. Rapport de la mission d'identification*, Niamey, DDC - BUCO.
- BREGAND, D. (1998) *Commerce caravanier et relations sociales au Bénin : les « Wangara » du Borgou*, Paris, L'Harmattan.
- CODO, L. C. (1986) Incidences économiques des flux frontaliers clandestins : le cas du Nigeria et du Bénin, *Afrique contemporaine*, n° 140.
- COSTE, J. et SOULE, B. G. (2003a) *L'Ec(h)o des frontières. Bulletin régional de suivi des échanges frontaliers*, Cotonou, LARES, n° 26.
- COSTE, J. et SOULE, B. G. (2003b) *L'Ec(h)o des frontières. Bulletin régional de suivi des échanges frontaliers*, Cotonou, LARES, n° 25.
- DALOZ, J.-P. (2002) *Elites et représentations politiques : la culture de l'échange inégal au Nigeria*, Pessac, Presses Universitaires de Bordeaux.
- DAMBO, L. (2001) *Atlas de l'Arrondissement de Gaya*, Niamey, Université Abdou Moumouni, Mémoire de maîtrise.
- DDC (1998) *L'arrondissement de Gaya : potentialités et contraintes au développement local*. Niamey, DDC, BUCO et Géoconseil.
- DDC (2002) *Etude régionale des milieux physique et humain des vallées de foga et maouri dans l'Arrondissement de Gaya*, rapport provisoire. Niamey, DDC, BUCO, Géoconseil et Genève, RUIG.
- DUBRESSON, A. et RAISON, J.-P. (1998) *L'Afrique subsaharienne. Une géographie du changement*, Paris, Armand Colin.
- ELIADE, M. (2001) *Le sacré et le profane*, Paris, Gallimard.
- FIDA (2001a) *Rapport 2001 sur la pauvreté rurale*, Rome, Fond international de développement agricole.
- GARBA YACOUBA, I. (1995) *Organisation et fonctionnement du marché céréalier dans l'extrême sud-ouest du Niger au contact du Nigeria et du Bénin. Approche régionale de la commercialisation des céréales importées au Niger*, Niamey, Mémoire du Département de Géographie de l'Université de Niamey.
- GIBBAL, J.-M. et al. (1981) Position de l'enquête anthropologique en milieu urbain, *Cahiers d'Etudes Africaines*, XXI (1-3), n° 81-83, pp. 11-24.
- GREGOIRE, E. (1986) *Les Alhazai de Maradi (Niger). Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens*, Paris, ORSTOM, Travaux et documents n° 187, 228 p.
- GREGOIRE, E. (1991) Les chemins de la contrebande : étude des réseaux commerciaux en pays hausa, *Cahiers d'Etudes Africaines*, n° 124, pp. 509-552.
- LARES (1996) *Le commerce frontalier du bétail*, Fiche thématique n° 6, [http://www.bj.refer.org/benin\\_ct/eco/lares/](http://www.bj.refer.org/benin_ct/eco/lares/)
- OLIVIER DE SARDAN, J.-P. (1984) *Les sociétés Songhay-Zarma (Niger-Mali) : chefs, guerriers, esclaves, paysans*, Paris, Karthala.
- OLIVIER DE SARDAN, J.-P. (1999) *Anthropologie et développement : essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris, Karthala.
- OLIVIER DE SARDAN, J.,P. (1997) *Chefs et projets au village (Niger)*, Etude socio-anthropologique pour le compte du Bureau de Coordination de la Coopération suisse au Niger.
- REPUBLIQUE DU NIGER (2002a) *Analyse - Diagnostic du périmètre de la Coopérative Fruitière de Gaya*. Département de Dosso, Direction Régionale du Développement Agricole.
- REPUBLIQUE DU NIGER (2002b) *Procès verbal de l'Assemblée générale des exploitants du Périmètre fruitier*. Département de Dosso, Arrondissement de Gaya.

REPUBLIQUE DU NIGER (2002c) *Rapport de suivi des activités sur le Périmètre fruitier de Gaya*. Département de Dosso, Service de l'Agriculture.

SANAGO, B. (1996) Les mutations de l'agriculture péri-urbaine autour de Sikasso (Mali) en milieu senufo, in : *Agri-Cultures en mutation*, Niamey, Annales de l'Université Abdou Moumouni, hors série, pp. 171-193.

WAZIRI MATO, M. (2000) *Les cultures de contre-saison dans le sud de la région de Zinder (Niger)*, Lausanne, Institut de Géographie, Travaux et Recherches n° 15.

WERTHEIMER, M. (1985) Les villes secondaires en Afrique : leur rôle et leurs fonctions dans le développement régional, in : *Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne*, Paris, L'Harmattan, pp. 136-159.

# Annexes

## I. L'agriculture périurbaine : exemple de Sikasso (Mali)

En parallèle à l'étude des potentialités de l'arrondissement de Gaya en termes de production fruitière et maraîchère, nous nous sommes intéressés, à titre comparatif, à d'autres terroirs d'Afrique de l'Ouest. Nous avons retenu le cas de la région malienne de Sikasso, qui présente plusieurs éléments susceptibles d'enrichir notre connaissance et nos vues prospectives sur Gaya. A plusieurs titres, selon Sanago (1996), la région sikassoise se rapproche de celle de Gaya : une situation écologique soudanienne caractérisée par un régime pluviométrique supérieur à la moyenne nationale (1200 mm par an), plus méridionale cependant que Gaya (800 mm), un environnement urbain en croissance élevée (plus de 4 %), grâce notamment à des flux migratoires importants, d'origine nationale et internationale, une agriculture péri-urbaine en développement accéléré, générant des transformations socioculturelles importantes.

Cependant, cette région est plus avancée dans le développement de la culture maraîchère et fruitière que celle de Gaya grâce notamment à la présence de la ville de Sikasso, centre régional de plus de 110 000 habitants (1998) et d'un semis de centres secondaires plus importants. Autour de Sikasso, un certain nombre de foires ont permis de drainer les productions vivrières vers la ville (gros marchés de collecte dans un rayon de 50 km). De plus, l'ancienneté des cultures et du savoir-faire agricole est plus nette au Mali qu'à Gaya, de même que la mise en évidence de l'ancienneté des initiatives de modernisation, de la pratique de la culture du coton, qui a suscité des connaissances plus poussées. Le milieu paysan a modernisé ses techniques de production. La région bénéficie d'une tradition ancienne de maraîchage dans des hameaux de culture péri-urbains.

Actuellement, la ceinture maraîchère de Sikasso ne cesse de s'étendre « comprise dans un rayon de 20 à 25 kilomètres autour de la ville. Elle englobe une soixantaine de villages et ses limites fluctuent en fonction de la demande du marché urbain et des conditions pluviométriques et hydriques. Au-delà, les légumes entrent fortement en concurrence avec les agrumes et le coton. Il n'existe pas également de frontière étanche entre secteurs maraîchers et secteurs fruitiers dans la mesure où la plupart des villages maraîchers sont aussi arboriculteurs » (ibid ; 184). Ces dernières années ont été marquées par le développement spectaculaire de la culture de la pomme de terre suite à la dévaluation, qui est devenue « aussi bien une culture de contre-saison qu'une culture d'hivernage. En culture d'hivernage, elle alterne avec le maïs et dans les bas-fonds avec la patate et le riz » (183).

Plus intéressante encore, l'initiative de ces productions maraîchères revient à un nombre restreint d'individus, qui ont tous en commun la possession d'un capital relationnel plus important que la moyenne : « Deux tiers environ des planteurs inscrits sur le registre des adhérents de la coopérative des planteurs et maraîchers de Sikasso résident dans la ville. Ils sont pour l'essentiel d'anciens fonctionnaires, des commerçants-transporteurs, des migrants de retour, des descendants d'anciennes familles princières » (ibid ; 185). Il faut donc considérer que l'activité maraîchère ou fruitière est le fait d'individus particulièrement innovateurs et/ou favorisés, en étroite relation avec le milieu urbain. Il est également utile de constater les effets de ces nouvelles activités sur l'agriculture de subsistance : lorsque des paysans investissent dans cette forme d'activités agricoles, on observe dans la région de Sikasso que « les revenus des cultures maraîchères et fruitières et dans une certaine mesure l'appui financier de parents fonctionnaires ont été déterminants dans l'acquisition du matériel agricole voire des intrants »

(ibid ; 180). La situation est comparable à celle de Torodi au Niger où, selon Giraut (1995 ; 220) : « en 1985, les parcelles de cultures de contre-saison sont majoritairement détenues par des fonctionnaires ». La ville fonctionne « comme une étape dans une émigration qui les mène (certains agriculteurs sinistrés) vers une région de colonisation agricole ».

Le développement des cultures maraîchères et fruitières et les changements induits par des techniques et des pratiques économiques nouvelles ont été accompagnés et rendus possibles par certaines transformations du domaine foncier, anciennement attribué à chacun des membres des communautés villageoises. Aujourd'hui, alors que se multiplient les initiatives dans les régions périurbaines « la plantation est généralement une entreprise individuelle. Elle est souvent située sur une terre soustraite au patrimoine foncier de la famille » (185). Cette évolution ne se fait pas sans difficulté, notamment à cause de la « superposition des droits et [de la] transformation du droit temporaire en droit permanent » (ibid ; 188) conjugué à la location de terres. « La nécessité d'une activité économique complémentaire imposée par la faiblesse des revenus durement ressentie après la dévaluation a eu pour effet dans la zone péri-urbaine une augmentation de la demande citadine de parcelles à usage agricole auprès des chefs traditionnels ». Le salariat se développe à mesure que la superficie des terroirs cultivés s'accroît. En tenant compte de l'importance numérique respective de Sikasso et de Gaya, il est peut-être possible de tirer des parallèles et des orientations de développement : l'exemple de Sikasso montre que l'agriculture périurbaine a progressé sans encadrement strict mais s'est basée sur une tradition agricole ancienne et solide. Elle concerne aujourd'hui uniquement les abords de la ville et non les villes secondaires, qui jouent le rôle de relais collecteurs.

## II. Evolution de la situation hydrographique dans l'arrondissement de Gaya. Echantillon de sites, décembre 2003

Site	Evolution situation hydrographique	Depuis quand ?
Albarkaizé	+	2001
Angoal Dambo	+	1997
Angoal Kadé	+	2002*
Angoal Gao	+	1998*
Dolé	+	1994
Gattawani	+	1997
Kizamou 1	+	1990
Koudourou	+	2000
Kawara N'Debbé	+	1998
Massama	+	1998*
Rouga Samia	+	1993*
Sormo	+	1992
Tara	+	2002*
Yeldou	+	2000*

Note : les dates suivies d'un astérisque indiquent que nous nous sommes basés sur le début de la culture de la canne à sucre pour évaluer l'année des inondations les plus fréquentes.

L'observation du tableau ci-dessus permet de mettre en évidence une augmentation générale des inondations dans les sites enquêtés. Cette tendance est plus importante depuis cinq à dix ans, ce qui est à mettre en relation avec les années excédentaires 2001 à 2003.

### III. Variations régionales du prix du riz paddy

Région de Gaya, décembre 2003, en FCFA par sac de 50 kilos

Site	Prix du riz paddy	Statut du vendeur
Albarkaïzé	7 000	Producteur privé
Dolé	9 600 (2 400 naira)	Producteur périmètres
Gattawani	7 500 - 8 000	Producteur périmètre
Gaya 1	7 500	Grossiste du marché
Gaya 2	7 500 - 8 000	Producteur privé
Ouna	6 000 - 6 500	Producteur privé
Sabon Birni	8 000 (2 000 naira)	Producteur privé
Sia	7 500	Producteur privé
Tara	8 500 - 10 000	Producteur périmètre
Yeldou	7 000 - 7 500	Producteur privé
Niamey	11 600 - 12 000	Détaillant du marché

Le prix du paddy connaît peu de variations régionales : le sac se négocie entre 7 000 et 8 000 FCFA presque tout au long de la vallée du fleuve Niger. On note toutefois tendanciellement que les prix pratiqués dans le cadre des périmètres aménagés sont plus élevés que ceux des producteurs de parcelles privées.