

# Frontières et développement régional Impacts économique et social de la frontière Niger-Nigéria sur le développement de la Région de Konni

Thèse pour le Doctorat de Sciences Economiques Spécialité Economie des Transports

Présentée et soutenue publiquement par

**Bibata Dillé**

le 04 octobre 2000

*Jury :* Maurice BERNADET, Professeur à l'Université Lumière Lyon 2 Gérard CLAISSE (directeur de thèse), Directeur de Recherche à l'ENTPE Georges COURADE (rapporteur), Directeur de Recherche à l'IRD Xavier GODARD (rapporteur), Directeur de Recherche à l'INRETS Didier PLAT, Docteur Ingénieur en Economie des Transports à l'ENTPE



# Table des matières

<b>Remerciements : . .</b>	<b>1</b>
<b>Avant-propos .</b>	<b>5</b>
<b>Introduction générale . .</b>	<b>7</b>
<b>Chapitre 1 : Frontière et développement .</b>	<b>19</b>
I - La dynamique générale du développement .	20
1.1 Le développement comme concept universel .	20
1.2 La remise en cause de l'universalité du concept de développement .	21
II - La dynamique régionale du développement .	23
2.1 Une dynamique exogène . .	24
2.2 Une dynamique endogène : la théorie du développement endogène <sup>10</sup> .	29
III - La ville moyenne dans la dynamique du développement régional .	31
IV - Frontière et espaces frontaliers : un atout au processus de développement régional ? . .	34
4.1 Qu'est-ce qu'une frontière ? .	35
4.2 Les conceptions de la frontière et les approches théoriques existant dans un contexte socio-économique. .	40
4.3 Les théories du développement des 'zones-frontières' .	45
V - Région et voisinage d'une frontière .	50
5.1 Commerce/échange international .	51
5.2 Mobilité professionnelle/mobilité résidentielle .	53
5.3 La mobilité du capital . .	54
5.4 L'injection de services nombreux et innovants .	55
5.5 Région frontière : des effets multiples .	55
VI - Conclusion : 'nouveau' développement et territoire, le cas des espaces frontaliers . .	57
<b>Chapitre 2 : Espaces de vie et frontières en Afrique occidentale .</b>	<b>59</b>
I - La frontière en Afrique : historique des tracés .	59

<sup>10</sup> Cette partie s'inspire largement de Aydalot, 1985 : pp. 144-150

1.1 De la frontière précoloniale à la frontière 'moderne' .	60
1.2 Des tracés et de l'usage des frontières .	61
1.3 Un exemple concret : la frontière Niger/Nigéria . .	62
II - Les espaces frontaliers en Afrique de l'Ouest .	68
2.1 Les espaces frontaliers à faible dynamisme .	68
2.2 Les espaces frontaliers alternatifs . .	69
2.3 Les périphéries nationales . .	70
2.4 Frontière et échanges en Afrique : de l'officiel à l'informel .	72
III - Les facteurs économiques de promotion des échanges Niger-Nigéria .	73
3.1 L'existence de zones monétaires distinctes .	74
3.2 La complémentarité des marchés .	75
IV - Les échanges commerciaux avec le Nigéria et leur incidence sur l'économie Nigérienne . .	77
4.1 A l'échelle nationale . .	77
4.2 A l'échelle locale .	81
V - Conclusion : la frontière, facteur de dynamisation d'une région .	86
<b>Chapitre 3 : terrain d'étude .</b>	<b>89</b>
I - Descriptif du site .	90
1.1 Le cadre physique et historique . .	90
1.2 La desserte de la ville et le système de transport urbain . .	93
II - Description socio-économique de la population .	94
2.1 Les modalités pratiques de l'enquête .	94
2.2 Les ménages . .	95
2.3 Caractéristiques socio-démographiques des individus .	107
2.4 L'activité économique .	111
<b>Chapitre 4 : Espace et usage de l'espace. Dynamique urbaine, dynamique régionale . .</b>	<b>117</b>
I-La ville et les 'flux permanents' : les migrations résidentielles .	120
1.1 Les sédentaires .	121
1.2 Les migrants .	124

1.3 Les immigrants .	128
1.4 Konni, une ville stabilisatrice .	132
II-La ville et les flux temporaires .	134
2.1 Les 'journaliers' .	134
2.2 Les personnes reçues .	136
2.3 Konni, un pôle attractif . .	141
III-La ville et les flux quotidiens : les mouvements des citoyens .	142
3.1 Caractères généraux de la mobilité des individus à Konni .	142
3.2 L'espace de la vie domestique .	145
3.3 L'espace de la vie sociale .	155
3.4 L'espace de la vie professionnelle . .	161
3.5 Les mouvements quotidiens : pratiques différenciées des citoyens en fonction notamment du genre et de l'âge .	166
IV - Conclusion : la Région de Konni, une périphérie transnationale .	168
<b>Chapitre 5 : Des activités dans la ville : dynamique économique . .</b>	<b>171</b>
I - L'activité commerciale . .	172
1.1 Caractérisation et typologie du commerce .	172
1.2 Les commerces et leur organisation .	179
1.3 Le commerce à Konni, des pratiques diversifiées . .	195
II - Le change .	199
2.1 Un marché noir 'officiel' .	199
2.2 L'acquisition des devises . .	201
2.3 La vente de devises . .	204
2.4 Le change : une activité risquée mais lucrative . .	207
III -Le transport .	210
3.1 Le transport urbain . .	210
3.2 Le transport interurbain .	224
3.3 L'offre de transport à Konni : une vraie nécessité garantie de pérennité .	228
IV - Conclusion : les activités économiques, des dynamiques locales .	229

<b>Conclusion générale .</b>	<b>233</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE . .</b>	<b>241</b>
<b>Annexe 1 : Les questionnaires de l'enquête-ménages - Fiche ménage - Fiche individu .</b>	<b>251</b>
<b>Annexe 2 : Echantillonnage et zonage . .</b>	<b>271</b>
Echantillonnage et zonage .	271
<b>Annexe 3 : Les guides d'entretien .</b>	<b>275</b>
Fiche d'identification de l'interviewé et de son activité .	275
Guide commerçant .	278
I L'entrée dans l'activité . .	278
II L'activité et son évolution .	279
III Les relations avec les administrations . .	283
IV La profession et son évolution . .	284
V Activité secondaire . .	284
VI Argent et vie sociale .	285
VII Opinion sur la frontière . .	285
Guide agent de change . .	286
I L'entrée dans l'activité . .	286
II L'activité et son évolution .	287
III Les relations avec les administrations . .	288
IV La profession et son évolution . .	289
V Activité secondaire . .	289
VI Opinion sur la frontière .	290
Guide d'entretien chauffeur . .	290
L'activité . .	290
Le véhicule . .	291
Pratique quotidienne de l'activité . .	291
Evolution des comportements consécutive à des chocs . .	292
Guide d'entretien chef de gare .	293
Identification de l'enquêté .	293

Activité quotidienne de l'enquêté . .	293
S'il y a un système de taxe à l'entrée de la gare : . .	294
Evolution des comportements consécutive à des chocs . .	294
Guide d'entretien Douanier . .	295
Identification de l'enquêté .	295
Fonctionnement général du poste . .	295
L'activité à la frontière, rythmes et saisonnalité . .	296
Modes de transport utilisés .	297
Evolution des comportements consécutive à des chocs . .	297
Opinion sur la frontière .	298
<b>Annexe 4 : Détermination de l'âge de passage au statut d'adulte .</b>	<b>299</b>
Détermination de l'âge de passage au statut d'adulte .	299
Annexe 5 : Composition des quatre groupes d'individus issus de la classification . .	302





## Remerciements :

à Lourdes Diaz Olvera et Didier Plat pour avoir dirigé ce travail. Par leur disponibilité, leurs remarques, leurs conseils et leur soutien, ils ont permis de mener cette étude à son terme dans les meilleures conditions ;

à Cécile Clément pour l'aide précieuse apportée au cours de l'enquête-ménages, ainsi que tout au long de ce travail ;

à tous les membres du Laboratoire d'Economie des Transports à l'Ecole Nationale des Travaux Publics de l'Etat, et notamment à Gérard Claisse, Pascal Pochet et Olivier Klein, pour leur disponibilité et leurs encouragements ;

à tous ceux qui m'ont fait l'amitié de m'encourager et/ou de relire la thèse avec attention : Cécile, Karine, Florence, Anne, Valérie, Isabelle, Christelle, Ioana, Pierre et Sandrine.



---

A ma famille,



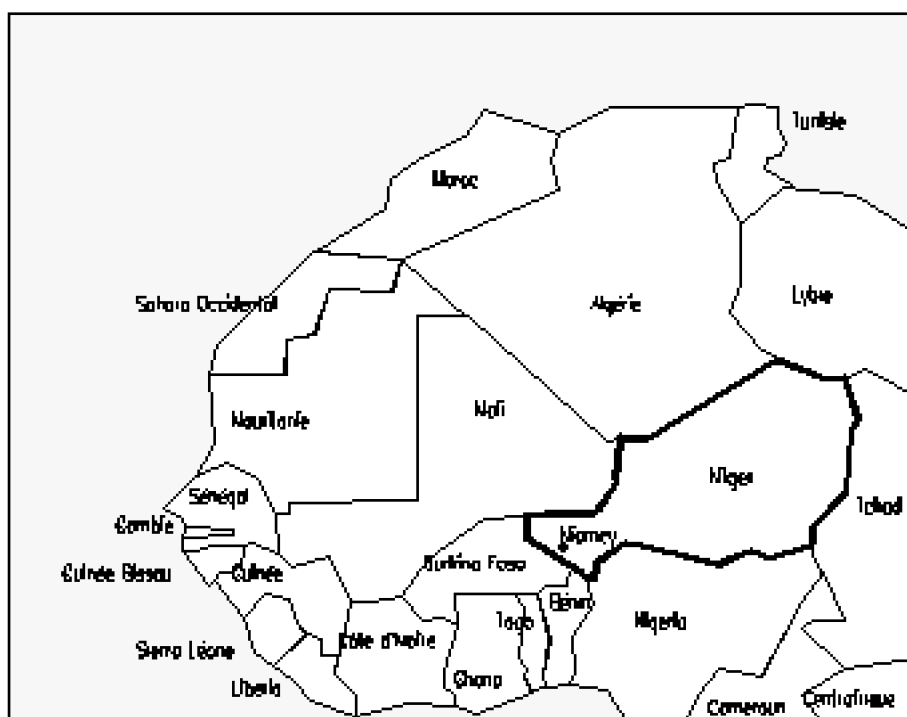
## Avant-propos

Pour les pays du Tiers-Monde, on parle de sous-développement de manière assez globale. Faut-il s'arrêter au niveau général ou doit-on aller plus loin ?

Nous partons d'un constat fait sur plusieurs pays africains visités : Bénin, Niger, Nigéria, Togo, par exemple. Selon le lieu où l'on se trouve, d'un pays à l'autre ou à l'intérieur d'un même pays, l'impression n'est pas la même. Certaines zones donnent une impression de dynamisme, de vie, d'autres d'opulence et certaines enfin, une profonde impression de misère et de pauvreté.

Il nous apparaît alors clairement que leurs atouts ne sont pas les mêmes. A côté des pays côtiers tels que le Ghana, le Nigéria, la Côte d'Ivoire par exemple, qui disposent souvent de ressources naturelles importantes, de réserves en eau conséquentes, d'un accès à la mer par le biais d'un ou de plusieurs ports, des pays comme le Niger, le Burkina Faso ou encore le Mali, font figure de parents pauvres. Mais disposer d'atouts est une chose, les exploiter en est une autre. Ainsi, on peut se demander dans les pays les plus pauvres s'il n'y a pas focalisation des espoirs de développement socio-économique uniquement sur les ressources naturelles. D'autres facteurs dont on pourrait également tirer avantage existent, mais sont-ils réellement bien connus et exploités lorsqu'ils sont présents ?

Pour le Niger, cette question peut être cruciale. Pays enclavé d'Afrique occidentale (carte 1) d'une superficie de 1 267 000 km<sup>2</sup>, cet immense territoire est en grande partie désertique et sahélien. C'est un vaste plateau que le massif de l'Aïr sépare en deux bassins fluviaux (lac Tchad à l'est et fleuve Niger au sud-ouest). L'agriculture et l'élevage sont les principales activités dans cet Etat pauvre, qui bien qu'étant le second producteur mondial d'uranium, est aujourd'hui au bord de l'effondrement. Ce fait est le résultat de multiples facteurs dont principalement des aléas climatiques chroniques, la chute du cours de l'uranium sur le marché mondial dans les années 80, et plus récemment les conséquences de la dévaluation du Fcfa (Franc de la communauté financière africaine). Faiblement peuplé (10 000 000 d'individus environ), le pays doit aujourd'hui rechercher les éléments pour impulser une dynamique de développement, ainsi que le niveau territorial à considérer dans cet objectif, compte tenu de l'échec répété des politiques nationales.



*Carte 1 : Le Niger en Afrique de l'Ouest*

# Introduction générale

On reconnaît généralement que le développement n'a d'autres fins que le progrès de l'homme, obtenu par l'amélioration du niveau de vie. Mais ce progrès humain ne découle pas automatiquement de l'expansion économique. Avec l'élargissement de la notion de développement au développement social, certaines questions se sont posées : quel est le niveau géographique le plus approprié pour intégrer les éléments économiques, sociaux et physiques du développement ? Introduire la notion de territoire permet de poser en termes nouveaux la question du développement. On quitte de plus en plus le cadre systématique des politiques de développement à l'échelle d'un continent ou d'un pays, pour promouvoir la mise en place de politiques de développement local<sup>1</sup>. Dès lors, de nombreux auteurs (Friedmann, Aydalot...) s'accordent à considérer que le développement suppose une prise en compte appropriée des besoins locaux. Cela passerait alors par une délégation du pouvoir exclusif sur les politiques de développement détenu par les Etats, à des acteurs situés à un niveau infranational. Le niveau territorial le plus couramment pressenti est celui de la région.

Cependant une question se pose : à quelle échelle privilégiée d'organisation attribuer le vocable de région ? Bien sûr il faut dépasser celle de structures locales. Mais encore... ? R. Brunet parle déjà de région pour ses « quartiers ruraux » ; unités cohérentes de 30-50 km<sup>2</sup>, complexes vivants et individualisés à partir d'une première articulation de relations ou structures déjà autonomes. Par contre, Juillard réserve l'acception de région au dernier niveau où se structurent et se coordonnent les différentes

---

<sup>1</sup> Nous utilisons le terme de 'local' par opposition au national, au général.

forces intervenant au niveau économique et social avant le niveau national. Ce qui (...) souligne la place à accorder aux recours aux services utilisés occasionnellement et la référence aux lieux qui les dispensent - les capitales régionales' (Nonn, 1995 : 70). En Afrique, de plus en plus, est attribué le rôle de capitale régionale à la ville secondaire, ville petite ou moyenne, à l'opposé de la ville primatiale<sup>2</sup>. Le modèle de développement - du type centre/périphérie - véhiculé par cette dernière est longtemps resté la seule référence bien que, loin d'impulser un développement au niveau global, il ait entraîné l'augmentation des inégalités entre les populations du 'centre', en l'occurrence la ville-capitale, et les autres. La ville secondaire apparaît elle, comme 'un lieu d'urbanisation « endogène », né souvent de la présence d'un marché desservant un hinterland et stimulé par le marché informel' (Requier-Desjardins, 1993 : 51). C'est la crise de l'Etat qui renforce cette urbanisation intermédiaire, voulue aujourd'hui moins comme une étape vers le modèle primatial, mais bien comme un processus de développement décentralisé. Dans cette optique, 'les disparités de développement régional sont présentées comme la conséquence de l'aptitude des régions à transformer efficacement les ressources locales en perspectives de développement' (Kirat, 1993 : 57).

Il y a donc actuellement dans les pays du Tiers-Monde, un retour vers le niveau local consécutif à ce qu'il est convenu d'appeler la crise nationale. 'Un exemple de cette montée de la dimension locale illustre ce lien entre l'effacement relatif du territoire national, comme cadre pertinent d'appréhension des phénomènes de développement, et la montée correspondante des dynamiques territoriales (...). Il s'agit de l'analyse des processus spécifiques de développement dans des territoires transfrontaliers, découlant des opportunités liées aux frontières' (Requier-Desjardins, 1993 : 51).

La proximité d'une frontière internationale peut en effet constituer un atout au développement des régions qui l'entourent, atout important dans un contexte où la délégation du processus de développement aux centres secondaires ne s'accompagne pas d'une délégation de moyens matériels et financiers qui permettrait de mettre en oeuvre les politiques adéquates. Pour ces centres secondaires, un des moyens de survivre se trouve alors être une exploitation optimale de la moindre opportunité locale dans le but d'impulser une dynamique régionale qui permettrait de s'affranchir de la dépendance vis-à-vis du ou des grands centres urbains. Cette autonomie n'implique pas pour autant l'absence de relations avec leur environnement, mais réside plutôt dans les capacités d'un système (ici une région) à s'organiser selon sa ou ses logiques et à évoluer selon ses propres règles. La proximité d'une frontière internationale pourrait dans ces conditions constituer un atout en contribuant à la formation d'un espace transnational possédant une dynamique interne propre à lui conférer l'autonomie nécessaire à son développement. Si la frontière, par l'entremise d'échanges frontaliers, est un facteur de développement à un niveau local, elle va alors contribuer au processus global de développement. Ainsi, en Afrique par exemple, les frontières si contestées pourraient conduire à l'émergence d'un nouveau schéma d'intégration économique par la prééminence des régions.

---

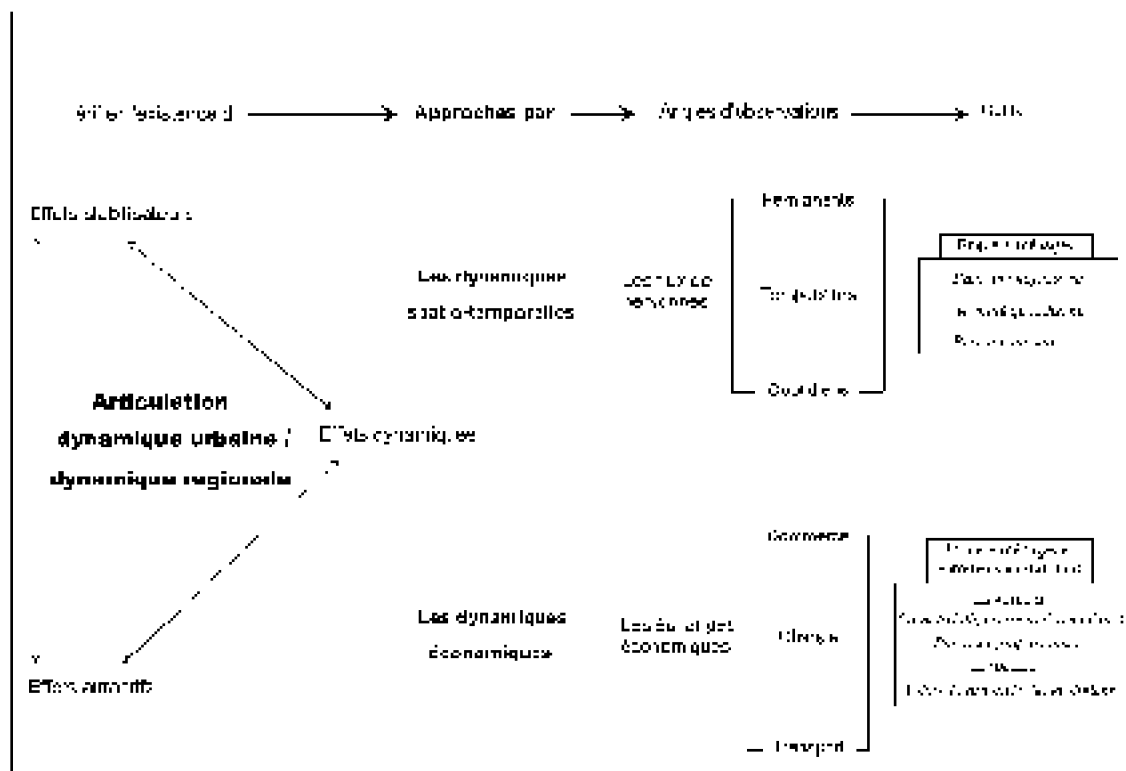
<sup>2</sup> On parle de primatie lorsqu'un système urbain est dominé par une ou quelques villes de grande taille (Cosinschi et Racine, 1995 : 104).



Cependant la frontière n'est pas une réalité unique, même, et peut-être surtout, à l'échelle du continent africain. Ainsi, sa localisation, son tracé et l'historique de ce tracé, les caractéristiques des populations qu'elle sépare... sont des éléments qui entrent en jeu dans la détermination du visage de l'espace frontalier, ainsi que sur sa capacité à générer du développement pour les zones qui la jouxtent. Nous avons pour notre part choisi d'étudier la frontière Niger-Nigéria et donc, en définitive, le type de frontière qu'elle représente, type qu'il nous faudra avant toute chose identifier avant d'établir ce qu'il est possible d'en attendre en terme de dynamique de développement économique et social pour une région. Pour cela nous nous attacherons, à travers l'étude d'une ville moyenne, à ce qui fait la région, 'c'est-à-dire à sa vie, à son dynamisme (...). La région est le cadre dans lequel s'effectuent la plupart des actes des populations : actes non seulement économiques (...), mais également sociaux, culturels..., bref les actes « relationnels »' (Nonn, 1995 : 69).

Nous nous demanderons alors, comment la frontière peut stimuler cette vie de région et faciliter les relations entre des populations dont le principal atout est d'être voisines. En mettant en contact deux entités spatio-démographiques, économiques et sociales, nous chercherons à évaluer dans quelle mesure une frontière peut entraîner une organisation spontanée de l'espace et l'émergence d'une région dynamique.

Pour développer cette problématique, nous avons choisi d'articuler une approche par les dynamiques spatio-temporelles et une approche par les dynamiques économiques. En prenant comme terrain d'observation une ville moyenne, en référence aux travaux d'auteurs tels que Christaller qui la considère comme la clé de voûte du dynamisme régional, l'approche spatio-temporelle nous permettra de mettre en évidence une dynamique intra-régionale. L'existence de celle-ci facilitera la diffusion des effets bénéfiques du dynamisme économique urbain que l'on mettra en lumière par l'approche économique. L'articulation dynamique urbaine/dynamique régionale servira donc à vérifier trois types d'effets que nous estimons primordiaux dans un processus de développement régional par le bas : des effets stabilisateurs, des effets attractifs et des effets dynamiques (graphe 1).



Il s'agit pour commencer, d'**effets stabilisateurs** des populations urbaine et régionale. Il ne peut y avoir développement lorsqu'une ville se vide de ses habitants. Mais, cette ville peut aussi exercer une polarisation à connotation négative, lorsqu'elle vide à son profit les populations de son aire d'influence. Il est donc important d'étudier les **flux permanents**, c'est-à-dire concrètement l'origine des citadins et les stratégies qui les ont menés à leur migration résidentielle urbaine. Il faut alors pouvoir vérifier l'existence d'une tendance à la stabilisation ou, tout au plus, à une mobilité résidentielle régionale.

Les populations stabilisées, notamment les populations urbaines, peuvent alors servir de relais, par le jeu des réseaux sociaux, aux populations de la région. Les **effets attractifs** du pôle régional se traduiront par des **flux** essentiellement **temporaires** si les effets stabilisateurs existent réellement. Dans le cas contraire, on assiste à un exode massif des populations rurales, ce qui jusqu'à présent n'a généré un développement

notable ni des villes de destination, ni des campagnes d'origine. L'attractivité du pôle est en général d'autant plus forte qu'il est dynamique.

Il y a le **dynamisme urbain**, que l'on peut repérer à partir des **flux quotidiens** de personnes, mais aussi et surtout, le **dynamisme économique**. Dans une ville secondaire, celui-ci repose sur le développement des activités tertiaires en liaison avec l'activité agricole de la région (Bredeloup, 1989). C'est pourquoi nous étudierons de manière spécifique certaines activités de ce premier secteur-clé qui, dans un contexte frontalier, sont les déterminants des échanges économiques. Il s'agit tout d'abord du **commerce**, activité au coeur de l'échange marchand, du **change** qui en permet la réalisation financière dans cette région transnationale, et du **transport** qui en permet la réalisation physique. Le transport est également le facteur de diffusion de ce dynamisme économique, généralement maximal au niveau du pôle régional, aux zones de l'arrière-pays, de même qu'un facteur de stabilisation de la population régionale (dès lors que le pôle est accessible pour sa région, l'intérêt de venir s'y installer est moindre).

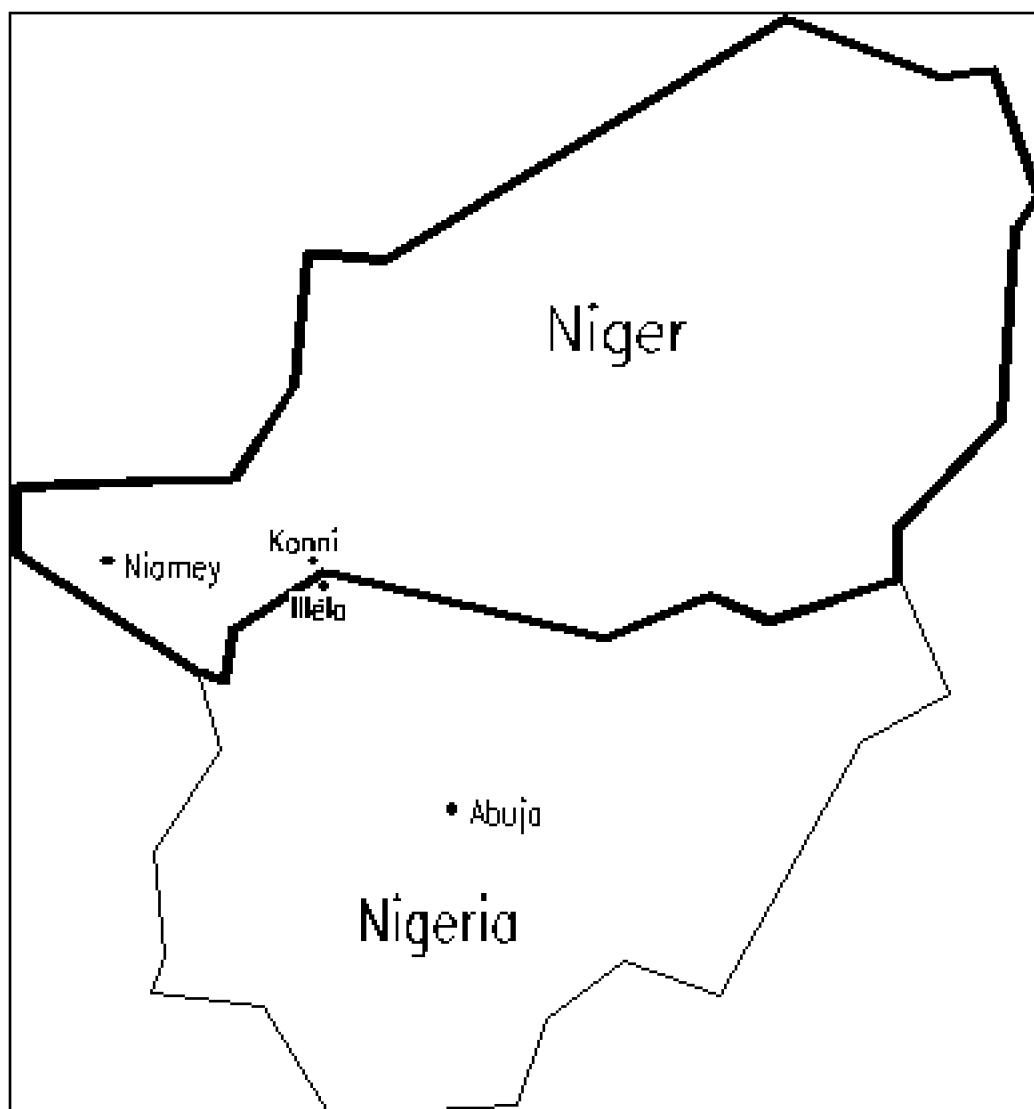
Nous avons ainsi retenu, pour cette étude, la dimension des rapports de la vie courante. Pour cela, il faudrait selon Bailly (1995) prendre en compte le travail, l'emploi, les loisirs, la chalandise fréquente et les critères d'intensité et de répétitivité des flux de relations de tous ordres. Ainsi, la région deviendrait un espace de vie où l'emportent les connotations de vie sociale, de pratique de l'espace.

Pour le test de terrain, il nous fallait alors choisir une ville assez grande pour que les effets espérés puissent se voir et s'estimer aisément, autant par leur ampleur que par leur portée. Il fallait également que la frontière, ou plus exactement le centre urbain équivalent à son voisin (ou servant de relais) de l'autre côté de la frontière, soit assez proche pour que l'on puisse penser que les échanges aient un impact direct sur le quotidien des individus et permettent une structuration de l'espace.

Le choix de Konni, ville moyenne du Niger abritant un peu plus de 40 000 habitants et située à moins de 5 km de la frontière Niger-Nigéria (carte 2), répond à ces critères. Elle est l'une des rares villes du Niger qui remplit les différentes conditions requises, principalement celle de l'échelle démographique d'observation. En face de ce centre urbain, du côté nigérian, se trouve la ville de Illéla d'envergure similaire, considérée comme la 'jumelle', et appartenant à l'Etat de Sokoto. Bien que cette zone fasse partie intégrante de la Région de Konni, nous centrerons notre étude sur le seul côté nigérian. Nous sommes conscient que n'étudier qu'une localité d'un seul côté de la frontière est certainement réducteur, mais des contraintes matérielles, financières et temporelles nous ont obligé à opérer ce choix. Toutefois, nous estimons que celui-ci reste compatible avec la problématique et qu'avec l'étude de Konni, il est possible d'obtenir un assez bon indicateur des interactions qui peuvent exister et d'analyser une partie de la dynamique qui se crée dans toute cette Région.

Konni se trouve donc sur une frontière, longue de plus de 1600 km exempte de toute barrière naturelle, qui met en contact deux pays très différents. Le Niger, de tradition coloniale française, est un pays enclavé et classé par le pnud (selon l'Indice de Développement Humain) 173<sup>ème</sup> pays le plus pauvre sur 175, en 1998. Le Nigéria quant

à lui occupe la 146<sup>ème</sup> place de ce classement. Pays ayant connu la colonisation britannique, il est aujourd'hui considéré comme le 'géant africain' pour des raisons aussi bien économiques - il représente plus des 2/5<sup>èmes</sup> du pib ouest africain<sup>3</sup> - que démographiques - plus de 110 millions d'habitants actuellement (L'état du monde, 1997) ; cela représente près de la moitié des habitants de l'Afrique de l'Ouest.



*Carte 2 : Les villes de Konni et Illéla sur la frontière Niger-Nigéria*

Le Niger est découpé en 8 grandes unités administratives : la Communauté Urbaine de Niamey et 7 départements ayant pour chef-lieu la plus grande ville qui leur donne son nom. L'arrondissement est le deuxième échelon dans la division administrative du territoire et a pour chef-lieu l'un des 39 centres urbains que compte le pays. Ainsi, l'arrondissement de Konni fait-il partie du département de Tahoua et la ville de Konni en est le chef-lieu. La ville constitue le seul centre urbain de l'arrondissement de Konni et en concentre 12% des habitants. Cette population urbaine est en forte croissance ;

---

<sup>3</sup> Soit un PIB de \$1430 par habitant en 1997 (L'état du monde, 1997) et de \$800 pour le Niger.

relativement stable entre le début du siècle et l'indépendance du pays en 1960, elle passe entre 1962 et 1977 de 8 000 habitants à 16 000, et à 29 000 au recensement de 1988 [1]<sup>4</sup> ce qui représente une croissance de plus de 5% l'an, et d'environ 80% en l'espace de 11 ans. Par comparaison, ce taux est de 42% sur la même période pour l'ensemble du pays, et de 70% pour la ville de Niamey. Compte tenu de l'existence de certaines infrastructures sociales, de sa taille et de sa densité de population, Konni est classé en 1988, septième centre urbain du pays (derrière 3 villes de plus de 100 000 habitants, dont Niamey, et 3 autres comptant entre 30 000 et 50 000 habitants).

Pour cette étude, nous avons jugé nécessaire d'utiliser deux types d'outils : un outil quantitatif, en l'occurrence une enquête-ménages, et un outil qualitatif, des entretiens individuels et semi-directifs avec les acteurs économiques des secteurs-cibles. Ces deux méthodes de recueil de données sont complémentaires. La première permet d'avoir une quantité importante et diversifiée d'informations semi-'collectives' (au sens du ménage comme entité sociale) et individuelles (propres à chaque personne composant les ménages) sur une population donnée et donc une vue d'ensemble. La seconde permet quant à elle d'étayer de manière qualitative des données statistiques, et de mettre plus particulièrement l'accent sur des secteurs ou des acteurs identifiés comme important dans les échanges.

L'enquête-ménages repose sur la définition de deux niveaux principaux d'observation : les ménages et les individus les constituant. La définition du ménage adoptée lors du recensement de 1988 a été retenue pour cette enquête : 'le ménage est un ensemble de personnes qui habitent dans un même logement et qui mangent la nourriture préparée sur un même feu'. Dans chaque ménage, ont été recensés les résidents permanents, personnes séjournant plus de 6 mois par an dans ce logement, mais aussi les résidents temporaires, présents entre 3 et 6 mois, et enfin les personnes de passage, dont la durée de séjour prévue n'excède pas 3 mois. Seuls les permanents et les temporaires de plus de 13 ans (âge à partir duquel on peut estimer que l'adolescent dispose d'une certaine autonomie de mouvement) ont été enquêtés. L'échantillon représente environ un ménage sur vingt habitant à Konni, soit un taux de sondage équivalent pour l'échantillon des individus de plus de 13 ans.

L'enquête-ménage nous permet, dans l'optique de l'approche par les **dynamiques spatio-temporelles**, de saisir dans un premier temps, les **flux permanents** à travers les parcours migratoires individuels des résidents (tous les lieux que l'individu a habités pendant plus de 6 mois et les raisons pour lesquelles il les a quittés), mais aussi dans ce qu'ils peuvent mettre en oeuvre comme stratégies collectives (au niveau des ménages ou plus largement des familles) de localisation résidentielle. L'enquête nous permet ensuite d'appréhender les **flux temporaires** à partir d'une entrée par réseau : les ménages accueillent en leur sein des individus pour un temps limité (allant de une nuit à 3 mois) et il est alors intéressant de connaître, au moins pour les plus réguliers, les caractéristiques socio-économiques, la portée spatiale de cette migration et ce qui la motive. L'enquête nous permet enfin, à travers les **flux quotidiens**, de connaître l'usage quotidien qui est fait de l'espace urbain et régional par les citoyens, à tous les niveaux : celui de la vie

<sup>4</sup> Le dernier recensement, réalisé en 1999, n'a pas encore été dépouillé.

domestique, de la vie sociale ou encore professionnelle. En étudiant le comportement au quotidien des résidents, les activités et les lieux fréquentés, nous pourrions saisir et caractériser les pratiques spatiales des citoyens. Pour cela, nous utiliserons les habitudes déclarées, ainsi que la mobilité quotidienne.

Etudier les usages et les usagers de la ville nous permettra d'en avoir une bonne connaissance à travers ce qu'elle génère en termes de flux, d'identifier l'existence d'un dynamisme quotidien, et d'en reconstituer, par le biais de l'espace d'usage, l'aire d'attractivité, l'espace qui est pratiqué autour de la ville, de manière à vérifier la réalité d'une Région de Konni. C'est cette Région qui est supposée bénéficier de la diffusion d'une **dynamique économique** urbaine relative à la proximité de la frontière. Nous l'appréhendons à travers les caractéristiques socio-économiques des citoyens, par l'enquête-ménages, puis à travers l'échange dont les divers aspects ne peuvent être mis en évidence que par des entretiens spécifiques avec les acteurs économiques.

Pour recueillir ces informations, l'enquête-ménages s'appuie sur deux types de questionnaires (cf. annexe 1) : une fiche ménage et une fiche individu. La première, administrée au chef de ménage uniquement, vise à recueillir des renseignements généraux sur sa personne, la composition du ménage, les personnes résidant en dehors de Konni qu'il accueille régulièrement, le logement et les véhicules de transport appartenant au ménage. La fiche individu concerne tous les résidents permanents et temporaires de plus de 13 ans, y compris le chef de ménage. Dans cette fiche sont abordées, avec l'enquêté, des questions sur ses caractéristiques socio-démographiques (le genre, l'âge, le statut matrimonial, la position dans le ménage, le niveau d'instruction...), son parcours migratoire (tous les endroits où il a vécu plus de 6 mois) et son statut socio-économique. Des informations relatives à sa vie quotidienne sont également recueillies : activités domestiques effectuées, réseaux de sociabilité fréquentés, accès à un mode de transport, ainsi que tous ses déplacements réalisés la veille<sup>5</sup>.

Tous les quartiers ont été enquêtés. A chacun des six quartiers qui constituent ce qui est considéré comme le noyau ancien de la ville, Fada, Malamawa, Tagagia, Matankarawa, Roumdji et Rini, correspond une zone d'enquête (cf. Carte en annexe 2). Il en est de même pour les quartiers plus récents de Mounwadata et de Kaoura. Seul Sabongari, qui à lui seul représente plus de la moitié de la superficie de la ville et 41% de la population en 1991, a été scindé en 4 zones (cf. échantillonnage en annexe 2) que nous avons appelé Sabongari nord, quartier plutôt administratif, Sabongari marché qui héberge le marché principal et une grande partie des gares routières, Sabongari ouest et Sabongari camp des gardes, ancienne base de la garde républicaine.

L'enquête, réalisée auprès de 253 ménages et 990 individus de plus de 13 ans, s'est déroulée à Konni sur 12 jours en mai 1997 avec une équipe de 12 enquêteurs et de 2 superviseurs que nous avons recrutés au service d'arrondissement du Ministère du Plan.

---

<sup>5</sup> Nous sommes conscient qu'étudier la mobilité à partir de données recueillies sur une seule journée peut poser quelques problèmes, et nous prenons le risque de voir apparaître des comportements exceptionnels. Cependant, le nombre d'individus enquêtés permet statistiquement de pallier ces difficultés en diminuant les chances d'apparition des phénomènes trop rares (Bonnaïous, 1981).

Après en avoir assuré la formation, nous avons, avec l'aide de deux chercheurs de Laboratoire d'Economie des Transports, encadré le processus d'enquête, tant sur le plan pratique (sur le terrain) que scientifique (contrôle des données recueillies au jour le jour). Nous avons pour cette enquête bénéficié de l'expérience acquise quelques mois plus tôt (en 1996) par la réalisation d'une enquête du même ordre que nous avons réalisé avec notre équipe de chercheurs sur la ville de Niamey et qui concernait 750 ménages et 2700 individus.

Les entretiens ont été réalisés uniquement par nos soins. Après une première vague qui a servi de phase exploratoire, nous avons choisi de nous focaliser sur le commerce, le change et le transport, activités économiques qui nous ont paru être à la fois au coeur du dynamisme urbain de Konni, et constituer les éléments de la diffusion de ce dynamisme sur l'espace régional. Une quarantaine d'acteurs économiques ont été interviewés.

Parmi les commerçants, il s'agit aussi bien de ceux exerçant des petits commerces que des commerces plus importants, et de tout type. En ce qui concerne les agents de change, nous avons essayé d'en interroger de tous les niveaux hiérarchiques, le change étant une activité très structurée. Quant au transport, pour l'appréhender dans sa totalité, il fallait y inclure le volet interurbain aussi bien qu'urbain. Le premier a été abordé dans l'enquête-ménages sous l'angle des habitudes, puis en questionnant des chauffeurs, des chefs de gare et un douanier. La dimension urbaine du transport ayant également été largement couverte par l'enquête-ménages, nous avons seulement cherché un complément d'information ; dans un premier temps, par un entretien avec le vice-président du syndicat des transporteurs urbains (les taxis-motos ou *kabu-kabu*) portant sur l'organisation de l'ensemble du secteur et sur les pratiques individuelles, et dans un second temps avec le secrétaire général de la mairie sur le rôle des autorités locales dans ce domaine.

Les guides d'entretien (en annexe 3) permettent d'abord une identification de l'enquêté, de son activité principale et, le cas échéant, de son activité secondaire, de même que le parcours professionnel qui l'a amené à l'exercice de son activité actuelle. Les thèmes suivants sont plus centrés sur l'activité. A cet effet, des renseignements sont demandés sur les conditions d'entrée dans le secteur, les lieux d'approvisionnement, les habitudes de change et de transport et les réseaux de l'agent économique. Nous avons également voulu connaître plus spécifiquement la clientèle, les pratiques de la profession, ainsi que son évolution. Les relations entretenues avec l'administration et le rôle éventuel de la proximité de la frontière ont également été abordés.

Nous avons effectué les entretiens en trois vagues successives, sur une période d'environ un an (entre 1996 et 1997). Le guide était alors à chaque fois retouché pour tenir compte des problèmes rencontrés lors de son administration précédente (mauvaise interprétation des questions, questions pouvant amener à un refus de répondre ou à des réponses évasives...). Les entretiens ont été réalisés sur le lieu de travail car nos principaux lieux d'investigation étaient la rue, le marché et les gares. L'échantillonnage était totalement aléatoire, et en dehors du choix des catégories d'actifs, nous étions soumis à l'acceptation ou au refus des personnes que nous voulions enquêter. L'entretien durait en général entre 30 minutes et 1h20, écart dû à la quantité des thèmes abordés qui est différente selon les secteurs (plus grande pour les commerçants et les cambistes), et

à la volonté plus ou moins forte des individus de coopérer à l'étude.

La méthode que nous avons choisie pour étudier l'incidence de la frontière sur le développement d'une région qui l'entoure n'est donc pas classique. Elle est relativement éloignée des approches macro-économiques souvent utilisées pour appréhender ce type de phénomène. De plus il est clair qu'elle ne nous permet pas de scinder systématiquement les effets liés à la présence de la frontière et ceux directement liés à la dynamique intrinsèque d'une ville moyenne et de son hinterland. Cependant cette méthodologie nous paraît appropriée. Territoire-hommes-activités est une combinaison courante, mais nous ne pourrions parler de développement régional en ce qui concerne cette entité spatiale (à déterminer) que lorsque nous aurons vérifié qu'à la fois les hommes et les formes d'organisation groupés sur ce territoire restreint possèdent une logique et/ou des intérêts propres, avec une emprise locale sur la vie économique.

Nous allons, dans un premier chapitre, après un aperçu des théories générales du développement et de leur évolution dans le temps, définir la dynamique régionale du développement. Nous aborderons les différentes formes sous lesquelles elle se décline, puis la manière dont nous la concevons dans une logique de développement par le bas. Nous évoquerons alors le rôle de la ville moyenne dans ce processus, et la contribution que peut lui apporter la proximité d'une frontière internationale.

Nous étudierons ensuite dans le chapitre 2 la réalité des espaces frontaliers tels qu'ils existent en Afrique comme le résultat d'une histoire précoloniale et du découpage colonial. Puis nous nous concentrerons sur la frontière Niger-Nigéria et sur les facteurs qui font d'elle *a priori* un facteur de promotion d'échanges bilatéraux, et par là même de développement.

Nous tâcherons alors, après avoir décrit la population de Konni telle qu'elle ressort de l'enquête-ménages dans le chapitre 3, de délimiter dans le chapitre 4, l'espace Région de Konni et de vérifier, si la ville se révèle bien être un pôle stabilisateur d'abord, un pôle attractif ensuite, un pôle dynamique au quotidien enfin. Identifier l'usage qui est fait de l'espace urbain et régional et l'intensité de cet usage permettra de mettre en évidence un espace de vie autour de la ville qui en constitue alors un pôle de développement.

Ainsi, après avoir établi le lien entre la ville et sa Région et donc la possible diffusion du dynamisme urbain à l'arrière-pays, nous analyserons dans un dernier chapitre l'activité économique dans la ville. Ce sera une étude relativement détaillée des principales activités telles qu'elles se pratiquent en ville, de leur portée spatiale et sociale, et bien sûr de leurs conséquences sur le développement.

Dans la conclusion, nous tirerons les leçons des constats faits dans l'étude de terrain sur les effets de la frontière à un niveau local. Nous déterminerons ce que cette proximité peut apporter de positif et de négatif à un processus de développement initié au quotidien par des populations qui tentent de tirer profit de ce qui peut être dans certains cas considéré comme un atout. Sans occulter le fait que le local peut avoir des conséquences très variables au niveau national, nous essayerons de tirer des conclusions sur le développement des zones transfrontalières en particulier et de manière plus générale, sur le potentiel des régions à initier en leur sein un processus de développement. Nous évoquerons enfin le rôle que peuvent jouer les différents acteurs de la vie économique,



---

dont l'Etat, dans un tel processus.



# Chapitre 1 : Frontière et développement

Le développement a longtemps été appréhendé selon une vision normative, dans le sens où il équivaldrait à un niveau de bien-être et de croissance quantitativement repérable et ayant une signification dans l'absolu. Les mesures proposées pour parvenir à plus de développement - pour les pays considérés comme en retard par rapport à cette norme - sont alors des mesures universelles censées entraîner un certain 'rattrapage'. Nous étudierons dans ce chapitre, de manière très rapide, cette notion du développement et comment elle a évolué dans le temps. Cette évolution n'est cependant pas uniquement conceptuelle ; elle concerne également le cadre de référence des analyses courantes en économie du développement qui est principalement l'Etat-nation. En effet, il apparaît de plus en plus clairement que ce cadre de référence présente de nombreuses limites. 'Sur un plan concret, l'Etat-nation est débordé par des processus de mondialisation ou de globalisation, de régionalisation et par des dynamiques repérables à des niveaux infra-nationaux et locaux' (Hugon, 1996 : 29). Le développement s'inscrit alors dans une dynamique plus territorialisée, plus localisée sur un espace donné. La nature de l'espace en question peut alors entraîner à son tour un processus de développement spécifique. Après avoir décrit la dynamique régionale du développement telle qu'elle est analysée dans différentes écoles de pensée de l'économie régionale, nous étudierons de façon plus spécifique les théories liées au développement des régions frontalières. Nous ferons alors la synthèse de ce que peut attendre une région (une ville et son arrière-pays), en termes de développement, de la proximité d'une frontière internationale. Ce cadrage nous permettra dans les prochains chapitres de tester la réalité de ces effets-frontière sur des espaces frontaliers en Afrique, de manière générale, et plus ponctuellement sur le terrain

d'étude que nous avons choisi.

## I - La dynamique générale du développement

Tous les courants de pensée, des marxistes aux libéraux, avaient 'une même vision universaliste du développement et de son impératif industriel. Déjà, lorsque ce terme est apparu, aux xvii<sup>e</sup>-xviii<sup>e</sup> siècles, il était lié à l'idée de progrès et à une approche évolutionniste de l'univers (...). Le développement se plaçait dans un plan divin global sur l'humanité. Mais peu à peu, il se réduit à la sphère économique' (Commission française justice et paix, 1990 : 131). Le développement ne fut alors considéré qu'en termes de croissance économique. Aujourd'hui, on assiste à une remise en cause de l'universalisme du concept de développement.

### 1.1 Le développement comme concept universel

---

Jusque dans les années soixante, le développement était vu comme un ensemble de mutations quantitatives et de progressions mesurables des produits et des revenus moyens - progressions généralement obtenues par une industrialisation croissante de l'économie. La *Théorie de la croissance économique* de Lewis (1955), les *Effets de la croissance économiques* de Rostow (1958), tout comme des ouvrages d'auteurs tels que Harrod, Domar, Solow, traitent de ce que l'on convient maintenant d'appeler le 'développement'. Pour une population donnée, ce serait alors l'accès à un certain niveau de richesse et de bien-être matériel, estimé en termes, par exemple, de pnb, de pib, ou de revenu par tête d'habitant. Ces indicateurs situent les pays dans l'échelle du développement.

L'intérêt de l'utilisation du revenu par tête est qu'il constitue en apparence un indicateur synthétique et relativement facilement disponible ; mais son large emploi fait de plus en plus apparaître ses déficiences et ses ambiguïtés en tant qu'instrument de mesure surtout pour les pays qu'il situe au bas de l'échelle. Il faut en effet remarquer que le revenu par tête ne prend en compte qu'une partie des biens et services autoconsommés (essentiellement agricoles), or les activités à des fins d'autoconsommation peuvent quelquefois représenter la majeure partie du temps de travail pour les pays les moins développés. De plus, il ne représente 'qu'une moyenne qui n'a guère de signification quand une petite minorité se partage une large partie du revenu national (...). Dans ce cas, le revenu « moyen » n'est nullement représentatif du niveau de revenu de la majorité des habitants. En troisième lieu, les statistiques servant à mesurer le pnb sont souvent de qualité médiocre, surtout dans les pays les plus pauvres qui ne disposent pas de ressources nécessaires à la mise en place d'une comptabilité nationale. Enfin, le pnb par tête n'est qu'un instrument de comparaison internationale très approximatif. En effet, la comparaison des pnb repose sur des taux de change officiels qui ne reflètent pas les parités de pouvoir d'achat' (Grellet, 1986 : 38). Pour répondre à cette dernière critique, l'idée apparaît alors de calculer les indicateurs sur la base des ppa

(parités du pouvoir d'achat). Il s'agit de taux de conversion monétaire qui égalisent les pouvoirs d'achat des différentes monnaies. Ainsi, une somme d'argent donnée permettra d'acquérir le même panier de biens et de services dans tous les pays en question. Il est cependant impossible de trouver des produits parfaitement similaires dans tous les pays et pour toutes les années considérées (Delalande, 1998). L'évaluation du développement uniquement à l'aune de ces indicateurs statistiques montre alors des limites.

Avec la prise de conscience qu'on ne pouvait définir le développement indépendamment de toute finalité, il devient alors clair que les théories du développement, trop rapidement assimilées aux théories de la croissance, ne sont pas applicables partout ni pour tous de la même façon. On remarque, dans les pays du Tiers-Monde en particulier, que l'industrialisation (dont un haut niveau était considéré comme le garant de tout développement), n'entraîne pas nécessairement une amélioration des conditions de vie de la majorité des populations, surtout parce qu'elle ne permet de créer que peu d'emplois. De plus, 'pour un espace périphérique, se doter de technologie avancée signifie accroître sa dépendance vis-à-vis des pays producteurs de ces technologies, adopter leurs modèles de vie, accroître la dépendance alimentaire et commerciale, et bientôt financière' (Aydalot, 1985 : 109). Donc, les insuffisances de ces modèles de développement dit fonctionnels amènent à une vision moins uniformisante du développement, qui désormais prend un caractère plus social. A partir de la fin des années 60, il devient de plus en plus évident que plutôt que la recherche du taux maximal de croissance économique, qui ne profite qu'à un petit nombre, il peut sembler préférable de chercher un développement conciliable avec la pluralité des situations, même s'il doit quand même reposer sur des valeurs à vocation universelle.

### 1.2 La remise en cause de l'universalité du concept de développement

---

La question des structures sociales et politiques ainsi que celle des cultures apparaissent désormais comme déterminantes. On considère alors le développement comme 'le processus par lequel une société parvient à satisfaire les besoins qu'elle considère comme fondamentaux. Cette définition permet de souligner deux points essentiels : le développement est un processus et il ne peut se mesurer que par rapport à certaines valeurs' (Grellet, 1986 : 29). Le développement n'est donc plus la croissance dans la mesure où il lui est fixé d'autres objectifs que la simple augmentation du pib<sup>6</sup>, et le fait qu'il ne puisse se juger que par rapport à certaines valeurs signifie qu'il n'existe pas d'étalon universel du développement.

François Perroux fut l'un des premiers économistes à différencier croissance économique et développement : la croissance est de nature quantitative et le développement est une notion qualitative, qui suppose le déploiement de l'activité des hommes par l'échange de biens et services, d'informations et de symboles. Ce faisant, il passe de la notion de progrès à celle de développement global et intégré et recommande

---

<sup>6</sup> Même si de nombreux économistes ou organismes internationaux utilisent le PIB par tête comme indicateur de développement, considérant qu'il existe suffisamment de preuves empiriques pour affirmer que le niveau de développement économique est un bon prédicteur des niveaux de développement social.

l'adoption de stratégies endogènes, axées sur la mise en valeur des ressources locales en faveur d'une couverture des besoins essentiels. Il définit ces derniers comme étant **'les besoins du statut humain de la vie pour chacun dans un ensemble (social) déterminé'** (Commission française justice et paix, 1990 : 128). Le développement serait donc l'évolution au cours de laquelle ces besoins sont progressivement satisfaits. Mais en fait, il n'existe pas de critères objectifs pour définir les besoins essentiels car les besoins humains ne sont pas une donnée naturelle, mais sont largement déterminés par l'époque, la culture, l'information, l'imitation sociale ou encore la publicité. S'il est difficile pour les experts de déterminer *a priori* ces besoins, il est également difficile d'en faire un recueil, exhaustif et utilisable, auprès de populations concernées, surtout les plus pauvres. **'L'on peut toutefois s'accorder pour penser qu'en deçà des besoins culturellement déterminés existent des besoins que chacun devrait pouvoir satisfaire : manger à sa faim, pouvoir être soigné en cas de maladie, disposer d'un toit en dur, avoir accès à l'eau potable et apprendre à lire. Ces besoins peuvent être considérés comme le plus petit commun dénominateur entre les besoins définis par les experts et ceux exprimés par les populations'** (Grellet, 1986 : 210). Il s'agit de besoins considérés comme communs aux hommes de différentes cultures et civilisations.

Il faut donc aujourd'hui mesurer le degré de satisfaction de ces besoins pour mesurer le niveau de développement d'un pays. Pour cela, le pnud propose (Delalande, 1998) de remplacer le pib par habitant par l'idh (indicateur de développement humain), indicateur composite ayant pour objectif de refléter trois aspects du développement économique et social : l'espérance de vie (mesurée à l'aide de l'espérance de vie à la naissance), le degré d'éducation (mesuré par le taux d'alphabétisation des adultes et le taux de scolarisation), l'accès aux ressources indispensables pour vivre (mesuré par le pib réel par habitant exprimé en ppa)<sup>7</sup>. Le calcul de l'idh pour 175 pays ainsi que le nouveau classement qui en résulte<sup>8</sup> montrent que les bénéfices de la croissance économique au regard des critères utilisés par le développement humain ne semblent pas répartis équitablement. A un même niveau de pib peuvent correspondre des niveaux de développement humain différents. Cependant, l'idh fait lui aussi l'objet de nombreuses critiques liées à 'l'arbitraire' du choix des indicateurs qui le composent, au mode d'ajustement du pib réel et au fait que l'idh est une moyenne nationale qui masque bien souvent des disparités entre les sexes, les régions, les classes de revenus. Pour répondre en partie à ces critiques, d'autres indicateurs voient le jour, tel que l'isdh (indicateur sexospécifique du développement humain) proposé par le pnud en 1995, ou encore l'iph (indicateur de pauvreté humaine) en 1997, fondé sur l'espérance de vie, le niveau d'éducation et les conditions de vie (mesurées par l'accès aux services de santé, l'accès à

<sup>7</sup> Les 4 indicateurs qui entrent dans la composition de l'idh se calculent de la manière suivante : indicateur = (valeur réelle - valeur minimale)/(valeur maximale - valeur minimale) Les valeurs minimales et maximales fixées pour chacun des éléments sont : espérance de vie [25 ans - 85 ans] ; alphabétisation des adultes [0 - 100%] ; taux de scolarisation [0 - 100%] ; pib réel par habitant en ppa [100 ppa - 40 000 ppa]. L'idh est la somme des 4 indicateurs calculés, pondérés respectivement par les coefficients 1/3, 2/9, 1/9 et 1/3. (delalande, 1998)

<sup>8</sup> 10 pays se classent 20 places plus haut selon l'idh qu'en fonction du pib réel par habitant, en revanche 17 pays se classent mieux en fonction du pib.

l'eau potable et la part des enfants de moins de cinq ans victimes de malnutrition). Ce dernier indicateur semble prometteur, car ***'contrairement au concept de pauvreté monétaire qui estime qu'une personne est pauvre si et seulement si son niveau de revenu est inférieur à un seuil de pauvreté défini, en l'occurrence \$1 par jour, l'iph repose sur l'idée que la pauvreté est aussi l'absence d'opportunité permettant de bénéficier d'une existence tolérable'*** (Delalande, 1998 : 85).

Le développement tel que nous le définissons ici est à la fois économique et social. Il désigne l'ensemble des transformations techniques, sociales, démographiques et culturelles accompagnant la croissance de la production. Il peut être associé à l'idée de progrès économique et social qui traduit l'amélioration du niveau de vie et du niveau d'instruction, besoins qualifiés d'essentiels pour le bien-être des populations.

Les stratégies de couverture de ces besoins reposent alors sur deux principes. Le premier est d'accorder la priorité à la satisfaction par l'ensemble de la population des besoins essentiels, et le second impose une stratégie décentralisée, c'est-à-dire que le choix des objectifs et des moyens est fait par ceux-là même qui produisent et qui consomment. 'Un tel développement impose la rupture avec la logique fonctionnelle de l'organisation de la vie économique et propose de revenir à une vision « territoriale » : c'est dans un cadre local, par la mise en valeur des ressources locales et avec la participation de la population que le développement pourra réellement répondre aux besoins des populations' (Aydalot, 1985 : 109). C'est dans ce contexte qu'on voit apparaître, en dehors des *versions spatialisées* de l'analyse économique générale, des approches plus régionales ou locales du développement.

## II - La dynamique régionale du développement

L'expression 'développement régional' est utilisée par les Nations-Unies (Publications onu, 1970 et 1971) pour désigner les efforts visant à mieux organiser dans l'espace la population et les activités humaines et qui sont caractérisés par :

- . l'objectif primordial d'améliorer les conditions de vie de l'ensemble de la population,
- . une optique pluridimensionnelle à l'égard du développement,
- . l'adoption de la région comme unité fondamentale pour l'organisation de ces activités.

Le développement régional ainsi conçu suppose un effort sérieux et massif pour tirer le meilleur parti des ressources tant humaines que matérielles insuffisamment utilisées et pour rompre le cercle vicieux des problèmes économiques dans lesquels sont enfermés presque tous les pays en voie de développement.

On reconnaît généralement que dans un même pays, le potentiel de développement

peut varier d'une région géographique à l'autre tant du point de vue des ressources naturelles, technologiques et humaines, qu'en raison de leur productivité économique, du niveau de vie et de l'infrastructure sociale et matérielle. Ce sont ces éléments, entre autres, qui vont conditionner leur mode de développement. Dans la littérature des sciences régionales, on retrouve des théories selon lesquelles ce développement, pour perdurer, s'appuie forcément sur des éléments extérieurs (selon une dynamique exogène). Il s'agit là d'une première catégorie de modèles qui permettront d'adapter le modèle occidental aux pays sous-développés (ou de le critiquer), et, dans les pays développés, d'adapter les modèles traditionnels de développement au cadre régional. L'apparition de la conception endogène du développement constitue ensuite une étape supplémentaire dans l'évolution de la théorie du développement. L'idée est que la région doit utiliser ses facteurs intrinsèques, mobiliser ses énergies locales, pour avancer (selon une dynamique endogène).

## 2.1 Une dynamique exogène

---

La conception exogène du développement régional s'est illustrée principalement à travers trois théories : la théorie de la base, celle du développement inégal, et enfin celle des pôles de croissance.

### 2.1.1 La théorie de la base

Selon un certain nombre d'auteurs (North dans les années 50 ou encore Perrin plus tard), le développement régional ou urbain serait en grande partie orienté par le développement des activités exportatrices. ***'L'intuition majeure de la théorie de la base (ou base exportatrice, en anglais export base) est la suivante : seuls les ensembles économiques de grande dimension, tels que les grandes nations, sont maîtres de leur développement au point que celui-ci dépend de variables internes, de propensions qui leur sont propres. Si l'on considère des morceaux d'espaces infranationaux incomplets, spécialisés, ils ne peuvent plus tirer de leurs efforts, ni de leurs aptitudes propres, les moyens de leur croissance, celle-ci dépendra de signaux venus de l'extérieur. On peut comprendre que si les Etats-Unis sont maîtres de leur développement pour la plus large part, le Luxembourg ou la principauté de Monaco ne peuvent croître que si de l'extérieur viennent les moyens de leur croissance, incapables qu'ils sont de développer leurs propres technologies, ni de susciter de façon autonome des flux croissants d'investissement. Une conjoncture interspatiale favorable leur est nécessaire pour progresser. Il en va de même pour ces morceaux d'espace incomplets que sont les régions'*** (Aydalot, 1985 : 119). Cette intuition débouche sur une conception de la croissance orientée sur la demande, notamment la demande extérieure, et dépendante de l'évolution de cette dernière.

La théorie de la base a été beaucoup développée pour un contexte urbain. C'est l'Américain Homer Hoyt qui en est unanimement reconnu comme le fondateur ; il en présente une formalisation mathématique dès 1936. Les fondements peuvent être recherchés dans plusieurs directions : le mercantilisme, la théorie keynésienne et le



modèle néoclassique de l'échange international. *'En 1927-1929, Richard Murray Haig, dans une étude sur les principaux facteurs de croissance de l'agglomération new-yorkaise, met l'accent sur les activités exportatrices de la ville. Il fait remarquer qu'une ville doit importer des denrées alimentaires de son arrière-pays rural et des biens et services en provenance d'autres villes en fonction de sa spécialisation économique et géographique. Il faut donc équilibrer les importations par des exportations au moins équivalentes, ce qui implique une activité orientée vers la satisfaction d'une clientèle extérieure, régionale, nationale, voire internationale'* (Derycke, 1982 : 113). Une place centrale est donc accordée à la dimension et à la dynamique des exportations pour la croissance de la ville. Les activités de base, qui travaillent pour le marché extérieur (contrairement aux activités résidentielles qui, elles, obéissent à la demande locale) deviennent le moteur de l'économie urbaine. *'De leur croissance dépendent en effet non seulement l'emploi et le revenu des personnes qui y travaillent, mais aussi en raison de multiples mécanismes d'interdépendance dans la production et la consommation, l'emploi et le revenu des activités qui leur sont reliées, en amont des activités d'exportation, ainsi que l'emploi et le revenu des activités et services fournies à la population urbaine globale'* (Camagni, 1992 : 122). La simplicité de cette approche - qui n'est en fait qu'une présentation simplifiée et intranationale des théories des débouchés extérieurs - fait qu'elle se prête aisément à des évaluations chiffrées et cela même en présence de statistiques pauvres. C'est pourquoi elle a connu un grand succès surtout lorsqu'il s'est agi d'expliquer théoriquement le développement urbain. Mais les limites d'une approche aussi réductrice finissent par apparaître notamment dans l'analyse des phénomènes de développement régional. Une région ne pourrait croître qu'au prorata du développement de sa base exportatrice ; quant à la région fermée qui vivrait en vase clos, elle ne pourrait que se reproduire à l'identique. Il s'agit là d'une vision a-spatiale du développement, et le raisonnement - nous l'avons vu plus haut - est le même qu'il s'agisse d'un pays, d'une région ou d'un quelconque morceau de territoire, dès lors qu'il est intégré aux ensembles économiques qui l'entourent.

### 2.1.2 Les théories du développement inégal

On retrouve ici les théories qui tentent de décortiquer le déterminisme du développement et du non-développement. Il s'agit essentiellement de :

#### a) La théorie de la causalité circulaire et cumulative

Elle analyse les processus mis en oeuvre dans les relations entre espaces inégalement développés et aboutit, contrairement à la conviction néoclassique, à l'idée que la mobilité des facteurs n'est pas rééquilibrante. Tout d'abord, le facteur travail subit une ponction non neutre dans les pays du Sud. En effet, les migrations, liées aux progrès et aux écarts de salaires, vont priver le Sud de ses techniciens et entrepreneurs aussi bien que de ses jeunes les plus dynamiques. C'est ainsi que les flux de travail vont contribuer à aggraver les problèmes régionaux. On peut en dire autant des mouvements de capitaux. 'La faiblesse de l'initiative capitaliste au Sud, l'absence de marchés financiers ou leur organisation insuffisante, la concentration du système bancaire qui filtre l'épargne en

direction des régions centrales, tout cela prive les régions pauvres des capitaux nécessaires à leur développement. Pour Myrdal, (...) la mobilité des biens n'a qu'une utilité limitée en tant que substitut au mouvement des facteurs pour réaliser l'intégration' (Aydalot, 1985 : 138). Une différence initiale des niveaux de productivité engendre nécessairement un échange inégal ; les facteurs de production, attirés par la perspective d'un revenu monétaire supérieur vont se déplacer en direction des zones privilégiées, accroissant ainsi leurs débouchés. Ainsi se propagent les processus de causalité 'circulative'. La mobilité des facteurs devient un élément déséquilibrant, en dirigeant les facteurs sur les espaces aux technologies les plus avancées. Le processus devient cumulatif. Les pays (zones) riches s'enrichissent davantage et les pays (zones) pauvres deviennent de moins en moins aptes à progresser.

### **b) Les analyses centre-périphérie**

Il s'agit ici de la mise en évidence de la structure hiérarchisée des espaces économiques sur le plan international, mais aussi sur le plan interrégional. Certains auteurs (Perroux ou Hirschmann) développent l'idée qu'une relation centre-périphérie peut être le moteur du développement. Par contre, pour d'autres plus nombreux, elle est le support de l'inégalité. Le centre se distingue de la périphérie non seulement par des dotations en facteurs différentes, mais aussi selon Friedmann (cité par Aydalot, 1985) par :

- . des activités avancées qui se concentrent au centre,
- . un environnement culturel qui est plus favorable au centre,
- . le fait que les rendements décroissants censés bloquer à terme la croissance du centre tardent à apparaître,
- . des occasions de profit souvent mal perçues et utilisées à la périphérie,
- . les exportations du centre qui font l'objet d'une demande croissante,
- . le fait que la périphérie, vidée de ses capitaux et de ses hommes, a du mal à s'adapter.

Dans ces conditions, seuls les 'centres' (c'est-à-dire au niveau international les pays du Nord et au niveau national, la ou les grandes métropoles) auraient un pouvoir sur leur propre développement ; les périphéries, inaptées à l'innovation, sont soumises à des décisions venant des centres. Pour Friedmann, seule une véritable révolution culturelle peut alors libérer la périphérie : il lui faut se recentrer, reprendre le pouvoir sur elle-même, si elle veut progresser. La relation centre-périphérie deviendrait alors une étape dans le processus de développement, juste après les formes d'organisation décentralisées des organisations préindustrielles, et juste avant la dispersion de l'activité dans certaines zones périphériques. L'aboutissement de l'évolution serait alors le développement d'une

structure intégrée et plus égalitaire.

### **c) La division spatiale du travail**

Il s'agit d'une formulation de l'approche centre-périphérie proposée, en France, par Aydalot en 1976. Elle essaie d'intégrer la formation des processus centre-périphérie dans une conception d'ensemble de l'espace et du développement régional. Pourquoi les hiérarchies spatiales opposant des 'centres' à haut niveau de pouvoir et de qualification à des 'périphéries' subordonnées vouées aux tâches routinières tendent-elles à se constituer ? Il semblerait que les formes de la production (techniques et organisationnelles) tendent à terme à déterminer les modes de vie. Cependant, des décalages durables liés à l'inertie des modes de vie donnent à ces derniers une autonomie partielle par rapport aux modes de production. L'espace, porteur des modes de vie, est alors l'instrument essentiel de cette inertie. Il incarne l'état du mode de production et détermine des modes de vie qui en sont la traduction au plan des comportements, notamment les modes de consommation. Il peut ainsi se développer une logique d'enclavement des espaces à mode de consommation traditionnel : seul un isolement relatif permet de perpétuer des particularités locales. L'espace est 'l'expression d'inégalités entre modes de production dominants et dominés, entre zones dominantes et dominées. On convient couramment de qualifier les premières de « centre » et les secondes de « périphéries ». Le centre apparaît comme l'espace d'origine du mode de production dominant et en expansion, alors que la périphérie, est le siège des anciens modes de production détruits et qui n'ont laissé subsister que des éléments épars que le centre utilisera à son profit' (Aydalot, 1985 : 144).

### **2.1.3 La théorie des pôles de croissance**

Une autre théorie, quelques temps considérée comme 'le' processus privilégié du développement régional, est la théorie des pôles de croissance ou de développement. Les auteurs francophones parlent de 'polarisation' et de 'développement polarisé' pour désigner le processus de propagation dans l'espace de l'essor engendré par les pôles de développement. Ceux-ci correspondent à une agglomération d'entreprises motrices et dynamiques où l'investissement a des effets d'entraînement importants sur l'économie régionale (Lajugie, 1985). A la base de cette théorie, on trouve donc l'idée selon laquelle la vie économique résulte non pas de l'action des agents isolés en situation de concurrence, mais de l'action spécifique d'unités économiques (entreprises) qui, par leur position et leur dimension, peuvent jouer un rôle dominant. On retrouve les fondements de cette théorie chez Perroux au début des années 50. Cette approche met en évidence le fait que le développement n'est pas étalé, homogène ; elle montre aussi comment les effets de la croissance ne se propagent pas également au profit de tous les secteurs mais surtout dans les secteurs liés à ceux qui donnent les impulsions initiales. Elle souligne enfin comment cette croissance se coagule au voisinage des unités motrices. Pour Perroux (1981), la croissance n'apparaît pas partout à la fois ; elle se manifeste en des points ou pôles de croissance, avec des intensités variables ; elle se répand par divers canaux et avec des effets terminaux variables pour l'ensemble de l'économie. En effet, il peut y avoir des effets de stoppage aussi bien que des effets d'entraînement ; le problème

est d'obtenir que ces derniers soient plus forts. Ils peuvent alors jouer au profit d'activités amont (fourniture de matière première ou de produits agricoles, industries d'outillage et de biens d'équipement, industries agro-alimentaires), d'activités aval (industries de transformation, opérations de sous-traitance, industries de biens d'usage et de consommation courante) et d'activités latérales (transport, crédit, commerces, services et autres activités tertiaires) (Lajugie, 1985). Il existe des pôles naturels de développement qui sont déterminés soit par la présence de sources d'énergie ou de gisements de matières premières, soit par l'existence de communications et de noeuds de trafic ou celle de grands ports maritimes, soit enfin par la concentration de banques et d'établissements financiers. Cependant, seules certaines régions privilégiées bénéficient de tels atouts naturels, aptes à susciter l'investissement industriel. Pour les autres, il faut s'efforcer de rechercher des pôles dits 'compensateurs' (Lajugie, 1985) : industries de bases, activités agricoles hautement spécialisées, grandes villes industrielles, métropoles provinciales... Il ne faut cependant pas perdre de vue le fait que l'implantation d'une activité motrice, même révélée opportune par l'analyse économique, peut se heurter à :

- de fortes résistances structurelles ; les unes tiennent à des rigidités sociales ou mentales, à l'attachement sentimental à certaines activités traditionnelles qui fait obstacle aux efforts d'innovation, les autres à des rigidités juridiques ou administratives, c'est-à-dire de réglementation qui peuvent aboutir à un formalisme paralysant.

- une insuffisante réceptivité physique des zones à développer ; en effet, la propagation de l'essor peut être freinée par une insuffisance d'infrastructure et/ou de débouchés offerts par un espace régional trop étroit.

- la stratégie des firmes dominantes ; lorsqu'elles sont nationales voire multinationales, leurs stratégies sont assez peu sensibles aux préoccupations régionales.

Parmi les théories du développement régional selon une dynamique exogène que nous venons de voir, aucune ne nous paraît vraiment adaptée à la nouvelle conception du développement comme un processus s'inscrivant sur un espace infranational et mobilisant en interne les ressources et les acteurs régionaux et locaux. Ainsi, pour ce qui est de la théorie de la base, il ne pourrait s'agir véritablement d'une théorie du développement régional même si l'approche par la demande est de plus en plus remplacée par des approches centrées sur l'offre pour tenir compte de spécificités internes. Les théories du développement inégal sont quant à elles plutôt des modèles explicatifs du déterminisme de la prospérité des zones riches/centrales par rapport aux zones pauvres/périphériques. Seule la théorie du développement polarisé se situe, selon nous, à mi-chemin entre une dynamique exogène et celle endogène du développement régional<sup>9</sup>. En effet, des forces internes sont sollicitées, elles ne le sont cependant qu'*a posteriori*. Un inconvénient majeur est aussi que cette théorie renoue avec l'idée que le

---

<sup>9</sup> Certains auteurs (exemple : Duez, 1998) la classent parmi les théories endogènes, comme l'adaptation de la théorie du développement à un espace régional dans les pays du Nord.

développement est lié à l'industrialisation, ce qui la rend inapplicable en l'état dans les régions du monde qui sont globalement sous-développées. Nous en retenons pourtant l'aspect spatial selon lequel un territoire serait une somme de  $n$  pôles de rang équivalent et qui possèdent chacun une aire attirée dans leur voisinage ; une région serait ainsi un pôle entouré de son arrière-pays. Cette idée peut facilement s'intégrer dans des approches beaucoup plus proches de la notion du développement qui met en avant le bien-être des populations et des méthodes pressenties pour y parvenir dans le cas des pays les moins avancés : un mode de développement décentralisé et endogène.

## 2.2 Une dynamique endogène : la théorie du développement endogène<sup>10</sup>

Le développement endogène ou autocentré est une conception du développement avant de relever de l'économie régionale : c'est une approche territoriale du développement plus qu'une théorie de la croissance régionale. Il fait l'objet d'applications à divers niveaux. S'il a pour les pays occidentaux un contenu régional, voire micro-régional, il peut être appliqué dans le Tiers-Monde à des pays dans leur ensemble. Il se présente moins comme une théorie du développement de la région que comme un paradigme nouveau du développement : développement territorial, développement 'from below' (partant du bas), s'opposant au développement fonctionnel et 'up-down' (partant du haut) qui fondait les pratiques antérieures.

Qu'est-ce que le développement autocentré ? Pour J. Friedmann qui le nomme développement 'agropolitain', c'est l'inscription territoriale des besoins fondamentaux. Il a trois caractères essentiels : il est territorial, communautaire et démocratique. C'est à la communauté de décider de l'usage de ses ressources. Le développement agropolitain, serait 'l'expression de la foi dans l'aptitude d'un peuple à progresser dans la direction qu'il a choisie'. Seule la communauté peut garantir la couverture des besoins essentiels. Il n'y aura pleine mobilisation des ressources que si chacun reçoit le bénéfice des efforts accomplis ; on ne peut y parvenir qu'en égalisant l'accès aux bases du pouvoir social. On trouve dans ces lignes un certain nombre de mots-clé du développement autocentré tels que :

*développement territorial* ; rappelons que pour les approches habituelles du développement, c'est l'entreprise qui est l'agent majeur : elle plie l'espace à ses besoins. L'espace pour elle est la réunion d'un certain nombre de caractères techniques, un ensemble d'inputs localisés. Mais l'espace est un élément qui dépasse la somme de ses composantes : des valeurs communes, des possibilités d'interaction qui créent des effets de synergie dont l'entreprise n'a pas l'usage et qu'elle tend à briser. Donner au 'milieu' le rôle essentiel, c'est faire du 'territoire' la source du développement.

<sup>10</sup> Cette partie s'inspire largement de Aydalot, 1985 : pp. 144-150

ou encore *la référence aux besoins essentiels ou fondamentaux* ; si l'inventeur de cette notion est F. Perroux qui parlait déjà des 'coûts de l'homme' dans les années 60, l'idée de besoins fondamentaux a été reprise dans les années 70 par Paul Streeten, puis par d'autres par la suite lorsqu'il s'est agi de définir le développement non plus en termes quantitatifs, mais en relation avec les besoins de la population. Le développement serait alors d'abord la capacité de nourrir, loger, vêtir, éduquer, employer toute la population et non pas uniquement celle d'accroître le chiffre du revenu monétaire moyen. Techniquement il s'agit de rompre avec la logique de la théorie de la base : ce n'est plus une demande externe qui définit la croissance, mais des besoins internes à la zone considérée.

Le développement endogène débouche sur le développement intégré c'est-à-dire le contrôle local de la vie économique ; le promouvoir revient à prôner un développement global intégrant dans une même logique les aspects sociaux, culturels, techniques, agricoles et industriels, plutôt que de développer des spécialisations 'pointues'. La petite échelle est alors de rigueur, et le refus des grandes unités et des centres de décision dominants découle des choix précisés plus haut. Ce type de développement peut s'accompagner (et s'accompagne le plus souvent) d'un développement de l'économie souterraine. Une fraction croissante de l'activité économique se réalise alors en marge des normes habituelles et du contrôle de l'Etat et des grandes organisations. Ce secteur dit informel, relève d'initiatives purement individuelles. Le concept de secteur informel ou non structuré est apparu au début des années 70 avec le lancement du Programme Mondial de l'Emploi par le B.I.T. et la publication d'un rapport sur le Kenya publié en 1972. Ce rapport faisait prendre conscience que l'exode rural et la croissance urbaine qui en résultait ne se traduisaient pas par l'existence d'un taux élevé de chômage, mais par le développement de petites activités permettant aux individus n'ayant pu avoir accès aux emplois du secteur moderne, de vivre et de survivre (Charmes, 1990). Compte tenu de la complexité du phénomène, il est souvent pris une définition multicritères pour le décrire. La plus connue est celle du rapport sur le Kenya qui met en avant les facteurs suivants : la facilité d'entrée, la concurrence non réglementée sur les marchés, l'utilisation de ressources locales, la petite échelle des activités, ou encore la formation acquise en dehors du système scolaire (Turnham, 1990). Il s'agit d'un marché d'échange des biens et services où l'ajustement entre offre et demande se fait très fortement par le prix (Boyabé, 1999). C'est une réalité qui suscite de nombreux débats et polémiques. Pendant longtemps, une majorité d'économistes ont préconisé de lutter contre les activités informelles, le progrès ne pouvant selon eux venir que de la résorption de cette poche de sous-emploi. Le reconnaître, c'est aussi reconnaître l'échec des Etats. Aujourd'hui, la tendance dominante au niveau économique est celle du 'moins d'Etat'. L'opinion s'inverse alors et ces activités qui s'épanouissent loin de l'interventionnisme de l'Etat apparaissent comme une solution au développement dans les pays pauvres. Ainsi, même s'il met en cause l'équilibre de l'économie officielle, le secteur informel se développe de manière considérable. Sa souplesse, un coût de gestion bien moindre, une complète autonomie vis-à-vis des organes de gestion centralisée concourent à expliquer ceci sinon le justifier.

Dans la droite ligne de cette vision de l'économie, la conception endogène du développement se définit comme la souplesse s'opposant à la rigidité des formes

d'organisation classiques. Elle incarne l'idée d'une économie flexible, capable de s'adapter à des données changeantes et constitue une alternative à l'économie des grandes unités.

A partir de cette définition du développement régional, nous admettons que des entités spatiales infra-nationales forment la base d'une analyse nouvelle des processus économiques : des hommes et des formes d'organisation groupés sur un territoire restreint (une région) posséderaient ainsi une logique et/ou des intérêts propres, et certains phénomènes économiques prendraient corps dans un cadre territorial infra-national. Cependant, il faut noter que la région, contrairement à d'autres concepts (comme la ville ou la nation), n'a aucune existence matérielle. Aussi, **'a-t-on pu écrire que Région est un mot vide qui ne contient que ce que l'on y met'** (Beguin, 1994 : 139). Elle serait alors une création de l'esprit qu'aucune frontière naturelle, aucune réalité visible ne vient dessiner. Elle peut cependant trouver sa place **'dans la démarche scientifique en se présentant comme un outil servant à tester des hypothèses relatives à l'organisation de l'espace ou à explorer des explications reposant sur la localisation, la diffusion, l'interaction'** (Beguin, 1994 : 140). La pertinence du concept de région s'apprécie donc en fonction de la problématique qui la fait émerger, de la cohérence théorique de la démarche sur laquelle elle repose. Toute étude concernant cette entité, analysera alors implicitement la région comme un système visant à un fonctionnement relativement autonome et complexe, dont le champ d'action est déterminé par des frontières données *a priori*. Ici le contenu que nous y mettons est celui d'une ville, notamment d'une ville moyenne, entourée d'une zone qu'elle polarise, qu'elle fait bénéficier de sa dynamique propre.

### III - La ville moyenne dans la dynamique du développement régional

Il nous faut, avant toute chose, définir ici ce que l'on entend par le terme 'ville moyenne'. En règle général, ce qualificatif est octroyé en faisant référence à une taille de population par rapport à la population globale. Cependant, comme le souligne Joseph Lajugie (cité par Derycke, 1979 : 41), il est difficile d'enfermer dans des limites démographiques rigoureuses la catégorie 'villes moyennes'. Si par définition même, un seuil inférieur doit les distinguer des petites villes et un plafond des plus grandes, ces limites sont forcément arbitraires et variables en fonction des pays. En France, les services officiels varient entre plusieurs seuils : 30 000 à 200 000 habitants selon la datar, 20 000 à 100 000 selon le Ministère de l'Équipement (Derycke, 1979) et de 20 000 à 200 000 selon l'insee. Dans les grands pays d'Amérique Latine, la ville moyenne désigne une agglomération de 100 000 à 250 000 habitants, tandis qu'en Afrique Noire les limites sont de 20 000 à 100 000 dans les pays qui ne sont pas trop fortement peuplés. Il est aujourd'hui bien clair que 'les hiérarchies urbaines sont bien plus complexes que ne le suggèrent les distributions statistiques et la simple classification des localités par taille' (Bertrand et Dubresson, 1997 : 320). La taille de la ville, bien que parfois combinée à son poids économique, est

donc une notion très relative.

Par contre une réalité moins équivoque est le fait que pendant longtemps, les villes petites et moyennes étaient perçues comme de simples échelons inférieurs au bas d'armatures urbaines pyramidales ; maillons situés entre grandes villes et localités villageoises, ni authentiquement ruraux ni franchement urbains, leur fonction essentielle était celle d'étape intermédiaire, de relais transitoire dans un processus uniforme et linéaire de passage du rural à l'urbain, des campagnes à la grande ville (Bertrand, 1993). Les activités y sont alors principalement administratives et commerciales. Dans les pays occidentaux, au début des années 50, la recherche d'une main-d'oeuvre nouvelle a amené de nombreuses grandes entreprises à y créer des unités de productions. Ceci a eu pour conséquence l'accroissement des populations de ces centres avec tout ce que cela peut supposer comme nouveaux besoins et nécessité d'adaptation des structures jusqu'alors satisfaisantes. Les villes de dimension moyenne ont alors pu constituer dans une large mesure en Europe, un maillon du développement régional même s'il existe des exceptions comme la France où l'identité et l'autonomie des villes moyennes, si on les compare à leurs homologues des pays voisins, **'sont oblitérés par une conception extraordinairement et exagérément hiérarchique du système urbain et de la gestion du territoire'** (Brunet, 1997 : 16) - vision qui n'a pas permis à la décentralisation politique d'être une vraie décentralisation dans les faits.

Il en est relativement de même en Afrique, comme dans la plupart des pays du Tiers-Monde, où la ville moyenne est encore somme toute, une réalité assez récente. En effet, la macrocéphalie des armatures urbaines au profit des capitales d'Etat les a très longtemps occultées car au lendemain des indépendances, les responsables africains ont élaboré des plans de développement ambitieux fondés sur les grandes villes, notamment sur les capitales 'vitrines du développement' ; ces plans ont privilégié, avec le soutien actif des bailleurs de fonds, les grands projets à caractère national au détriment des petits projets locaux, donc du développement local des villes petites et moyennes. La communauté scientifique a alors emboîté le pas et a longtemps privilégié l'étude des grandes villes. Cette tendance ne s'est inversée qu'au début des années 1980.

On constate en effet, au début de la décennie 80, un intérêt croissant pour les petites et moyennes villes au service du développement régional et local. Les responsables africains, les bailleurs de fonds (Banque Mondiale, pnud, Commissions des Communautés européennes, Coopération française, etc.) d'une part, et les chercheurs d'autre part, se tournent de plus en plus vers les centres urbains de taille modeste. L'intérêt que suscite à présent ce type de ville trouve son origine dans une série de facteurs. Un premier est l'échec répété des modèles de développement fondés sur les seules capitales et sur de grands projets nationaux difficiles à gérer. Deuxième facteur important, la crise urbaine caractérise aujourd'hui l'ensemble de l'Afrique au sud du Sahara. Elle trouve son origine dans une croissance exagérément rapide des villes qui aboutit au phénomène du gigantisme urbain. 'De Dakar à Luanda, de Lagos à Nairobi, on note partout la présence de capitales millionnaires qui renforcent toutes sortes de disparités régionales. Le constat est unanime : les grandes capitales sont incapables de promouvoir le développement général et harmonieux des pays africains dans les conditions actuelles' (Nyassogbo, 1997 : 90). Mais, le catastrophisme qui découle de la



vision des métropoles ne doit pas cacher la ressource éventuelle que constituent les villes secondaires (Courade, 1985).

Mais le constat par les Etats de cet état de fait est tardif, et la tendance ne s'inverse que consécutivement au tarissement de leurs sources financières et aux premiers plans d'ajustement structurel (pas) dont les effets sociaux désastreux sont connus. Un peu partout en Afrique, la précarité des ressources financières nationales conduit l'Etat à se désengager de la gestion des collectivités locales et à développer un discours volontariste prônant la décentralisation et la responsabilisation des collectivités territoriales, notamment des communes urbaines qui doivent désormais se prendre en charge.

Se référant aux théories qui se sont développées à partir d'études empiriques de pays du Tiers-Monde (telle que la théorie du développement endogène), la décentralisation est présentée comme la condition *sine qua non* de la croissance des villes secondaires et du développement de leurs arrière-pays ruraux. Il ne faut en effet pas négliger le fait que ce type de ville dispose d'une aire polarisée relativement importante et que 'son ancrage rural est toujours fort : elle respire au rythme de sa campagne qu'elle dessert par ses services, jouant le rôle de relais, de médiation - dans un sens comme dans l'autre - entre celle-ci et la grande ville, tant pour les hommes et les biens que pour les idées (...). La ville secondaire est le lieu de transit obligé des produits du terroir, celui où s'investissent aussi les bénéfices agricoles. (...) C'est le lieu par excellence des échanges villes-campagnes, symbolisé par un marché central permanent' (Barbier, Delpech et Giraut, 1995 : 21). Dans son rôle de relais, la ville secondaire accueille le flux de migrants qui peuvent soit s'y fixer, soit repartir vers d'autres destinations, la capitale certes, mais aussi d'autres villes de même dimension. La société locale se compose alors d'individus provenant de divers espaces, avec tout ce que cela implique de diversité sociale et professionnelle.

Autant que les grandes, les agglomérations de plus petite taille ont des populations aux aspirations et aux besoins multiples. Mais, comparativement aux premières, les secondes manquent cruellement de ressources financières et disposent de moyens très précaires pour satisfaire des besoins parfois élémentaires de leurs populations. Les décentralisations, effectuées dans un contexte de crise, s'accompagnent rarement d'une délégation de moyens adéquats.

Ainsi, malgré la relative autonomie de gestion qui leur est consentie, 'la croissance et la dynamique des petites agglomérations sont aléatoires. Elles sont soumises aux forces économiques et géopolitiques régionales, nationales et internationales' (Giraut, 1995 : 328). Elles dépendent également du rôle des acteurs locaux dont la marge de manoeuvre est relativement restreinte, et peuvent alors se situer dans l'anticipation et l'exploitation des potentialités agricoles et commerciales de l'arrière-pays. Grâce à leur ancrage rural, les villes secondaires permettent la poursuite d'activités agricoles ou l'exercice d'activités s'appuyant sur l'agriculture, base de repli dont disposent peu, ou pas, les habitants des grandes villes. Les villes secondaires se révèlent moins fragiles par temps de crise et s'avèrent souvent capables de résister plus longtemps. De plus, 'hormis le cas extrême des isolats en perdition, toute masse démographique génère une croissance (rares sont les villes dont la population diminue) et suscite un besoin de services de proximité qu'assurent à moindre coût le marché local et le secteur artisanal informel' (Barbier,

Delpech et Giraut, 1995 : 24).

Un autre élément peut entrer dans la marge de manoeuvre des agents locaux pour la dynamisation des villes secondaires, c'est l'exploitation des opportunités locales liées aux avantages de position. Avoir ce type d'avantage pour une ville serait par exemple d'être une étape routière, un chef-lieu administratif, un marché rural régional ou encore se trouver à proximité d'une frontière internationale (Giraut, 1995 : 328). Un peu partout dans le monde occidental on peut constater en effet, en présence d'une frontière, la formation d'espaces 'originaux' entre les Etats qu'elle délimite. Selon Jean-Luc Piermay (1999), la frontière est un phénomène qui particularise la ville qu'elle traverse ; celle-ci en pâtit ou en profite selon les cas. Il faut noter que souvent, l'économie des villes de la frontière est basée sur l'exploitation qu'elles peuvent faire de ladite frontière et de ce qui existe au-delà. Il peut en effet se nouer entre les deux côtés, des relations d'échanges spontanés voire institutionnels, des échanges symétriques ou encore complémentaires.

La configuration que prend une zone frontalière dépend de la conception qu'ont les dirigeants et/ou la population de la frontière en question, de la manière dont elle a été initialement tracée puis acceptée ou tout au moins perçue. Ces éléments vont conduire à appréhender la frontière d'une manière plutôt que d'une autre. Comme nous le verrons plus loin, lorsque la frontière est définie comme une ligne, cette ligne-frontière va être le point de départ d'une approche privilégiant les territoires qui lui sont proches. L'idée est que sur ces territoires sera vérifiée une série d'effets directement liés à cet environnement spatial particulier.

## **IV - Frontière et espaces frontaliers : un atout au processus de développement régional ?**

Etre localisée dans un espace frontalier, pour une ville et son arrière-pays, est donc aujourd'hui considéré par certains auteurs (tout au moins dans les régions qui ne sont plus soumises à des tensions ou des revendications territoriales) comme un véritable facteur de développement. Cela d'autant plus que certaines frontières ont favorisé l'apparition de régions géographiques dynamiques. Ces articulations politiques qui prendraient alors une signification particulière au niveau régional sont pourtant assez mal connues. A l'heure où l'on parle de leur suppression en Europe, on ne connaît pourtant pas forcément bien tous les aspects économiques et sociaux liés à leur existence et leurs incidences dans les pays occidentaux et encore moins dans les pays en développement. En effet, comme le constate Gendarme (cité par Jeanneret et Maillat, 1981 : 5), 'la région frontalière est une nouvelle venue en économie ; les grands auteurs spécialistes de la région ou du commerce extérieur n'y font aucune allusion'. Pendant longtemps, le problème des frontières n'a suscité que peu d'intérêt auprès des chercheurs, or, 'les économistes moins que quiconque ne peuvent ignorer que les activités économiques s'inscrivent nécessairement dans une dimension spatio-temporelle. S'ils ont accordé à l'intégration du temps dans leurs analyses une attention constante, ils ont en revanche

pris l'habitude de laisser plutôt aux géographes le soin de s'intéresser à l'espace' (Marouani, 1996 : 189). La frontière faisait alors partie des zones qui intéressaient surtout la géographie politique car au niveau de la géostratégie mondiale - et cela pendant des siècles - les intentions politiques étaient souvent dominées par la recherche du plus grand territoire possible, ne faisant qu'une place réduite aux considérations sociales et économiques. 'D'où l'accent mis sur les processus de fixation des limites et des conflits qui pouvaient en dériver' (Raffestin, Guichonnet et Hussy, 1975 : 9), l'étude des régions-frontières étant la plupart du temps réduite à une analyse de la pertinence des découpages de ces frontières. C'est **'l'apparition de plusieurs travaux régionaux et généraux ainsi que les mouvements d'intégration européenne qui ont attiré l'attention sur les régions frontalières, zones d'articulation longtemps négligées par les Etats, qui s'intéressaient davantage aux régions centrales qu'aux régions périphériques'** (Raffestin, 1974 : 12). Dès lors, ces travaux ainsi que les théories des pôles de croissance vont partiellement combler le vide théorique existant autour du thème de la frontière. Néanmoins, même à ce niveau, l'accent va être porté soit **'sur une approche fonctionnelle de la frontière 'ligne de démarcation' privilégiant l'économie nationale et internationale, soit sur une approche juridico-institutionnelle visant la coopération interétatique et interrégionale'** (Ratti, 1991 : 10). Le problème est que si ces zones frontalières, censées jouir d'une situation favorable en étant le lieu privilégié d'accès à un marché national par les firmes du pays voisin, ont longtemps été négligées, c'est que le rôle douanier de la frontière est très souvent considéré comme un facteur négatif. **'En effet, les activités ont tendance à se localiser au centre du pays parce que les aires de marchés des régions périphériques sont limitées par la frontière (...). Sur la base de ce modèle, l'intégration économique est supposée déplacer les centres de gravité de l'intérieur des pays vers les régions frontières'** (Gendarme, 1970, cité par Jeanneret et Maillat, 1981 : 5).

Ainsi, **'des organisations du type de celle de la communauté économique européenne, en modifiant d'une manière très sensible la situation relative des régions, ont fait découvrir tout l'intérêt de ces zones marginales, qui deviennent centrales dans le cadre de la construction européenne'** (Raffestin, 1974 : 12). Cependant, si les pays européens sont de plus en plus convaincus qu'il est indispensable d'abattre les frontières, **'on reconnaît que malgré le scénario mythique de l'Europe sans frontière, il ne pourrait jamais y avoir une absence totale de frontière. C'est pourquoi la connaissance des effets frontières (...) apparaît importante (...) comme une nécessité de comprendre les processus de développement spatial'** (Ratti, Reichman, 1993 : 23), dès lors qu'on a conscience des effets multiples qu'une frontière internationale pouvait provoquer dans une région déterminée. Mais, avant toute chose, on va s'intéresser aux définitions même de la frontière ainsi qu'à la manière dont elle a été et est aujourd'hui perçue par les différents auteurs qui se sont penchés sur la question.

## 4.1 Qu'est-ce qu'une frontière ?

Une frontière a d'abord un contenu institutionnel par rapport auquel elle se définit. Elle a ensuite un cadre spatial dans lequel elle s'inscrit et sur lequel elle imprime ses effets

selon une portée plus ou moins grande.

#### 4.1.1 Définitions

Comme l'explique Courlet (1988), le terme français de frontière apparaît au début du XIV<sup>ème</sup> siècle comme l'adjectif féminin du substantif 'front', 'frontier', 'frontière'.

La frontière est avant tout une discontinuité géopolitique que seule une définition fonctionnelle permet de mieux appréhender. Ainsi, pour Foucher (1991), les frontières sont d'abord l'enveloppe continue d'un ensemble spatial, d'un Etat, qui a atteint suffisamment de cohésion politique interne et d'homogénéité économique pour que les clivages principaux ne traversent plus l'intérieur du territoire et la collectivité humaine, mais aient été reportés par changement d'échelle, en position limite. Les frontières sont cependant dans le même temps, un plan de séparation-contact ou mieux, de différenciation des rapports de contiguïté avec d'autres systèmes politiques, qui ne sont pas forcément de même nature ni du même degré d'élaboration. Ce sont alors des structures spatiales élémentaires, de forme linéaire, à fonction de discontinuité géopolitique et de marquage, de repère ; la discontinuité jouant entre des souverainetés, des histoires, des sociétés, des économies, des Etats, souvent aussi - mais pas toujours - des langues et des nations.

Selon les modalités de son tracé, une frontière peut être qualifiée de 'conventionnelle' ou au contraire d'arbitraire'. Arbitraire, lorsque les délimitations sont décidées de manière exogène, sans consulter les populations - sans même parfois le souci de l'unité d'un peuple -, ni les Etats. C'est assurément ce qui s'est passé lors du partage des territoires africains entre la France et la Grande Bretagne au début du siècle. Mais il est aussi vrai que **'les peuples des frontières ont rarement été consulté même en Europe où moins de 2% de la longueur des frontières tracées au XX<sup>ème</sup> siècle sont le fruit d'un plébiscite'** (Foucher, 1991 : 43).

Outre les modalités de son tracé, la frontière peut être jugée en fonction de la nature du support de son tracé. Elle sera alors selon les cas, qualifiée de 'naturelle' ou d'artificielle'. On distingue les supports naturels (les tracés suivent les éléments hydrographiques et/ou orographiques) des supports géométriques (parallèles, méridiens et autres lignes droites ou équidistantes) et enfin des discontinuités de la géographie humaine. La frontière est donc considérée comme plus ou moins naturelle selon qu'elle suit le premier type de support ou respecte les limites ethniques et les anciens tracés, ou qu'elle suit des supports géométriques et/ou ne tient aucun compte des discontinuités de la géographie humaine. Pourtant, pour certains auteurs (comme par exemple Cocquery-Vidrovitch, 1982), la frontière n'a rien de 'naturel', ni géographique, ni ethnique, ni même nationale. Il faut cependant remarquer que peu de frontières s'appuient exclusivement sur un seul type de support ; elles ne sont pas données une fois pour toutes et expriment souvent un rapport de force.

#### 4.1.2 Représentations

Du point de vue spatial, lorsque l'on reprend les définitions données plus haut, la frontière est une ligne. Ceci ne fut pas toujours le cas : au 17<sup>ème</sup> siècle en Europe, la frontière

comme délimitation territoriale est inexistante (Clemens-Denys, 1999) et c'est à la ville, par ses portes et ses taxes, qu'est dévolue la fonction frontalière principale de signe de changement de souveraineté. La frontière fut donc longtemps considérée comme une zone, et ce jusqu'au 18<sup>ème</sup> siècle, avec les progrès de la cartographie (entre autres motifs) et la matérialisation précise des frontières par des bornes. Aujourd'hui encore, cette vision linéaire de la frontière ne fait pas l'unanimité, et l'historien L. Febvre<sup>11</sup> souligne fortement l'origine essentiellement européenne de cette notion de frontière linéaire, notion qui s'est diffusée à travers le monde à la faveur de la période coloniale. En Afrique par exemple, dans la conception autochtone, la frontière était conçue **'comme une zone d'interférence de plus en plus floue entre deux formations politiques : l'espace étatique précolonial n'était pas, en effet, défini comme « homogène », mais comme « polaire », c'est-à-dire organisé autour d'un centre diffusant le contrôle de l'Etat en auréoles concentriques de moins en moins concernées au fur et à mesure de leur éloignement'** (Coquery-Vidrovitch, 1982 : 5). La conception occidentale est le résultat d'une évolution générale : notion sacrée aux origines, puis assimilée à des limites de propriété, dans la Grèce des cités, la frontière est enfin zone, puis ligne.

Cependant, lorsque les géographes s'intéressaient aux zones ('the frontier') plus qu'aux lignes-frontières ('boundary'), ils développaient alors davantage le concept de région-frontière qui souligne l'idée de l'affrontement, du choc et de la rupture. J-P. Renard (Renard, 1997 : 55) reprend les propos de F. Ratzel selon lequel : **'Les grandes villes commerciales, les zones industrielles importantes et surtout la capitale seront éloignées de la frontière', et constate que cette définition de la zone frontière établie voici un siècle était justifiée par une approche militaire de la frontière en tant que ligne de défense et plus encore d'attaque. La vocation militaire de l'ourlet frontalier en faisait une zone de manoeuvres et à bien des reprises, la zone-frontière est apparue comme une aire comprise entre deux lignes-frontière dédoublées : en avant la ligne politique marquant la limite de souveraineté nationale, en arrière la ligne de défense militaire prenant appui sur des éléments naturels particuliers (forêts, crêtes, fleuve, etc.) ; entre les deux lignes-coupures s'étend la zone-frontière constituant un glacis à vocation militaire. Dans ce contexte géostratégique, les territoires de la frontière sont soumis à de fortes contraintes qui pénalisent leur développement économique et social.**

J. House (1980) tente de concilier les deux positions du débat **'la frontière est une ligne ou une zone'** en stipulant que la frontière est une zone s'étendant des deux côtés d'une ligne qui démarque une frontière internationale. Et lorsqu'on regarde l'évolution des frontières, qui passent **'de la zone de séparation large, stérile et vide, à la simple ligne de démarcation sans épaisseur, de l'indétermination d'un tracé souvent aberrant à la rigoureuse détermination d'un contour défini mathématiquement'**<sup>12</sup>, on se rend compte alors qu'aujourd'hui la définition de House est peut être la mieux adaptée car, de part et d'autre du tracé-frontière, vivent des régions qui communiquent : l'idée de la zone-tampon cède le pas à celle de la zone de contact et de

<sup>11</sup> Dont les écrits de 1928 furent repris par Foucher, 1991 : 59.

<sup>12</sup> Propos de L. Febvre dont les écrits de 1928 furent repris par Foucher, 1991 : 59.

vie. La frontière est donc un concept mutant qui varie dans l'espace et dans le temps, un concept aujourd'hui en voie de démultiplication (elle n'est plus simplement terrestre, mais aussi portuaire et aéroportuaire) et en voie de complexification, avec pour conséquence des fonctions et des effets divers.

#### **4.1.3 Fonctions et effets**

S'il est aujourd'hui clair que dans la plupart des parties du monde, la fonction ligne-de-front de la frontière n'est plus d'actualité, cette dernière est encore l'expression de souverainetés nationales. En temps de paix, d'autres fonctions vont être progressivement attribuées aux limites des territoires nationaux, comme autant de manifestations de la souveraineté des Etats. Si l'on se réfère à une problématique régionale de la frontière développée par Guichonnet et Raffestin (1974), par ces fonctions, la frontière va devenir 'un moyen de la politique générale, utilisé dans des domaines très diversifiés, tour à tour pour inciter, stimuler ou interdire' (Jeanneret et Maillat, 1981 : 5).

Les frontières rempliraient alors au moins trois fonctions principales :

• Une fonction légale qui signifie qu'en deçà d'une ligne politique démarquée, voire seulement délimitée, prévaut un ensemble d'institutions juridiques et de normes qui règlent l'existence et les activités d'une société politique. La frontière délimite une aire territoriale à l'intérieur de laquelle s'applique le droit positif d'un Etat donné.

• Une fonction fiscale qui a longtemps eu pour objectif, maintenant encore mais dans une moindre mesure en raison des efforts pour libéraliser les échanges, de défendre le marché national en prélevant des taxes sur les produits étrangers.

• Une fonction de contrôle enfin qui a pour dessein de surveiller les hommes et les biens qui franchissent la frontière. Cette surveillance s'accompagne évidemment de mesures d'exclusion et d'interdiction : la frontière joue alors le rôle de filtre.

A travers ses fonctions, la frontière joue un rôle de traduction, de régulation, de différenciation et de relation. La limite est toujours la traduction d'une intention, d'une volonté, d'un pouvoir. Dans cette perspective, la frontière est trace, indice, signe et à l'extrême, signal. La limite traduit de l'information. En tant que traduction, la frontière assume, selon Raffestin (1992), une première fonction sociale. Les frontières de l'Europe communautaire avec les pays non membres seront ainsi 'chargées' de toutes les informations de la communauté, et toute discordance par rapport à l'extérieur aura pour effet de déclencher tout l'appareil de contrôle. Dans ce cas, la frontière agira comme une 'membrane' qui règle des échanges entre un territoire et son environnement. D'autre part, la limite est régulation dans la mesure où elle délimite une aire à l'intérieure de laquelle prévaut une autonomie relative pour ceux-là même qui l'ont instituée. Elle agit alors comme un commutateur qui ouvre ou ferme, permet ou prohibe. La limite est encore différenciation. Elle est fondatrice de différences qu'elle permet d'instituer ou de préserver. Aucune activité ne peut se passer de différences (ou à tout le moins, d'une certitude de

différence). Enfin, la frontière est relation dans la mesure où elle juxtapose des territoires qui se confrontent, se comparent et se découvrent. Dans ces conditions, les relations peuvent être d'opposition, d'échange ou de collaboration.

Par ses fonctions la frontière va avoir des effets sur les régions qui l'entourent. Trois types principaux ont été identifiés, selon le degré de responsabilité du tracé même de la frontière dans leur survenue, par Raffestin, Guichonnet et Hussey (1975) qui les définissent de la manière suivante :

Un effet direct de la frontière qui pourrait être celui provoqué par le tracé de la ligne frontière, en tant que cause d'une réorganisation nécessaire pour faire face aux nouvelles conditions d'existence - les anciennes ayant été perturbées d'une manière sensible ou même complètement modifiées. Donc, un tracé ou une variation de tracé, en modifiant l'enveloppe spatio-temporelle d'une collectivité, va entraîner une réorganisation du champ relationnel pour faire face aux nouvelles conditions. Ainsi, par exemple, une ligne frontière, en désarticulant un système autrefois intégré, a pu provoquer des doublets fonctionnels qui ne se justifient que parce que la communication normale entre ces deux zones a été entravée sinon interrompue. L'effet direct aurait une portée territoriale variable selon la structure socio-économique de la région et la nature des activités ; dans les pays d'Europe occidentale par exemple, elle serait de 10 à 50 km.

Un effet indirect qui provient du fait que la frontière juxtapose deux types différents de souverainetés politiques, deux structures d'organisation qui sécrètent des politiques spécifiques. La frontière dans ce cas exerce un effet indirect en ce sens que ce n'est pas son tracé qui est cause de ce changement mais le fait qu'elle soit limite d'une décision ou d'un ensemble de décisions. C'est en tant qu'organe périphérique délimitant une zone d'action que la frontière exerce un effet indirect car les groupes frontaliers peuvent tenter de tirer profit des contrastes ou des oppositions. Dans ce cas il serait pratiquement impossible de fixer une portée-limite, très variable selon les cas.

Un effet induit : la frontière, par l'obstacle qu'elle représente, par l'arrêt obligé qu'elle implique aux postes douaniers, détermine l'apparition de fonctions spécifiques. Parmi ces dernières, on trouve les agences en douane dont l'intervention facilite les transferts, les bureaux de change, des entreprises de transport, des commerces et des hôtels qui sont suscités par les relations particulières qui se nouent à la frontière. Ces fonctions sont induites par la frontière. Elles permettent l'articulation de deux zones par les services qu'elles mettent à disposition. Les effets induits seraient généralement très ponctuels et très liés au voisinage immédiat de la frontière.

Certains des effets cités sont immédiatement visibles car ils se transcrivent dans le paysage et relèvent par conséquent de l'observation directe bien conduite ; les autres le sont moins, car ils intéressent surtout les structures économiques et démographiques. Ces effets doivent être qualifiés par rapport à leur portée territoriale mais également par

rapport aux populations qui les subissent, selon qu'il s'agit d'effets positifs ou négatifs, qu'ils ont pour conséquence de stimuler les échanges ou au contraire de les restreindre. Ils doivent également être qualifiés quant à leur durée : ils peuvent s'inscrire dans le court, le moyen ou encore le long terme.

Ainsi, le facteur spatial n'est pas le seul déterminant, il faut également faire intervenir les caractéristiques socio-économiques des régions. Les travaux de plusieurs chercheurs tels que Lattimore et Gottman (Raffestin, 1974) ont largement contribué à faire naître l'idée de la frontière phénomène social et non plus exclusivement spatial. La frontière serait un objet spatial qui a une signification sociale complexe (Piermay, 1999).

## **4.2 Les conceptions de la frontière et les approches théoriques existant dans un contexte socio-économique.**

---

Lorsque l'on parcourt la littérature socio-économique, on constate donc que la frontière est un phénomène ambivalent : tantôt ligne tantôt zone, tantôt contact tantôt séparation, tantôt ouverture tantôt fermeture.

On peut ainsi rassembler en deux grands groupes les différentes manières dont a été considérée et décrite la frontière par les auteurs qui se sont intéressés à son impact social et économique : une approche par la frontière-limite et une autre, qui nous intéresse particulièrement, qualifiée de traditionnelle, l'approche par la zone-frontière.

### **4.2.1 La frontière-limite**

Il ne s'agit pas vraiment ici d'une perception de la frontière-ligne de démarcation, mais plutôt comme une limite externe. Cette limite pouvant avoir la caractéristique d'être mobile si on considère par exemple la diffusion des innovations technologiques qui se font en différents lieux et à différents moments, dans une mesure inversement proportionnelle à l'existence de barrières, de coûts et de discontinuités dans le processus de communication. Cette première approche s'est surtout développée pour l'étude des barrières de communication, dans un but de réduction des coûts et d'accélération de la diffusion des innovations. Pouvoir réaliser des opérations à échelle mondiale permettrait d'atteindre l'objectif d'une intégration économique et spatiale.

On peut identifier quatre approches théoriques (Ratti, Reichman, 1993) dans cette vision de la frontière :

1.

Une approche spatiale micro-économique qui remonte à l'école classique allemande de la localisation et enrichie par August Lösch (1940). En effet, celui-ci donne l'image des effets de la frontière sur l'organisation spatio-économique et fait la distinction entre frontière politique (dont le rôle est de *casser* l'espace économique) et frontière économique (qui pour les néoclassiques est le lieu où coût marginal = prix). Cette frontière là est déterminée par des barrières de communication telles que la distance, les politiques (fiscale et douanière entre autres), les cultures... Pour Walter Christaller (1933) l'existence de barrières présente l'inconvénient de limiter l'expansion des zones



de commercialisation des services des places centrales. Ainsi, même si les deux auteurs reconnaissent l'existence d'effets positifs liés à la frontière, les effets négatifs dus à l'existence de barrières introduisent des effets de distorsion spatiale et de non-intégration.

2.

Une approche par la théorie de la diffusion spatiale des innovations ; les théories dans ce domaine sont au goût du jour car aujourd'hui, l'innovation technologique est considérée comme une variable indispensable au développement économique et la communication est ramenée aux flux immatériels d'informations et de connaissance. De cette vision, trois modèles émergent : le modèle de l'épidémie (la diffusion se fait comme une contagion), le modèle hiérarchique (la diffusion suit une hiérarchie urbaine), et le modèle des réseaux (la coopération d'acteurs en réseau crée des synergies).

3.

Une approche par la théorie du commerce international inspirée par la théorie des échanges internationaux où se pose la question des effets de l'intégration économique sur les disparités régionales. Ici aussi, l'étude des barrières à la communication paraît importante, particulièrement dans le cas des politiques d'intégration économique. Les études existant à ce niveau ont souvent eu pour but d'évaluer les conséquences de la libéralisation des échanges entre les pays d'Europe. A ce propos, certains auteurs (Bourguinat, 1961) stipulent que le démantèlement des frontières économiques aurait dans de nombreux cas un effet non-équilibré sur le processus de croissance spatiale et pourrait n'avantager que les pôles et les régions centrales. En fait, certains modèles (comme par exemple celui développé par Keeble en 1982<sup>13</sup>) qui tentent d'évaluer le potentiel des régions tendent à démontrer que l'effet d'une modification des barrières est simplement reflété par une variation des taxes douanières. Aussi, ce type de modèle prévoit de manière globale, plus un renforcement des places centrales par rapport aux zones périphériques. Il est néanmoins reconnu qu'une analyse plus empirique des zones périphériques frontalières montrerait une situation beaucoup plus complexe et sans doute moins défavorable.

4.

Une approche par le comportement vis-à-vis de l'espace qui identifie un espace subjectif individuel (construit autour de l'activité quotidienne, ainsi que d'un système de valeurs et d'informations) et un espace objectif (*espace de développement* plus large à l'intérieur duquel les processus socio-économiques fonctionnent objectivement) ; le but étant qu'en confrontant ces deux espaces, les économistes puissent trouver une approche idéale dans l'évaluation et l'interprétation du rôle de certaines barrières à la communication.

L'approche par la frontière-limite est assez moderne et très intéressante du point de vue des processus de diffusion des biens matériels et immatériels. Mais dès lors qu'une région est objet de l'étude et qu'on raisonne en termes de développement régional, l'approche par la 'zone-frontière' devient plus pertinente.

---

<sup>13</sup> simplifié et présenté par Bourguinat (1993 : 33).

Elle est définie comme le territoire immédiatement proche de la ligne-frontière. C'est la zone à l'intérieur de laquelle les effets directement liés à la présence de la frontière et à son caractère institutionnel seront fortement ressentis. Selon la manière dont est conçue cette frontière, la zone aura une configuration particulière. Selon Ratti (tableau 1), il y a principalement deux manières tranchées de la concevoir :

Fonctions	Isolateur de démarcation entre différents systèmes politico institutionnels		Facteur de contact entre différentes sociétés ou collectivités
	La frontière barrière	La frontière filtre	La frontière ouverte
Effets	* Les facteurs de séparation et de dialogue prévalent	* La frontière est assez ouverte mais influée par les politiques nationales	* La fonction de contact préval.
	* Pénétration économique	* Segmentation : revenu différentiel, revenu de poche	* Coopération transfrontalière comme processus d'intégration
Source : Ratti, 1992 : 244, l'ordre est inversé.			

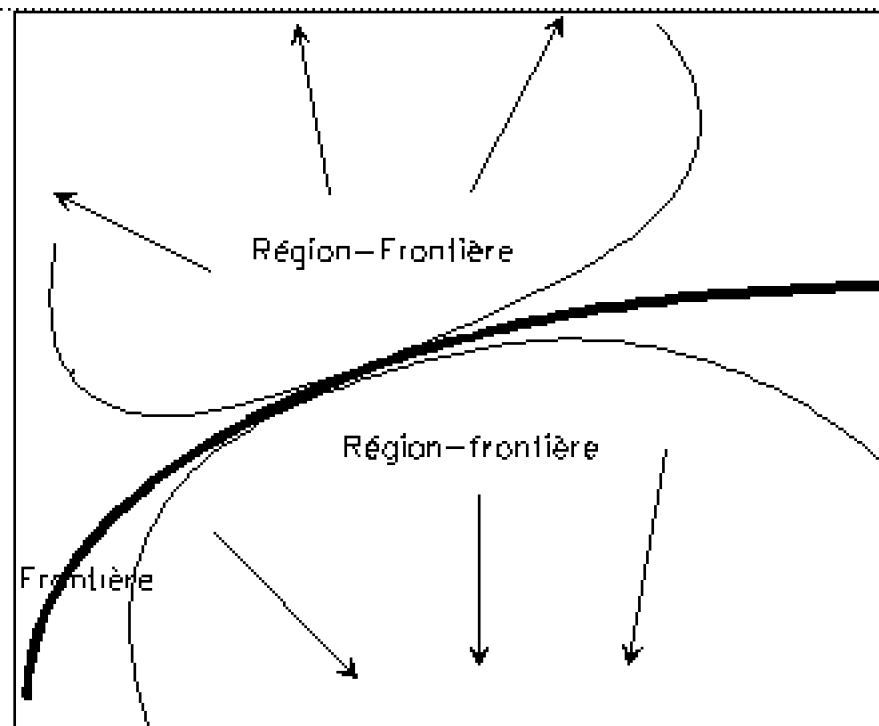
Tableau 1 : La frontière est un concept double :

Selon que la frontière est plus ou moins démarcation ou plus ou moins contact, c'est l'une de ses trois fonctions, barrière, filtre ou contact qui prévaudra dans la zone. Cette analyse avait déjà été faite par Raffestin en 1974 qui avait alors qualifié l'approche de fonctionnelle.

#### a) La frontière est une barrière

Elle est ici essentiellement le fruit de préoccupations d'ordre national et de politique internationale. Pour la zone située sur le territoire national, on pourra alors parler de

région-frontière qui, en référence à des forces centripètes, va en général être tournée vers les centres nationaux (graphe 1 ).



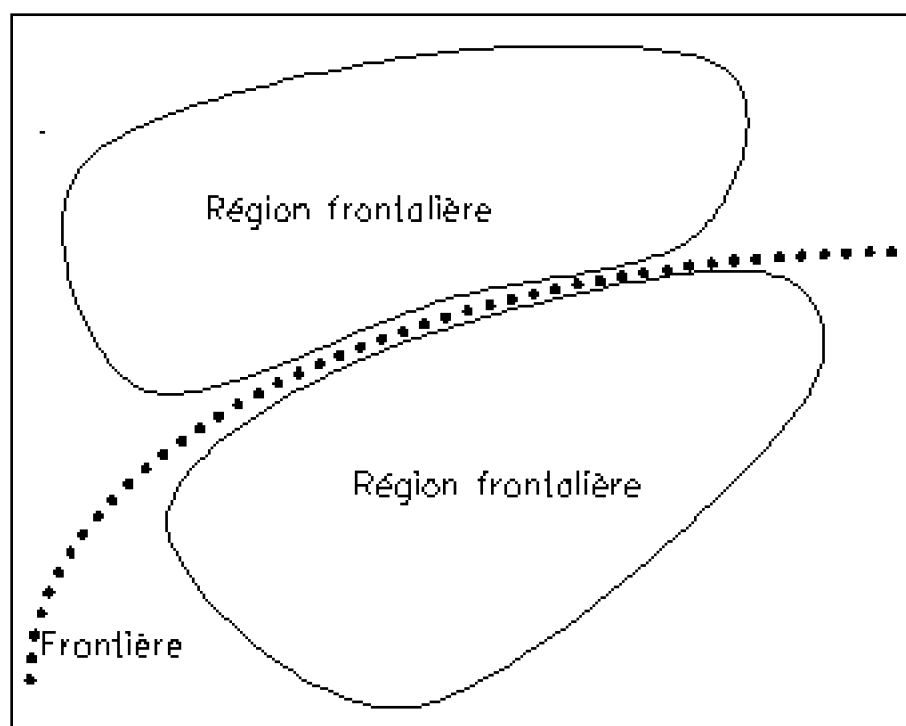
Grappe 1 : La frontière-barrière

Les relations entre l'Etat et ces types de régions vont être du type centre/périphérie. Dans le sens de Guichonnet et Raffestin (1974), cette position périphérique ne peut que nuire au développement de ces régions.

### b) La frontière est un filtre

Elle met face à face deux ou plusieurs systèmes politico-institutionnels, deux ou plusieurs systèmes économiques et joue un rôle de médiateur discriminant. Nous pouvons ici parler de région frontalière dans le sens où une certaine perméabilité de la frontière (graphe 2) va permettre la mise en oeuvre de stratégies individuelles basées sur la situation économique et les politiques internes et externes de part et d'autre de la frontière.

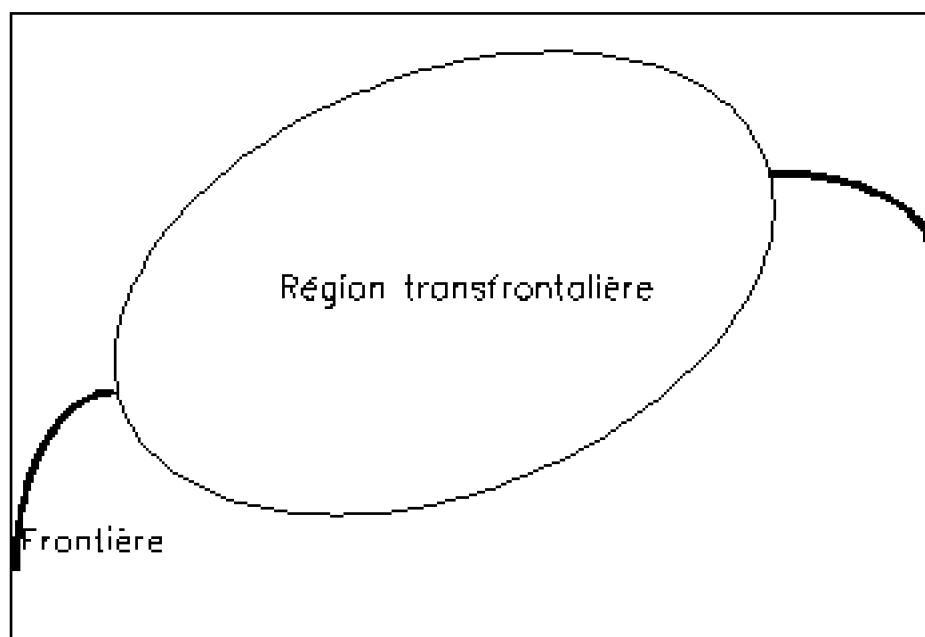
La frontière reste alors un paramètre bien réel.



*Graphie 2 : La frontière-filtre*

### **c) La frontière est contact**

Elle met en relation des systèmes économiques différents qui peuvent gagner à échanger. Si l'on se réfère à une approche par les systèmes régionaux, la frontière prendrait la forme d'une zone de contact où les relations transfrontalières peuvent être le résultat de l'existence de diverses structures. On peut alors parler ici de région transfrontalière en référence cette fois à des forces centripètes qui caractérisent le libre échange. La frontière n'est plus réellement perçue par les populations qui vivent de part et d'autre : la zone dépasse alors les limites de l'Etat-Nation (graphie 3) ; elle est investie et pratiquée par la population.



*Graphe 3 : La frontière-contact*

L'approche par les zones-frontières a une assise résolument territoriale et fait référence à des régions immédiatement proches de la frontière (même s'il demeure le problème de savoir à quel niveau vont se consumer les effets liés à la frontière). Cette dernière a trois fonctions, et selon les cas va prévaloir celle de barrière, de filtre ou encore de contact, chacune ayant fait l'objet d'hypothèses sur le développement des régions qu'elle concerne.

## 4.3 Les théories du développement des 'zones-frontières'

Les théories du développement des 'zones-frontières' sont relativement récentes. En effet, nous l'avons déjà souligné, traditionnellement, les théories du développement économique prenaient peu en compte les paramètres espace et temps à l'intérieur des modèles explicatifs. Cependant, dès lors qu'a été mis en évidence le rôle central du territoire dans le processus de développement économique, ces théories ont commencé à prendre forme, en se basant sur les différentes conceptions de la frontière que nous venons d'identifier.

### 4.3.1 Les théories adaptées au concept de la 'frontière-barrière'

La frontière est ici considérée comme un élément pénalisant du développement des régions qui l'entourent. Dans ce domaine, ce sont les plus anciennes, et l'on peut retrouver à ce niveau, les thèses développées, dès la première moitié du 20<sup>ème</sup> siècle, par deux grands auteurs qui se sont penchés sur la question, Christaller et Lösch.

Le premier identifie le principe de séparation socio-politique de la frontière à un tiers système d'organisation spatiale, à côté des logiques économiques d'organisation des marchés et des transports. La frontière serait un élément artificiel de distorsion des aires

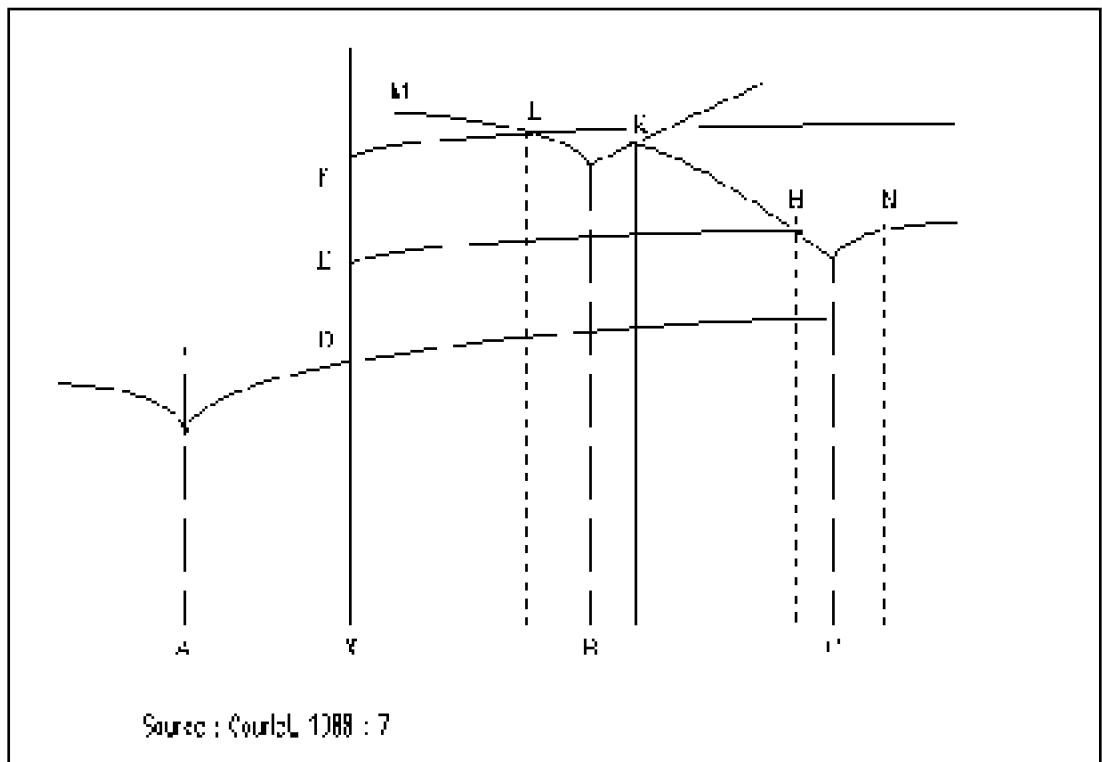
de marché et des places centrales qui ne permettrait qu'un développement économique limité des régions dans lesquelles ses effets se manifestent. De plus, la situation géographique de ces régions et l'instabilité liée aux zones-limites vont entraîner un renchérissement des coûts d'investissement et l'accumulation de ces effets négatifs peut alors empêcher la formation dans ces régions-ci de places centrales à haut degré de complémentarité et à forte capacité de développement.

Pour Lösch, un des grands freins au développement économique des régions touchées par l'effet-frontière se trouve dans la tendance naturelle des gouvernements (de par le 'principe de séparation') à privilégier les politiques sectorielles au détriment des rapports socio-économiques régionaux et inter-régionaux. Il va mettre l'accent sur le conflit qui existe entre les objectifs politiques, de continuité et de puissance, et les objectifs économiques de productivité et d'efficience ; la taxe douanière, par le frein qu'elle peut constituer à l'échange, en est une illustration.

Pourtant, peu d'études ont été menées dans les divers domaines que compte l'Economie ; parmi ceux qui ont été relativement bien explorés, il y a l'action sur les localisations industrielles à la frontière. Cette action peut être appréhendée à travers les modèles de Giersch ou de Ponsard présentés par Courlet (1988). Comme l'indique ce dernier, ces modèles sont fondés sur trois hypothèses fondamentales (l'uniformité des fonctions de coût en tous points ; la répartition régulière de la demande ; la proportionnalité des coûts de transport à la distance), et aboutit à la thèse dite 'du départ frontalier'.

Selon celle-ci, en supposant trois localisations possibles dans un espace indifférencié (A, B, et C), les coûts sur place étant représentés par une verticale d'une hauteur proportionnelle, la prise en considération des coûts de transport, laisse l'entreprise localisée en A maîtresse de la totalité du marché, tendant en tout point à un prix inférieur à ses concurrents B et C (graphe 4).

L'existence d'une frontière en X modifie totalement la situation. Pour un droit de douane égal par exemple à DE, l'entreprise C devient concurrentielle sur la portion de l'espace HN. Un droit de douane plus élevé (DF) serait même favorable à B, au détriment plus encore de l'entreprise A.



Graphique 4 : La frontière comme limite des aires de marché

Dans ces conditions, la tendance générale serait de retourner vers les sources d'approvisionnement et vers les débouchés intérieurs s'il y en a, c'est-à-dire de se rapprocher des fournisseurs ou des marchés nationaux, dans une situation plus centrale. L'entreprise A cherchera à récupérer vers la gauche le marché perdu à droite de la frontière. Telle est la théorie du '*départ frontalier*'. En même temps, la région frontière perd l'aspect d'une région périphérique.

Dans cette conception, l'existence de la frontière limite l'exploitation des marchés. Ainsi l'exploitation des complémentarités a également pour effet de freiner le processus d'accumulation du capital. ***'Les difficultés et les coûts élevés d'approvisionnement liés à l'éloignement des grandes agglomérations internationales, la perte d'une partie de l'« aire naturelle » des marchés et l'éloignement des centres de consommation nationaux, la situation excentrée par rapport au lieu d'implantation des organismes de décisions politiques et administratives, limitent le volume des investissements dans les régions situées à proximité des frontières. (...) Au total, la région frontière, bien que constituant une région naturelle, n'apparaît pas comme une structure polarisée cohérente ; en raison de la frontière, elle se décompose en deux sous-espaces distincts, dont les pôles ont un développement et un rayonnement incomplets. Les agglomérations d'activités, qu'elles soient situées d'un côté ou de l'autre de la frontière, sont limitées dans leur réalisation d'économie d'échelle et ne bénéficient que d'un volume restreint d'économies externes. Leur rythme de développement est donc moins rapide'*** (Courlet, 1988 : 8).

Ainsi, pour bon nombre d'économistes, la frontière est vue comme une coupure, une limite d'un système empêchant l'obtention de l'optimum économique. Certains auteurs,

tels que Ratti (Ratti, Reichman, 1993), reprennent ces arguments pour souligner la faiblesse de la théorie de la localisation ainsi que son caractère statique. En effet, l'effet-barrière de la frontière peut être (et est de plus en plus fréquemment) surmonté par la création de zones-franches, ainsi que par l'émergence des stratégies de 'tariff factories'. Ces dernières sont des investissements réalisés dans la région voisine, de l'autre côté de la frontière dans le but de contrer les politiques protectionnistes des Etats en pénétrant leur marché de l'intérieur. Actuellement, surtout dans les pays industrialisés, le développement des régions-frontière est de plus en plus assuré par un rapprochement, voire une conjugaison des objectifs politiques et économiques. Ainsi, rappelle Courlet, des études étrangères (Sherrill, Vanhove et Klaassen) montrent qu'en Europe, les performances économiques des régions frontières ne se distinguent pas de celles des régions internes.

#### **4.3.2 Les théories adaptées au concept de la 'frontière-filtre'**

Il s'agit ici essentiellement du développement des 'zones-frontières' dans l'optique de la division internationale du travail car la plupart des tentatives de formalisation ont surtout visé à expliquer leur fonctionnement dans cette optique - et ceci principalement dans le domaine de la production industrielle.

Cette voie théorique se base sur des approches plus dynamiques de la localisation. Il s'agit de considérer ces zones non seulement dans leur espace national, mais aussi dans le vaste contexte de l'émergence de l'économie mondiale en tenant compte de la division spatiale du travail. Dans les conditions contemporaines de production et de marché, c'est la recherche d'une rente différentielle qui guide le processus aboutissant à une organisation territoriale constituée par une distribution hiérarchique et spatiale des segments de production. Ces régions, dans la mesure où elles sont ouvertes, présentent des caractéristiques attractives pour la localisation de segments spécifiques d'activités de production.

Les raisons de ceci sont multiples. D'un point de vue économique, une localisation d'activités productives dans cette zone permet de bénéficier des avantages de proximité (présence d'opérateurs économiques connaissant deux ou plusieurs systèmes politico-institutionnels, par exemple). De plus, on parle beaucoup de rémunération du travail ou du coût de la main-d'oeuvre qui peut entraîner dans une des parties de la zone frontalière, une prémisses favorable avec pour conséquence la création, le maintien voire le développement dans la région la plus riche de segments de production fortement conditionnés par les coûts de main-d'oeuvre.

D'un point de vue social, ces conditions de discrimination de la main-d'oeuvre vont entraîner une flexibilité de l'offre en fonction des exigences des unités de production délocalisées.

Il y a alors création de deux types de rente : une rente différentielle déterminée par exemple par des discriminations salariales entre les zones divisées par la frontière et une rente de position déterminée par l'effet de proximité qui peut créer un avantage de position. Ces deux rentes ont des conséquences qui se manifestent de façon inégale tant en intensité qu'en signe : l'effet global peut être soit positif, soit un jeu à somme nulle, soit



négatif pour l'ensemble de la région frontalière.

L'existence d'effets de proximité détermine pour les régions situées de part et d'autre de la frontière des relations privilégiées se traduisant par un investissement et des échanges supérieurs à la moyenne.

Cependant, à l'heure où l'on parle de suppression des frontières en Europe, avec pour corollaire le passage d'une situation de frontière qui sépare à une situation de frontière comprise comme zone de contact, il est de plus en plus question des hypothèses théoriques qui soulignent non plus les effets de l'existence de barrières mais, au contraire, le dépassement de ces barrières et la construction d'espaces de contact permettant la coopération interrégionale.

#### **4.3.3 Les théories adaptées au concept 'frontière-zone de contact'**

Là encore, les tentatives de formalisation ne sont pratiquement pas centrées sur un développement global et intégré, mais plutôt sur des approches micro-économique et 'mésio-économique'.

La première concerne l'étude de la frontière par l'analyse du comportement stratégique des acteurs économiques de ces régions ; elle se base sur la théorie de l'organisation industrielle. Elle stipule qu'une frontière de quelque nature qu'elle soit, est toujours caractérisée par une situation d'incertitude accrue et de complexité croissante qui signifie souvent information imparfaite ou manque de transparence. L'existence de ces distorsions de marché et des coûts de transaction ou d'accès au marché, va obliger l'entreprise à faire des arbitrages entre plusieurs degrés d'intégration. En dessous d'un certain niveau de coût, l'entreprise aurait intérêt à développer son organisation interne et au-delà de ce même point, une collaboration inter-entreprises constituerait une alternative moins coûteuse par rapport à la solution du marché.

A côté de l'optique micro-économique, la seconde interprétation théorique de la frontière dans sa fonction de contact est représentée par une lecture en termes d'analyse spatiale : étude des espaces stratégiques des entreprises qui sont au nombre de trois, déterminés par trois espaces fonctionnels.

Il y a d'abord l'espace de production déterminé par la division spatiale du travail selon le modèle de la théorie des segments qui voit une entreprise acheter à l'extérieur, voire y délocaliser sa production, selon les caractéristiques technologiques, économiques et socioculturelles propres à chaque segment et chaque région de production.

Il y a ensuite l'espace de marché, déterminé par les relations que l'entreprise entretient avec ses différents marchés ; ces relations sont caractérisées par le nombre, l'intensité, les caractéristiques structurelles ainsi que par le processus d'évolution de ces marchés, relativement à leur environnement.

Il y a enfin l'espace de soutien c'est-à-dire l'ensemble des facteurs-cadres et des relations qui précèdent le marché. Il décrit trois types de relations non-marchandes : les relations qualifiées ou privilégiées au niveau de l'organisation des facteurs de production (origine du capital, source d'information, savoir-faire technologique...) ; les relations stratégiques de l'entreprise avec ses partenaires, fournisseurs ou clients (échange

privilegié d'informations, collaboration, partenariat, alliance...) ; les relations stratégiques avec les acteurs de l'environnement territorial (institutions publiques, associations privées ou semi-publiques...). Parmi les trois espaces fonctionnels de l'entreprise, l'espace de soutien se révèle particulièrement crucial pour l'orientation stratégique de l'entreprise. La dynamique des espaces de soutien va pousser les entreprises soit à rechercher des intérêts communs, soit à collaborer avec les institutions territoriales pour la création d'un environnement favorable.

Les approches par le concept de la frontière 'zone de contact' n'ont pas (du moins pas plus que les autres) amené à la formalisation de théories globales du développement régional. Elles se sont souvent axées sur un domaine particulier de l'économie, en l'occurrence l'industrie, ou sur un acteur économique, l'entreprise. Cependant, même s'il manque encore une vue d'ensemble des effets de la frontière sur l'économie de la région, ce type d'approche a l'avantage d'éviter de mettre en avant l'aspect séparateur de la frontière. En effet, à l'aube du 21<sup>ème</sup> siècle, à l'heure de la globalisation et des débats sur l'ouverture des frontières pour favoriser la libre circulation des biens et des personnes, la ligne-frontière en elle-même mérite sans doute moins d'attention que les effets qu'elle a sur les régions qui lui sont plus ou moins proches. Cela, d'autant plus que des études empiriques ont montré, dans les pays les moins développés, que certaines frontières 'ont favorisé l'apparition de régions géographiques dynamiques. Citons à ce propos l'exemple des frontières de la Gambie, du Bénin et du Togo... Dans ces différents cas, elles entraînent la distribution entre pays voisins de richesses provenant de ressources naturelles dont disposent abondamment certains Etats. Cette distribution est à la base de la création et du développement de ces régions géographiques' (Igué, 1990 : 595). Ainsi dans le cas où les facteurs de contact - effets de proximité économique, sociale et culturelle - sont dominants ou volontairement mis en avant, la probabilité que des synergies apparaissent au niveau régional sera forte, bien que dépendant également de la volonté des acteurs locaux.

De ce fait, même s'il ne suffit pas qu'il y ait frontière pour voir se constituer un espace dynamique, nous verrons, que dans certains contextes, elle fournit aux régions qui l'entourent l'élément nécessaire à la prise en charge de leur propre développement. Nous allons alors tenter, dans la section qui suit, de regrouper ce qu'un ensemble spatialisé (ici une région matérialisée par une ville et son arrière-pays) peut attendre de la présence plus ou moins proche d'une frontière internationale.

## **V - Région et voisinage d'une frontière**

Ce qu'une région peut attendre de la proximité d'une frontière est soit le résultat de mécanismes naturels dus à la nature même de la frontière ou des pays qu'elle délimite, soit découle de la mise en oeuvre d'un certain nombre de politiques dont l'objectif avoué est de contrebalancer les effets néfastes que peut avoir la frontière sur les économies nationales. On peut les rassembler en quatre groupes principaux :

- . échanges commerciaux ;
- . mobilité du travail/mobilité résidentielle ;
- . mobilité du capital ;
- . injection de services nombreux, parfois innovants.

## 5.1 Commerce/échange international

---

Toutes les théories relatives à l'échange international cherchent à expliquer d'une manière ou d'une autre pourquoi les courants d'échanges s'établissent entre tel et tel pays. 'Il s'agissait d'expliquer la spécialisation des pays dans certaines productions et par conséquent la nécessité de recourir au commerce international pour se procurer les biens qu'ils ne produisent pas eux-mêmes en échange des biens qu'ils produisent en excédent' (Vate, 1982 : 298).

Une première explication proposée par Adam Smith s'appuyait sur le principe de la division du travail étendue au plan international : chaque pays produit ce pour quoi il est naturellement le plus apte ; ses coûts de production seront alors plus faibles que ceux des pays moins doués. Il va alors y avoir un processus de spécialisation des pays pour certains produits, et une importation systématique des autres produits qu'ils ont meilleur compte à acheter qu'à produire dans des conditions désavantageuses.

David Ricardo fait le même raisonnement, mais explique l'échange international par les coûts comparatifs et non plus par les coûts absolus.

A partir des années 1920 et 30 les analyses du commerce international vont connaître un certain renouvellement par l'introduction de raisonnements en termes monétaires et la prise en compte de l'influence des échanges extérieurs sur la rémunération des facteurs de production. On retrouve ce type de raisonnement avec les Suédois Hecksher et Ohlin pour qui dans un pays, chaque facteur de production est plus ou moins rare. Un pays va donc produire et exporter des biens qui nécessitent principalement les facteurs abondants et bon marché et importera des biens qui contiennent des facteurs qui chez lui sont rares et onéreux. Ainsi chaque pays a tendance à se spécialiser dans les productions qui consomment beaucoup du facteur dont il dispose abondamment. Ce dernier, de plus en plus demandé aussi bien pour la consommation locale que pour l'exportation, va devenir moins abondant et plus cher, un phénomène symétrique se produisant dans les autres pays pour les autres facteurs. L'échange de produits opère, en quelque sorte, un transfert des facteurs de production. La tendance à la spécialisation s'accompagne d'une tendance à l'égalisation des raretés relatives et des prix relatifs des facteurs de production sur le plan international.

Le commerce international serait alors, dans toutes les thèses évoquées, un moyen d'utiliser au mieux les différences économiques entre les pays partenaires ou encore de

réduire l'écart entre des économies de niveaux différents. Ce dernier argument est souvent repris par certains économistes du développement qui soutiennent que le salut des PED se trouve dans l'échange avec les pays industrialisés. Si au niveau national cette hypothèse est encore sujette à caution, au niveau local, c'est-à-dire au niveau du commerce ou des échanges frontaliers entre deux pays d'envergure différente, l'étude empirique a parfois permis d'observer une certaine tendance à l'égalisation des situations des populations voisines.

Si l'on prend l'exemple de la frontière Mexique-Etats-Unis, on constate que du côté mexicain, les villes y sont sensiblement plus prospères, avec des revenus par tête jusqu'à 50% supérieurs à la moyenne nationale dans certains cas<sup>14</sup>. Côté américain, en dehors de San Diego et Tucson qui ne diffèrent pas beaucoup de la moyenne nationale, les villes de la frontière sud font partie des plus pauvres des Etats-Unis. Ce type de 'nivellement' est obtenu de plusieurs manières :

- par des échanges commerciaux intenses et spontanés par lesquels la population se procure ce dont elle a besoin là où c'est le moins cher. Ce phénomène est accentué lorsque les monnaies sont différentes et que se constitue au niveau de la frontière un marché noir où l'achat de la devise rend l'échange encore plus attrayant pour les deux parties.

- par la mobilité du travail et la mobilité du capital (que nous verrons à la suite de cette section).

Le statut frontalier des régions exerce-t-il une influence déterminante sur les échanges extérieurs ? Selon Giraud (1991), les relations économiques ont toujours passé outre l'existence de frontières administratives. La division du travail et la polarisation de l'espace marchand ont développé des zones attractives pour leur périphérie, que celle-ci soit de même nationalité ou étrangère. Mais ce qui n'est qu'échanges inter-régionaux dans le premier cas devient import-export dans le second. Ainsi, le statut frontalier a jadis eu une influence sur le niveau des échanges extérieurs des régions. L'ère des colporteurs étant révolue, on aurait pu penser, en Europe par exemple, que l'établissement d'un marché commun allait atténuer la différenciation de l'espace. Or, plus de trente ans après la signature du traité de Rome, il observe que l'effet du statut frontalier est toujours présent. En France, selon la région on peut passer d'une propension à échanger par actif de 189 KF pour le Limousin à plus de 1000 KF pour l'Alsace et la Haute-Normandie<sup>15</sup>. Six régions possèdent une forte propension à échanger (plus de 120% de la moyenne). Elles ont toutes un statut frontalier (même si les régions à frontière exclusivement maritime ont une propension à échanger plus modeste). La présence d'une frontière terrestre induit une

---

<sup>14</sup> Hansen, 1994 : 87, cite Peach (1984) pour souligner la pauvreté de ces régions selon les standards américains et leur relative prospérité selon ceux mexicains.

<sup>15</sup> La propension à échanger est ici le rapport entre la somme des exportations et des importations par région d'une part et les effectifs régionaux d'autre part.

nette densité des échanges extérieurs. Dans l'ensemble, les régions frontalières sont plus extraverties que les autres.

L'effet frontière joue donc effectivement, mais cependant à des degrés divers et il est loin d'exercer une détermination absolue. Son incidence, bien réelle, doit être précisée à l'aide d'une localisation détaillée des flux et est d'autant plus indispensable que la visualisation graphique de l'effet de frontière reste une représentation statique, relevant d'une géographie descriptive (Catin, 1990).

Les activités exercées de part et d'autre de la frontière doivent être en correspondance pour générer des flux notoires car il ne suffit pas qu'une région ait une frontière pour qu'elle voit se développer des échanges commerciaux typés qui la distinguerait de ses voisines.

## 5.2 Mobilité professionnelle/mobilité résidentielle

---

La mobilité du travail est une pratique légale lorsque la frontière est ouverte et clandestine lorsque les pays en présence n'entretiennent pas de relations déclarées. La situation est néanmoins rarement aussi tranchée et on assiste en général à une migration professionnelle dont une partie échappe au contrôle des autorités. Cette migration peut être quotidienne, saisonnière (entre 3 et 8 mois chaque année) ou définitive. Dans les deux derniers cas, il s'agit en général de se rendre ou de s'installer plus à l'intérieur des terres, de l'autre côté de la frontière.

Cette fois encore, c'est le niveau relatif de développement du pays voisin, mais aussi de l'état du marché du travail (entre autres facteurs), qui vont expliquer l'effet d'attraction que va exercer un territoire ou une portion de territoire donnée sur les travailleurs d'un pays limitrophe. Si on prend l'exemple de la France et de la Suisse (Diaz-Olvera et al. 1995), plusieurs facteurs structurels viennent expliquer pourquoi en 1994, 90 000 individus résidant en France traversent quotidiennement la frontière pour aller travailler en Suisse. D'une part, la baisse de la population active due au vieillissement de sa population, alliée à un taux d'activité féminin le plus faible des pays de l'ocde et à la désaffection des emplois secondaires de la part des jeunes travailleurs suisses va entraîner dans ce pays une supériorité de l'offre d'emploi par rapport aux capacités internes. Un choix politique va donc être de privilégier le recours à une main-d'oeuvre résidant en France et donc peu consommatrice de services publics, plutôt que de recourir à une population immigrée provenant de pays plus lointains. Côté français, ce sont surtout la montée du chômage et un attrait supérieur du salaire qui expliquent l'importance du flux de migrations quotidiennes de travailleurs aux frontières. En Europe, l'Allemagne et la Suisse sont les principaux pays d'emploi. De tels mouvements quotidiens existent aussi dans bien d'autres pays, aux frontières de la Finlande en provenance de la Russie, de Singapour en provenance de la Malaisie, aux frontières des Etats-Unis en provenance du Canada et surtout du Mexique (Gildas, 1995).

Ce dernier exemple illustre bien l'attraction exercée par la différence de niveau de vie et de salaire sur les travailleurs frontaliers du pays le moins développé vers le pays le plus développé. Ainsi, on remarque tout le long de cette frontière U.S.A.-Mexique, une

croissance importante des populations des villes. Du côté américain, entre 1980 et 1990, les métropoles frontalières (celles-ci abritent 95% de la population frontalière) connaissent une augmentation de 31% en moyenne (Hansen, 1994) ; la moyenne du pays est de 10% pour cette même période. Du côté mexicain on note également une augmentation moyenne de la population de 31% de 1980 à 1990 (augmentation qui va de 18 à 61% selon les régions). Sur cette zone, il n'y a donc pas uniquement une forte mobilité professionnelle quotidienne, mais également une importante mobilité résidentielle conduisant des Mexicains de l'intérieur des terres à se rapprocher de la frontière et ceux de la frontière à s'installer de l'autre côté. L'attractivité de la zone transfrontalière y a toujours été très forte pour les populations mexicaines du fait de différents accords entre les deux gouvernements - l'accord 'Bracero', sur l'entrée de travailleurs agricoles saisonniers aux Etats-Unis, qui a pris fin en 1965 (Requier-Desjardins, 1998), remplacé par des programmes plus favorables à une mobilité transfrontalière du capital que des hommes.

### **5.3 La mobilité du capital**

---

Au niveau frontalier, le capital circule surtout par les stratégies de zone-franche et de 'tariff factories', dont les objectifs sont d'une part la dynamisation de l'économie nationale, et d'autre part de surmonter les politiques protectionnistes de certains Etats. Il s'agit également de conquérir des aires de marché coupées en deux par la frontière. La conséquence peut alors être la constitution par des capitaux voisins, de véritables zones d'emploi au niveau régional.

Dans le cas du Mexique (dont l'étude est particulièrement intéressante du fait qu'il s'agit d'un pays du Tiers-Monde qui partage une frontière avec la nation la plus riche du globe), les régions de la frontière Nord ont très tôt connu un développement industriel singulier par le biais de l'installation de firmes américaines, grandes consommatrices de main-d'oeuvre et à la recherche d'un coût du travail moindre. C'est ce qu'on a appelé les 'maquiladoras', résultat d'une politique volontariste aussi bien mexicaine qu'américaine (Hansen, 1994).

Cette stratégie permet aux firmes américaines de produire des biens intermédiaires à des prix très bas, leur permettant ainsi de minimiser le coût de leur production finale. Elle a également permis à des firmes d'autres nationalités de s'implanter au Mexique pour tenter une meilleure pénétration du marché américain par des coûts de production plus faibles que s'ils y étaient installés, ainsi que des coûts de transport intéressants.

L'industrie 'maquiladora' est très liée à l'économie américaine et seulement 3% des matières premières qui y sont consommées sont acquises au Mexique ; le reste vient des USA. Les 'maquiladoras' sont très pourvoyeuses d'emploi ; on passe ainsi de 672 usines et 200 000 travailleurs en 1984 (100 000 en 1982) à 2000 usines et 450 000 travailleurs en 1990 (mais les revenus ont également baissé : entre 1981 et 1987 le coût horaire du travail a pratiquement été divisé par 2, passant de \$ 1.67 à \$ 0.81).

Le modèle de concentration de l'industrie sur la frontière a fait l'objet d'analyses diverses, en tant qu'illustration de l'impact de l'ouverture économique sur la concentration

géographique des activités. Certains auteurs, Krugman par exemple, soulignent qu'il peut alors s'établir un certain équilibre entre les cités primatiales (dont l'importance relative est réduite), et les autres.

En tout état de cause, la croissance généralement remarquée dans les localités de la frontière entraîne de nouveaux besoins en termes de services pour les populations, mais aussi pour les entreprises, et par conséquent la croissance de l'emploi dans ce secteur.

## 5.4 L'injection de services nombreux et innovants

L'étude empirique des régions aux frontières occidentales a très souvent montré que les secteurs des services et de l'industrie s'y disputent la première place, aussi bien en termes d'emplois que d'entreprises. Les activités de services découlent du dynamisme économique des régions en question, ou de leur entrée dans un processus de dynamisation économique. Elles s'organisent en petites ou très petites entreprises pour offrir des services tels que les assurances, l'étude-conseil, le crédit, le change, l'agence en douane, le transport... tant aux entreprises qu'aux populations locales.

Dans des économies moins industrialisées et moins formalisées, les principaux services qui se développent sont le change et le transport. Ce dernier secteur entraîne avec lui une multitude d'activités qui y sont rattachées comme la vente de pièces détachées, de carburant, les chauffeurs, les passeurs..., ce qui conduit dans certains cas à un foisonnement de micro-entreprises. On retrouve alors une structure économique dominée par la petite échelle. Certes ces activités ont une faible productivité, mais elles ont le mérite d'être attachés à un territoire et d'être par conséquent, non délocalisables, ce qui est souhaitable pour initier un processus endogène de développement.

Le caractère innovant de ces activités n'est pas tant lié à leur nature, qu'au fait qu'elles n'apparaissent pas, ou ne se développent pas autant, notamment en Afrique, dans un cadre spatial identique, mais non frontalier.

## 5.5 Région frontière : des effets multiples

Ainsi, dès lors qu'elle est 'ouverte', la frontière peut avoir un effet dynamisant et conférer aux régions qui l'entourent un caractère attractif pour la localisation de segments d'activités de production à la recherche des avantages de position que peut leur procurer la proximité d'une frontière (à travers par exemple les rentes différentielle ou de position). Ceci favoriserait la division internationale du travail et entraînerait plus d'investissements et d'échanges dans ces régions.

Partant de ces différentes thèses, nous avons pu répertorier ce que les zones de la frontière pouvaient craindre ou en attendre (potentiellement, car rien n'est mécanique). Le tableau ci-dessous en fait un récapitulatif.

	Effets bénéfiques		Effets pénalisants
Commerce	-Division internationale		-Limitation des aires de

	<b>Effets bénéfiques</b>		<b>Effets pénalisants</b>
	du travail		marché
	-Polarisation de l'espace marchand		
	- Echanges		
	-Dynamisation du marché de l'emploi		
Mobilité du travail / Mobilité résidentielle	- Distribution de revenu		-Dynamisation de la consommation, de la production et donc du marché de l'emploi étrangers
	-Dynamisation de la - consommation, de la production et donc du marché de l'emploi locaux		
	-Investissement local		
Mobilité du capital/investissement	-Création d'entreprises et de richesse		-renchérissement des coûts liés à l'instabilité de la zone
	- « prises » de poids économiques des zones périphériques		
	- Dynamisation du marché de l'emploi		
Services	- Besoins importants		
	- Dynamisation du marché de l'emploi		

Une frontière entre deux pays met en contact deux espaces plus ou moins différents, et ce qui constitue un bénéfice pour l'un peut, le cas échéant, nous le voyons ci-dessus, être un handicap pour l'autre. Cependant, il peut se former de véritables espaces économiques et sociaux transfrontaliers intégrés dans lesquels les parties se fondent et tirent également profit de leur proximité. Ce qui, dans la littérature, se rapproche le plus de cette vision de la zone transfrontalière est ce que certains auteurs ont qualifié de véritable 'enclave', ou encore de 'périphérie nationale'. Ces termes font référence au fait que par leurs relations avec l'étranger, ces fragments de territoires nationaux ont acquis une certaine autonomie vis-à-vis des grands centres nationaux. Ce type d'organisation de l'espace autour de la frontière laissant apparaître des régions géographiques dynamiques a fait l'objet de quelques études empiriques, en Europe, en Amérique du Nord ou plus localement sur la frontière suisse. Des agglomérations semblent s'y être épanouies, malgré ou grâce à la présence de la frontière, et l'histoire montre que de nombreuses villes ou ports dont la localisation était favorable aux échanges, ont développé de véritables stratégies de soutien.



Dans la majorité des cas, ces thèses ont été développées dans et pour des pays industrialisés et lorsqu'on parle par exemple du comportement stratégique des acteurs économiques, on se base encore sur la théorie de l'organisation industrielle. Mais l'Afrique se démarque de ces modèles généraux par le fait d'une faible industrialisation, et d'une incapacité des Etats à instaurer de manière officielle une coopération interétatique ou interrégionale.

On peut néanmoins penser que ces effets vont se redéfinir en fonction du contexte, et apparaître, même si c'est dans une moindre mesure ou sous d'autres formes. Par exemple, la division du travail peut se traduire par une certaine spécialisation de part et d'autre de la frontière et une répartition des tâches qui favoriserait alors l'échange. Cela dynamiserait les secteurs du commerce, de la production (artisanale et agricole sinon industrielle) et des services, favorisant ainsi le marché de l'emploi à travers la création d'entreprises individuelles. Ces entreprises de petite taille, et plutôt ancrées dans l'informel, peuvent pour leur adaptabilité être vues comme un moyen de pallier le caractère aléatoire et instable dont est parfois qualifié l'environnement frontalier. La petite échelle serait aussi pour une grande part de la population un moyen d'accéder à l'exercice d'une activité rémunératrice sans un investissement fort en capital.

## VI - Conclusion : 'nouveau' développement et territoire, le cas des espaces frontaliers

Le concept de développement a aujourd'hui été revisité. L'approche industrialisante a été revue de manière à tenir compte de ce qu'est la réalité de terrain dans une bonne partie de la planète. Le développement n'est plus entendu uniquement en termes économiques, mais est aussi social. Il est conçu comme devant être global et intégré, et sous-entend l'adoption de stratégies endogènes, axées sur la mise en valeur, par une population basée sur un espace donné, de ressources locales. En effet, ***'la différenciation remarquable des processus de développement et par conséquent l'absence de processus unique valable en tout temps et en tout lieu, destiné à être suivi par tous les pays et par toutes les régions, ont ouvert une brèche dans les schémas interprétatifs : le territoire devient une variable cruciale pour expliquer les opportunités apparues dans certains espaces et régions et les contraintes liées aux processus de développement. Les conditions socioculturelles et les caractéristiques socio-économiques des régions jouent un rôle très important'*** (Garofoli, 1996 : 85). Ainsi, avoir un statut frontalier par exemple n'est pas indifférent dans le processus de développement d'une région. Les théories du développement des régions frontalières se sont traditionnellement basées, en grande partie, sur les conséquences négatives et l'effet pénalisant de la présence de la frontière. Cependant on découvre, au cours d'études empiriques, qu'il n'en est pas souvent ainsi. Il est aujourd'hui établi qu'une frontière peut représenter un atout capable d'être valorisé de manière à jouer, pour une région, un rôle moteur dans le développement économique et social. Mais, avant toute chose, le fait que l'impact du statut frontalier peut être différent suivant les régions laisse à

penser que la dimension spatiale n'est pas un facteur exclusif. Aussi, nous allons tenter de voir dans le cas de l'Afrique, quels peuvent être les différents facteurs qui entrent en jeu dans la spécification des espaces frontaliers.

## Chapitre 2 : Espaces de vie et frontières en Afrique occidentale

La frontière internationale est un élément institutionnel. Elle s'inscrit dans un contexte spatial, démographique, socio-économique, mais également historique. En Afrique peut-être plus qu'ailleurs, il est nécessaire de la replacer dans sa dimension historique pour pouvoir appréhender la diversité des espaces auxquels elle donne naissance. Nous allons dans ce chapitre identifier et caractériser ces espaces tels qu'ils existent aujourd'hui en Afrique de l'Ouest, puis nous aborderons de façon plus spécifique la frontière Niger-Nigéria. Frontière génératrice d'échanges, nous verrons de quelle manière elle les permet, voire les favorise, et quelles sont les incidences de ces échanges connus de par leur existence, et en même temps méconnus de par leur ampleur réelle sur l'économie nigérienne, à un niveau global, puis à un niveau plus local.

Cette démarche va nous permettre de mieux comprendre l'espace dans lequel se situe notre terrain d'étude.

### I - La frontière en Afrique : historique des tracés

La frontière telle qu'elle existait à l'époque précoloniale avait peu de choses en commun avec la frontière d'aujourd'hui. La colonisation en a introduit une nouvelle conception, de

même qu'une nouvelle partition du continent. Cette partition n'est ni neutre, ni uniformisante et la diversité des tracés conduit à la formation d'espaces frontaliers divers.

## 1.1 De la frontière précoloniale à la frontière 'moderne'

---

L'idée de la frontière n'était pas étrangère à la culture africaine et **'dans différentes régions, les chefferies, les royaumes et les empires africains ont dû régler le problème de la coexistence dans des espaces limitrophes. Mais elles l'ont fait d'une façon différente. Les frontières africaines semblent avoir le plus souvent séparé des dominations qui contrairement à l'Etat moderne n'homogénéisaient pas l'espace, mais le polarisaient autour d'un noyau dur entouré d'une périphérie beaucoup plus souplesment reliée au pouvoir central. Aux limites, il faut noter l'institution fréquente et quelquefois systématique d'espaces tampons, aux allégeances fluides et parfois vides de populations (...)** Tout ceci renvoie sans doute à une autre conception de la souveraineté, et l'espace du pouvoir se définissait à partir et en aval de chaînes de relations sociales et d'allégeances diverses alors que dans l'Etat moderne, la soumission des hommes à des institutions procède de leur appartenance à un espace par nature délimité au centimètre près' (Sautter, 1993 : 384). Avec la colonisation, on passe d'un flou territorial, d'une relation pouvoir-hommes-espace à des formes occidentales, rigoureusement spatialisées, de l'Etat et à des relations du type espace-hommes-pouvoir ; mais à l'échelle du continent, cela c'est fait progressivement. En effet, au départ les puissances européennes n'occupaient que des points de la côte (à l'exception du Sénégal où l'expansion vers l'intérieur datait du Second Empire), mais pénétraient vers l'intérieur du continent. Ce n'est qu'au milieu des années 1880 qu'il fallut négocier des frontières entre elles. Il y eut de la sorte en Afrique occidentale, trois vagues de délimitations territoriales entre les deux principales puissances en présence, la France et la Grande-Bretagne (Brot, 1993) :

de 1889 à 1895 dans les régions côtières : en 1889 furent délimitées la frontière entre Sénégal et Gambie et celle entre Dahomey et Nigéria ; en 1893, celle entre Côte d'Ivoire et Gold Coast ; en 1895 entre Guinée et Sierra Leone de l'océan aux sources du Niger.

de 1898 à 1911 dans les régions de l'intérieur : les frontières entre la Gold Coast et la future Haute Volta, et entre le nord du Dahomey et le Nigéria, furent tracées en 1898 ; celle entre Niger et Nigéria en 1904 et 1906 ; et la dernière section Guinée-Sierra Leone, des sources du Niger jusqu'au Liberia, en 1911.

en 1919 pour le partage des colonies allemandes, Cameroun et Togo.

Il faut noter qu'il pouvait s'écouler plusieurs années entre le tracé d'une frontière sur des cartes imprécises, dans des régions pas toujours conquises, et son abornement sur le

terrain.

Plusieurs logiques ont prévalu au partage colonial (Igué et Soule, 1993) :

- les manoeuvres militaires qui concernent les déserts africains depuis la Méditerranée jusqu'à l'orée de la forêt équatoriale,

- le contrôle des matières premières généralement dans les zones côtières et forestières, même si les faibles connaissances géologiques sur l'Afrique ne permettaient pas alors de savoir, *a priori*, jusqu'où s'étendaient les réserves de métaux précieux,

- le peuplement des territoires conquis, à partir du trop plein démographique européen après la révolution industrielle ; cette logique n'a cependant pas concerné l'Afrique de l'Ouest.

## 1.2 Des tracés et de l'usage des frontières

---

Pour l'ensemble du Tiers-Monde, la thématique de la frontière coloniale est récurrente. Les frontières coloniales sont présentées, de l'extérieur, comme artificielles, arbitraires et injustes ; ces arguments sont parfois repris de l'intérieur, en cas de litige. Il y a à cet égard, un stéréotype africain de la frontière (Foucher, 1991) qui est souvent présenté par les observateurs non seulement comme un des symptômes du colonialisme, mais encore comme une des causes du sous-développement et des tensions, puisqu'il faut détourner des ressources pour gérer un espace hétérogène, dans lequel ont été regroupés des groupes humains antagonistes.

De fait, la colonisation de la quasi-totalité du continent en l'espace d'un peu plus d'une décennie traçait soudain sur la carte de l'Afrique la trame d'une organisation territoriale toute nouvelle. A ce découpage hâtif ***'établi souvent sur la foi de documents sommaires, voire erronés, on attribue deux maux (...) : la division artificielle d'entités ethniques et une balkanisation qui aurait abouti à la constitution d'Etats trop petits pour être viables. Ces « vérités établies » méritent discussion'*** (Dubresson, 1994 : 28).

Il y a d'abord constat du caractère artificiel des frontières africaines qui est incontestable lorsqu'on se penche un tant soit peu sur la nature des supports choisis par les traceurs. Un nombre important de tracés suit des lignes géométriques astronomiques (parallèles ou méridiens) ou mathématiques (lignes droites, lignes d'équidistance, arcs de cercle) ; Foucher avance le chiffre de 42% alors que d'autres auteurs tels que Sautter parlent de 74%, le reste suivant des faits de géographie physique. Pour Foucher, ce dernier élément a prévalu au tracé de 47% des frontières en Afrique, ce qui laisse 11% de tracés à supports 'autres' parmi lesquels ceux qui suivent les discontinuités de la géographie humaine. Au-delà des chiffres qui ne sont pas toujours les mêmes, on peut souligner qu'il n'a pas été fait grand cas des frontières humaines (l'on a relevé 187 groupes ethniques dont les territoires sont divisés entre plusieurs Etats' Dubresson,

1994 : 28).

Mais, il faut apporter au constat initial des atténuations. En effet, les tracés choisis en fonction de considérations abstraites ont parfois fait l'objet, après coup, d'ajustements locaux tenant compte des réalités humaines. D'autre part, 'derrière les revendications territoriales des puissances coloniales les unes vis-à-vis des autres, il y avait dans un certain nombre de cas les traités conclus avec les « chefs indigènes » ' (Sautter, 1993 : 379). Il arrivait donc que les frontières entre colonies traduisent l'existence antérieure, au moins près des côtes, d'une sorte de division entre unités politiques distinctes (***'appartenance ethnique et appartenance politique ne se recouvrent pas forcément'*** Dubresson, 1994 : 29). Mais si dans ces cas on a choisi, dans la gamme des lignes physiques ou géométriques possibles, celles qui reflétaient la moins mauvaise approximation par rapport à ces partages d'influences, il n'en demeure pas moins qu'une majorité de frontières a été imaginée souvent sur le papier, de manière à cristalliser des rapports de forces.

Il y eut dans un premier temps négation des frontières ainsi tracées, surtout quand il y avait de part et d'autre continuité culturelle, linguistique et sociale. Les populations ne se souciaient pas des frontières nationales ou ne s'en souciaient que pour en tirer profit. Ainsi pour des Africains qui ont depuis longtemps acquis une grande mobilité, les bouleversements de la colonisation et 'les différences entre régimes coloniaux français et anglais, furent de puissants facteurs de mobilité. Les migrations se produisent très largement des colonies françaises vers les colonies britanniques' (Brot, 1993 : 25). L'attrait de ces dernières tenait à leur relative prospérité (Nigéria, Gold Coast), mais aussi à la plus grande dureté, d'une façon générale, du régime colonial français.

Au fur et à mesure que les pouvoirs étatiques se renforcent, les consciences nationales s'affirment et le phénomène migratoire perd de son ampleur. Les frontières, dites arbitraires et ne correspondant pas à des réalités africaines historiques, ethniques et économiques, ont une existence réelle avec laquelle il faut désormais compter.

Pour illustrer l'historique du tracé des frontières en Afrique, prenons une frontière qui nous intéresse particulièrement ici : celle entre Niger et Nigéria.

### 1.3 Un exemple concret : la frontière Niger/Nigéria

---

Issue d'un accord franco-britannique de 1906, la frontière nigéro-nigériane a été définitivement abornée en 1908 (Nuhu-Koko, 1989). D'un côté comme de l'autre, vivent aujourd'hui des populations haoussas (et kanuris, près du lac Tchad), groupe ethnolinguistique majoritaire aussi bien au Niger qu'au Nigeria. Les relations qu'ils entretiennent sont le fruit d'une très longue histoire commune.

#### 1.3.1 Du pré-colonial...

La zone dans laquelle s'entretenaient les relations entre les populations des Etats nigériens et nigériens était le Soudan central. Cette zone était sous l'influence des mêmes facteurs climatiques et d'un point de vue géographique la zone nigérienne était la continuité naturelle du nord-Nigéria.

Les populations soumises aux mêmes contraintes climatiques, géographiques et environnementales, ont formé leur style de vie sur le même modèle, révélant de grandes similitudes entre les cultures (Sani, 1989). Similitudes au niveau des institutions sociales et politiques, au niveau de la production et de la distribution. Les populations du Soudan et de la savane sahélienne ont toujours été agriculteurs, nomades et chasseurs, occupations qui résultent d'une adaptation à l'environnement géographique.

Cette adaptation peut se voir à travers les rythmes de vie. Sur une année, ces rythmes prennent la forme de saisons : saison des pluies, consacrée à l'agriculture, et saison sèche, où l'on mène une vie plus nomade. Au quotidien, ces rythmes suivent la courbe de température, avec l'exécution des tâches les plus pénibles pendant les heures les plus fraîches.

Ayant donc subi les mêmes contraintes, les communautés vivant dans la région nord-Nigéria et sud-Niger formaient un bloc géographique qui, à l'exception de quelques différences locales mineures, était resté longtemps sans barrière physique ou culturelle, sans démarcation.

Ce bloc géographique était également un bloc linguistique. Le haoussa était le langage dominant parlé dans cette région. Les populations du Soudan central et du sud-Niger étaient et sont encore des Haoussas.

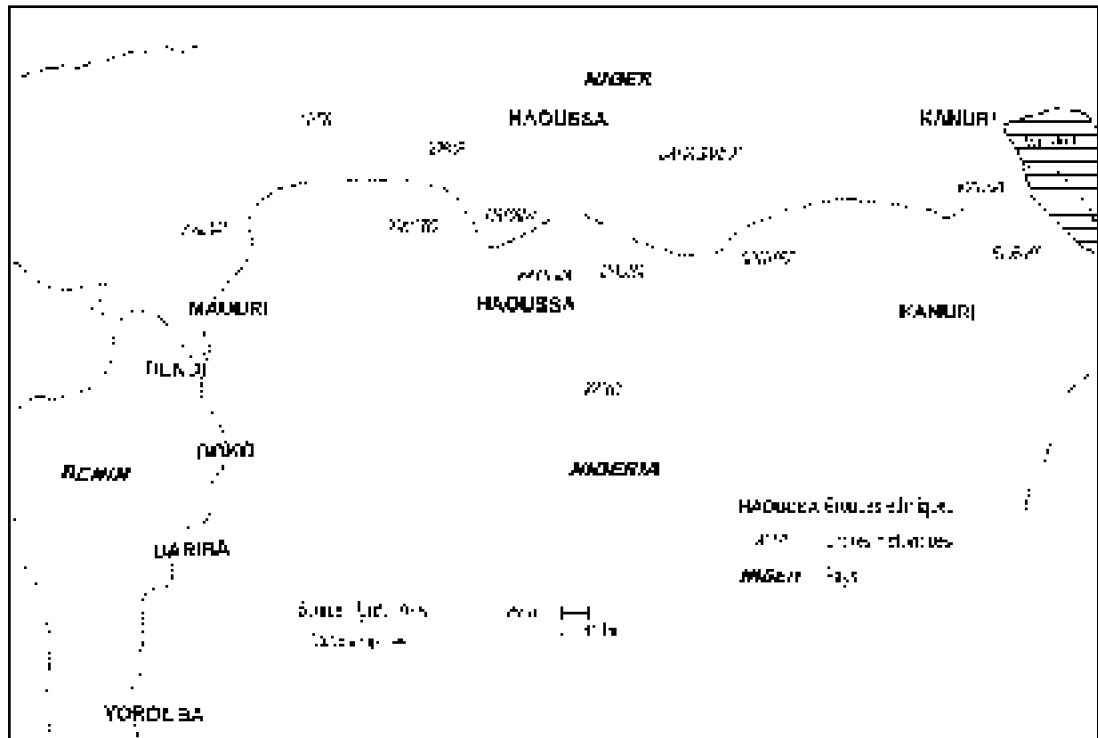
L'unité géographique et linguistique qui existait dans le Soudan central et qui liait les populations du nord-Nigéria et du sud-Niger, a eu une grande influence sur la production agricole et sa répartition. Les ressources naturelles à disposition et les méthodes de culture adoptées ont déterminé les habitudes alimentaires de cette communauté. L'agriculture était l'activité dominante des populations et l'échange se faisait pour la plupart sur les produits agricoles et artisanaux. A l'intérieur du *Kasar Hausa* (territoire haoussa), les marchands de céréales transportaient les surplus de production des zones du sud-Niger (sous-peuplées), aux zones du nord-Nigéria (très peuplées).

D'autre part, à cette époque, la prospérité des populations haoussas était assurée par leur situation privilégiée, au carrefour des grands axes commerciaux (Egg, 1985). Des centres urbains disposant d'entrepôts importants se développaient. Ils approvisionnaient le commerce transsaharien des produits collectés à l'Ouest et au Sud (esclaves, ivoire, or, plumes d'autruches, étoffes et cuir) et recevaient en échange les produits d'Afrique du Nord, d'Europe et des pays Arabes (sucre, épices, métal, armes, textiles européens, aiguilles et fil ...), que les commerçants se chargeaient de redistribuer localement ainsi que vers le Sud et l'Ouest.

Le coeur du *Kasar Hausa* était constitué d'Etats traditionnels haoussas. L'émergence de ces Etats ainsi que leur développement dans cette zone a commencé dans l'antiquité (Sani, 1989). Le Gobir, un des principaux Etats haoussas, a son origine profonde au Niger (carte 3). Des Etats comme Kano, Maradi, Damagaran, Kwanni et Adar ont émergé et se sont développés dans cette région. Les relations entre ces Etats sont des échanges aussi bien matériels que diplomatiques, mais aussi des appuis militaires et des conflits. Pendant les 18<sup>ème</sup> et 19<sup>ème</sup> siècles, on peut recenser de nombreux conflits visant à déterminer la suprématie politique des divers Etats de cette région. On peut rappeler les conflits ayant opposé Kano au Damagaran, Katsina à Maradi, Daura au Damagaran, Kano au Gobir.

Mais la guerre n'entraîne pas la suspension des relations économiques, sociales et religieuses qu'entretiennent les populations de ces communautés. Les Etats guerroient, les populations communiquent et échangent. Les unités indépendantes regroupées, centrées autour du *birni* (centre urbain), se sont donc souvent combattues pour le contrôle des routes du commerce ou pour étendre leur territoire. Mais le principal conflit, celui qui a remis en cause l'homogénéité géographique du territoire haoussa, a été la Jihad (guerre sainte musulmane) pendant le 19<sup>ème</sup> siècle, menée par les Peuls avec à leur tête Ousmane Dan Fodio. Il voulait combattre les « infidèles » dont l'influence s'accroissait en pays haoussa. Cette guerre conduisit en territoire haoussa à la destitution des classes traditionnelles au pouvoir. En 1810, les Peuls, après avoir fondé Sokoto, symbole du 'nouvel ordre politico-social' (Foucher, 1991), avaient conquis une grande partie du territoire et établi leur influence (Muhammad, 1989). La nouvelle élite peule remplaça les chefs traditionnels qui furent alors obligés avec leurs fidèles de migrer vers le nord, à l'extérieur des zones sous le contrôle des Peuls. Ils établirent alors leurs centres à Maradi, Tsibiri et Zango. Les populations qui leur étaient restées fidèles, entreprirent de les suivre ; on assista à un exode massif vers Maradi et Tsibiri. C'est pourquoi il y a aujourd'hui une grande concentration de population dans ces centres. Quant à Daura, les séquelles de la conquête peule y furent toutes autres : il fut divisé en trois Etats, Daura, Baure et Zango. Etats petits et affaiblis, ils se retrouvèrent dans la position d'Etats-tampon entre le puissant émirat de Kano au sud et celui du Damagaran au nord. Ce dernier, avec l'aide du Bornu dont il était le vassal au moment de la conquête peule, conquiert alors Zango et Baure. Pendant presque un siècle, le conflit entre Peuls et descendants des anciens chefs traditionnels persistèrent. Les chefs en exil n'acceptèrent pas leur défaite ; ils tentèrent de garder le contrôle des routes du commerce et de reconquérir leurs territoires perdus. Cela eut pour conséquence l'émergence d'une 'frontière' entre les deux zones rivales. En effet, les Peuls introduisirent artificiellement une frontière en dévastant la zone située entre Katsina et Sokoto. Ainsi des villes comme Junkuki, Dankama, et Madawa avaient été détruites au milieu du 19<sup>ème</sup> siècle.





Carte 3 : Espace frontalier Niger-Nigéria

### 1.3.2 ...au colonial...

Les colonisateurs profitent alors des nombreux clivages qui existent durant cette période à l'intérieur de cette zone pour s'installer. Ainsi, au moment où se négociait la frontière Nigéria-Niger entre Français et Anglais, ce sont les frontières, mises en place vers la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, qui ont principalement été considérées comme les frontières traditionnelles du territoire haoussa. Les colonisateurs ont tiré parti de ces lignes de fracture politique de manière à rendre les négociations entre puissances rivales plus aisées. En fait, après la conférence de Berlin en 1884-85, Français et Britanniques se livrent à une compétition sévère pour l'acquisition des territoires de l'ouest soudanais. La politique de la France est d'étendre son influence sur la savanne ouest-soudanaise de manière à relier ces territoires à ceux déjà acquis en Afrique Equatoriale, tout en protégeant les frontières sud de l'Algérie et ses possessions nord-africaines. Les Anglais par contre, tentent en Afrique de l'Ouest et particulièrement au Nigéria, de gagner un droit

exclusif sur le delta du Niger et la partie basse du fleuve, ce qui constitue une excellente voie de pénétration des territoires intérieurs (Nuhu-Koko, 1989).

Durant les négociations entamées très tôt (1880) pour la délimitation des sphères d'influence des deux puissances impérialistes, une première limite conventionnelle avait séparé deux sphères d'influence au long du 40<sup>ème</sup> parallèle (ce qui recoupait le sultanat de Sokoto au nord-ouest), procédé classique qui avait déjà été utilisé pour la limite Ghana/Haute-Volta. Or **'curieusement, la frontière nord du Nigéria n'est pas rectiligne, mais sinueuse. Pourquoi ? La convention finale de 1903-1904, qui ménageait des compensations en faveur de la France (en échange de l'abandon de ses droits de pêche à Terre-Neuve !), modifia les tracés qui furent reportés vers le sud. Le tracé final et actuel fut fondé sur celui des limites nord de Sokoto, Gwandu et Bornu, qui correspondait soit à la ligne de front Gwandu-Kebbi à l'ouest, soit aux aires frontalières séparantes et aux marchés situés au sud d'une ligne Kebbi-Maradi-Zinder. (...) les raisons du changement sont données dans le texte de la convention d'avril 1904 qui fait explicitement référence non plus aux grandes routes ou rives commerciales, mais aux divisions politiques, afin que les territoires de Tessaoua-Maradi et de Zinder reviennent à la France et les autres à la Grande-Bretagne'** (Foucher, 1991 : 189). Un traité de 1906 établit les bases de la frontière actuelle.

En introduisant une ligne de partage au coeur de cette zone, les colonisations britannique et française vont avoir une incidence sur le développement du commerce à grande distance ainsi que des échanges locaux organisés autour d'un système de marchés périodiques.

Cette séparation va avoir pour conséquences immédiates :

• Une réorganisation spatiale des populations : les migrations nord-sud sont favorisées par l'administration britannique, ce qui accroît la population du nord Nigeria. Mais surtout, l'abolition de l'esclavage, puis l'établissement de la paix, favorisent l'occupation des zones frontalières inhabitées, notamment du côté nigérian avec la création de nouvelles villes, préludes de nouveaux marchés frontaliers.

• Une réorientation du commerce transsaharien vers le Sud : l'abolition de la traite esclavagiste et l'expansion du réseau de communication vers le sud signifient le déclin du commerce transsaharien. Lorsque le chemin de fer atteint Kano en 1911 (puis se rapproche de la frontière), la baisse des coûts de transport engage une réorientation du commerce vers le Sud. L'ouverture sur les marchés européens se fait par le Golfe de Guinée. Kano détient la position centrale de ce commerce et le Niger devient un pays enclavé, dépendant de ses voisins pour son approvisionnement et l'écoulement de ses marchandises.

• Une réorganisation économique : l'introduction du franc et de la livre sterling, l'imposition coloniale et la taxe du commerce conduisent à la monétarisation des échanges. De nouveaux moyens d'acquisition des réserves de change sont

nécessaires. Des cultures destinées au marché international (à l'approvisionnement de la métropole), l'arachide et le coton, sont encouragées des deux côtés de la frontière. A partir de 1911, l'arachide évacuée par Kano se développe et devient la principale source de devise du Niger et du nord Nigeria. Les régions de Maradi, Zinder, Magaria, deviennent le coeur économique du Niger et le commerce frontalier s'en trouve stimulé. Cela fait alors naître dans l'administration coloniale française, une volonté de contrôler les flux d'échange.

La première tentative pour matérialiser la frontière par une barrière douanière est faite en 1913 du côté nigérien, face à la province de Katsina. Un réseau de postes douaniers est mis en place afin de prélever des taxes sur les marchandises. Les effets sont immédiats : la hausse des prix au Niger entraîne un trafic lucratif et l'abandon de cette politique après cinq ans de surveillance stricte de la frontière. A l'opposé, l'administration britannique ne cherche pas à contrôler les flux de marchandises et la frontière reste avant tout une ligne de partage entre deux administrations. Elle symbolise également la séparation de deux espaces économiques dont les évolutions différentes vont encourager certains mouvements de marchandises qui n'existaient pas avant la ligne de démarcation.

### 1.3.3 ...et au post-colonial

Proximité géographique et ethnique, langue et histoire communes ont permis, nous l'avons vu, une permanence des relations (même réorganisées) entre les populations sises d'un côté et de l'autre de la frontière. Après leur indépendance en 1960, la situation est restée la même entre le Niger et le Nigéria. Cependant on parle de plus en plus d'échanges à échelle nationale et de coopération entre pays de la sous-région pour impulser une dynamique de développement. Dans le cas du Niger et du Nigeria, ce discours se concrétise par la signature d'un accord commercial en 1969 qui stipule que les deux gouvernements s'accordent mutuellement le traitement de la nation la plus favorisée pour tout ce qui concerne les échanges commerciaux (Madougou, 1983). Les deux parties contractantes doivent accorder, sous réserve des lois et règlements en vigueur dans leur pays respectif et en conformité avec eux, toutes facilités possibles pour les exportations et les importations de marchandises nommément citées. Les deux parties s'accordent également des facilités de transit pour les marchandises. Une commission mixte de coopération, qui officialise la volonté d'échange entre les deux pays, est mise sur pied en 1971 à la suite de cet accord. La convention stipule alors qu'il est nécessaire de rechercher l'harmonisation des économies des deux pays par une coopération rationnelle et efficace (cilss-club du Sahel, 1993). Malgré cela, les échanges demeurent en grande partie informels et très souvent de proximité. Pour tenir compte de cette donne, des comités locaux bilatéraux sont créés en 1990 dans l'objectif de stimuler la coopération économique, sociale et culturelle au niveau des régions administratives (les départements pour le Niger et les Etats pour le Nigéria). Cette nouvelle entité de coopération qu'est la région correspond certainement mieux que celle nationale, à la réalité des choses, car on trouve sur cette frontière Niger-Nigéria, des espaces actifs avec constitution en certains lieux de ce que John Igué (1995) appelle des 'périphéries nationales'.

Cependant, cette configuration d'espace frontalier n'est pas la seule, et comme

partout dans le monde, la frontière en Afrique n'offre pas un visage unique. Nous allons le voir maintenant, la localisation géographique d'une frontière, les logiques qui ont conduit à son tracé, les caractéristiques des populations qu'elle sépare sont autant d'éléments de différenciation des zones qui la jouxtent.

## **II - Les espaces frontaliers en Afrique de l'Ouest**

Si l'on considère uniquement les frontières terrestres, rien qu'en Afrique de l'Ouest, plusieurs types d'espaces peuvent être répertoriés. Retenons ici l'analyse typologique de John Igué qui différencie les espaces frontaliers par leur degré de dynamisme et en dénombre d'une manière générale trois types (carte 4) :

- les espaces frontaliers à faible dynamisme, pratiquement inertes ;
- les espaces frontaliers alternatifs, supports de simples couloirs de passage frontalier ;
- les périphéries nationales, espaces plus transnationaux qu'uniquement nationaux.

### **2.1 Les espaces frontaliers à faible dynamisme**

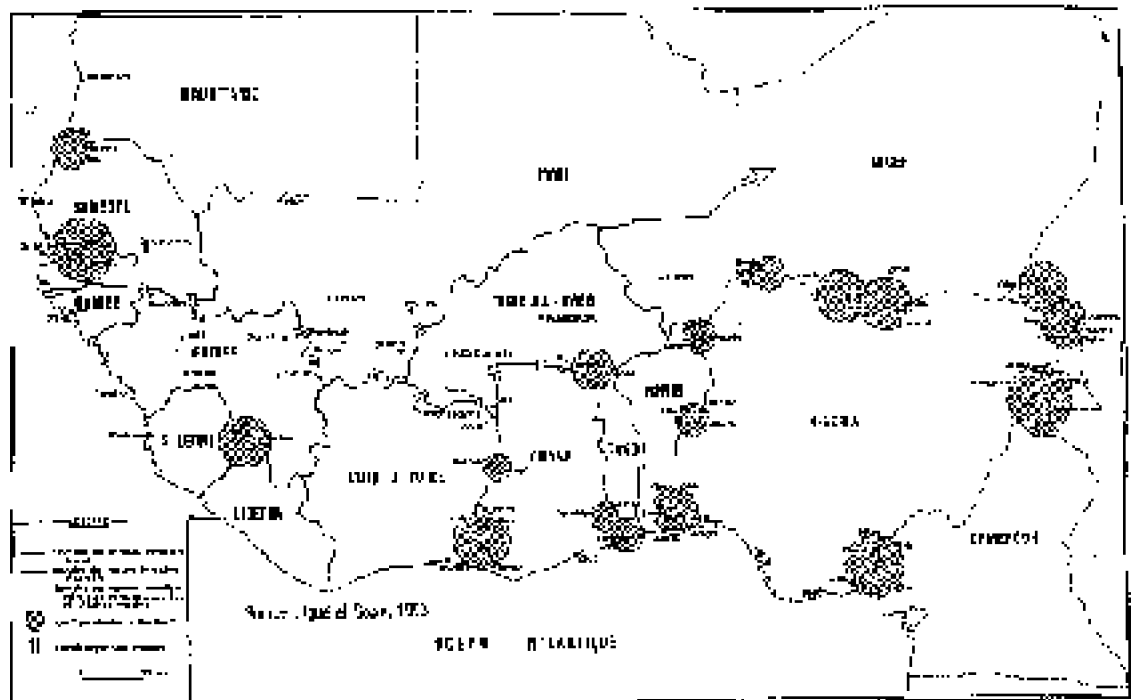
---

Ce sont ceux qui ne supportent que peu d'activités d'échanges. Les frontières sur lesquelles devraient se greffer ces espaces sont généralement floues. Soit parce qu'elles sont mal définies, ou mal matérialisées au départ, soit parce qu'elles ne sont plus fonctionnelles, leur matérialité sur le terrain ayant déjà disparu. Cette imprécision frontalière provient des difficultés naturelles rendant la vie humaine souvent difficile. Il en résulte alors une faible occupation. On retrouve ici la notion de la frontière-barrière avec ses effets pénalisants, mais dans le rôle de la barrière non plus seulement la ligne-frontière, mais toute la zone-frontière qui apparaît comme un véritable tampon entre les Etats.

En Afrique de l'Ouest, ce sont les frontières de la zone saharienne qui présentent cette caractéristique, c'est-à-dire la frange nord des pays sahélo-sahariens. Même lorsque le tracé reste précis, d'un point de vue cartographique ou administratif, il est malaisé de le reconnaître sur le terrain à cause des effets négatifs du sable du désert et surtout de l'absence de repères humains. Ainsi, le faible dynamisme de ces régions est dû aux contraintes géographiques, mais également aux choix de politique d'aménagement du territoire de l'époque coloniale. La partition des Etats concernés était telle qu'elle ne pouvait en aucun cas déboucher sur un dynamisme de ces espaces frontaliers. Aujourd'hui, à part quelques couloirs de passage entre l'Afrique Noire et le Monde méditerranéen, toutes les activités humaines seraient nulles ou quasi inexistantes dans le désert, endroit où, avant la pénétration européenne, les activités d'échanges étaient si

développées qu'elles permirent la création de plusieurs villes importantes situées sur des étapes caravanières.

Notons cependant que dans le cas du Niger, on retrouve encore pour le désert saharien, quoique dans une moindre mesure, ce rôle d'espace marchand intermédiaire entre le Maghreb (aujourd'hui Algérie et Libye) et l'Afrique Noire (Nigéria). Mais les circuits marchands sont désormais sous le contrôle quasi-exclusif de grands commerçants Arabes, d'où un faible impact sur l'activité et les populations frontalières.



*Carte 4 : typologie des espaces frontaliers en Afrique de l'Ouest*

L'inertie frontalière dénoncée par Igué a remis en cause, selon lui, le dynamisme des Etats concernés, comparé à la période pré-coloniale. Le centre de gravité des sociétés qui vivent dans l'espace sahélien a alors changé au profit des pays côtiers, avec l'apparition de nouveaux espaces frontaliers qu'il considère comme 'alternatifs'.

## 2.2 Les espaces frontaliers alternatifs

Il s'agit des espaces actifs mais sans grands équipements et supports d'échanges comme les villes frontalières, les marchés périodiques dynamiques, les magasins de stockage, les marchés parallèles de change et qui ne connaissent pas une intense vie de relations qui déboucherait sur la formation d'un espace grouillant d'hommes et d'activités économiques tel que l'on peut en parler à propos d'autres espaces. Les échanges frontaliers qui se déroulent à ce niveau ne structurent pas l'espace, ce qui permet de considérer ces frontières comme de simples couloirs de passage et de trafics. Même s'il arrive qu'il y ait occupation de ces frontières, celle-ci ne dépasserait pas le stade de simples hameaux ou de simples villages. Les pôles d'échanges se trouvent à l'intérieur du pays. Le modèle d'espace frontalier ici est celui de la zone frontalière. Des acteurs économiques situés

dans les principales villes du pays, le plus souvent éloignées de la frontière, vont animer les échanges avec le pays limitrophe. Cette situation ne permet pas à la frontière d'être suffisamment attractive.

Ce modèle est le plus représentatif en Afrique de l'Ouest et concerne davantage les pays ayant les mêmes traditions coloniales et pratiquant les mêmes politiques de développement économique. Il y a de grandes difficultés à créer les conditions susceptibles de favoriser une véritable structuration spatiale, entre autres le rôle des frontières en tant que ligne de séparation territoriale (même si elles demeurent perméables), l'éloignement des pôles urbains qui commandent les flux d'échanges des régions frontalières, mais également les problèmes politiques entre Etats restés très aigus depuis l'indépendance. Si ces éléments permettent de saisir les raisons des effets non-structurants de ces frontières sur l'espace, ils permettent également de mieux comprendre les conditions dans lesquelles apparaissent et se développent les périphéries nationales entre deux ou plusieurs pays.

## **2.3 Les périphéries nationales**

---

Cette troisième catégorie de frontières ouest-africaines concerne celles qui ont favorisé le développement des régions frontalières dynamiques, à l'instar de celle entre le Niger et le Nigéria. Elles se sont formées presque partout là où existe une forte possibilité de distribution, entre pays voisins, des richesses provenant de la vente des matières premières ou agricoles dont disposent abondamment certains Etats, là où existe aussi une forte solidarité des populations victimes de la partition coloniale, comme l'expression du refus de cette partition. Ainsi, la naissance de ces régions diminue les contraintes du partage colonial sur les populations à partir de la mise sur pied de tout un système de régulation sociale et économique, fondé sur l'intensité des migrations et des échanges commerciaux. Ces échanges commerciaux, lorsque leur animation est assurée par les populations vivant à cheval sur ces frontières, favorisent la naissance de villes frontalières et stimulent la croissance des localités déjà existantes dans la zone. Généralement, ces centres urbains sont disposés les uns en face des autres avec l'apparition d'agglomérations jumelles aux principaux points de passage. Ces agglomérations servent aussi de support à la création d'un important réseau de marchés frontaliers dont bon nombre sont aussi des marchés jumeaux.

L'espace frontalier ainsi créé est qualifié de plusieurs manières : en ce qui concerne les régions d'Europe et d'Amérique, selon les auteurs, il s'agirait juste d'espaces frontaliers ou encore de périphéries frontalières. Pour ce qui est de l'Afrique de l'Ouest, John Igué a préféré le terme de périphérie nationale qui selon lui reflète mieux la complexité des phénomènes qui s'y déroulent. En effet, l'autonomie dont jouissent ces zones par rapport aux lois qui régissent le territoire national permettrait de les considérer comme telles, c'est-à-dire de véritables enclaves qui s'imposent par leur rôle économique et social aux Etats-Nations limitrophes. Nous préférons quant à nous parler de périphérie transnationale, en référence aux théories liées à la prédominance du rôle de contact de la frontière. En effet, l'hypothèse est bien qu'il va se former une zone à cheval sur la frontière, zone dépassant les limites de l'Etat-Nation. Il s'agirait alors d'un espace

économique dynamique, autonome dans sa capacité à s'organiser selon sa ou ses logiques et à évoluer selon ses propres règles, qui se greffe sur deux ou plusieurs Etats. Son fonctionnement repose sur les contrastes institués par la frontière.

On peut regrouper en quatre types les facteurs déterminants du développement des périphéries transnationales. Il s'agirait selon John Igué (1990) :

de facteurs structurels qui sont au nombre de trois :

—  
les racines historiques des Etats africains. De ce point de vue, on peut dire que les échanges commerciaux, qui constituent l'un des aspects dynamiques de ces régions et qui revêtent un caractère illégal au fur et à mesure que s'affirment les indépendances et que se créent des enceintes douanières et tarifaires différenciées, sont des legs d'anciennes relations historiques. Ils sont 'la marque d'une solidarité entre des populations partagées par ces frontières alors qu'elles ont vécu des expériences historiques communes, longues généralement, qu'elles sont ou ont été soudées par la même foi, ou tout simplement qu'il s'agit du même peuple' (Verlaeten, 1991 : 8).

—  
les différences de peuplement ou de richesse économique qui permettent à certains pays de distribuer une partie des ventes venant de l'exploitation des ressources naturelles vers leurs voisins plus petits et plus pauvres.

—  
les différences d'espaces monétaires où figurent des entités politiques qui sont rattachées à des monnaies convertibles relativement fortes ou stables vis-à-vis de celles qui ont des monnaies autonomes plus instables. La décote des secondes par rapport aux premières sur les marchés parallèles de change engendre des flux de nature particulièrement spéculative ;

de facteurs conjoncturels liés à des aléas climatiques, des crises sociales et des conflits armés ou latents ;

d'avantages comparatifs et des complémentarités entre produits agricoles : c'est par exemple la possibilité d'échange entre pays producteurs de céréales et ceux producteurs de tubercules, entre pays d'élevage et d'agriculture. Il y a donc un marché commun naturel qui se forme loin des sphères officielles du fait d'un dysfonctionnement des structures nationales d'intégration. Les avantages comparatifs sont aussi dus aux inégalités des ressources naturelles et du coût du travail (comme nous l'avons vu dans le cas de la frontière mexique-usa), avec pour conséquence une organisation des échanges destinés à contourner les entraves telles que la rigidité ou la restriction des politiques commerciales ;

des différences entre politiques économiques : en dehors des disparités monétaires, on

peut signaler les disparités douanières, les inégalités des taxes à l'exportation, la surévaluation ou la sous-évaluation des monnaies, la différence dans les régimes de subvention à l'importation...

Il faut pourtant rappeler que les échanges entre pays limitrophes, lorsqu'ils concernent la vie des régions ne se font pas, pour la plupart, dans un cadre officiel. Par rapport aux principales théories qui existent sur le développement des régions transfrontalières en général, l'Afrique possède donc une certaine particularité.

## 2.4 Frontière et échanges en Afrique : de l'officiel à l'informel

---

***'La faiblesse des échanges entre les pays du continent africain mérite réflexion lorsque l'intensification de la coopération régionale est à l'ordre du jour'*** (Egg, 1985 : 1). En fait, de nombreuses tentatives ont été faites en Afrique pour établir des liens d'échanges entre des Etats limitrophes. Depuis les indépendances, plusieurs dizaines d'institutions à vocation d'intégration régionale ont vu le jour en Afrique de l'Ouest et le bilan, après quelques décennies d'existence, se révèle très inférieur aux objectifs souhaités. Visiblement, dans le continent africain, les Etats voisins ne sont pas des partenaires. En revanche, on peut observer ***'au niveau de différentes catégories d'acteurs, la permanence de logiques sociales et économiques ne se limitant pas au cadre du territoire des Etats. La mobilité des populations ouest africaines, leur aptitude à franchir les frontières pour tirer parti des opportunités offertes dans un pays voisin, l'éclatement d'un même lignage en différents points du continent, les réseaux marchands ouest-africains opérant dans des espaces trans-étatiques en sont des exemples vivants. Il existe un décalage entre le cadre de référence de l'Etat, qui détermine les approches économiques et les débats sur les politiques de développement et sur l'intégration régionale, et la réalité des logiques mises en oeuvre par les opérateurs économiques intervenant dans les échanges'*** (Lambert, 1998 : 27). Le mode de fonctionnement des échanges repose donc en grande partie sur une organisation en réseau qui dessine un espace économique différent.

Ces réseaux marchands tirent essentiellement leur subsistance des disparités économiques et financières existant entre les pays. Les écarts de richesse, les différentiels de prix, la diversité des politiques fiscales et douanières ont fortement contribué à développer ces échanges trans-étatiques. Quant aux disparités monétaires, elles apparaissent comme le catalyseur de ces échanges. La zone franc a joué, et continue de jouer, un rôle important, du fait de la parité fixe avec le franc français, par rapport aux pays voisins à monnaie inconvertible (la naira nigériane, le cedi ghanéen, le dalasi gambien...). Le franc cfa n'est alors pas recherché pour lui-même, mais sert de monnaie-relais pour l'obtention de devises fortes sur le marché international, dont, essentiellement le dollar américain. ***'Ce facteur monétaire, conjugué aux disparités de productions et de richesses entre les Etats fait apparaître trois sous-ensembles géographiques de pays de la zone franc, situés au contact soit du Nigeria, soit du Ghana, soit de la Gambie. Jusqu'en juillet 1993, la libre sortie des billets de la zone franc a constitué un des éléments fondamentaux du système d'échanges. L'une***



*des causes de la décision du 28 juillet 1993 de suspendre le rachat des billets (émis par les Banques centrales, bceao et Banques des Etats de l'Afrique centrale, et présentés par les Banques centrales de pays tiers) fut précisément l'accroissement de la sortie des billets de la zone franc, hors de leur zone d'émission. La bceao avait dû racheter, en 1990, 153 milliards de Fcfa, 154 milliards en 1991, 231 milliards en 1992 et 163 milliards pour les 6 premiers mois de l'année 1993. Ainsi, pour l'année 1992, c'est plus du tiers de la circulation fiduciaire qui était passée à l'extérieure de la zone. Cette mesure entraîna une diminution des achats des ressortissants des pays de la zone franc dans les autres Etats de la sous-région'* (Stary, 1996 : 46).

La dévaluation du Fcfa en janvier 1994 a changé un certain nombre de rapports de force entre les pays de la région. Certes, le changement de parité a réduit les différentiels de prix qui pouvaient exister auparavant, mais la parité fixe avec le franc français lui permet toujours d'apparaître comme une monnaie forte.

L'essor de ces échanges trans-étatiques plus ou moins illégaux et informels ces vingt dernières années est également une réponse à la crise économique et financière que traversent les Etats africains. **'L'Etat ne jouant plus son rôle de régulation sociale, le contournement des règles étatiques instaure des systèmes de substitution'** (Stary, 1996 : 53). La contraction du secteur moderne a été compensée par un glissement vers le secteur informel. La présence et la persistance de ces types de marché conduisent à une certaine autonomie par rapport aux règles étatiques et cela en dépit du fait qu'une bonne partie des flux transfrontaliers répond surtout à un besoin de survie. C'est donc dans l'ensemble une économie basée sur la recherche de l'opportunité du moment où la capacité d'adaptation des acteurs à toute nouvelle donnée macro-économique est souvent remarquable. En même temps, du fait de leur faible capacité financière, ils sont aussi les premiers à disparaître quand la raison d'être des flux transfrontaliers disparaît.

Les échanges frontaliers sont donc nombreux, même si on peut se demander s'il est possible d'en établir une image plus conforme à la réalité que celle des statistiques officielles. Dans le cas du Niger et du Nigeria, la présence d'une frontière longue de plus de 1500 km, ne présentant aucun obstacle naturel et traversant un milieu culturellement homogène, laisse augurer que de nombreux flux échappent à l'enregistrement des douanes, traduisant la permanence de logiques sociales et économiques ne se limitant pas au cadre du territoire des Etats. Ayant déjà évoqué les raisons historiques de ce phénomène, nous allons maintenant détailler les facteurs économiques qui rendent ce milieu propice aux échanges, avant d'aborder de manière plus concrète ces derniers.

### III - Les facteurs économiques de promotion des échanges Niger-Nigéria

Il s'agit de facteurs reconnus comme impulsant, développant et/ou promouvant l'échange entre deux ou plusieurs zones en présence. Dans le cas qui nous intéresse, on peut les

regrouper en deux principaux groupes d'explication : l'existence de zones monétaires distinctes et la complémentarité des marchés intérieurs.

### 3.1 L'existence de zones monétaires distinctes

C'est un élément essentiel du fonctionnement des marchés frontaliers. Durant la période coloniale, les deux zones monétaires s'interpénètrent et la livre nigériane a valeur de devise hors du pays. Un marché parallèle existait avant tout en raison du protectionnisme dans les colonies françaises, qui contraste avec l'approvisionnement à relativement bas prix des marchés du Nigeria. Par la suite, pour régler leurs échanges, les commerçants doivent obtenir des livres dont l'accès est contrôlé. Ils vont alors massivement transférer des francs cfa sur des comptes au Nigeria pour payer leurs achats via des montants en livres sterling dont ils sont ainsi crédités. Le franc cfa est déprécié par rapport à la livre. Lors du conflit du Biafra (1967-1970), *'le gouvernement nigérian, principalement pour empêcher le Biafra de bénéficier de la dynamique sterling, mais aussi pour contrôler la masse monétaire, décida de sortir de la zone sterling, à l'instar du Ghana. Il édicta en conséquence, une série de règles telles que la non-convertibilité, l'instauration du contrôle des changes et la restriction des importations avec la création de licences imposées à toutes les grandes sociétés commerciales du pays'* (Verlaeten, 1991 : 19). Les banques françaises refusèrent la naira et hormis le cas des comptes permettant la compensation sans transfert des devises (accord entre le Niger et le Nigeria), la voie d'échange devint le marché parallèle. Sur celui-ci, la naira était une monnaie convertible, mais à un coût de transaction élevé. Elle était donc dépréciée. En conséquence, dès le décrochage de la zone sterling, la naira cotée sur le marché parallèle fut dépréciée par rapport à sa valeur officielle. Il faut attendre la fin de la guerre du Biafra pour voir les deux taux se rejoindre : 389 Fcfa et 350 Fcfa pour une naira respectivement sur les marchés officiel et parallèle (Verlaeten, 1991), même s'il ne s'agit que d'un phénomène temporaire. On peut en effet remarquer sur le Tableau 2, entre 1977 et 1984, une importante décote entre cours officiel et cours sur le marché parallèle.

Le développement industriel et le boom pétrolier ont modéré la décote de la naira vis-à-vis du Fcfa sur le marché parallèle jusqu'à la fin des années 1970. On peut calculer qu'entre 1977 et 1980, la naira a perdu par rapport au Fcfa, moins de 5% de sa valeur sur le marché officiel et moins de 10% sur le marché parallèle.

Tableau 2 : Evolution du cours moyen de la naira

	1977	1980	1984
Marché de Zinder <sup>1</sup> (Niger)	251	228	129
Cours officiel <sup>2</sup>	437	419	584
Décote	43%	57%	77%
Source : igué, 1985b : 24. <sup>1</sup> cours moyen calculé à partir de relevés quotidiens effectués par la BCEAO, agence de Zinder <sup>2</sup> cours officiel obtenu à partir de la parité de la naira avec le dollar, et du dollar avec le franc cfa, fournie par le F.M.I.			

La décennie 1980 fut marquée pour le Nigeria par une expansion non maîtrisée de la demande parallèle de devises (essentiellement des dollars) non satisfaite par la cbn (Banque centrale) qui fournissait surtout à l'Etat de quoi éponger la dette publique. A partir de 1986, on assiste à **'une succession de dévaluations « réparatrices » faites pour endiguer la pénurie de devises et contenir à 10% environ l'écart entre marchés officiel et parallèle du dollar (...). Entre 1984 et 1992, le taux de change effectif réel de la naira a considérablement chuté, passant de l'indice 100 en 1984 à 10.8 en 1992. Le prix relatif des biens nigériens a donc baissé, et provoqué au Niger une réduction de 45% de ses exportations enregistrées vers le Nigeria, ainsi qu'un report massif d'importation vers les circuits parallèles'** (Labazée, 1996 : 56).

Ce fut un coup fatal à l'industrie nigérienne qui déjà cherchait ses marques face à la concurrence des biens en provenance du Nigeria. D'ailleurs cette quasi-absence d'industrie au Niger est un des facteurs qui encourage l'échange entre les deux pays.

### 3.2 La complémentarité des marchés

---

Le Niger est un pays enclavé, contraint d'entretenir avec ses voisins des relations qui lui permettent d'avoir un accès à la mer. L'économie du pays est essentiellement rurale et s'apparente fortement à celle de ses voisins francophones (lorsqu'on excepte les pays arabes avec lesquels il y a peu d'échanges frontaliers). Leurs économies ont donc plus tendance à se concurrencer qu'à se compléter. Ceci explique que les échanges avec ces pays soient toujours restés à des niveaux assez faibles. Par contre, du fait d'un mode de développement différencié, l'économie du Nigeria est loin d'être comparable à celle du Niger.

L'industrialisation du Nigeria a débuté avant celle de ses voisins, dans la décennie 1950-60. Elle s'est poursuivie lors de l'indépendance du pays par l'entremise d'une politique de substitution aux importations et de développement de l'industrie lourde, appuyée sur un régime douanier protectionniste, dont les moyens financiers ont été fournis par une agriculture de rente avant que le Nigeria ne s'affirme comme une économie de rente pétrolière (Verlaeten, 1991). Dès lors, et malgré l'affirmation d'une doctrine libérale en matière d'accumulation, l'Etat nigérian va devenir l'opérateur principal d'investissement de ce pays dans le cadre de plans de développement et ce, jusqu'au courant de l'année 1986. Cela passe d'une part par la réalisation d'infrastructures nécessaires au développement et d'autre part par la définition des entreprises à promouvoir en priorité. Les secteurs concernés en premier sont ceux des biens intermédiaires et d'équipement, secteurs à fort potentiel de création de valeur ajoutée. Toutefois, si le Nigeria s'affirme ainsi comme producteur de biens manufacturés et de pétrole, il montre également une économie où prévaut structurellement un excès de demande alimentaire vis-à-vis d'une offre entrée en crise à la fin des années 1960, c'est-à-dire à l'avènement de l'économie de rente pétrolière. La crise de l'offre agricole nigérienne est complexe et fut longtemps masquée par le développement industriel. Elle est essentiellement liée au mode de développement agricole choisi par les autorités du pays. 'La croissance agricole fut impulsée par le haut, de façon exogène à une

paysannerie considérée un peu comme un frein au progrès, de par ses méthodes et structures de production, cela par le biais d'une politique publique sélective et productiviste. En conséquence, les aides gouvernementales furent concentrées sur les meilleures terres, dont la productivité potentielle fut accrue par un recours aidé à la mécanisation et à l'utilisation d'intrants chimiques' (Verlaeten, 1991 : 14), au détriment des autres. Ainsi, la politique agricole et les énormes ressources monétaires apportées par le pétrole, découragèrent l'agriculture nigériane, puis finirent par la ruiner. Le ravitaillement alimentaire du pays ne pouvait se faire qu'à partir d'une forte importation de denrées agricoles des pays voisins ou du marché international.

Avec son marché de près de 100 millions d'habitants, le Nigeria devint alors au début des années 1960, le principal client des exportations alimentaires nigériennes. Les échanges furent très importants lors de la guerre du Biafra qui isola le nord Nigeria en l'empêchant de s'approvisionner régulièrement en marchandises et conduisit les marchands de Kano et des autres villes septentrionales du Nigeria à venir se ravitailler au Niger. Les liens entre commerçants installés de part et d'autre de la frontière se renforcèrent et leurs échanges se diversifièrent. A la fin des hostilités, le Nigeria remit en marche son économie et les transactions avec le Niger retrouvèrent leur niveau antérieur. Cependant, dès 1972, ils reprirent grâce à une nouvelle activité : le transit. Celui-ci consiste à importer des marchandises (tissus, cigarettes, friperie etc.) pour les réexporter ensuite frauduleusement au Nigeria où leur importation est interdite. De 1972 à 1989, les échanges entre les deux pays vont connaître une forte croissance : ces années sont, pour l'un comme pour l'autre, une période d'expansion économique induite par l'exploitation de leurs gisements respectifs de pétrole et d'uranium. Outre le développement du transit, le Niger exportait du bétail et du niébé tandis qu'il importait des céréales (mil, sorgho, maïs), de l'engrais, du ciment, des matériaux de construction et divers produits manufacturés. Au début des années quatre-vingts, le Nigeria adopta une politique protectionniste en raison de la diminution de ses ressources due à la chute du prix du pétrole sur le marché mondial. Cette limitation volontaire des importations favorisa le commerce frontalier, les marchandises bannies étant introduites frauduleusement depuis les pays voisins (Grégoire, 1992).

A la fin des années 1980, plusieurs mesures vont tendre à réduire les échanges en voulant 'casser' le commerce clandestin. En effet, on assiste en 1984 à une démonétisation de la naira et à la fermeture de la frontière nigéro-nigériane (jusqu'en 1986), puis à la mise en place en 1986 d'un second marché des changes par le gouvernement de Lagos. C'est un marché sur lequel le cours de la naira est déterminé par la loi de l'offre et de la demande, ce qui a entraîné une dévaluation de fait de cette monnaie et une réduction du pouvoir d'achat des Nigériens. D'autre part la libéralisation de l'économie affecte le transit en rendant inutile le passage par le Niger des marchandises dont l'importation était désormais autorisée.

En tout état de cause, le commerce frontalier n'est plus aussi florissant qu'autrefois. Il n'en demeure pas moins que la présence du Nigeria à ses frontières est, pour le Niger, un facteur déterminant au niveau économique.

## IV - Les échanges commerciaux avec le Nigéria et leur incidence sur l'économie Nigérienne

Les échanges commerciaux avec le Nigéria s'inscrivent sur deux échelles : une échelle nationale avec des volumes que l'on sait plus ou moins estimer et un intérêt qui apparaît plutôt modéré pour l'appareil de l'Etat, et une échelle plus petite, spatialement limitée aux territoires en contact avec la frontière.

### 4.1 A l'échelle nationale

---

Nous allons voir ici les échanges entre les deux pays, tel qu'il est possible de les appréhender dans leur globalité. Mais avant cela, il nous faut aborder l'influence de certains éléments (le plus important étant le cours des matières premières) sur le volume des échanges, car si les facteurs évoqués plus haut incitent, voire obligent, à l'échange marchand, ils n'en déterminent pas forcément les montants.

#### 4.1.1 Influence du cours des matières premières

Comme pour beaucoup d'économies ouvertes<sup>16</sup>, le volume des échanges entre le Niger et le Nigeria est grandement fonction du rythme de leur croissance économique. Celle-ci a été déterminée depuis les années 1970 par deux variables exogènes : le cours de l'uranium pour le Niger et le cours du pétrole pour le Nigéria. Ces deux facteurs apparaissent comme déterminants dans les échanges nigéro-nigériens, quand bien même leur évolution demande un certain délai de réaction sur les autres agrégats économiques, notamment le volume du commerce extérieur (Djibo, 1989 : 196). En plus de cet effet direct sur la croissance économique, le cours du pétrole agit en ce qui concerne le Nigéria sur la balance des paiements, constituant ainsi avec l'endettement un élément important de la formation du taux de change. Celui-ci a toujours été le déterminant le plus apparent des échanges entre le Niger et le Nigéria. La période de 1970-1980 qui a été marquée par une revalorisation du prix du pétrole en 1973 et 1979 a vu le gouvernement nigérien soutenir avec les ressources pétrolières une excessive surévaluation de la naira, dont les conséquences sur le commerce ont été importantes. En effet, cette situation a permis au Niger d'exporter certains produits (essentiellement agro-pastoraux) à des prix intéressants, de développer son commerce de transit et de s'approvisionner au Nigéria à moindre coût. C'est ainsi que des sociétés d'Etat et d'économie mixte sont venues structurer et formaliser le réseau des échanges : sonara, opvn, snpc, sonidep, sonaran<sup>16</sup>, etc. A l'inverse, le processus de dépréciation de la naira déclenché par la chute brutale des recettes pétrolières et le poids de la dette a réduit la

---

<sup>16</sup> sonara société nigérienne de commercialisation de l'arachide, snpc société nigérienne de cuirs et peaux, opvn office des produits vivriers, sonidep société nigérienne d'importation des produits pétroliers, sonaran société nationale des ressources animales.

compétitivité des autres produits exportés par le Niger et renchérit les prix des importations à faible contenu en produits nigériens. On assiste alors à la fin des années 1980 à une baisse des exportations officiellement connues du Niger en direction du Nigéria : 12 859 en 1985 et 8 308 millions en 1986. Du côté nigérien, l'uranium joue ce même rôle sur la croissance. En effet, à partir de 1981, l'économie nigérienne a subi deux chocs significatifs :

- les baisses de recettes de l'uranium, avec pour corollaire, l'aggravation du service de la dette et la chute des transferts de capitaux extérieurs ;

- les effets de la conjoncture nigérienne.

Ces événements ont été d'autant plus perturbateurs que la stratégie de développement était essentiellement basée sur le secteur minier.

Ainsi l'exportation de produits primaires (arachides autrefois, uranium aujourd'hui<sup>17</sup>) demeure le mode d'intégration de l'économie nigérienne à la division internationale du travail. Une des implications de ce modèle de croissance est que l'évolution de l'économie nationale se trouve déterminée par le rythme du développement économique des pays industrialisés demandeurs d'uranium et offreurs de capitaux.

#### 4.1.2 Les échanges du Niger

Les échanges du Niger dénotent une forte intégration de l'économie nigérienne à la division internationale du travail (tableau 3 et tableau 4) et sa dépendance vis-à-vis du groupe de l'ocde qui représente 84% des exportations totales et 62% des importations en 1986.

**Tableau 3: Exportations du Niger**

	1985		1986	
En direction de	10 <sup>6</sup> Fcfa	%	10 <sup>6</sup> Fcfa	%
Monde	93 901	100	91 606	100
Ocde	74 257	79.1	77 065	84.1
Afrique <i>Nigéria</i>	19 261 12 859	20.5 13.7	12 815 8 308	14 9.1
Sources : annuaire statistique du Niger, édition 1986-1987 p. 212 (cité par Djibo, 1989 : 200)				

**Tableau 4 : Importations du Niger**

<sup>17</sup> 49% de l'ensemble des exportations en 1997 ; Banque Mondiale, 1998.

	1985		1986	
En provenance de	10 <sup>6</sup> Fcfa	%	10 <sup>6</sup> Fcfa	%
Monde	154 787	100	114 535	100
OCDE	99 180	64.1	71 002	62
Afrique <i>Nigéria</i>	28 162 10 356	18.2 6.7	26 114 10 904	22.8 9.5
Source : annuaire statistique du Niger, édition 1986-1987 p. 214 (cité par Djibo, 1989 : 200)				

Les choses ont peu évolué depuis lors et en 1997 (L'état du monde, 1997), l'Union Européenne est le premier client du Niger (75% des exportations totales, avec 67% uniquement pour la France) et le premier fournisseur aussi (47% des importations). Pourtant, il convient de souligner les faits suivants :

au niveau de l'Afrique, le Nigéria est le premier partenaire commercial du Niger : 65% des exportations et 42% des importations en 1986. Cette tendance reste encore la même aujourd'hui, mais avec l'accentuation de l'Europe comme principal client, la part de l'Afrique, et notamment celle du Nigéria baisse. Ce pays ne représente plus au début des années 90 que 5,2% du total des exportations du Niger (L'Etat du monde, 1990), alors qu'il en représentait 13,7% en 1985 et 9,1% l'année suivante (tableau 3) ;

la structure des échanges Niger-Nigéria est du type classique Sud-Nord, c'est-à-dire produits primaires contre produits manufacturés. En effet, nous l'avons déjà noté, les principaux produits exportés par le Niger en direction du Nigéria sont : bétail sur pied, oignons, niébé, cuirs et peaux et natron. En revanche, le Niger importe toute une gamme de produits manufacturés, tant de fabrication locale qu'en provenance de l'extérieur. Le plus souvent, ces transactions ont pour acteurs les opérateurs relevant du secteur informel. Cependant, en réaction à la forte demande du Nigeria, le Niger (comme les autres Etats qui l'entourent) va essayer de fermer ses frontières à la sortie des produits vivriers, ceci pour éviter de trop importantes hausses de prix ou encore un prélèvement en grande quantité des produits destinés à ses propres villes ; les sociétés d'économie mixte et offices d'Etat (cités plus haut), sont alors chargés de la commercialisation de ces mêmes produits. Cette politique visant à assurer un meilleur ravitaillement des villes a cependant eu des effets contraires. ***'En effet, les paysans réagissent violemment contre les bas prix fixés par les pouvoirs publics. Il ne peut en être autrement puisque ces produits vivriers n'ont jamais bénéficié du soutien de l'Etat, consacré aux seules cultures de rente. (...) Les paysans, tout en refusant de vendre leur récolte à l'Etat, la livrent aux commerçants qui l'évacuent vers la frontière par le circuit parallèle, l'exportation officielle étant prohibée'*** (Igué, 1985a : 341).

#### 4.1.3 De l'informalité des échanges

Au Niger, les offices d'Etat ne contrôlent pas plus de 20% de la production céréalière en proposant des prix jusqu'à 50% inférieurs à ceux proposés par les commerçants privés.

Ce qu'on peut dire ici, c'est que le secteur informel a favorisé l'émergence d'une intégration des marchés entre les deux pays. Cette intégration revêt deux caractéristiques fondamentales :

les économies d'échelle dont bénéficient les entreprises concurrentes du Nigéria du fait de la dimension du marché (avantage démographique). Les cas les plus évidents sont la société nigérienne de cimenterie malbaza qui a connu, quelques années après sa mise en place, un déclin aussi prévisible que l'essor de sokoto Ciment, sa concurrente nigériane, sise à une centaine de kilomètres.

Ce sont ces deux phénomènes réels qui font qu'on retrouve dans les échanges Niger-Nigéria le schéma classique de la division internationale du travail (dit).

Malgré la méconnaissance statistique et comptable du commerce informel, on peut en répertorier un certain nombre d'effets (Djibo, 1989 : 202) :

pertes de recettes fiscales du fait de la fraude :

manque de compétitivité de certains produits nigériens sur les marchés du Nigéria ;

<sup>18</sup> Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest regroupant 16 pays : Bénin, Burkina Faso, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambia, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo, Tchad, etc.



Pour le Nigéria :

- possibilités de débouchés au Niger des industries locales, donc gain réel de compétitivité ;
- fuite de devises car les produits importés en devises par le Nigéria sont achetés par des opérateurs informels du Niger avec des nairas ;
- forte spéculation sur la naira.

Ainsi au niveau national, le principal avantage que tire le Niger (mais aussi les autres pays limitrophes du Nigeria) est d'ordre monétaire et lié à cette forte spéculation. Selon l'évolution du cours de la naira sur le marché parallèle, certains produits alimentaires fortement soutenus par le gouvernement fédéral comme le sucre, la farine de blé et le lait, reviennent moins chers dans les centres urbains des pays périphériques au Nigéria. Le Niger a ainsi économisé en 1986, 10 milliards de francs cfa, soit 11% du budget de l'Etat, en s'approvisionnant en vivres et en produits manufacturés au Nigeria. De plus le commerce frontalier est source de recettes pour l'Etat (près de 25 milliards de francs cfa de taxes douanières en 1987), parfois même lorsqu'il repose sur la fraude (Grégoire, 1992) - entre autres, par le biais des taxes prélevées lorsqu'ils sont mis en vente. Il est enfin à l'origine de l'essor de villes telles que Konni et Maradi, car au niveau régional les zones frontalières semblent être parvenues à une certaine intégration économique articulée autour des échanges de proximité.

## 4.2 A l'échelle locale

---

Le développement actuel des échanges régionaux prolonge les anciennes traditions commerciales ; à l'échelle locale, l'échange se structure autour de marchés qui représentent les plus importants centres d'exposition et d'achat.

### 4.2.1 Les marchés

Un certain nombre de ces marchés a vu le jour grâce au commerce transsaharien. Parmi ceux-là on peut citer Zinder et Birni Konni (du côté nigérien), Madaou, Illéla, Kamba (du côté nigérian). Ils ont prospéré car à côté du commerce à longue distance<sup>19</sup>, se sont développés des échanges locaux autour d'un système de marchés périodiques florissant à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle. Ils étaient en quelque sorte les entrepôts du commerce transsaharien et/ou le point de contact entre des Haoussas sédentaires et agriculteurs, et des Peuls nomades et éleveurs. D'autres marchés par contre sont plus récents, nés pendant<sup>20</sup> ou après la colonisation, montés par des populations conscientes de pouvoir

<sup>19</sup> Le commerce à longue distance est considéré comme l'échange d'un produit local contre un bien de consommation qui vient de loin, alors que le commerce local est l'échange de produits entre des marchés qui ne sont pas éloignés de plus d'une journée de marche en utilisant les moyens usuels de transport c'est-à-dire à pied, en âne ou en pirogue (Daubrée, 1995).

tirer partie de la nouvelle donne géopolitique. John Igué (1985a) recense entre Gaya et Diffa, c'est-à-dire sur toute la longueur de la frontière, une centaine de marchés frontaliers nigéro-nigériens. Il propose alors (comme Iren Wright en 1989) de les hiérarchiser en fonction de leur importance et leur dynamisme. On retrouve la classification suivante :

Les marchés 'polaires' ; ils rayonnent sur de vastes régions couvrant plusieurs dizaines de kilomètres-carrés. Ce sont des pôles d'approvisionnement ouverts sur les circuits import-export (exemple : Maradi-Konni-Kano). Ils doivent leur dynamisme à l'influence de grosses agglomérations dont la population constitue à elle seule un débouché important. Ils le doivent également souvent à l'attachement de la population frontalière à son sentiment d'unité et aux contrastes économiques nés de la partition. Parmi les marchés 'polaires', Igué cite Zinder, Maradi, Konni au Niger et Katsina, Daura et Kano au Nigéria.

Les marchés relais ; ils sont situés entre les premiers (tant géographiquement que du point de vue de leur importance), et sur les principaux axes de communication ou à proximité des zones de production. Ils servent de relais à l'approvisionnement des marchés plus importants : c'est le cas par exemple de Matameye pour Zinder ou de Madaou pour Kano.

Les marchés de brousse ou 'satellites' sont le lieu de collecte des denrées agricoles et de la revente des produits manufacturés. On y rencontre surtout des petits détaillants au service de grossistes qui interviennent au niveau des deux premières catégories de marché.

En fait, il s'agit la plupart du temps d'une disposition en marchés jumeaux, qui permet la permanence de la cohésion des groupes sociaux, en dépit des contraintes induites par la frontière. **'A ces marchés s'ajoute le rôle des villes frontalières qui par leur position géographique et leur population renforcent la structure des espaces (frontaliers). (...) Cependant, il faut noter qu'entre les villes et les marchés, il existe des localités qui servent d'entrepôts frontaliers ; lieu de revente pour les grossistes qui opèrent de chaque côté de la frontière - les marchandises peuvent provenir de loin'** (Wright, 1989 : 35). Les échanges commerciaux concernent à la fois les produits industriels, agricoles et d'élevage.

Cette structure triangulaire, ville-marché-entrepôt, où les trois éléments peuvent se trouver sur deux ou trois localisations distinctes, fonctionne de façon autonome, car elle échappe en grande partie aux lois économiques en vigueur dans chaque Etat. Véritables traits d'union entre les deux pays, ces espaces périphériques doivent leur autonomie à des facteurs que nous avons déjà évoqués, à savoir la forte solidarité ethnique que manifestent les populations frontalières (solidarité qui peut aller jusqu'à concurrencer le

---

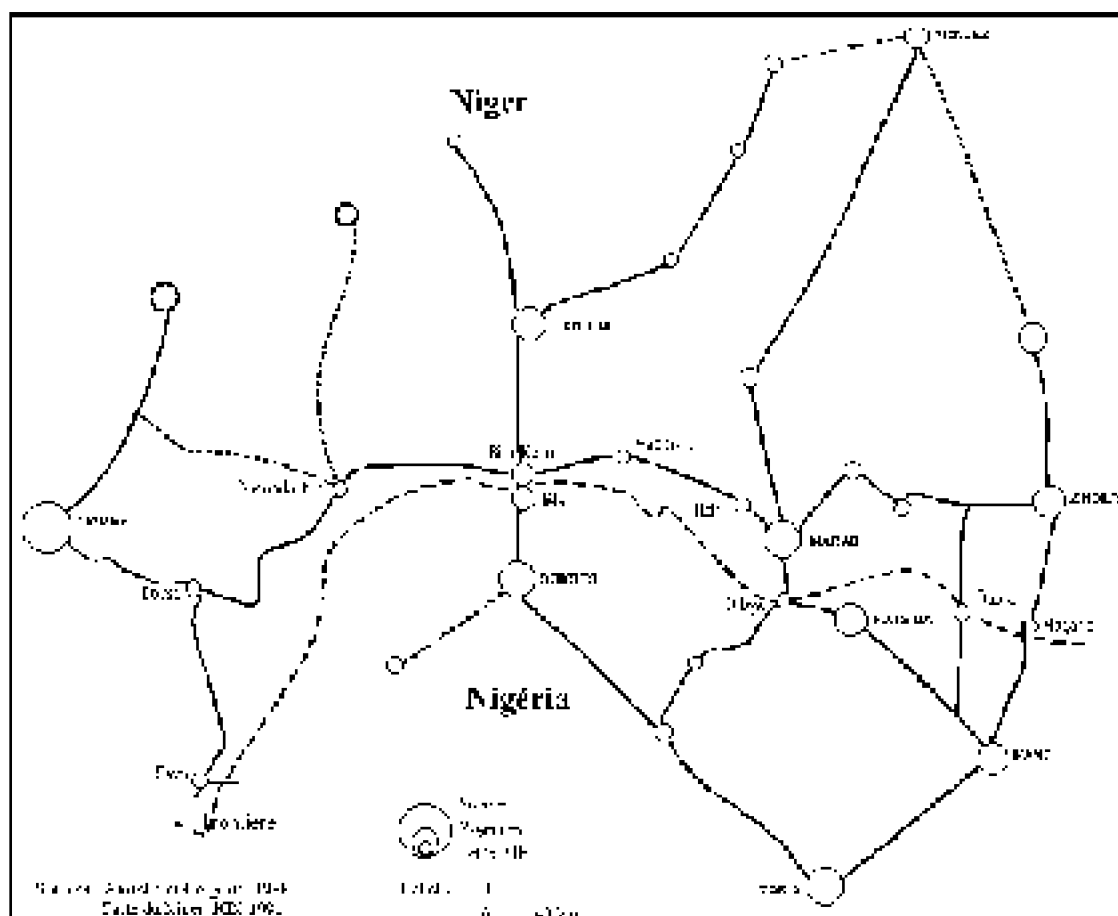
<sup>20</sup> En fait au début de la colonisation, on assiste surtout à une récession générale, une baisse d'activité des marchés frontaliers et une fuite des commerçants et des populations en zone britannique, lors de la mise en place en 1913 d'une frontière douanière, en complément de la frontière politique. Elle fut par la suite supprimée (Amselle et Grégoire, 1988).

développement d'une conscience nationale), et à l'utilisation des deux monnaies : il n'y a plus une zone cfa à côté d'une zone naira, il y a une zone cfa-naira. Le passage d'une monnaie à l'autre est une opération banale, quasiment instantanée, facilitée par les innombrables cambistes qui officient de part et d'autre de la frontière. Mais, l'autonomie de ces espaces périphériques peut aussi être due à la faiblesse des contrôles douaniers et à leur relative inefficacité. Ils se concentrent en effet souvent sur les postes frontières qui bien que nombreux, laissent les uns entre les autres de larges bandes où la seule entrave à la traversée est la distance. Ils se concentrent également sur des populations pauvres, qui n'ont pas les moyens financiers ou techniques de s'y soustraire.

Les espaces frontaliers que l'on peut trouver sur la frontière que nous étudions sont donc, *a priori*, du type des périphéries transnationales, telles que nous les avons définies précédemment : l'animation des échanges commerciaux assurée par les populations vivant à cheval sur la frontière, favorise la naissance de villes frontalières et stimule la croissance des localités déjà existantes dans la zone. Les centres urbains, généralement disposés les uns en face des autres, servent alors de support à la création d'importants réseaux de marchés frontaliers bien souvent jumeaux.

### 4.2.2 Les espaces frontaliers

Ils sont souvent dynamiques sur cette frontière et ont permis le développement d'un certain nombre de périphéries transnationales. Celles-ci ne sont pourtant pas identiques et selon qu'elles ont une vocation plus ou moins régionale, elles ne fonctionneront pas de la même manière et impliqueront différemment les populations locales dans une logique de développement endogène. Pour voir cela de manière plus concrète, prenons le cas des espaces Maradi-Djibila et Birni Konni-Illéla. (carte 5)



Carte 5: Espaces frontaliers et liaisons terrestres

#### a) L'espace Maradi-Djibya

Il s'agit en fait de toute la zone Maradi-Djibya-Katsina, avec Kano pour pendant. L'importance des marchés de ces trois lieux dépasse le cadre de la région et tend à faire de cette zone transnationale, un pôle international avec comme point d'articulation, le marché de Djibya qui, bien qu'étant juste un village<sup>21</sup>, est un lieu qui favorise la rencontre de diverses populations venant non seulement de la région, mais aussi de tout le Niger et du Nigéria. Ce marché offre une gamme très variée de produits divers, le gros du commerce se faisant surtout avec les grandes villes que sont Maradi, Kano, Katsina ou encore Kaduna et même Lagos. Du côté nigérien, on y importe essentiellement des produits tels que le carburant, les matériaux de construction, les cigarettes, le détergent,

<sup>21</sup> Fondé en 1959 par des ressortissants nigériens, originaires de Maradi qui ont émigré à cause de problèmes politiques survenus à la suite d'une défaite électorale.

les tissus, les postes radios... et on exporte des animaux sur pied et du niébé qui se vendent plus cher au Nigéria.

La population locale est bien sûr très présente sur les marchés et pratique assez fortement l'ensemble de la région, pour ses besoins personnels ou professionnels. Néanmoins, le plus gros des échanges est effectué par de grands commerçants, régionaux ou non, qui exploitent à grande échelle les pénuries, la différence d'industrialisation entre les deux pays, et tous les différentiels de prix qui peuvent apparaître. Ainsi, les céréales par exemple peuvent être exportées ou importées au Niger, selon le sens dans lequel la différence de prix permet un meilleur gain.

Ce sont ces éléments qui font que cet espace se distingue d'espaces du type de celui Birni Konni-Illéla.

### b) L'espace Birni Konni-Illéla

Il a un caractère beaucoup plus local que le précédent, du fait probablement de la taille des villes qui le compose et de la plus grande proximité de la frontière. Pour les habitants de Konni et ses alentours, aller à Illéla semble faire désormais partie de la vie quotidienne, la frontière entre les deux localités apparaissant presque comme inexistante. Les produits échangés sont : les denrées alimentaires (tableau 5), le bétail et les produits manufacturés.

Tableau 5 : Denrées échangées sur les marchés de Illéla et de Konni

Du Nigéria vers le Niger	Du Niger vers le Nigéria
céréales (maïs, mil, sorgho, blé, niébé, riz)	céréales (niébé, sorgho, mil) riz thaïlandais
igname patate douce semoule de manioc	farine de blé importée dattes
fruits et légumes noix de cola huile de palme	
source : Nuhu-Koko, 1989 : 183	

En ce qui concerne les céréales, on trouve de part et d'autre des marchés des deux localités les mêmes produits. Le jour du marché (mercredi pour Konni, dimanche pour Illéla), des commerçants vendent ou achètent indifféremment sur les deux marchés. Les produits manufacturés (tableau 6) sont par contre plus spécifiques à chaque place et traduisent la différence d'industrialisation des deux pays ainsi que le bénéfice qu'essaie de tirer la population d'opérations d'importation et de réexportation.

Tableau 6 : Exemples de produits manufacturés échangés sur les marchés de Illéla et de Konni

Du Nigéria vers	le Niger	Du Niger vers le Nigéria
Matelas lits tôle de zinc ciment sodas détergent et savon récipients en plastique ustensiles de cuisine contre-plaqué réfrigérateurs	Piles lampes insecticides produits agro-chimiques allumettes cigarettes pétrole/essence pièces détachées textiles cosmétiques	riz importé farine de blé importée huile végétale importé cigarettes importées dattes raffinées sucre lait
source : Nuhu-Koko, 1989 : 183		

Le bétail (boeufs, moutons, chèvres, ânes et chevaux) quant à lui, est échangé uniquement dans le sens Niger vers Nigéria, et généralement acheminé de l'autre côté de la frontière par des pistes de brousse, loin des postes de douane.

Tous ces échanges sont difficilement quantifiables pour des raisons que nous avons déjà évoquées, mais aussi du fait que les jours de marché, surtout celui de Illéla, les postes frontières sont envahis par une foule impatiente composée aussi bien de commerçants que de simples habitants venant de toute la région. S'il est alors possible d'estimer les gros achats et de contrôler certains achats personnels, il est quasiment impossible de recenser ou d'estimer la totalité, compte tenu d'une insuffisance de moyens matériels aux postes frontaliers.

On a constaté cependant avant la dévaluation du Fcfa (fin des années 80-début des années 90), que les activités entre les deux localités se développaient de plus en plus, échanges de proximité à petite échelle bien sûr, mais aussi, à l'instar de Maradi mais dans une moindre proportion, à grande échelle. Des commerçants de Konni ou d'ailleurs<sup>22</sup> font en effet du gros commerce sur cet espace Konni-Illéla et son pendant Sokoto.

## V - Conclusion : la frontière, facteur de dynamisation d'une région

Une disjonction dans l'espace (une frontière) se double bien souvent d'une disjonction entre deux espaces sociaux, la frontière mettant en contact deux types distincts de souverainetés politiques, donc deux structures d'organisation sécrétant chacune des politiques spécifiques. Cela peut alors donner naissance à une périphérie transnationale. L'existence de facteurs structurels (racines historiques, différences de peuplement ou de richesses économiques, différences d'espaces monétaires...), de facteurs conjoncturels, d'avantages comparatifs et de complémentarités économiques, et enfin l'existence de différences dans les politiques nationales sont autant d'éléments générateurs d'une périphérie transnationale. Celle-ci est alors un espace de vie où la frontière a un réel impact sur le quotidien des populations, sur la structuration de l'espace et sur l'organisation sociale. ***'Elle stimule le déplacement des travailleurs d'un pays à un***

<sup>22</sup> Rappelons que Konni se trouve à un carrefour de routes conduisant au Nord, à l'Est et à l'Ouest du pays, et au nord du Nigéria.

***autre et renforce les échanges commerciaux'*** (Igué, 1990 : 595). Quotidiennement 'pratiquée', elle est loin d'être une pure contrainte à la libre circulation des personnes, des marchandises, des services et des flux financiers. Elle est à ce titre porteuse de la dynamique et de la régulation sociale nécessaires aux régions éloignées des centres urbains centraux et leur confère une autonomie certaine par rapport à ces derniers. C'est à ce titre que pour la ville moyenne (qui est aujourd'hui en Afrique le niveau territorial de plus en plus sollicité pour impulser le développement de la région qu'il polarise), être localisée dans une périphérie transnationale peut représenter un élément déterminant du développement socio-économique.

A Konni, centre urbain secondaire, cet atout semble être largement exploité et nous nous proposons d'étudier dans les prochains chapitres, de quelle manière et dans quelles conditions, la frontière y est porteuse de dynamisme pour les habitants de la ville et de sa région.





## Chapitre 3 : terrain d'étude

La ville est très souvent définie comme une agglomération d'une certaine importance où la majorité des habitants est occupée par le commerce, l'industrie ou l'administration. Au Niger, les principaux critères de définition retenus sont les critères administratif et démographique. Ce dernier définit comme ville les agglomérations d'au moins 2 500 habitants (Motcho Kokou, 1987). Certains villages dépassant largement ce chiffre, les deux critères doivent être combinés pour définir ce qu'est une ville. Le critère administratif est alors celui de la présence d'un certain nombre d'infrastructures administratives. C'est ainsi que tous les chefs-lieux de département et d'arrondissement sont des villes. La plupart des villes nigériennes sont donc nées sous l'impulsion des pouvoirs publics. L'armature urbaine actuelle s'est néanmoins constituée en trois étapes. Pendant la période précoloniale où les villes, bien que peu nombreuses, jouaient un rôle très important comme le siège de sultanats puissants (exemple Agadez ou Zinder), ou encore comme centres commerciaux. Avec la colonisation surgissent des villes comme Niamey, Dosso... pour l'installation des centres administratifs, de points d'appui militaire, ou à des points vitaux de l'empire économique. Avec l'indépendance, les nécessités économiques et administratives entraînent la création *ex-nihilo* de villes comme Diffa et Arlit (la ville de l'uranium) qui viennent étoffer le réseau urbain. C'est à cette période que le pays connaît une importante urbanisation. Elle résulte d'une explosion démographique dans ces dernières décennies, et d'un processus migratoire sans précédent. Entre 1960 et 1980, la population urbaine passe de 3% à 9% de la population totale (Motcho Kokou, 1987). Lors du recensement de 1988, une personne sur dix vivait en ville. Ainsi, malgré une accélération du phénomène, le taux d'urbanisation reste encore faible par rapport aux

autres pays d'Afrique, mais la structure urbaine est relativement identique avec une prééminence de la ville capitale. Niamey, première ville, regroupe en effet plus de 600 000 habitants aujourd'hui, soit près de la moitié des citoyens du pays. Les autres grandes villes (Maradi, Zinder) abritent au plus un tiers de la population de la capitale. C'est dans cette hiérarchie urbaine que s'insère Konni, ville moyenne et septième centre urbain sur les 39 que compte le Niger. Ce rang tient compte de sa population et de la présence des principales administrations de l'Etat (ministères, offices publiques) et des principaux services publics (écoles, poste, hôpital et centres médicaux...) - à l'exception du transport. La ville est néanmoins le résultat d'une urbanisation précoloniale.

## **I - Descriptif du site**

Un certain nombre d'événements ont mené à la création de Konni sur son site actuel. La ville a ensuite connu des évolutions jusqu'à sa structure présente. Nous présenterons dans un premier temps le cadre physique et historique de la ville, avant de voir comment elle se relie aux autres maillons du réseaux urbain national ainsi qu'à son arrière-pays.

### **1.1 Le cadre physique et historique**

---

La ville est située dans la zone appelée 'vallée de la Maggia', zone à l'aspect d'une vaste plaine dont l'altitude moyenne est de 270 m (SDAU, 1991). Le site se caractérise donc par un relief assez plat, sans véritable pente, traversé par le lit de l'ancienne rivière Maggia.

Konni fut fondée au début du 19<sup>ème</sup> siècle<sup>23</sup> (1822-1823) par Gourama, fils de Chaïbou chef de Nadabar, ville de l'Ader<sup>24</sup>. Celle-ci existait déjà depuis environ un siècle et demi, quand une partie de sa population décida de partir avec son prince, pour créer une ville plus grande et plus prospère. On installa alors Konni à proximité de son emplacement actuel, mais en zone inondable, et le site se révéla vite inhabitable en saison pluvieuse. Il fut alors pris conseil auprès d'Ousmane Dan Fodio, figure de proue de la Djihad peule et puissant maître de Sokoto, pour le choix d'un nouvel emplacement. Celui-ci conseilla de détruire le hameau situé sur l'emplacement actuel du vieux noyau et d'y bâtir la ville. Ainsi fut fait et Ousmane Dan Fodio vint personnellement voir le déroulement des opérations et désigna les lieux où devaient être construits la Mosquée et la maison du chef. Gourama régna pendant 40 ans, son fils Adam lui succéda (un descendant de ce dernier représente aujourd'hui encore l'autorité coutumière du canton). La ville avait moins de 80 ans d'existence lorsqu'elle fut confrontée à la colonisation occidentale à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle. La mission d'exploration Voulet-Chanoine rencontra

<sup>23</sup> Nous avons reconstitué cet historique en recoupant les informations fournies par le griot de la famille royale de Konni (on est griot de père en fils) avec lequel nous nous sommes entretenus, et une liste de dates et de faits marquants concernant la ville, que nous a fournie la mairie.

<sup>24</sup> L'Ader, avec le Gobir, le Damagaran et l'Aréwa, constituent l'ensemble du territoire haoussa au Niger.

une résistance importante de la population et le premier contact fut sanglant (les autorités coutumières parlent de 10 000 morts). En effet, ***'pour avoir tenté de résister, la ville a été littéralement rayée de la carte le 9 mai 1899. (...) les cadavres furent jetés dans de grandes fosses, la ville fut ensuite systématiquement détruite sur l'ordre de Voulet'*** (Kimba, 1987 : 155). La ville de Konni ainsi conquise fut réduite par la frontière tracée en 1906 ; avant cela, elle s'étalait jusqu'au-delà de Illéla au Nigéria. Elle devint alors successivement poste militaire, subdivision puis cercle. En 1964, quatre ans après la décolonisation, elle devint chef-lieu d'arrondissement et en 1972 commune urbaine, même si la nomination du premier maire n'est intervenue qu'en 1988 (sdau, 1991).

Ces mutations, de territoire occupé à territoire libre, des travaux forcés pour la population à la liberté de choix de leur activité, ainsi que l'accession administrative au statut de commune urbaine, ont contribué à une évolution démographique certaine. En effet, elle passe d'une population estimée à 6 500 habitants au recensement de 1958, à une population aujourd'hui estimée à plus de 40 000 habitants. De manière concrète, ceci est le fruit conjugué d'une amélioration des différents facteurs de la croissance démographique : une forte natalité de l'ordre de 5,3%, une mortalité moyenne d'environ 1,9% et un solde migratoire positif. La population, à prédominance de Konnawas (originaires de Konni) et d'Aderawas (originaires plus largement de la région de l'Ader) à vocation d'agriculteurs sédentaires, est le fruit de plusieurs migrations anciennes et récentes en provenance de Tahoua, mais aussi des zones djermas telles que Dosso ou Tillabéri.

La vocation agricole de la population est aujourd'hui entretenue par l'existence de vastes champs autour de la ville, ainsi que d'un des plus grands aménagements hydro-agricoles (AHA) du pays (3063 ha aménagés en 1991 - sdau, 1991). Ces AHA enserrent la ville au Nord, à l'Ouest et au Sud, ne permettant aujourd'hui qu'un développement par l'Est (une nouvelle zone y est d'ailleurs en cours de lotissement - Carte ). Mais avant d'arriver à cette situation, plusieurs plans de lotissement ont été réalisés avec un succès très relatif. En effet, le vieux noyau (carte 6) même du développement de la ville retint pendant longtemps la population (au revenu souvent trop faible pour envisager l'achat d'une parcelle), ne consentant à la rejeter dans les nouvelles zones loties que quand il commença à s'asphyxier.



tronçons pavés et quelques voies latéritiques. La faiblesse de ce réseau routier interne pose avec acuité le problème du transport urbain. L'accès à la ville est néanmoins bien assuré.

## 1.2 La desserte de la ville et le système de transport urbain

Konni est le carrefour des routes Est-Ouest, Nord et Sud (carte 6) et plusieurs lignes de transport routier s'y côtoient, dans un nombre impressionnant de gares pour une ville moyenne (près d'une dizaine).

Il y a les lignes qui relient exclusivement la ville à son arrière-pays immédiat. Elles sont desservies toute l'année par un service de transport par taxi-moto, et de manière discontinue par des taxis de brousse (encore appelés voitures de marché). Ces derniers, pour la plupart, ne fonctionnent pas plus de 2 jours par semaine (le mercredi, jour du marché de Konni et le dimanche, jour de marché de Illéla), et seulement pendant la saison sèche<sup>25</sup>, car pendant les 3 mois que dure la saison des pluies, les routes, ou plus exactement les pistes, deviennent impraticables. La demande de transport baisse également, car les paysans sont occupés aux travaux des champs.

Hormis ces lignes de proximité, il y a les lignes nationales qui relient Konni aux grandes villes. Elles drainent également les populations de l'arrière-pays moins immédiat, de même que celles des autres villes qui se trouvent sur les itinéraires. Il y a la ligne Niamey-Konni (420 km), la ligne Tahoua-Konni (150 km) qui est à ce niveau la plus fréquentée, et la ligne Maradi-Konni (260 km).

On trouve à côté de ces lignes nationales, une internationale, Konni-Illéla (5 km), qui est de loin celle qui mobilise le plus de monde, véhicules comme passagers. Illéla est considérée comme une destination en soi, mais aussi comme un lieu de correspondance pour se rendre dans d'autres régions du Nigéria.

En dehors des taxis-motos, les véhicules qui desservent la ville sont des véhicules de 8, 10, 15 ou 17 places assises.

En ce qui concerne l'urbain, à Konni comme dans les autres villes (en dehors de Niamey), la puissance publique n'intervient pas. L'offre de transport collectif repose exclusivement sur le secteur privé et sur l'initiative individuelle. La taille du réseau routier interne n'a pas évolué à la même vitesse que la ville ; sa faiblesse n'a donc pas permis le développement d'un système classique de taxis, comme c'est le cas dans les 'grandes' villes nigériennes (chefs-lieux de départements qualifiés de grandes villes, quelle que soit leur taille), mêmes les moins peuplées que Konni. Cependant, la proximité du Nigéria à entraîné l'apparition d'un mode qui y existait et qui s'est implanté et développé considérablement à Konni : le taxi-moto ou *kabu-kabu*. Le parc est actuellement d'environ 400 véhicules, possédés par de petits investisseurs de la ville, mais aussi par quelques gros commerçants. C'est un système en place depuis 1984, exploité par les propriétaires eux-mêmes, ou par des employés. Ce système, nous l'avons souligné et nous y reviendrons plus en détail dans le prochain chapitre, n'est pas exclusivement urbain et

<sup>25</sup> Approximativement d'octobre à juin.

couvre jusqu'à 15 km autour de Konni, côté Niger mais aussi Nigéria.

Après ce descriptif rapide du site de l'étude, nous allons maintenant, avant l'analyse à proprement parler, essayer de décrire à travers ses caractéristiques socio-économiques, la population enquêtée.

## **II - Description socio-économique de la population**

La population se compose de ménages, mais aussi d'individus. Notre enquête-ménage tient compte de ces deux aspects de la population citadine, et les données recueillies permettent d'avoir des informations récentes (plus récentes que toutes celles dont nous aurions pu disposer par ailleurs), une meilleure connaissance des ménages de Konni, ainsi que d'une partie des individus qui les composent. Tous les quartiers ont été enquêtés selon une sélection aléatoire, sur toute leur surface pour les plus petits, et sur une zone préalablement définie pour les plus grands (cf. zonage et échantillonnage en annexe 2).

### **2.1 Les modalités pratiques de l'enquête**

---

Notre objectif en ce qui concerne le taux de sondage est d'environ 5%. Pour pouvoir le respecter, il fallait un maximum de sensibilisation de la population. Sur notre demande, le Service d'Arrondissement du Plan (SAP) a coordonné une réunion avec chaque chef de quartier et un représentant du SAP, un représentant de la Mairie et un représentant du chef de canton. Ils ont présenté à chaque chef de quartier les objectifs de l'enquête, l'intérêt pour la ville de Konni de participer à une telle enquête et sollicité sa collaboration auprès des ménages sélectionnés en cas de réticence. Il y a également eu une réunion des chefs de quartier avec le Maire de Konni. Par ailleurs, un courrier a été envoyé à toutes les administrations de la ville afin de les informer qu'une enquête aurait lieu et demander la collaboration des fonctionnaires s'ils étaient enquêtés. Juste avant l'enquête, un crieur public est passé dans les quartiers pour annoncer l'enquête afin que la population n'ait pas le temps de l'oublier.

Les enquêteurs, rattachés aux services du Ministère du Plan et plus exactement de la Direction de la Statistique, ont été formés (aux questionnaires) par nos soins pendant 3 jours. La première journée était consacrée à la présentation des questionnaires d'enquête, la deuxième à la visite des zones d'enquête et à un test auprès d'un ménage dans chaque zone d'enquête. Les instructions étaient de se limiter à 3 individus de profils différents afin d'avoir plusieurs cas de figure pour l'application du questionnaire (le chef de ménage, une épouse et un jeune). Enfin, pour le dernier jour, il restait la correction du test et les dernières consignes pour le lancement de l'enquête.

Ces consignes concernaient principalement :

le choix de la concession à enquêter : il fallait en choisir une toutes les 3 concessions et

s'il y avait plusieurs ménages, choisir le deuxième à droite ; et avant tout, fixer un rendez-vous avec le ménage et essayer de voir les enquêtés seuls.

la localisation précise des ménages enquêtés : chaque enquêteur devait la marquer sur sa carte de manière que celle-ci soit utilisable par la suite.

les relations avec les superviseurs : les questionnaires devaient être rendus aux superviseurs dès qu'ils étaient complets, et les superviseurs avaient le devoir de fixer des rendez-vous fréquents avec leurs enquêteurs.

les relations entre enquêteurs, superviseurs et l'équipe responsable de l'enquête : nous avons assuré, tout au long de la période d'enquête, une permanence bi-journalière, pour répondre aux questions des enquêteurs et des superviseurs et pour contrôler les questionnaires déjà vus par les superviseurs.

Au troisième jour de l'enquête, une réunion de bilan a été organisée. Cette réunion avait pour but la correction des erreurs les plus fréquentes parmi les enquêteurs. Dans la mesure où nous les voyions souvent pour la plupart, s'ils avaient des erreurs particulières et systématiques, nous essayions de les corriger individuellement.

En définitive, l'enquête s'est réalisée un peu plus rapidement que prévu. C'est-à-dire qu'au lieu de 14 jours planifiés, il y a eu 12 jours effectifs et les objectifs de représentativité ont été atteints tant en ce qui concerne les ménages que les individus.

## 2.2 Les ménages

---

Il s'agissait de recenser toutes les personnes habitant le ménage lors du passage de l'enquêteur, ainsi que les personnes régulièrement accueillies. Chaque enquêteur ayant une zone préaffectée, les renseignements à recueillir sur les ménages dans un second temps concernent alors essentiellement les caractéristiques propres de l'habitat et l'équipement dont il dispose.

### 2.2.1 Composition des ménages

L'échantillon est composé de 253 ménages comptant 2002 personnes. Parmi ceux là, 22 (soit 1%) sont de passage, c'est-à-dire résidant dans le ménage pour moins de 3 mois, et 15 (soit moins de 1%) y sont à titre temporaire c'est-à-dire pour un séjour entre 3 et 6 mois. La très grande majorité est donc composée de résidents permanents, domiciliés plus de 6 mois par an dans le ménage. Nous avons identifié chaque individu selon la position qu'il occupe dans le ménage.

#### a) Les chefs de ménage

A Konni, la règle est que le chef de ménage est un homme marié (93%) et l'exception (7%) est que ce soit une femme. Pourtant en milieu urbain au Niger, la tendance est

moins forte et dans environ un ménage sur six, le chef est une femme (Traoré et Bocquier, 1996). L'exode des hommes, l'instabilité matrimoniale ou encore le veuvage sont à l'origine de cet état. Dans le cas de Konni, le faible nombre des femmes chefs s'explique par le fait que le veuvage est pratiquement le seul motif évoqué, et que les femmes seules, nous le verrons plus loin, sont en général hébergées dans des ménages où le chef est un homme.

Les chefs de ménages hommes, sont quant à eux, le plus souvent monogames (tableau 7), mais 88 d'entre eux se déclarent polygames, soit un peu plus du tiers. Parmi eux, les trois-quarts ont deux épouses.

**Tableau 7 : Répartition des chefs de ménage hommes en fonction du nombre d'épouses**

Nombre d'épouses	Nombre de chefs	%
0	1	0
1	147	62
2	67	29
3	18	8
4	3	1
	236	100

La moyenne d'âge des chefs est de 49 ans, et s'il n'existe pas de grandes disparités entre hommes et femmes, respectivement 49 ans et 50 ans, on peut constater qu'il y a peu de chefs relativement jeunes (tableau 8). Seul 1 sur 5 a moins de 36 ans, et une majorité (55%) a plus de 45 ans.

**Tableau 8 : Répartition des chefs de ménage en fonction de l'âge**

Tranches d'âge	Nombre de chefs	%
-25ans	2	1
25-35ans	49	19
36-45ans	64	25
46-55 ans	52	21
56-65ans	59	23
+65 ans	27	11
	253	100

Les chefs de ménage polygames sont plus âgés, avec une moyenne d'âge de 53 ans, que les monogames qui ont 46 ans en moyenne. Une majorité de ces derniers (52%) n'a en effet pas dépassé 45 ans, alors que seul un tiers des polygames est dans ce cas. D'ailleurs, le plus jeune chef de ménage monogame a 17 ans, alors que celui polygame en a 29.

## **b) Les épouses**

Celles présentes dans les ménages enquêtés sont au nombre de 340<sup>26</sup>, soit en moyenne



1,3 épouse par ménage enquêté à Konni.

Elles sont bien plus jeunes que leur mari, avec une moyenne d'âge de 35 ans. Cette moyenne passe à 33 ans dans le cas des ménages monogames, ou encore dans le cas des épouses autres que la première dans les ménages polygames. Cette dernière a 40 ans en moyenne.

Les 340 épouses présentes dans les ménages ont 874 enfants également présents, soit en moyenne 2,6 chacune.

### c) Les enfants

Ils sont au total un millier dont le père est le chef du ménage. Sept sur huit ont leur mère dans le ménage et les autres en sont séparés. On rencontre ce genre de situation en général lorsqu'il y a divorce, les enfants étant presque systématiquement confiés au père.

En dehors des cas où le chef est une femme (en moyenne deux enfants par ménage), on dénombre en moyenne quatre enfants par foyer. Cette moyenne est variable selon le nombre d'épouses présentes ; on note ainsi une grande différence entre ménages monogames et polygames (tableau 9). La relation entre nombre d'épouses et nombre d'enfants est cependant pratiquement linéaire.

**Tableau 9 : Nombre d'enfants en fonction du nombre d'épouses vivant dans le ménage**

Nbre d'épouses	Nbre de ménages	Nbre moyen d'enfants	Nbre d'enfants/épouses
1	150	2,9	2,9
2	68	5,9	2,9
3	14	8,0	2,7

Les enfants présents dans le ménage sont très jeunes : plus de 9 sur 10 d'entre eux n'ont pas plus de 20 ans (tableau 10). Il y a en moyenne plus de garçons (56%) que de filles (44%), mais cela est variable selon les tranches d'âge. Ainsi avant 10 ans, l'équilibre est presque parfait entre les deux sexes, l'écart commençant à se creuser entre 11 et 20 ans où plus de 3 enfants sur 5 sont des garçons. Après 20 ans, ils en représentent les trois-quarts. Ceci est dû au fait que les filles se marient plus jeunes que les garçons. Au Niger, l'âge au premier mariage pour les femmes est inférieur à 17,5 ans (Hertrich et Pilon, 1997) ; c'est un chiffre qui n'a pas connu énormément de variation depuis 1950, contrairement à de nombreux pays d'Afrique qui étaient alors dans le même cas et qui aujourd'hui ont des moyennes de l'ordre de 19 ans, voire 20 ans. Pour les garçons, comme nous le déterminerons pour Konni dans le prochain chapitre, la moyenne se situe plutôt une demi-douzaine d'années plus tard. Ainsi, ils se retrouvent majoritaires chez leurs parents au-delà d'un certain âge, les filles quittant systématiquement leur famille après le mariage. Les filles sont aussi, nous le verrons plus loin, plus souvent confiées à un autre membre de la famille. Elles peuvent en effet constituer une aide précieuse à une tante malade, une grand-mère âgée, une soeur récemment mariée.

<sup>26</sup> Les chefs de ménage en ont pourtant déclaré 347 au total, mais dans certains cas, les épouses vivent dans des foyers différents.

Tableau 10 : Répartition des enfants des ménages par tranches d'âge

Age	Sexe	Effectif	%
0-10 ans	F	301	49
	H	311	51
	<i>Tous</i>	<i>612</i>	<i>61</i>
11-20 ans	F	121	38
	H	195	62
	<i>Tous</i>	<i>316</i>	<i>32</i>
plus de 20 ans	F	19	26
	H	54	74
	<i>Tous</i>	<i>73</i>	<i>7</i>
Total	F	441	44
	H	560	56
	<i>Tous</i>	<i>1001</i>	<i>100</i>

Ainsi, les enfants dans les ménages sont dans leur quasi totalité (96%) célibataires et très jeunes (9 ans en moyenne). Il y a néanmoins 2% d'hommes mariés (27 ans en moyenne) et presque autant de femmes divorcées (qui ont en moyenne 25 ans).

#### d) Les personnes dépendantes

Elles représentent près d'un cinquième des populations des ménages. En milieu urbain africain, la fonction d'accueil des ménages est bien connue. Cette fonction les maintient solidaires du reste de la parenté et leur confère souvent une structure dépassant alors le cadre nucléaire. Cela se vérifie dans le cas de Konni où la moitié des ménages accueille et héberge, en majorité de une à quatre personnes extérieures à ce noyau familial (tableau 11).

Tableau 11 : Répartition des ménages selon le nombre de dépendants

Nombre de dépendants	Nombre de ménages	%
0	130	51
1-2	67	26
3-4	37	15
5 et +	19	8
372	253	100

Les personnes dépendantes sont un peu plus souvent des femmes (54%) que des hommes. Une grande moitié de ces femmes est célibataire et très jeune, en moyenne 9 ans, car la circulation (le 'confiage') des enfants au sein de la parenté est encore très courante pour des raisons diverses telles que le renforcement des liens ou encore une solidarité socio-économique (Pilon, 1996). Parmi les plus âgées, certaines sont cependant mariées (22%) - ou l'ont déjà été (24%) - et les circonstances de la vie (divorce, veuvage ou encore un mari en exode) ont fait qu'elles se retrouvent seules à un moment donné.

Elles vont alors être hébergées, voire prises en charge par un chef de ménage, membre de leur famille.

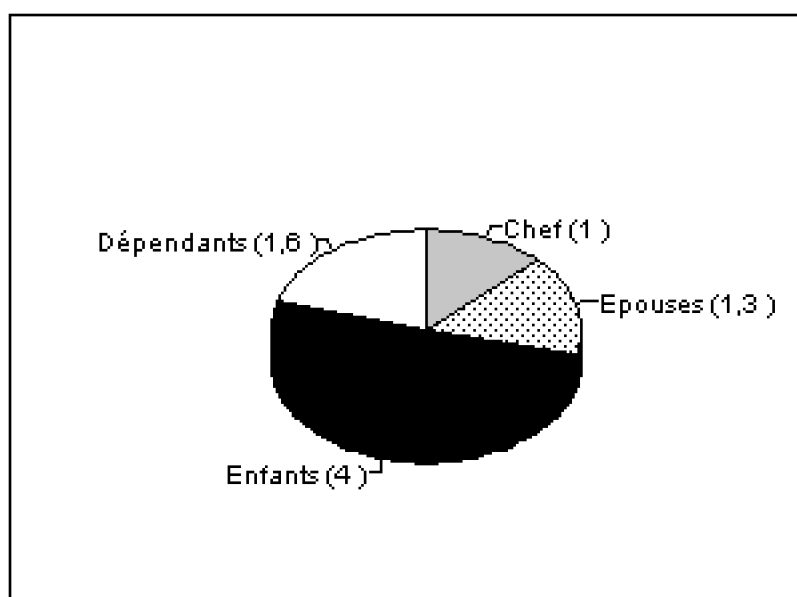
Les hommes sont, quant à eux, presque tous célibataires (9 sur 10). En fait, tant que l'individu n'est pas marié, il reste dépendant d'un membre plus âgé de sa famille. C'est ce qui se passe traditionnellement, mais si le milieu urbain est suffisamment grand pour permettre l'anonymat, il est alors possible de transgresser la règle - règle qui peut également y évoluer plus rapidement. On trouve ainsi à Niamey jusqu'à 13% de chefs de ménage célibataires (traitement des données de l'enquête réalisée en 1996 par notre équipe), ce qui n'est pas le cas de Konni où nous n'en avons enquêté qu'un seul sur 253. Une plus grande dépendance économique des Konnawas aurait pu constituer une explication à cet écart (par rapport aux Niaméens), mais 9 hommes dépendants sur 10 que nous avons individuellement enquêtés ont une activité professionnelle ou, dans une faible mesure, font des études.

La force des traditions semble donc être ici une des principales raisons au fort taux d'accueil de dépendants dans les ménages et au faible taux de ménages de célibataires ou monoparentaux. Ainsi, les personnes que l'on trouve le plus fréquemment dans les ménages (81%) sont des parents du chef (petits-enfants, frères et soeurs, cousins...) ; il y a également sa belle-famille (8%) et des personnes qui n'ont pas de liens de parentés (11%). Ceux-ci sont des amis, des connaissances ou encore des employés. Dans ce dernier cas, il s'agit de personnes jeunes dont seulement une sur dix a dépassé 30 ans.

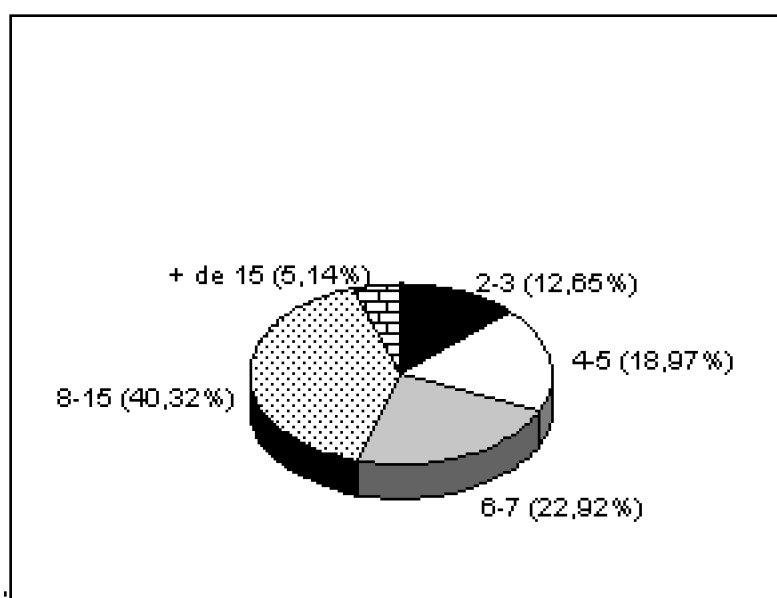
D'une manière générale, les dépendants sont des résidents permanents (91%), mais c'est parmi eux que l'on retrouve la totalité des résidents temporaires ou de passage. Ces derniers représentent 2% de la population totale et 9% des dépendants. Ce sont des hommes (les deux tiers) et des femmes (un tiers), jeunes, 28 ans de moyenne d'âge pour les premiers et 20 ans pour les secondes. Ils font partie pour la plupart de la famille élargie et sont présents dans le ménage enquêté pour une durée de moins de six mois. Les raisons de leur séjour vont de la simple visite, aux achats réguliers et à l'exercice temporaire d'une activité rémunératrice. Nous y reviendront plus largement au chapitre 4.

### **e) Structure générale des ménages**

Les ménages de Konni, du fait de l'existence systématique en leur sein d'au moins trois des quatre groupes d'individus que nous venons de voir (chefs, épouses, enfants, dépendants), sont relativement grands. Le ménage moyen est composé de 7,9 résidents permanents (graphe 5) : 1 chef, 1,3 épouse, 4 enfants et 1,6 dépendant. Cette moyenne cache cependant d'importantes disparités. Ainsi, si 13% des ménages ne comptent pas plus de 3 individus (graphe 6), 42% comptent entre 4 à 7 personnes en leur sein, et 45% abritent 8 personnes et plus.



Graph 5 : Composition moyenne des ménages



Graph 6 : Répartition des ménages selon le nombre d'individus

Les différences dans la taille des ménages sont fortement dues au nombre d'enfants, le nombre de personnes hébergées restant à peu près le même. Quelle que soit la taille du ménage il en représente en moyenne 20%, en fait 15% dans le cas du ménage polygame et 24% dans le cas des ménages non polygames (tableau 12).

Tableau 12 : Répartition des individus selon leur position dans le ménage et le type de ménage

			Nombre moyen					% dans le	ménage	
Position	Chef	Epouses	Enfants	Dépendants	Taille	Chef	Epouses	Enfants	Dépendants	

			Nombre	moyen				% dans le	ménage	
Ménage					du ménage					
Tous	1	1,3	4	1,6	7,9	13	16	51	20	100
monogame	1	1	2,8	1,5	6,3	16	16	44	24	100
polygame	1	2,2	6,1	1,7	10,9	9	20	56	15	100

Tous les ménages ne sont pas concernés par ce phénomène d'hébergement permanent ou temporaire de personnes extérieures à la famille nucléaire. En fait, un peu plus des trois-quarts des chefs de ménage reçoivent chez eux, au cours de l'année, des personnes qui viennent les voir, soit pour rendre visite, soit pour faire des achats/vente à Konni ou Illéla, ou encore pour exercer une activité professionnelle pendant la période creuse. Les fréquences de visite sont alors très diverses selon le motif de la venue et le lieu de provenance. Ces personnes sont reçues soit exceptionnellement, soit régulièrement dans les ménages. Ceux présents lors de l'enquête, ont été recensés (ce sont les 'de passage'), et même interrogés pour certains (les 'temporaires').

Le fait que viennent à Konni des personnes, soit pour y résider de manière permanente ou temporaire, soit pour une activité ponctuelle, est une réalité sur laquelle nous reviendrons, et que nous avons essayé de décrire ici en parlant des individus 'dépendants' et des personnes reçues périodiquement dans les ménages. Le fait qu'il y a des ménages qui les hébergent et d'autres pas, nous amène à penser qu'il peut exister des différences de modes de vie qui pourront induire des différences de comportement entre les ménages.

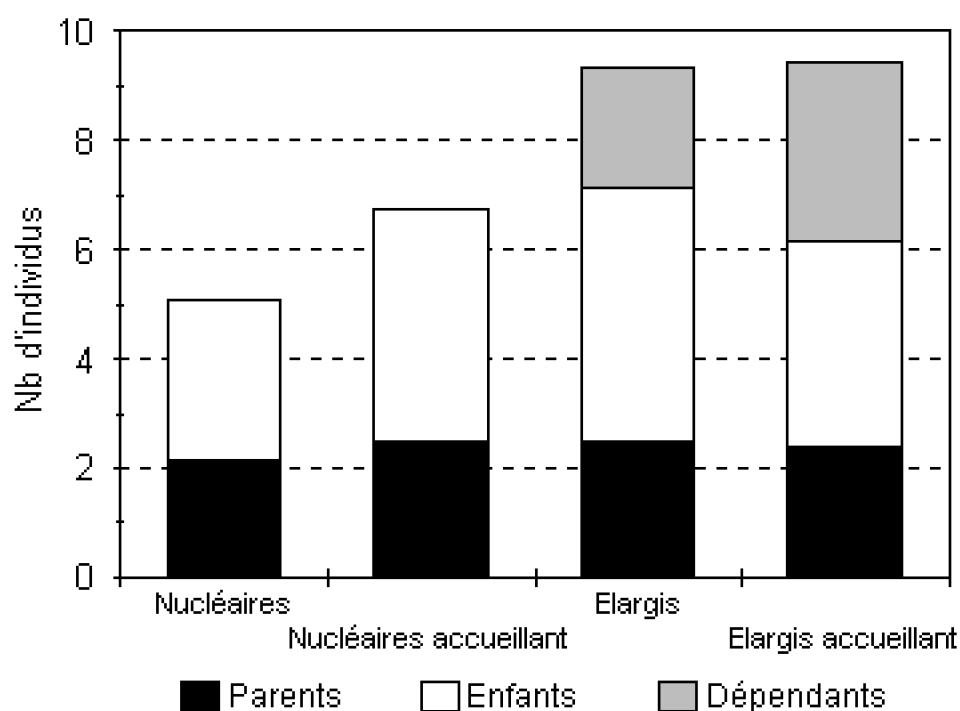
## 2.2.2 Typologie des ménages

En partant du critère de l'accueil des personnes extérieures, on peut répartir les ménages en 4 groupes (tableau 13). Il y a les ménages nucléaires, constitués de la seule cellule familiale restreinte, c'est-à-dire le père, la mère et les enfants. Certains de ces ménages reçoivent au cours de l'année des visiteurs qui passent au moins une nuit sous leur toit (36%) et d'autres (13%) non. Il y a ensuite les ménages élargis, ouverts à la parentèle et qui hébergent des dépendants. Tout comme les nucléaires, certains d'entre eux vont accueillir des visiteurs, cependant dans de plus larges proportions. En effet, moins d'un ménage élargi sur 5 n'accueille pas de visiteurs, contre un peu plus du quart des ménages nucléaires.

Tableau 13 : Typologie des ménages en fonction des dépendants et des personnes reçues

Accueil de Dépendants	Réception de Personnes	Nombre de ménages	%	Typologie
Non	Non	32	13	ménages nucléaires
Non	Oui	90	36	ménages nucléaires accueillant
Oui	Non	25	10	ménages élargis
Oui	Oui	106	42	ménages élargis accueillant
	Total	253	100	

Il y a à peu près une moitié de ménages nucléaires et une moitié de ménages élargis (jusqu'à 71% dans le cas des ménages dirigés par des femmes). La taille de ces ménages varie selon le type auquel il appartient (graphe 7).



Graphe 7 : Composition des ménages selon le type

Les ménages nucléaires qui comptent en moyenne 5,1 personnes sont les plus petits (jusqu'à 86% de moins que les ménages élargis accueillant). Cette petite taille est due bien sûr à l'absence de dépendants dans la cellule familiale, mais aussi au fait que ce sont des ménages moins polygames que les autres (tableau 14), et par conséquent avec moins d'épouses (1,1 au lieu de 1,4), et moins d'enfants que les 3 autres catégories. C'est d'ailleurs pour cette raison que les ménages nucléaires sont également plus petits que les nucléaires accueillant, alors même que les personnes accueillies, 2,6 en moyenne par an, ne sont pas prises en compte dans la détermination de la taille des ménages. En dehors d'un nombre d'épouses plus faible, les ménages nucléaires ont aussi seulement 3 enfants

contre 4,3 en moyenne pour les nucléaires accueillant.

Il faut noter enfin, peut-être pour mieux comprendre la présence ou l'accueil dans la cellule familiale de personnes extérieures, que les chefs des deux types de ménages nucléaires sont un peu plus jeunes que ceux des familles élargies. En effet, la moitié n'a pas dépassé 43 ans et 45 ans, et les deux tiers n'ont pas plus de 50 ans. Les chefs des ménages élargis sont quant à eux 50% à avoir dépassé 50 ans (tableau 14). Cela implique pour ces derniers, plus de responsabilités par rapport à la famille étendue et aussi peut-être, un réseau de connaissances plus étoffé.

**Tableau 14 : Quelques caractéristiques des chefs selon le type de ménages**

Typologie	Age médian (ans)	Taux de polygamie
Ménages nucléaires	43	23
Ménages nucléaires accueillant	45	41
Ménages élargis	50	48
Ménages élargis accueillant	50	35

Les ménages élargis et élargis accueillant sont donc plus gros que les autres. La proportion d'enfants dans le ménage est décroissante (respectivement de 50% et 40% alors qu'ils représentaient jusqu'à 64% des ménages nucléaires accueillant par exemple) tandis que celle des dépendants est croissante (23% et 35%).

Outre les raisons évoquées plus haut, cet accueil de personnes et l'hébergement de dépendants est aussi lié à la situation financière du chef de ménage. Ceux qui reçoivent le plus sont en fait ceux qui gagnent le plus d'argent (tableau 15).

**Tableau 15 : Revenus<sup>27</sup> et activité dans les ménages, selon le type**

Ménage	Revenu moyen des chefs (Fcfa)		Revenu total du ménage (Fcfa)		Revenu/ personne		Nbre moyen d'actifs		Nbre d'inactifs pour 1 actif
nucléaires	12 000		18 000		3 500		1,6		2,2
nucléaires accueillant	28 000		39 000		5 800		2,2		2,0
élargis	31 000		55 000		5 900		2,8		2,3
élargis accueillant	45 000		60 000		6 300		3,2		1,9
Total	34 000		46 000		5 900		2,6		2,0

<sup>27</sup> Il s'agit du revenu de 58% des ménages et de 77% des chefs. Les non-réponses d'un seul individu du ménage empêchent d'avoir le revenu total de ce ménage, de même qu'une non-réponse sur le revenu d'une activité lorsque plusieurs sont pratiquées, entraîne la perte de l'information sur le revenu total de l'individu.

Les revenus des chefs sont croissants avec la taille du ménage. Il en est de même pour les revenus des ménages car il y a un nombre croissant d'actifs lié au nombre d'individus dans les ménages. Les chefs hébergent donc ou reçoivent aussi parce qu'ils en ont les moyens. Des études menées à Abidjan (Vimard, 1993, cité par Pilon 1996) montrent effectivement que le modèle de la famille nucléaire prédomine dans les couches sociales dominées, constituant en fait davantage une solution imposée par la précarité qu'un choix effectif. Ce sont donc les groupes les plus insérés dans les structures socio-économiques modernes qui perpétuent les pratiques de solidarités familiales et reconstituent les familles élargies. On peut cependant noter aussi que les ménages élargis ont les moyens parce qu'ils hébergent des personnes plutôt actives, qui peuvent contribuer aux ressources du ménage. La crise économique ayant fortement réduit la capacité d'accueil des ménages urbains, la tendance est en effet de plus en plus à l'hébergement dans les ménages de personnes immédiatement actives ou aptes à être employées comme aides familiales par exemple, de manière à réduire les charges du ménage. Cela semble être le cas à Konni, se traduisant par une augmentation du nombre d'actifs dans les ménages à mesure qu'ils sont plus 'ouverts', entraînant une augmentation du revenu des ménages<sup>28</sup>. Cela n'entraîne pourtant pas systématiquement un nombre d'inactifs par actif plus faible ; le cas des ménages élargis (tableau 15) par rapport aux autres en est l'exemple concret. Néanmoins, le revenu disponible par personne est croissant, bien que dans une faible mesure.

Il ressort donc à Konni, que les ménages nucléaires disposent de moins de moyens que les ménages élargis, de même que les nucléaires accueillant par rapport aux élargis accueillant. Soulignons néanmoins que nous avons considéré comme revenu du ménage, la simple agrégation des revenus des individus qui le compose. Un tel regroupement ne se justifie que par le fait qu'aucun élément ne nous permet d'estimer la contribution des individus aux dépenses du ménage. De plus il n'existe pour l'Afrique aucun modèle d'affectation que l'on peut généraliser et appliquer au cas qui nous concerne. Nous contentant de cette estimation simplifiée, nous allons maintenant essayer de voir si la hiérarchisation des ménages qui s'est faite en ce qui concerne les moyen financiers, se vérifie également à travers l'équipement dont ils disposent.

### **2.2.3 Habitat et équipement**

De même que le revenu, les caractéristiques du lieu d'habitation, sa localisation dans la ville, ainsi que l'équipement du ménage pourraient être des éléments de différenciation des types de ménage identifiés à Konni. De plus, ils peuvent apporter des indications sur les modes de vie.

#### **a) Le logement : localisation et caractéristiques**

Les ménages enquêtés sont, nous l'avons déjà évoqué, localisés dans toute la ville. Pour

---

<sup>28</sup> Les ménages les plus aisés sont aussi ceux qui peuvent employer des domestiques. Ceux-ci, hébergés parfois dans le ménage, peuvent alors en gonfler la taille. Ainsi retrouve-t-on tous les dépendants non-parents (11% des dépendants) dans les ménages élargis accueillant.



avoir une vue d'ensemble de Konni, tous les quartiers sont en effet représentés. Le vieux noyau, dans lequel se situent 6 de nos 12 zones d'enquête abrite 53% des personnes recensées, et 50% des ménages. Les quartiers périphériques à ce noyau central, Sabongari, Mounwadata et Kaoura, bien que représentant plus des trois-quarts de la surface de la ville, n'abritent que la moitié des ménages. Rappelons néanmoins que la situation semble s'être modifiée depuis le recensement de 1988 où le vieux noyau abritait à lui tout seul, trois-quarts de la population de la ville.

Les ménages nucléaires se retrouvent un peu plus en périphérie que les autres (tableau 16) et donc plus sur des parcelles loties (hormis Kaoura, ancien village, les autres quartiers périphériques sont en effet issus des plans de lotissement successifs).

**Tableau 16 : Caractérisation résidentielle des types de ménages**

Typologie des ménages	% habitant la périphérie	Nombre moyen de pièces	% de propriétaires
ménages nucléaires	56	2,3	59
ménages nucléaires accueillant	51	3,0	76
ménages élargis	48	4,0	76
ménages élargis accueillant	47	4,0	77
Total	50	3,4	74

A Konni, chaque parcelle héberge dans la majorité des cas (55%) un seul ménage. Il s'agit sinon, de concessions contenant en moyenne 2 feux. En règle générale, les constructions sont de type traditionnel : banco à 80% contre seulement 15% pour le dur et le semi-dur, et 5% pour des matériaux plus précaires tels que la paille ou la tôle. Il n'y a pas de différences remarquables entre les types de ménage, en dehors du fait que près d'un ménage nucléaire, accueillant ou non, sur 10 habite un logement en paille, contre 1% et 4% respectivement pour les ménages élargis et élargis accueillant.

Chaque maison dispose en moyenne de 3,4 pièces (le nombre varie de 1 à 12 pièces). Les deux types de ménages élargis disposent de maisons plus grandes, mais compte tenu de leur taille, le nombre d'individus par pièce est relativement équivalent aux autres : 2,2 en moyenne pour les premiers, et 2,4 pour les seconds.

Le chef de ménage est en général propriétaire de son logement (74%) ; seulement 11% ont recours à la location, les autres (15%) sont hébergés gratuitement. La principale différence ici, se situe entre les ménages nucléaires non-accueillant et les autres : ils sont relativement moins souvent propriétaires, seulement 3 chefs sur 5 le sont et jusqu'à 1 sur 4 est hébergé gratuitement, et dans ce cas, plutôt dans les quartiers périphériques.

## **b) L'équipement**

Le taux d'équipement est relativement faible à Konni. Les ménages élargis, notamment ceux accueillant, sont mieux équipés que les autres (tableau 17) :

**Tableau 17 : Taux d'équipement des ménages (%)**

<b>Ménages bénéficiaire de :</b>	<b>nucléaires</b>	<b>nucléaires accueillant</b>	<b>élargis</b>	<b>élargis accueillant</b>	<b>Total</b>
Alimentation en eau courante	19	13	32	34	23
Courant électrique	22	21	24	36	28
Télévision	9	13	20	27	19
Réfrigérateur	3	3	8	15	9
Radio	53	56	64	61	58
Véhicule*	13	38	36	37	34
Voiture, moto, vélo, charrettes.					

Parmi les éléments que nous avons choisis ici pour caractériser l'équipement des ménages, seule la radio semble assez largement répandue. L'accès au courant électrique et au réseau d'eau courante est faible, mais pour ce dernier, cela est relativement bien pallié. En effet, la population accède à l'eau potable soit par branchement direct (37% des ménages), soit aux deux douzaines de bornes fontaines disséminées dans la ville. C'était le cas des deux tiers de la population il y a encore dix ans (résultats d'une enquête de l'ANU en 1989 - s.d.a.u., 1991). Il y a aussi l'approvisionnement chez un voisin, au puits, au forage ou encore et de plus en plus, par l'intermédiaire de marchands ambulants ; un quart des ménages que nous avons enquêtés sont dans ce cas.

La possession de véhicules concerne quant à elle un peu plus d'un tiers des ménages, hormis les nucléaires parmi lesquels seul 1 ménage sur 10 en dispose (tableau 18). D'une manière générale, les ménages possédant un véhicule en ont en moyenne 1,2. Les véhicules présents dans les ménages sont principalement des deux-roues, vélos (41%) et motos (29%), la voiture n'arrivant qu'en dernière position (14%). Il y a également 15% de charrettes à traction animale, utilisées pour les travaux des champs, car rappelons que Konni reste une zone à forte tradition agricole. L'accès à l'ensemble de ces véhicules est presque exclusivement réservé au chef de ménage (75%) et les autres personnes y ont peu ou pas accès.

**Tableau 18 : Taux d'équipement des ménages, par mode (%)**

<b>Véhicules Typologie des ménages</b>	<b>Vélo</b>	<b>Moto</b>	<b>Auto</b>	<b>Charrette</b>	<b>Au moins 1 véhicule</b>
Ménages nucléaires	3	6	3	0	13
Ménages nucléaires accueillant	22	9	4	7	38
Ménages élargis	12	20	8	0	36
Ménages élargis accueillant	16	13	7	8	37

On peut donc noter que les ménages nucléaires accueillant ou non, disposent de moins d'équipements que les autres, et les différences sont assez significatives : respectivement 13% et 19% seulement d'entre eux disposent d'une alimentation en eau courante, contre 34 et 32% pour les ménages élargis accueillant et non-accueillant. La tendance est la même pour tous les autres équipements sauf pour la disposition d'un véhicule. Dans ce dernier cas, seuls les ménages nucléaires sont réellement distancés, les nucléaires accueillant disposent dans plus d'un cas sur cinq de vélo. Les autres types de ménages, en plus des vélos, disposent quant à eux plus souvent de modes motorisés - lorsqu'ils sont équipés.

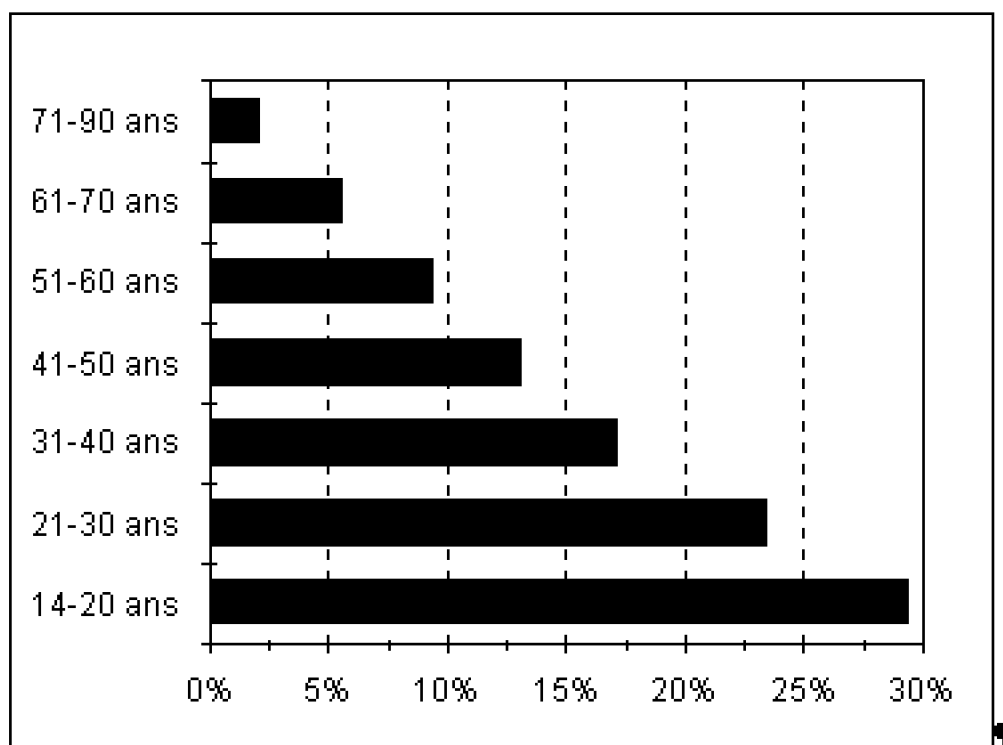
Ce premier aperçu des ménages de Konni montre qu'il existe une diversité certaine entre eux : des ménages réduits à la cellule nucléaire aux ménages élargis accueillant, on trouve des différences progressives du niveau de vie. Celui-ci est identifié ici par des critères tels que le revenu du chef ou celui du ménage, les caractéristiques de l'habitat, sa localisation et son équipement. Ainsi, par rapport aux ménages élargis par exemple, les ménages nucléaires sont plus pauvres, moins équipés, habitent plus la périphérie, dans des maisons plus petites dont ils sont moins souvent propriétaires. Cependant des différences entre les individus qui composent les ménages peuvent également entrer en jeu pour expliquer les phénomènes observés au niveau plus global du ménage.

## 2.3 Caractéristiques socio-démographiques des individus

Parmi les 2002 individus recensés lors de l'enquête, toutes les personnes n'ont pas été nommément interviewées. C'est l'âge qui a servi de facteur discriminant ainsi que le caractère permanent ou temporaire de la résidence à Konni. Nous avons choisi d'enquêter dans chaque ménage, les individus de plus de 13 ans, résidents permanents ou temporaires, ce qui représente 1073 individus, soit 54% de la population totale. Cependant, pour des motifs d'absence, d'incapacité voire de refus de réponse, seuls 990 ont été enquêtés, soit un peu plus de 9 individus sur 10 en âge d'être enquêté. Cette population se compose de 52% de femmes et 48% d'hommes.

### 2.3.1 Age moyen, position dans le ménage et genre

La population enquêtée est assez jeune car seulement 30% de l'échantillon dépasse 40 ans (graphe 8).



Graphe 8 : Pyramide des âges des plus de 13 ans

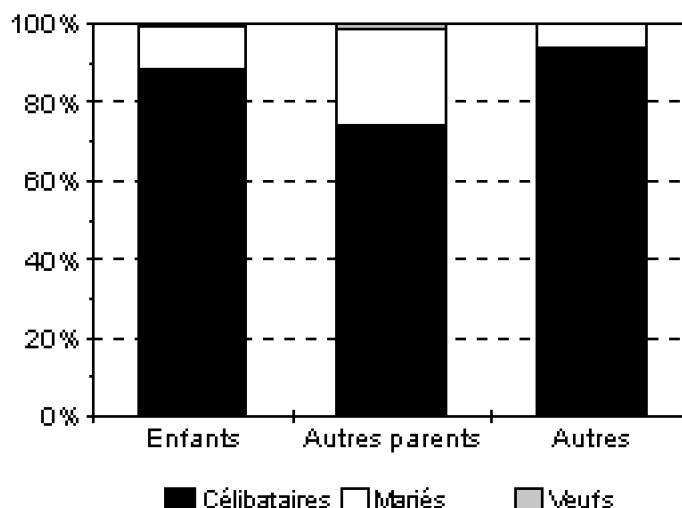
Les chefs de ménage ont en moyenne 49 ans (tableau 19), soit un âge allant de 17 à 89 ans. Ils représentent le quart de notre population alors que les épouses, plus nombreuses du fait de la polygamie, en représentent le tiers. Elles ont entre 14 et 70 ans, avec une moyenne d'âge de seulement 35 ans.

Tableau 19 : Age moyen selon la position dans le ménage

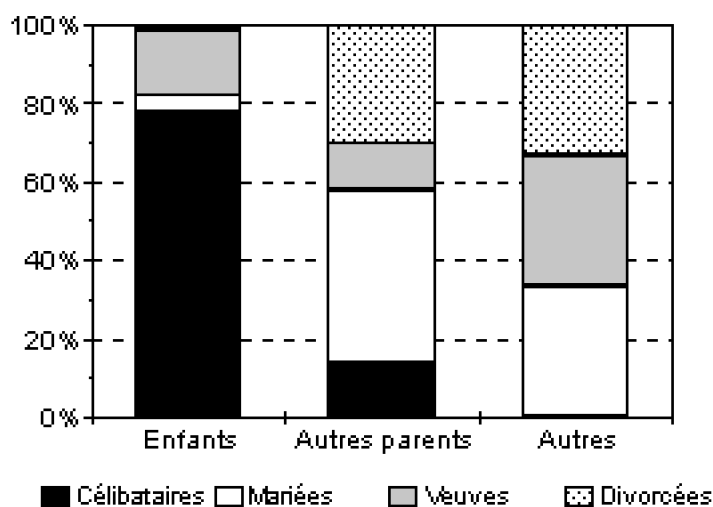
Position dans le ménage	Age moyen (ans)	Effectif	%
Chefs de ménage	49	253	26
Epouses	35	323	33
Enfants > ; 13 ans	19	230	23
Autres parents	31	162	16
Autres	25	22	2
Total	34	990	100

Les enfants du chef de ménage sont la population la plus jeune : seuls 12% d'enquêtés ont plus de 25 ans, la moyenne étant de 19 ans<sup>29</sup>. Il y a parmi eux un tiers de femmes et deux tiers d'hommes, du fait de l'âge au premier mariage beaucoup plus bas

pour les femmes que pour les hommes (nous avons déjà évoqué ce fait plus haut). Ainsi, les enfants enquêtés sont la plupart du temps célibataires (graphe 9, graphe 10), les femmes comme les hommes. Ceux qui ne sont pas célibataires sont des femmes divorcées et des hommes mariés qui habitent le domicile des parents avec leur épouse.



Graphe 9 : Statut matrimonial des hommes



Graphe 10 : Statut matrimonial des femmes

Contrairement aux enfants, les autres parents comptent un peu plus de femmes (57%) que d'hommes (43%). Les premières ont une situation matrimoniale assez diverse, mariées ou veuves pour les trois-quarts, mais aussi célibataires et divorcées, alors que les hommes sont célibataires ou dans une moindre mesure, mariés. La moyenne d'âge de 31 ans des autres parents enquêtés cache une importante disparité, les veuves étant très âgées avec 62 ans en moyenne, et les filles célibataires en moyenne 18 ans.

<sup>29</sup> Rappelons que ces moyennes concernent les individus de plus de 13 ans, c'est pourquoi ils diffèrent de ceux présentés lors de la description des ménages, dans le présent chapitre, en section 2.2.

Les autres personnes du ménage, celles qui n'ont aucun lien de parenté avec le chef (amis ou domestiques), ne représentent que 2% de la population. Ce sont en grande majorité des hommes célibataires (68%) et des femmes non-célibataires (28%). Les premiers ont en moyenne 20 ans, les secondes 38 ans.

### 2.3.2 Niveau d'études, ethnies et religion

53% seulement de l'échantillon fait, ou a un jour fait des études, en français pour moitié et par enseignement islamique - ou plus rarement franco-arabe - pour l'autre moitié. La scolarisation est principalement primaire et fortement masculine : le taux de scolarisation pour les femmes est de 39% seulement contre 61% pour les hommes. Lorsque l'on considère les individus selon leur position dans le ménage (tableau 20), on constate sans surprise, que les enfants sont les plus instruits. Ils sont en effet, seulement 22% à ne connaître - ou n'avoir connu - aucune forme d'enseignement. La nouvelle génération est donc assez bien scolarisée si l'on compare au taux national : 13%<sup>30</sup> seulement des moins de 18 ans sont scolarisés au Niger (L'état du Monde, 1997).

**Tableau 20 : Taux de scolarisation et type de scolarisation pour les scolarisés (%)**

Position dans le ménage	Sans études	Primaire	Secon-daïre	Supérieur	Enseignement public ou privé en français	Enseignement islamique
Chefs de ménage	44	44	9	3	36	64
Epouses	64	32	4	-	33	67
Enfants > ; 13 ans	22	49	29	-	61	39
Autres parents	54	35	11	-	57	43
Autres	45	28	27	-	58	42
Total	47	39	13	1	48	52
*Et dans une faible mesure franco-arabe						

A Konni, les épouses sont les moins scolarisées et celles qui le sont, le sont majoritairement en arabe. C'est également le mode de scolarisation privilégié des chefs de ménage scolarisés.

Cette forte présence de l'enseignement coranique est lié au fait que l'islam est la religion dominante (99% de la population de Konni est musulmane). De plus, sur une grande partie de la bande frontalière Niger-Nigéria, l'islam et sa pratique ont longtemps été - et sont aujourd'hui encore - un ciment à l'appartenance à l'ethnie haoussa des populations voisines. Aujourd'hui, même si la population de la ville n'est plus seulement originaire de Konni, il y a quand même 82% de Haoussas ; les autres citadins se

<sup>30</sup> Taux de scolarisation en français.

répartissent à parts égales entre les trois autres principales ethnies nigériennes : les Djermas, les Peuls et les Touareg. Trois-quarts de ces populations non-Haoussas ne sont pas nés à Konni. D'ailleurs, de manière générale, un résident de Konni sur trois n'y est pas né. La possibilité d'exercer une activité professionnelle est le principal moteur de cette migration, nous y reviendrons plus en détail au chapitre 4.

## 2.4 L'activité économique

Elle concerne les deux tiers de la population enquêtée. 62% des individus de plus de 13 ans ont une activité professionnelle principale et près d'un tiers d'entre eux déclarent une activité secondaire (tableau 21).

**Tableau 21 : Répartition de la population enquêtée selon le statut professionnel**

				Activité principale			Activité secondaire		
			Effectif			%		Effectif	%
		F*	H*	Total	F	H	Total		
Salariés		8	40	48	1	9	5	22	46
Non Salariés	Occ*	155	68	223	30	14	23	16	7
	Perm*	86	253	339	17	53	34	144	42
<i>Total actifs</i>		249	361	610	48	76	62	182	30
Ménagères		184	-	184	19	-	19	0	0
Scolaires		28	47	75	5	10	8	17	23
Retraités		1	14	15	0	3	1	11	73
Chômeurs		5	27	32	1	6	3	18	56
Autres inactifs		50	24	74	10	5	7	0	0
<i>Total inactifs</i>		268	112	380	52	24	38	46	12
Total		517	473	990	100	100	100	228	23

\*F : femmes, H : hommes, Occ : occasionnels, Perm : permanents

Les inactifs représentent 38% de l'échantillon et sont majoritairement (à 70%) des femmes. La moitié des personnes de sexe féminin ne déclarent en effet pas d'activité principale. Celles-ci sont surtout ménagères, mais aussi scolaires, bien qu'à très faible proportion, ou 'sans activité'. Cette dernière catégorie est composée de jeunes de moins de 30 ans pour une grande part, filles ou parentes du chef qui ne déclarent pas rechercher du travail.

Parmi les hommes, un quart sont inactifs, mais il s'agit essentiellement d'élèves et étudiants, de retraités et de personnes inactives ne déclarant pas rechercher une activité professionnelle. Seuls 6% des hommes se disent chômeurs.

### 2.4.1 L'activité principale

Le taux d'activité principale est variable selon les sexes, les hommes exerçant plus que les femmes une activité économique (76% contre 48%) il est également variable selon la position que l'individu occupe dans le ménage (tableau 22).

Tableau 22 : Taux d'activité des individus selon leur position dans le ménage

Position dans le ménage	actifs/population enquêtée (%)
Chef	88
Epouses	52
Enfants > ; 13 ans	50
Autres parents	54
Autres	68
Total	62

C'est parmi les chefs de ménage et les 'autres', individus sans lien de parenté avec le chef et peu nombreux dans l'échantillon, que l'on trouve les taux d'activité les plus forts. Cela dénote certainement le degré de responsabilité de chacun dans le ménage, les personnes hébergées n'étant pas toutes à la charge des ménages qui les hébergent. Il faut noter cependant qu'il y a un effet sexe qui joue car on trouve respectivement 93% et 73% d'hommes dans ces deux catégories alors qu'ils ne représentent que les deux tiers des enfants et moins de la moitié des autres parents.

#### a) Type d'occupation et secteur d'activité

Deux actifs sur cinq sont donc des femmes. Pour 63% des actives il s'agit principalement d'une activité occasionnelle, tandis que les hommes exercent leur activité de manière plus permanente (près de 80% d'entre eux). L'activité salariée est très marginale en règle générale, et ne concerne que 8% des actifs.

En fait, les trois-quarts des actifs travaillent à leur compte, en tant qu'"indépendants" (tableau 23). Cette fonction est beaucoup plus exclusive pour les femmes, parmi lesquelles presque neuf sur dix travaillent de manière indépendante. Chez les hommes, on retrouve quand même un certain nombre d'employés et d'aides familiales (enfants ou simples parents du chef, hébergés dans le ménage, qui aident le chef essentiellement pour les travaux des champs).

Tableau 23 : Répartition de la population active enquêtée selon le type d'occupation et le sexe



	Effectif			%		
	F	H	Ensemble	F	H	Ensemble
Indépendant	220	228	448	88	63	73
Aide familiale	12	49	61	5	14	10
Employé	7	43	50	3	12	8
Patron	7	14	21	3	4	3
Apprenti	1	13	14	0	4	2
Cadre	2	7	9	1	2	1
Ouvrier	0	3	3	0	1	0
Technicien	0	3	3	0	1	0
Tâcheron	0	1	1	0	0	0
Total	249	361	610	100	100	100

Les principaux secteurs d'activité sont le commerce, l'agriculture et les services. Le premier est principalement investi par les femmes (tableau 24) qui sont à 84% commerçantes ; réciproquement, près de trois individus sur quatre dont le commerce est l'activité principale sont des femmes. On peut penser que la pratique féminine de cette activité est liée à la flexibilité de son exercice qui peut le rendre compatible avec l'accomplissement de leurs tâches ménagères quotidiennes. Ainsi, pour plus de 60% des femmes actives, l'activité professionnelle se fait à domicile. Le caractère majoritairement occasionnel de l'activité féminine n'est pas forcément dû à une pratique discontinue, mais plutôt à l'importance secondaire qu'elle revêt par rapport à l'activité domestique.

Pour les hommes, le commerce n'arrive qu'en deuxième position après l'agriculture. Les autres secteurs investis par les hommes sont plus diversifiés que ceux des femmes, et en dehors du public, aucun secteur n'est vraiment marginal. Plus de 70% des hommes exercent leur activité à l'extérieur de leur domicile.

**Tableau 24 : Répartition de la population active enquêtée selon le secteur d'activité**

	Effectif			%		
Secteur	F	H	Ensemble	F	H	Ensemble
Agriculture	8	151	159	3	42	26
Artisanat	16	32	48	6	9	8
Commerce	210	78	288	84	22	47
Secteur Public	4	19	23	2	5	4
Services	11	48	59	4	13	10
Transport	0	33	33	0	9	5
Total	249	361	610	100	100	100

## b) Le revenu

Le revenu n'a pas été fourni par un peu plus d'un actif sur cinq, presque exclusivement

des non-salariés. Cela relève plus d'une incapacité à pouvoir l'évaluer que d'un refus délibéré, et 17% ont déclaré un revenu nul. Ces derniers sont des hommes agriculteurs qui consomment leur production personnelle. Cette autoconsommation est permise pour près de la moitié d'entre eux par l'exercice d'une seconde activité. Pour l'autre moitié, la nécessité semble moins grande car le nombre d'actifs dans le ménage y est supérieur - et les ménages sont un peu plus petits -, entraînant ainsi une charge pour chaque actif de 1,7 inactif au lieu de 2,1 pour les premiers.

De manière générale, les activités salariées sont beaucoup plus lucratives que les autres (tableau 25) et les permanentes, plus que les occasionnelles. Ce dernier phénomène, moins accentué chez les femmes, renforce l'idée que pour elles, la différenciation occasionnelle/permanente résulte plus de leur propre perception de leur activité que d'une réalité concrète (le fait d'être ménagère étant certainement considéré comme l'activité permanente). Ainsi on peut noter que sur les activités occasionnelles, elles gagnent jusqu'à 55% de plus que les hommes. Par contre, sur les activités permanentes, ce sont les hommes qui ont les plus gros revenus, presque le double de ceux des femmes dans le cas des emplois salariés. Notons que les femmes ont très peu accès à ces emplois salariés, du fait de leur faible niveau d'instruction. Parmi les activités non salariées, c'est l'agriculture qui est la moins génératrice de revenu parce qu'elle est pratiquée souvent dans un but non commercial.

**Tableau 25 : Revenu moyen selon le type d'activité (en Fcfa)**

Activité	Effectif total	Effectif à revenu déclaré	Femmes	Hommes	Ensemble
Salariée	9	6	15 000	12 400	12 700
Occasionnelle					
Permanente	39	35	26 000	51 000	46 700
Non Salariée	223	172	10 200	6 600	9 100
Occasionnelle					
Permanente	339	264	17 500	20 400	19 500
Ensemble	610	477	13 500	20 700	17 700

## 2.4.2 L'activité secondaire

Elle concerne à Konni près d'un individu de plus de 13 ans sur 4. De manière générale, trois actifs sur dix ont une activité supplémentaire, mais nous l'avons vu plus haut (Tableau ), c'est un phénomène qui touche aussi certaines personnes se déclarant inactives. Deux hommes inactifs sur cinq, principalement des scolaires et des personnes se déclarant chômeurs, travaillent. L'activité secondaire est presque exclusivement exercée par des hommes (tableau 26) : plus de 9 personnes sur 10 sont de sexe masculin.

**Tableau 26 : Situation professionnelle principale des femmes et des hommes à activité secondaire**

		Effectif			%	
	F	H	Ensemble	F	H	Ensemble
Actifs	16	166	182	9	91	100
Inactifs	3	43	46	7	93	100
Total	19	209	228	8	92	100

Pour l'activité secondaire, le secteur privilégié est l'agriculture (tableau 27), loin devant le commerce et les services. Les autres secteurs sont pratiquement inexistants.

**Tableau 27 : Secteur de l'activité secondaire**

Secteur	Effectif	%
Agriculture	149	65
Commerce	43	19
Services	20	9
Artisanat	10	4
Transport	6	3
Total	228	100

En fait, les actifs ayant pour activité principale l'agriculture en profitent pour exercer une deuxième activité dans un autre secteur afin de disposer d'un revenu monétaire, tandis que les non-agriculteurs en profitent pour produire en activité secondaire des biens qu'ils destineront à leur propre consommation. Trois quarts des personnes pratiquant l'agriculture comme deuxième activité secondaire ont déclaré un revenu nul (tableau 28). Dans l'ensemble des autres activités, le revenu est connu et non nul, ou dans un quart des cas, méconnu (non déclaré).

**Tableau 28 : Part des individus ne déclarant pas de revenu sur l'activité secondaire**

Secteur Information sur revenu	Agriculture Eff.	%	Autres Eff.	%	Ensemble Eff.	%
Revenu nul	111	74	1	2	112	49
Revenu non déclaré	9	6	20	25	29	13
Revenu connu et non nul	29	20	58	73	87	38
Total	149	100	79	100	228	100

Pour ceux qui ont déclaré un revenu non nul, on peut noter une différence selon le genre (tableau 29). Les femmes, qui ont d'ailleurs pratiquement toutes déclarées un revenu, gagnent presque 6 fois moins que les hommes.

**Tableau 29 : Revenu monétaire déclaré de l'activité secondaire selon le sexe**

Sexe	Revenu moyen (Fcfa)	Effectif
Femmes	6 000	17
Hommes	35 000	70
Total	30 000	87

Cette situation est en partie due à leur secteur privilégié, les femmes étant plutôt commerçantes en activité secondaire aussi (61%). Or ce n'est pas le secteur qui rapporte le plus car il s'agit souvent de petits commerces, et l'agriculture (pratiquée par 69% des hommes) le devance largement (tableau 30) lorsqu'elle est pratiquée dans un but lucratif et non plus seulement d'autoconsommation.

**Tableau 30 : Revenu monétaire déclaré de l'activité secondaire selon le secteur**

Secteur de l'activité secondaire	Moyenne des revenus non nuls (Fcfa)	Effectif
Agriculture	44 000	29
Commerce	25 000	33
Autres	18 000	25
Total	30 000	87

Notons enfin que les activités majoritairement pratiquées à Konni, le commerce indépendant, l'agriculture de consommation, les services, nécessitent un certain approvisionnement en biens et matériels. Parmi les actifs, 7 sur 10 doivent en effet régulièrement se préoccuper de l'approvisionnement, qu'ils font aussi bien à Konni (85% d'entre eux) que hors de Konni (54%) ; dans ce dernier cas, la destination privilégiée est le Nigéria. Il en est de même pour les achats relatifs à la vie de tous les jours.

Il va donc y avoir à Konni et autour de Konni, des mouvements de population plus ou moins fluctuants, plus ou moins stables. Les individus vont s'y installer pour vivre et travailler, ils vont pratiquer l'espace pour leur vie quotidienne et professionnelle, ou il vont simplement, de passage, s'y arrêter momentanément. Ce sont ces flux et cette dynamique que nous allons étudier plus en détail dans les prochains chapitres.

Flux de personnes d'abord dans le chapitre 4 à travers les migrations résidentielles (qui nous permettront d'établir la capacité du pôle régional qu'est Konni), les migrations temporaires (pour établir l'attractivité du pôle), et les mouvements quotidiens des citoyens. Ces derniers seront appréhendés par le biais des espaces de la vie quotidienne : espace de la vie professionnelle, espace de la vie domestique et espace de la vie sociale. La portée et la pratique de ces espaces nous permettront de mettre en évidence une dynamique urbaine, un espace de vie qui articule l'espace urbain et l'espace régional.

Nous analyserons ensuite dans le chapitre 5 une dynamique plutôt économique à travers des échanges identifiés, leur portée spatiale et les activités (commerce, change et transport) qui les sous-tendent.

## Chapitre 4 : Espace et usage de l'espace. Dynamique urbaine, dynamique régionale

Un centre urbain en général est un milieu hétérogène, où se côtoient des populations venant d'horizons divers. Ces flux sont dus à des raisons principalement économiques (trouver du travail, gagner de l'argent, subvenir aux besoins de sa famille), sociales (comme par exemple se libérer des contraintes d'un milieu trop restreint et trop familial), voire culturelles (dans certaines sociétés, vivre hors de sa communauté est un moyen pour l'homme de former son caractère avant le mariage - remuoa, 1997). Pour toutes ces raisons, la ville attire.

Nous allons ici tenter de voir, à travers les mouvements des individus, dans quelle mesure Konni attire, mais aussi stabilise ; dans quelle mesure son voisinage immédiat va profiter ou alors faire les frais de cette dynamique. Cela nous permettra de vérifier l'existence, la réalité de la 'Région de Konni', région transnationale, avant de pouvoir l'étudier en tant que 'périphérie'. Pour cela, il nous faut d'abord en établir les limites spatiales.

Selon notre hypothèse d'étude, des hommes et des formes d'organisation groupés sur un territoire restreint possèdent une logique et/ou des intérêts propres, et certains phénomènes économiques prennent corps dans un cadre territorial non plus national, mais régional. Cependant, nous l'avons déjà souligné, la région, contrairement à d'autres

concepts (comme la ville ou la nation), n'a aucune existence matérielle et constitue une création de l'esprit qu'aucune frontière naturelle ne vient dessiner. Sa pertinence va donc s'apprécier non pas par la référence à une réalité matérielle, mais en fonction de la problématique qui la fait émerger. Nous analyserons donc la région comme un système visant à un fonctionnement relativement autonome et complexe, et nous en déterminerons le champ d'action par des limites que nous fixerons *a priori*. Le contenu que nous y mettons est, ici, celui d'une ville moyenne, entourée de la zone qu'elle polarise, et à laquelle elle diffuse sa propre dynamique.

Du côté nigérien, il y a autour de Konni, à moins de 6 km, 8 villages officiellement attachés à la commune : Boulké, Tchérasa, Tsernawa, Dibissou, Massalata, Dada Garka, Daïgozo, qui forment une zone immédiatement adjacente à la ville et très facilement accessible par la route, les pistes ou encore à pied. Au-delà de ces villages, il y a ce qu'on peut considérer comme les alentours de la ville et qui restent encore accessibles par les lignes de transport local et de transport urbain. Ils se situent dans un rayon d'environ 15 km. Mais, en supposant par avance que la frontière sera un élément de polarisation supplémentaire, nous faisons l'hypothèse que la Région de Konni ne se réduit pas aux aires qui lui sont immédiatement proches ; nous prendrons donc une zone plus large.

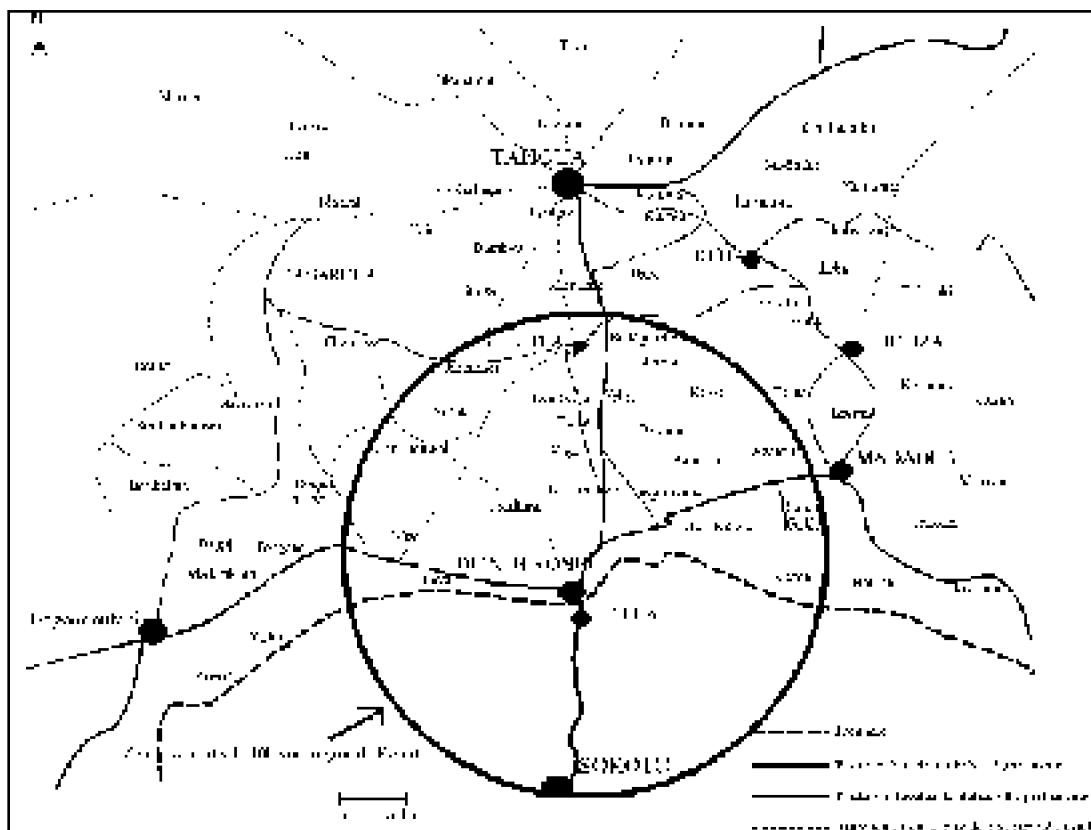
Trois centres urbains de moyenne ou grande envergure sont proches de Konni : ce sont Illéla au Niger<sup>31</sup> et Madaoua (carte 7), deux villes moyennes d'environ 12 000 habitants<sup>32</sup> situées à moins d'une centaine de kilomètres, et Tahoua, chef-lieu du département et grande ville de 50 000 habitants (recensement 1988 [3]), à environ 150 km. Nous faisons le choix d'éviter autant que possible de les insérer dans la zone que nous constituons, mais pas forcément leurs aires respectives d'attraction. Compte tenu de leurs situations géographiques et des distances qui séparent Konni de ces villes, nous arrêter aux portes de Madaoua est donc selon nos objectifs, la situation optimale, car nous arrivons ainsi à en exclure deux de notre zone, Illéla au Niger restant incluse. En prenant comme rayon cette distance (elle est d'un peu moins de 100 km), notre Région sera ainsi constituée de l'ensemble de l'arrondissement de Konni, de celui de Illéla au Niger, et d'une portion des arrondissements de Bouza et Madaoua.

Du côté nigérian, nous avons décidé d'appliquer le même rayon d'un peu moins de 100 km autour de Konni. En effet, notre hypothèse est bien que la Région de Konni s'étend au-delà de la frontière et qu'elle a ses limites propres. Pour le vérifier, il nous faut également composer avec les zones proches de Konni, mais situées de l'autre côté de la frontière institutionnelle. Dans ce périmètre préétabli se trouvent Illéla, mais aussi Sokoto, principale ville de l'Etat qui porte le même nom et qui, dans de nombreux écrits, constitue un pôle assez systématiquement associé à la ville de Konni.

---

<sup>31</sup> Il y a autour de Konni 2 villes du nom de Illéla de chaque côté de la frontière. Lorsqu'il sera question de la plus éloignée, nous spécifierons 'Illéla au Niger', et quand il sera question de celle du Nigéria, à 5 km de Konni, nous dirons juste 'Illéla'.

<sup>32</sup> Lors du recensement de 1988, lorsque Konni en comptait 29 000.



Carte 7 : Délimitation de la Région de Konni

Ce découpage spatial, que nous appelons 'Région de Konni', qui n'a pas grand chose à voir avec ceux administratifs, est un découpage arbitraire que nous allons utiliser comme un outil de travail. Il nous permettra de vérifier l'existence de la Région à travers l'usage réel qui en est fait. Nous allons tenter, à l'aide des données de l'enquête ménages et des entretiens, de vérifier les effets de la proximité de la frontière sur la ville de Konni, ainsi que le dynamisme qu'elle est supposée imprimer au reste de sa Région ; dynamisme à travers les mouvements de population intra et extra Région, à travers les activités économiques ainsi que les réseaux qui peuvent se former.

Il s'agira de mettre en évidence l'espace de vie qui se constitue autour de la vie et qui en fait un pôle de développement : un pôle stabilisateur d'abord (nous l'étudierons à travers les 'flux permanents'), un pôle attractif ensuite (par les 'flux temporaires'), un pôle dynamique enfin (par les flux quotidiens).

## I-La ville et les 'flux permanents' : les migrations résidentielles

D'où viennent les résidents de Konni et qu'est-ce qui les y a amenés ? C'est à ces questions que nous allons répondre dans cette section.

A Konni, comme ailleurs, il y a les personnes qui y sont nées - les natifs - et les autres - les immigrants. Les premiers se répartissent en deux catégories : ceux qui n'ont jamais quitté la ville, nous les nommerons 'sédentaires', et ceux qui en sont partis à un moment de leur existence et sont revenus depuis, les migrants. Lorsque l'on considère l'ensemble de la population, ces derniers sont les moins nombreux (tableau 31).

**Tableau 31 : Caractérisation migratoire de la population citadine**

Population	Effectif				%			
enquêtée	Chefs	Autres adultes	Jeunes	Ensemble	Chefs	Autres adultes	Jeunes	Ensemble
Sédentaires	98	279	137	514	39	55	60	52
Migrants	63	48	19	130	25	9	8	13
Immigrants	92	182	72	346	36	36	32	35
Total	253	509	228	990	100	100	100	100

Les sédentaires et les immigrants représentent la majeure partie des Konnawas. Il faut noter cependant qu'il n'est pas indifférent dans la caractérisation migratoire, que l'on soit adulte, c'est-à-dire pour nous<sup>33</sup> marié ou célibataire de plus de 16 ans pour les femmes, de plus de 23 ans pour les hommes, ou que l'on soit jeune. De même, parmi les adultes, c'est le chef qui représente le véritable moteur du ménage. Les autres ont suivi, ou sont venus se greffer par la suite à la cellule familiale qu'il représentait déjà. Nous décomposerons donc la population en trois catégories (tableau 32), les chefs, les autres adultes et les jeunes, et étudierons de manière plus spécifique les chefs de ménage.

**Tableau 32 : Caractérisation des catégories d'individus selon le sexe et la position dans le ménage**

<sup>33</sup> Pour plus de détails concernant la détermination de la limite d'âge pour le statut de 'jeune' ou d'adulte', voir Annexe 4.



		Chefs (%)	Autres adultes (%)	Jeunes (%)
Sexe	Femmes	7	88	24
	Hommes	93	12	76
	<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Position dans le ménage				
	Chef	100	0	0
	Epouses	-	63	0
	Enfants	-	13	73
	Autres parents	-	22	21
	Autres	-	2	6
	<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Nous l'avons déjà vu et expliqué précédemment, les chefs sont essentiellement des hommes. Les autres adultes du ménage sont quant à eux plutôt les épouses et les membres sans lien de parenté avec leur hôte. Enfin, les jeunes sont des enfants ou autres parents du chef, principalement de sexe masculin car les filles se marient plus et quittent le domicile de leurs parents.

## 1.1 Les sédentaires

Ils représentent un peu plus de la moitié des personnes de plus de 13 ans à Konni (Tableau ). Les moins sédentaires sont les chefs de ménage : seuls 2 sur 5 n'ont connu aucune migration au cours de leur vie.

### 1.1.1 Les chefs de ménage

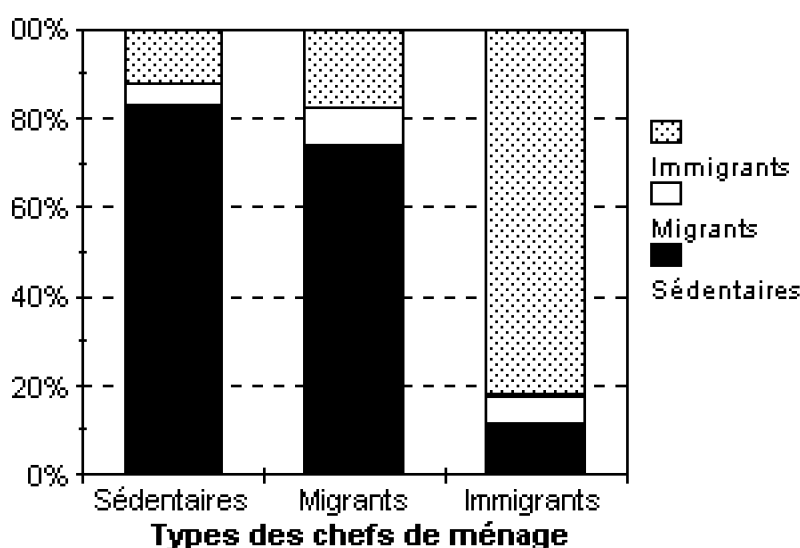
Les chefs sédentaires sont presque exclusivement des hommes, des Haoussas, et ils ont en moyenne une cinquantaine d'années. Malgré un très faible taux de scolarisation en français (tableau 33), ce sont, parmi les chefs de ménage, les plus actifs. Leur présence dans la ville de manière continue leur a permis d'acquérir une situation professionnelle principale, doublée, pour les deux tiers d'entre eux, d'une activité secondaire. Il s'agit néanmoins d'activités davantage informelles et/ou agricoles que les autres. Ce fort taux d'activité traduit donc moins une réussite économique qu'une maîtrise de l'espace dans lequel ils vivent et des opportunités qu'il peut offrir.

Tableau 33 : Caractères socio-démographiques des chefs de ménage selon leur parcours migratoire

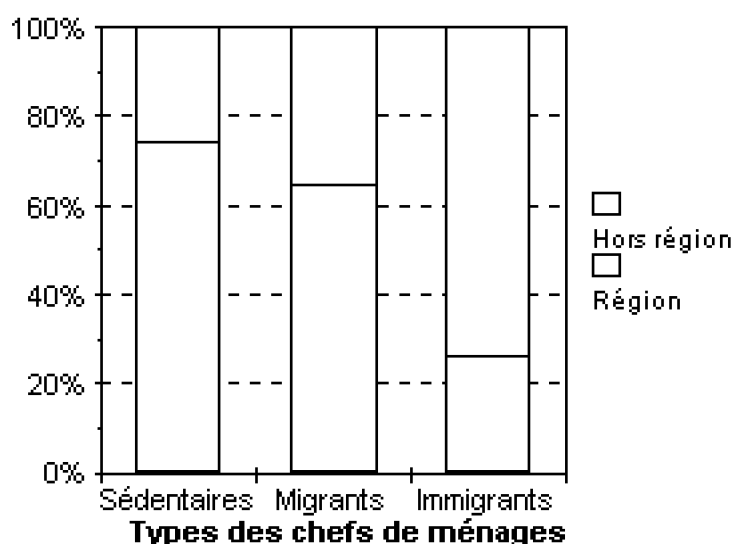
	<b>Sédentaires</b>	<b>Migrants</b>	<b>Immigrants</b>	<b>Ensemble</b>
Moyenne d'âge (ans)	50	50	47	49
% d'hommes	94	95	91	93
% de Haoussas	94	97	53	80
% de scolarisés en français	12	21	28	20
% d'activité principale	98	81	83	88
% d'activité secondaire	66	62	42	57
Revenu moyen* (Fcfa)	27 500	42 500	34 000	33 600
*calculé sur 77% des chefs, ceux ayant indiqué leur revenu				

Cette profonde insertion dans la ville se manifeste également à travers le mariage : une grande majorité (72%) a épousé en première noce une femme native de Konni. Ils vivent donc là, travaillent là et leur progéniture en fait autant. En effet, près de 9 enfants sur 10 de ces chefs sont également des sédentaires. Ainsi, seulement 15% des résidents des ménages où le chef est sédentaire, n'en sont pas (graphe 11). Il s'agit dans ce cas en très grande majorité des autres adultes des ménages, épouses non natives ou natives parties, et enfants âgés de moins de 30 ans, partis pour étudier ou travailler, et aujourd'hui revenus.

Il est très probable que le chef sédentaire ait aussi des enfants habitant à l'extérieur de la ville, que nous n'avons pas recensés car ne faisant plus partie du ménage. On peut néanmoins supposer qu'une majeure partie de ceux-là se retrouve parmi les personnes qui, au moins une fois dans l'année, rendent visite aux ménages enquêtés. Seulement moins d'un chef sédentaire sur 10 reçoit dans l'année la (ou les) visite(s) de personnes (en moyenne une), membres de sa descendance directe. Les sédentaires semblent donc avoir une progéniture assez peu migrante. Il n'en demeure pas moins pourtant que leurs ménages sont fortement accueillant (76%), et hébergeant (50%). Ils ne se démarquent néanmoins pas à ce niveau de la pratique moyenne en ville, si ce n'est par l'origine des personnes qu'ils hébergent ou qu'ils accueillent (graphe 12). En effet, hormis les individus presque exclusivement sédentaires hébergés par les chefs du même type, ces derniers accueillent une très grande majorité de visiteurs régionaux, servant ainsi de relais aux populations de l'arrière-pays.



Graph 11 : Parcours migratoires des résidents des ménages



Graph 12 : Origine des personnes accueillies dans les ménages

### 1.1.2 Les autres sédentaires

Il s'agit pour un tiers de jeunes, et pour deux tiers d'autres adultes. Les jeunes constituent la catégorie la plus sédentaire avec 60% de non-migrants en leur sein. Ce sont principalement des enfants du chef, dont la sédentarité s'explique d'une part par leur jeunesse (les filles ont en moyenne 15 ans, les garçons 17 ans), et d'autre part, par le fait que leurs parents habitent Konni et sont bien souvent non-migrants eux-mêmes. Les autres adultes sont quant à eux, en majorité (60%), des épouses de chefs originaires de Konni, ayant ou non migré, et des 'autres parents'.

Sur l'ensemble du territoire national, les personnes enquêtées sur leur lieu de résidence n'ayant connu aucune migration représentaient en 1993 (cerpod, 1995) 46% de la population de plus de 14 ans. A Konni, près de 9 personnes sur 10 qui y sont nées ne

sont pas allées s'installer ailleurs. On peut donc dire que la ville retient ses habitants bien plus que la moyenne, mais dans un pays à grande dominante rurale, ces chiffres ne sont pas immédiatement comparables. Cependant, lorsque l'on compare Konni à Niamey, en prenant comme population de référence les chefs, composante à propension migratoire la plus élevée, on se rend compte que les taux sont relativement proches. En effet, dans la capitale, 70% des chefs natifs (données de l'enquête-Niamey) n'ont réalisé aucune migration, ils sont 62% à Konni. Cela présuppose dès lors, pour ce centre urbain secondaire, un certain pouvoir stabilisateur. Une part de la population, partie de façon plus définitive, ne pourra être évaluée que de manière très partielle (et cela à cause de la méthodologie adoptée, comme nous venons de le signaler concernant les enfants des chefs), mais nombreux aussi sont ceux qui reviennent. Dans leur cas, nous allons tenter d'appréhender ce qui motive leur départ mais aussi leur retour, ainsi que les destinations de leur exode.

## **1.2 Les migrants**

---

Ils représentent 13% des résidents de plus de 13 ans. Un individu sur cinq né à Konni et y résidant, en est parti et y est revenu un jour. Les chefs de ménage sont les premiers concernés par cette migration (tableau 33). Ils représentent la moitié des effectifs, suivis des autres adultes du ménage, le phénomène touchant très peu les jeunes.

### **1.2.1 Les chefs de ménage**

Un chef sur quatre à Konni est migrant. L'exode n'est donc pas pour eux un phénomène marginal, même si nous n'avons ici que ceux de retour. Dans cette catégorie, comme dans la précédente, les chefs sont des hommes haoussas d'une cinquantaine d'années en moyenne. Ils ont réalisé au moins une migration pendant leur vie d'adultes. Un individu sur six est néanmoins parti de Konni avec ses parents avant de finir seul son parcours. Pour une petite majorité de chefs, la migration adulte, c'est-à-dire la migration sans les parents, se réduit à une destination<sup>34</sup> unique avant de revenir à Konni (tableau 34). Deux sur cinq ont en revanche fréquenté au moins 2 lieux.

**Tableau 34 : Nombre de destinations et durée totale des migrations adultes des chefs**

<sup>34</sup> Il s'agit bien de destination et non de séjour, et même en fait de zone de destination : c'est-à-dire que l'individu déclare avoir déjà séjourné plus de 6 mois par exemple au Nigeria, à l'étranger.... Il ne dit pas s'il a effectué des migrations à l'intérieur même des zones, ni s'il est revenu à plusieurs reprises dans une zone en particulier. Le nombre de destinations (ici une pour chaque zone) est donc un nombre minimal.

Nbre de destinations	Effectifs	%	Durée totale (ans)
0*	2	3	-
1	35	56	7
2	11	17	15
3 et +	15	24	17
1,75	63	100	11
*Il s'agit ici des individus qui n'ont connu que des migrations avec leurs parents.			

Les individus restent assez peu dans la Région, et la migration adulte est d'autant plus lointaine que le nombre de destinations est important. Leur exode conduit les chefs de ménage en moyenne vers un peu moins de 2 destinations, le lieu privilégié étant Niamey : 3 sur 5 s'y sont rendus (tableau 35Tableau ). Jusqu'à la deuxième, la durée moyenne de chaque migration est de l'ordre de 7 années ; ceux qui en ont fait plus y sont restés au total 17 ans. Il semble y avoir une durée maximale à l'exode qui fait que la multiplication des destinations entraîne à partir de ce seuil, moins une prolongation, qu'une réduction du temps passé sur les derniers lieux. La différence d'âge est à cet égard, moins importante parmi les migrants à plusieurs destinations (respectivement 53 ans et 55 ans), qu'entre ceux-ci et les migrants à destination unique (qui ont aujourd'hui en moyenne 47 ans).

De façon globale, le départ en exode se fait relativement jeune, vers 22 ans en moyenne, et la migration dure un peu plus d'une dizaine d'années.

Tableau 35 : Destinations des chefs de ménage migrants<sup>35</sup>

Destinations	% de migrants s'y étant rendus
Niamey	59
Nigéria	31
Département de Tahoua	25
Ailleurs au Niger	41
Ailleurs à l'étranger	20

Niamey constitue un lieu de passage et de résidence attractif, même si depuis 1988 on a pu observer une réduction de sa place de pôle attractif dominant (Clément, 2000). La capitale demeure cependant une destination recherchée, comme nous pouvons le constater ici. Bien que deux tiers des migrants se soient rendus dans d'autres régions du Niger, aucune destination particulière ne ressort très clairement, en dehors du département de Tahoua qui a attiré un quart des migrants à un moment de leur parcours. Une moitié de chefs a aussi migré à l'étranger, principalement en Afrique, avec une prédominance du Nigéria. Cette dernière destination (avec la Côte d'Ivoire) est au Niger majoritairement choisie par les migrants qui sortent du pays. Ces tendances sont le

<sup>35</sup> Pour l'information sur les destinations d'exode, nous avons soumis un nombre défini de destinations à cocher oui/non. Pour une bonne compréhension par l'enquête, il s'agissait de zones ayant une réalité administrative. Nous n'avons donc pas pu retrouver les espaces 'Région' et 'hors Région', car il aurait fallu poser une question ouverte, avec tout ce que cela peut comporter comme lourdeur, et risque d'oubli.

résultat d'une évolution rapide de la répartition de la richesse économique en Afrique. En effet, le Ghana, longtemps grand pays d'accueil des migrants nigériens, est éclipsé par les autres pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest, après la récession économique de la décennie 1970 (Robin, 1992). Il faut remarquer que les personnes qui quittent leur pays se dirigent en priorité vers ceux qui sont les plus aptes à satisfaire leur besoin de travail et d'argent. Autant pour les migrants nationaux que pour ceux internationaux, cette motivation est, en général, celle qui pousse au départ.

A Konni, les motifs de départ sont très peu diversifiés : ceux qui ont quitté la ville l'ont fait majoritairement pour des motifs professionnels (tableau 36). Les études sont le deuxième motif de migration, et on en note les conséquences sur le taux de scolarisation : un quart des chefs migrants sont scolarisés en français, soit pratiquement un taux double de celui des sédentaires.

**Tableau 36 : Motifs de départ**

<b>Motifs</b>	<b>%</b>
Exercer une activité/chercher du travail/affectation	71
Etudes/formation	13
Autres motifs	16
Total	100

Si les raisons de partir sont bien tranchées, celles du retour le sont un peu moins. Dans le cas de Konni, de nombreuses raisons sont mises en avant pour expliquer celui-ci (tableau 37). Les raisons familiales (rejoindre parents, épouse et enfants, ou encore mariage/divorce pour les femmes) sont les principales, suivies des motivations professionnelles.

**Tableau 37 : Motifs de retour**

<b>Motifs</b>	<b>%</b>
Rejoindre famille-parents/changement de situation familiale	45
Exercer une activité/chercher du travail/affectation	18
Retour d'exode	13
Chômage/retraite	8
Fin ou arrêt d'études	8
Autres motifs	8
Total	100

En fait, les motivations de retour des migrants sont très dépendantes des conditions dans lesquelles ils ont vécu et de leur situation économique. Ainsi, il est souvent invoqué des raisons liées à la famille qui peuvent cacher en fait une impasse financière (Clément, 2000). Cela est certainement le cas à Konni aussi, même si l'on retrouve des expressions

un peu plus explicites pour avouer l'échec personnel (retour d'exode, chômage, arrêt des études...). Echec ou lassitude à l'exode (atteinte du seuil dont nous avons parlé plus haut), conduisent alors à revenir tenter sa chance à la maison. La chance est visiblement tentée avec succès car, même s'ils sont moins actifs que ceux qui ne sont partis nulle part, 81% des chefs migrants ont actuellement une activité principale et près de deux tiers ont pu se constituer une activité secondaire (tableau 37). Ainsi, seuls 7% sont à la recherche d'un emploi, les autres inactifs étant surtout des retraités, ou des inactifs de plus de 75 ans. Il est possible que le retour des chômeurs ne soit pas définitif.

Pour tous, la stabilisation actuelle a été bien souvent précédée de retours temporaires pour voir la famille, s'occuper des travaux des champs pendant la saison des pluies, ou encore pour se marier avant de repartir en exode, la plupart du temps seul. De ce fait, les personnes présentes dans les ménages où le chef est un migrant sont essentiellement des sédentaires (tableau 38), les épouses cependant moins que les enfants et les autres parents car il arrive qu'elles suivent leur époux sur son lieu d'exode ou qu'elles les y aient rencontré et épousé.

**Tableau 38 : Parcours migratoire des résidents des ménages à chef migrant**

	Sédentaire (%)	Migrant (%)	Immigrant (%)	Total (%)
Chefs	-	100	-	100
Autres adultes	66	15	19	100
Jeunes	74	3	22	100
Total	51	34	15	100

Les ménages de chefs migrants sont plus souvent des ménages élargis que les autres ; près de 60% le sont contre 50% pour les sédentaires ou les immigrants. Cela est dû au fait qu'ils hébergent des personnes issues de leur parentèle locale et de leur réseau de connaissance proche, mais également des personnes liées à des réseaux qu'ils ont constitués lors de leur exode. De même, ils accueillent de manière occasionnelle, plus que les sédentaires, des individus en provenance de zones situées hors de la Région de Konni (Graphe ). Ainsi, bien que les visiteurs originaires de la Région soient encore majoritaires, on assiste chez cette catégorie de chefs de ménage, à une plus grande dispersion spatiale des réseaux sociaux qui les conduisent à héberger plus et à recevoir des personnes venant d'horizons plus lointains. Cela commence par leur descendance directe qui semble plus migrante que celle des chefs sédentaires. A cet égard, près d'un cinquième des migrants reçoivent au cours de l'année un de leurs enfants, contre à peine un dixième pour les sédentaires, comme nous l'avons vu plus haut. Les autres personnes reçues sont surtout des parents et aussi des amis.

### 1.2.2 Les autres migrants

A Konni, moins d'un habitant sur dix de plus de 13 ans, hors chefs, est migrant. Les adultes représentent 72% de cette population et les jeunes, 28%. Il s'agit majoritairement (82%), d'épouses et d'enfants jeunes, ayant respectivement un conjoint ou un père migrant ou immigrant. Dans ce cas, c'est le motif familial qui est invoqué pour le départ.

D'autres motifs, scolaires ou professionnels, sont également invoqués par les enfants adultes du chef. De ce fait, seuls 12% des migrants ne sont pas revenus à Konni en suivant leur chef de ménage, ni pour l'y rejoindre. Le parcours est donc assez proche de celui des chefs.

En règle générale, les migrants sont des hommes (à 67%). Les femmes ne partent pas 'tenter l'aventure' ailleurs. En effet, au cours de leur éducation et pour des motifs culturels, les différences entre les genres s'affirment et les femmes sont alors fortement encouragées à rester dans le foyer, tandis que les hommes sont autorisés à partir. Ainsi, dans notre échantillon, seules 5% des femmes migrantes sont parties pour des motifs autres que familiaux. La portée de la migration des migrants est plus nationale et internationale que régionale : les Konnawas ne restent pas trop près de la ville natale. Ils partent pour motifs professionnels et familiaux, et reviennent pratiquement pour les mêmes raisons.

### 1.3 Les immigrants

Au Niger, deux individus de plus de 14 ans sur cinq (cerpod, 1995), n'habitent pas sur leur lieu de naissance et sont donc considérés comme des immigrants ; à Niamey ils représentent 30% des résidents (recensement de 1988 [2]) et 36%<sup>36</sup> à Konni. Plus de 60% des immigrants sont nés hors de la Région de Konni (tableau 39) ; dans les zones limitrophes de la Région d'abord (14%), puis à Niamey (13%), les autres venant d'horizons divers : du reste du Niger, mais aussi de l'étranger. Quatre individus sur dix sont nés dans les limites de la Région, dont près du quart au Nigéria.

**Tableau 39 : Lieu de naissance des immigrants**

Lieu de	naissance	Effectifs	%
Région de Konni		130	40
	<i>Niger</i>	110	32
	<i>Nigéria</i>	20	8
Hors Région		216	60
	<i>limitrophes Région-Niger</i>	50	14
	<i>Niamey</i>	45	13
	<i>reste Niger</i>	104	30
	<i>reste Nigéria</i>	8	2
	<i>Etranger</i>	9	3
	Total	346	100

#### 1.3.1 Les chefs de ménage

Ils représentent 36% de l'ensemble des chefs de ménage et sont légèrement plus jeunes

<sup>36</sup> Et 35% de l'ensemble de notre échantillon composé d'individus de plus de 13 ans, et non de plus de 14 ans.



que les autres (47 ans en moyenne, au lieu de 50 ans). Seuls un peu plus d'un quart d'entre eux sont nés dans la Région de Konni, ce qui entraîne une plus grande diversité ethnique. En effet, c'est seulement parmi les chefs de ménage immigrants que l'on retrouve une distribution ethnique assez proche de celle nationale : une moitié de Haoussas, l'autre moitié étant répartie entre les Djermas, les Peuls et les Touareg. En grande majorité, les chefs ne sont pas venus de leur lieu de naissance s'installer directement à Konni (tableau 40). Et si, avec leurs parents ils n'ont vécu qu'à un seul endroit (tableau 41), généralement loin de la ville dans laquelle ils vivent aujourd'hui, les chefs immigrants ont, pour la plupart, effectué un exode seuls, avant de s'installer à Konni.

**Tableau 40 : Nombre de destinations au cours des migrations adultes des chefs**

Nombre de destinations	Effectifs	%
0	16	17
1	20	22
2	28	31
3	21	23
4 et +	7	7
2,2	63	100

Dans leur parcours migratoire, la destination privilégiée est, comme pour les migrants, Niamey. Ainsi, bien que très peu y soient nés (4%) ou y aient vécu avec leurs parents (10%), près de 6 chefs immigrants sur 10 s'y sont rendus. Le reste du pays est également très fréquenté, de même que l'étranger qui a vu passer plus de la moitié des individus. Ceux-ci vont principalement au Nigéria, et moins fréquemment, en Côte d'Ivoire et au Ghana. Le Cameroun et le Mali font également partis des destinations à l'étranger, mais restent marginaux. En revanche, en dehors de la ville, la Région de Konni n'est pratiquement pas fréquentée. La ville de Konni est le lieu tout de suite choisi lors de l'installation dans la Région.

**Tableau 41 : Destinations de résidence des immigrants, avec ou sans les parents**

	<b>Avec parents</b>	<b>%</b>	<b>Sans parents</b>	<b>%</b>
Département de Tahoua	42	46	34	45
Niamey	9	10	44	58
Ailleurs au Niger	42	46	51	67
Nigéria	6	7	22	29
Autre étranger	6	7	18	24
Total des destinations	105		169	
Total des individus	92		76	
soit :	1,1 lieu de résidence/pers		2,2 lieux de résidence/pers	

Avant l'installation à Konni, on observe donc, en dehors du lieu de résidence avec les parents, une moyenne de 2,2 destinations de résidence pour chaque chef ayant entrepris un exode personnel. Cela représente au total, sur l'ensemble des chefs immigrants, environ 3 lieux habités, Konni étant le 4<sup>ème</sup>. On peut parler là d'une population très mobile. La conséquence de cette mobilité est que l'installation à Konni ne s'est pas faite très jeune : ils avaient en effet 32 ans en moyenne et plus du quart avaient même dépassé 40 ans. Aujourd'hui, ils ont 47 ans, soit une durée de résidence de 15 ans en moyenne à Konni (soit déjà 5 ans de plus que la durée de migration des Konnawas).

Comme pour leurs différents lieux d'exode, ils sont venus à Konni en majorité pour travailler (tableau 42) ; 83% ont d'ailleurs une activité principale et seuls 5% n'ont aucune activité professionnelle. Le motif de travail évoqué ici est plus lié à une affectation et moins à la recherche de travail comme c'est le cas pour les autres catégories de chefs de ménage. Cela est dû à une plus forte scolarisation en français des immigrants (les menant à travailler dans le secteur moderne), les natifs étant quant à eux, plus fortement scolarisés en arabe.

Après le travail, le motif familial est le plus évoqué. Il concerne surtout de femmes qui, aujourd'hui chefs de ménage, parce qu'étant veuves, divorcées ou mariées à un migrant, l'avaient alors rejoint à Konni.

**Tableau 42 : Les motifs de venue à Konni**

<b>Motif</b>	<b>%</b>
Travail	66
Famille	14
Chômage/retraite	5
Début/fin études	3
Autres	11
Total	100

D'autres motifs, plus marginaux (études, chômage, retraite), entraînent également la

venue volontaire à Konni. Pour d'autres personnes en revanche, cette venue est juste le fruit d'un hasard qui a fait que, de passage, ils s'y sont plus, y ont trouvé un travail, une épouse... et y sont restés définitivement. Ceci reste néanmoins le cas d'une minorité d'individus. Pour une majorité de chefs de ménage immigrants, l'installation résulte d'une décision réfléchie : près de 60% ont fait un ou plusieurs séjours à Konni avant d'y revenir avec leur famille. C'est pourquoi plus de 4 résidents sur 5 des ménages à chef immigrant sont également immigrants (tableau 43).

**Tableau 43 : Parcours migratoire des résidents des ménages à chef immigrant**

	Sédentaires (%)	Migrants (%)	Immigrants (%)	Total (%)
Chefs	-	-	100	100
Autres adultes	14	8	78	100
Jeunes	21	11	68	100
Total	12	6	82	100

Les autres individus des ménages dont le chef est immigrant sont des enfants nés après l'installation à Konni, des femmes épousées là, ou encore des parents habitant la ville et qui sont venus, comme cela se fait fréquemment en Afrique, se greffer à la cellule familiale. Malgré l'éloignement de leurs réseaux sociaux initiaux, ces ménages sont en effet presque autant que ceux des natifs, des ménages élargis. La moitié d'entre eux est touchée par le phénomène d'hébergement de personnes extérieures à la cellule nucléaire, ils sont 50% chez les sédentaires et 59% chez les migrants. Les immigrants sont néanmoins un peu plus accueillant que les autres (82% au lieu de 76% et 75%). Les visiteurs reçus au cours de l'année, viennent en général de loin, de zones hors de la Région. Ce rôle de relais que jouent les chefs non originaires de Konni par rapport aux populations venant du reste du pays, nous donne une indication sur l'aspect durable de leur installation.

### 1.3.2 Les autres immigrants

Un tiers des habitants de Konni de plus de 13 ans, hors chefs, sont des immigrants. Les adultes représentent près des trois-quarts de cette population.

Ce sont d'abord, et majoritairement, des femmes mariées à des migrants venus ou revenus s'installer à Konni (seule une sur dix a épousé un sédentaire), les familles s'étant constituées en grande partie, hors de Konni, avec la naissance des enfants et l'intégration d'autres parents. Ainsi, pratiquement 9 immigrants sur 10 qui ne sont pas chefs de ménage, sont arrivés à Konni en suivant celui-ci ou pour le rejoindre (tableau 44).

**Tableau 44 : Motif de venue à Konni**

	<b>Autres adultes (%)</b>	<b>Jeunes (%)</b>	<b>Ensemble (%)</b>
Suivre-rejoindre conjoint/ changement de situation familiale	72	0	52
Suivre-rejoindre parents ou famille	21	76	37
Etudes/formation	1	14	5
Exercer une activité	4	10	6
Autres	2	0	0
Total	100	100	100

Il y a ensuite, et dans une bien moindre mesure, des personnes qui n'ont pas de liens particuliers avec le chef de ménage (elles sont en majorité immigrants). Des hommes ou des femmes, venus à Konni pour travailler, et la famille qui les héberge, le plus souvent, les emploie également comme domestique. L'autre partie est venue pour étudier.

Il faut néanmoins noter, à ce sujet, l'effet que peut avoir l'importance de la religion dans les zones de la frontière nigéro-nigériane sur l'incitation à s'y installer. En 1993, Grégoire et Labazée, en étudiant la ville de Maradi, font référence aux groupes de commerçants musulmans qu'elle abrite et qui, du fait de leur richesse, prennent en charge des marabouts (et des écoles coraniques) auxquels des parents de la Région confient alors leurs enfants. Ce sont des pratiques qui existent également à Konni, et les jeunes (parents ou non du chef), qui déclarent venir pour étude, suivent bien souvent un enseignement coranique.

## **1.4 Konni, une ville stabilisatrice**

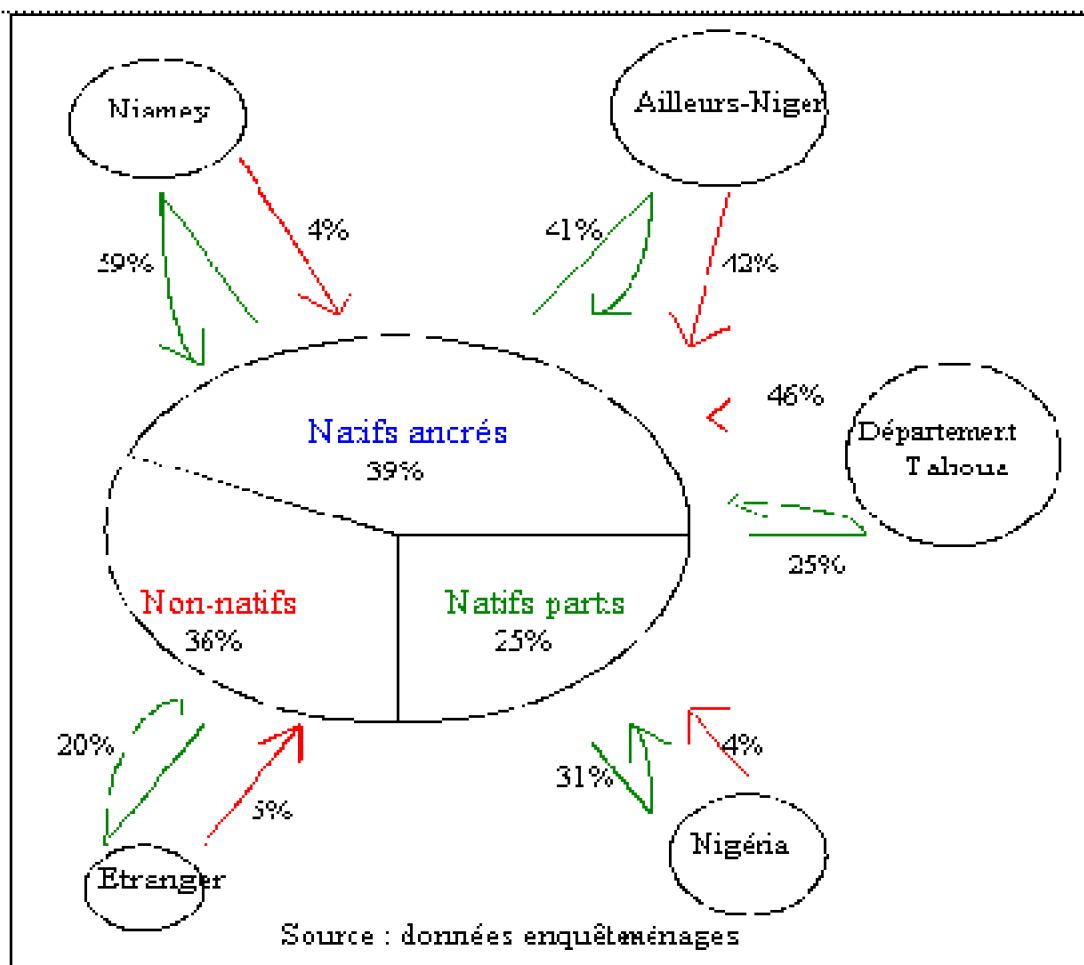
Ce que l'on peut dire de Konni, c'est qu'elle n'est pas coupée du reste du pays. Il ne s'agit pas d'une entité repliée sur elle-même. Pour se développer et s'agrandir :

la ville de Konni stabilise sa population : les natifs partent à peine plus que ceux de la capitale, tenter leur chance hors de leur lieu de naissance. Ceux qui partent et reviennent le font pour une même raison : travailler ; tout se passe pour eux comme si la migration était dans leur cycle de vie une expérience temporaire, une aventure qui s'est terminée un jour par un retour, probablement définitif pour une majorité puisque l'objectif de trouver du travail est atteint. Il y a enfin ceux qui sont partis et ne sont pas revenus. Nous en faisons, à partir de certains indices, une estimation assez faible. En effet, sont assez peu nombreux, d'une part les chefs de ménage femmes qui ne sont ni veuves ni divorcées (2 sur 253), d'autre part les ménages hébergeant des femmes susceptibles d'être mariées à des migrants (27 sur 253), et enfin les chefs natifs recevant la visite d'un de leurs enfants résidant hors de la ville (13 sur 165).

la ville de Konni attire des personnes qui viennent s'y installer et qui y restent longtemps (en moyenne une quinzaine d'années de présence pour les immigrants). Elles

proviennent de l'espace national hors Région, et dans un plus faible mesure de l'espace régional. Ce phénomène de migration vers Konni n'est pas récent. La croissance des arrivées, relativement stable jusqu'à la fin des années 1970, connaît une hausse importante que ne fléchissent ni les crises que connaît le pays dans la décennie 1980, ni celle consécutive à la dévaluation de Fcfa au milieu des années 1990.

On peut alors estimer l'aire d'attractivité de la ville à travers le parcours migratoire des chefs de ménage (graphe 13).



Grappe 13 : Aire d'attractivité migratoire des chefs de ménage

Lecture du graphique :

- trait vert, mouvement des immigrants
- trait rouge, mouvement des migrants

Exemple : 59% des migrants ont séjourné à Niamey, et 4% des immigrants y sont nés

Ainsi, la ville de Konni connaît un développement démographique constant, et pas

forcément au détriment de sa Région par un système de 'vase communicant'. Si l'on prend l'exemple de l'arrondissement dans son ensemble, unité spatiale pour laquelle nous disposons de statistiques, on se rend compte qu'il connaît une croissance démographique importante, avec un taux de 3,5% l'an (recensement, 1988 [3]), soit la croissance la plus forte du département de Tahoua. Cela n'est pas dû de manière importante à des migrations internes au département convergeant vers l'arrondissement de Konni, car en 1988 le solde migratoire interne n'était que légèrement positif en faveur de l'arrondissement de Konni. La croissance que connaît l'arrondissement est plus largement due aux migrations externes : 25% des immigrants du département sont localisés dans le seul arrondissement de Konni, en milieu rural et en ville.

Ainsi s'il est vrai que souvent, 'jusqu'à un certain seuil, la ville ponctionne les milieux ruraux pour assurer sa croissance' (Courade, 1985 : 74), il semble que pour le développement démographique du pôle urbain de Konni, les zones proches ne sont pas vidées de leurs habitants, la ponction se faisant plus loin. Aujourd'hui les natifs de l'arrondissement représentent 20% des immigrants de la ville, ils ne constituent finalement que 7% de l'ensemble des citoyens et 0,8% de la population de l'arrondissement. De plus, la population est relativement stable et il semble qu'une forte proportion de natifs qui partent reviennent à Konni. En outre, leur durée de migration est plus courte que celle observée chez les immigrants.

Après cette analyse de l'aspect stabilisateur de la ville à travers une logique de localisation résidentielle, de migration et de retour, nous tenterons maintenant d'appréhender Konni sous l'angle de son attractivité au quotidien. Nous le ferons par le biais des flux que nous qualifions de temporaires du fait de leur caractère passager et, dans une bonne mesure, pendulaire.

## **II-La ville et les flux temporaires**

Par flux temporaires, nous entendons les flux de personnes passant au moins une nuit dans la ville et qui sont hébergés dans les ménages (les 'visiteurs'). Cependant, dans les flux temporaires, il y a aussi tous ceux qui viennent uniquement pour la journée (les 'journaliers'). Pour les premiers, nous disposons de données quantitatives car nous avons pu les recenser au niveau des ménages enquêtés, tandis que pour les seconds, nous nous contenterons de données qualitatives. En effet, les 'journaliers' du fait de leur très bref séjour dans la ville sont plus difficiles à saisir. Les informations que nous avons sur ces personnes sont surtout obtenues à travers des entretiens que nous avons réalisés auprès de quelques chauffeurs qui assurent leur transport de leur lieu de départ à leur lieu de destination.

### **2.1 Les 'journaliers'**

L'objectif essentiel de leur bref séjour est de faire des achats à Konni ou à Illéla. Une partie de ces individus arrive à Konni par ses propres moyens. Ces individus sont

impossibles à appréhender avec les méthodes de recueil de données que nous avons utilisées ; cependant, au regard du faible taux de motorisation des ménages au Niger et surtout en milieu rural (où il est quasiment nul<sup>37</sup>, exception faite de charrettes à traction animale et de quelques vélos), on peut supposer cette part peu conséquente. Le reste des personnes, le plus grand nombre, arrive en transport en commun, essentiellement des taxis-brousse. Konni étant un carrefour des routes Est-Ouest, Nord et Sud, plusieurs lignes de transport (décrites dans le chapitre 3) s'y côtoient. Il nous a cependant été impossible de connaître le nombre de véhicules sur chaque ligne, les conducteurs ne pouvant - ou ne voulant - donner que des renseignements les concernant personnellement. Le problème de l'évaluation du nombre des opérateurs est aussi lié à la faible régulation de l'activité.

Sur les lignes qui relient exclusivement la ville à son arrière-pays immédiat, le mercredi, jour du marché de Konni, chaque véhicule (de 8 à 17 places) peut effectuer, à plein, 1 à 2 allers-retours. Le dimanche, jour de marché de Illéla, l'affluence est 2 à 3 fois plus forte, mais Konni n'est alors qu'un lieu de correspondances. Ces lignes ne sont en place que 2 jours par semaine et pendant la saison sèche. Il existe cependant pendant cette période et les jours de la semaine où l'offre est très faible, un service de transport par taxi-moto qui dessert les villages dans un rayon de 15 km. Pour ces lignes, la saison pleine se situe en octobre-novembre, après les récoltes, quand les paysans affluent vers Konni pour vendre leurs productions et acquérir - pour certains - des marchandises leur permettant d'entretenir un petit commerce pendant la saison sèche.

Les lignes nationales reliant Konni aux grandes villes drainent également les 'journaliers' de l'arrière-pays moins immédiat, de même que ceux des autres villes qui se trouvent sur les itinéraires. La ligne Niamey-Konni concerne, parmi les 'journaliers', essentiellement des personnes en correspondance qui s'arrêtent à Konni pour faire du change et prendre un autre véhicule. Ce sont des commerçants nigériens qui vont faire des affaires à Niamey, des commerçants maliens qui passent par le Niger pour aller au Nigéria, des personnes en exode qui reviennent de l'étranger ou d'autres villes du Niger au début de la saison des pluies. Ils s'arrêtent pour faire quelques achats avant de regagner leurs villages. Il y a enfin ceux qui vont ou viennent du Nord du pays en passant par Tahoua, et à l'Est, par Maradi.

La ligne Tahoua-Konni est au niveau national la plus fréquentée par les 'journaliers'. Les deux villes étant distantes de moins de 150 km, les habitants de Tahoua et des alentours n'hésitent pas à faire l'aller-retour dans la journée pour faire leurs courses à Konni ou à Illéla. Mais, il y a là aussi ceux pour lesquels Konni et Tahoua sont seulement une étape du voyage.

La ligne Maradi-Konni draine, quant à elle, comme nous l'avons vu plus haut, périodiquement les gens en exode, et plus régulièrement des commerçants des deux villes qui ont à faire dans l'une ou l'autre, et ceux qui ont des clients ou des fournisseurs à Sokoto. Il y a enfin, comme pour Tahoua, d'autres personnes pour lesquelles Konni et

---

<sup>37</sup> Niamey représente le lieu où le taux de motorisation des ménages est le plus fort (2 ménages sur 5 disposent d'un véhicule). Les autres centres urbains se situent loin derrière ; Konni a néanmoins un taux relativement élevé (un tiers des ménages), mais il s'agit principalement de véhicules deux-roues, notamment des vélos.

Maradi sont seulement une étape du voyage.

L'objectif principal du bref séjour d'une majorité de journaliers est donc de faire des achats à Konni et/ou à Illéla. La baisse de l'activité commerciale consécutive à la dévaluation du Fcfa en 1994 a atteint les principales lignes nationales avec plus ou moins d'intensité. Tous les chauffeurs se plaignent d'une chute de clientèle de l'ordre de 60 à 80%. Les temps d'attente pour remplir les véhicules sont beaucoup plus longs aujourd'hui (quelques heures, avec néanmoins une fréquence plus forte le dimanche) du fait de cette désertion et probablement aussi du fait que l'offre ne s'est pas recalibrée à cette nouvelle demande.

En dehors des lignes nationales, il y a la ligne internationale, Konni-Illéla, qui est de loin celle qui mobilise le plus de monde. Les jours ordinaires, un peu plus d'une vingtaine de véhicules sont au départ de cette ligne, mais ils sont jusqu'à une soixantaine le dimanche. On retrouve là les 'journaliers' amenés à Konni par les lignes nationales, mais aussi internationales : les Nigériens qui vont à Sokoto ou plus loin, de même que les Nigériens qui viennent pour faire des achats à Konni, ou pour aller à Tahoua ou Niamey (selon les chauffeurs 7 à 8 passagers sur 10 n'habitent pas Konni). Dans la semaine, les véhicules, avec le système de tour de rôle en vigueur, peuvent attendre jusqu'à une demi-heure leur tour et arrivent à faire 5 allers-retours dans la journée. Le jour du marché, compte tenu de la très forte demande, le système de tour de rôle est remplacé par le chargement libre. Le délai d'attente est alors de 1 à 10 minutes pour environ 10 allers-retours dans la journée.

L'ensemble de ces lignes drainent donc vers la Région de Konni, ou à l'intérieur même de cette Région, des personnes de passage dans la ville pour une journée ou quelques heures, avec en général un objectif principalement économique. Elles amènent néanmoins aussi des individus qui viennent pour des motifs un peu moins exclusifs, et qui restent alors plus longtemps. Il s'agit des personnes reçues dans les ménages et qui restent au moins une nuit dans la ville ; nous avons pu les recenser dans les ménages enquêtés qui les hébergent lors de leur passage.

## **2.2 Les personnes reçues**

---

Nous avons recensé au total 604 visiteurs dans les 196 ménages, soit les trois quarts de l'ensemble des ménages enquêtés, qui déclarent recevoir des gens chez eux. Chaque ménage accueillant héberge dans l'année 3,1 personnes en moyenne dont une forte majorité (tableau 45) vient pour rendre visite. Les autres viennent pour acheter, vendre ou encore travailler pendant la saison sèche. Les premiers viennent moins souvent (6 fois par an) que les seconds (en moyenne 14 fois par an).

**Tableau 45 : Personnes reçues, selon le motif, et la fréquence de leurs séjours**



Motif	Effectif	%	Nbre moyen de séjours/an
Visite, vacances	431	71	6
Exercer activité pendant saison sèche	46	8	4
Achats/ventes à Konni	33	5	25
Achats/ventes au Nigéria	48	8	11
Autres	46	8	5
Total	604	100	7

La fréquence de venue dépend donc du motif (ici les actifs saisonniers sont les moins fréquents), mais également assez fortement de la provenance, soit en fait de la distance à parcourir. Pour déterminer le seuil de la distance dissuasive, nous avons observé le lieu de provenance des personnes les plus fréquemment présentes dans la ville. Nous avons ainsi pu constater que parmi les personnes qui viennent en moyenne entre une et quatre fois par mois, près des deux tiers habitent la Région de Konni (Niger et Nigéria confondus). Elles viennent pour faire des achats ou vendre, à Konni un peu plus de 2 fois par mois, au Nigéria environ 1 fois par mois. Du fait de cette proximité, nous le verrons plus loin, ces personnes ne restent pas longtemps à chaque fois. Ceux qui font les plus longs séjours viennent pour exercer une activité en périodes creuses. Ils viennent aussi, pour une majorité (près de 60%), de la Région de Konni. Certains viennent de plus loin, du reste du département, mais aussi de Dosso ou encore Diffa.

Au total, près de 4 personnes sur 5 viennent du territoire national (tableau 46), et 1 sur 5 de l'étranger, presque exclusivement du Nigéria. Les mouvements nationaux, bien qu'importants, sont très éclatés (de l'arrondissement même de Konni bien sûr - 27% - ou plus généralement du département de Tahoua - 45% - ou encore de Niamey d'où viennent 11% des visiteurs). Du Nigéria, les gens viennent principalement de lieux distants de moins de 100 km. De ce fait, en combinant Région de Konni au Niger et au Nigéria, on arrive à une polarisation relativement importante (51%).

Tableau 46 : Lieux de provenance des personnes reçues

Lieux de provenance	Effectif	%
Niger	476	79
Région	203	34
Hors Région	273	45
Nigéria	122	20
Région	106	17
Hors Région	16	3
Etranger hors Nigéria	6	1
Total	604	100%

On peut noter cependant que le phénomène de polarisation est plus fort au Nigéria.

La frontière semble en effet bien jouer son rôle et la zone de proximité est plus attirée que les zones plus éloignées. Au Niger la proximité joue aussi, en revanche la frontière attire de plus loin. Konni reste donc, malgré sa dimension régionale, attachée au reste du pays, souvent par l'entremise des ménages immigrants qui s'y sont installés. En effet, plus de 4 chefs de ménages immigrants sur 5 accueillent des visiteurs en leur sein, visiteurs venant majoritairement d'autres régions. Les natifs accueillent un peu moins (3 ménages sur 4), et en général des personnes venant de la Région, les migrants étant légèrement moins exclusifs que les sédentaires.

Nous pouvons classer les visiteurs en fonction de leur motif de venue (le motif 'autre' a été écarté par manque de précision), de leur fréquence et de leur lieu d'origine (tableau 47).

**Tableau 47 : Construction d'une typologie des 'visiteurs'**

Motif	Fréquence	Lieu d'origine par rapport à Konni	Typologie des individus	Eff*	%
		Région de Konni	Réguliers de proximité	79	14
	Au moins 1 fois par mois				
		Hors Région de Konni	Réguliers éloignés	42	7
Visites-vacances					
		Région de Konni	Occasionnels de proximité	108	19
	plus rarement				
		Hors Région de Konni	Occasionnels éloignés	161	29
		Région de Konni	Réguliers de proximité	38	7
	Au moins 1 fois par mois				
		Hors Région de Konni	Réguliers éloignés	34	6
Activité économique					
		Région de Konni	Occasionnels de proximité	48	9
	plus rarement				
		Hors Région de Konni	Occasionnels éloignés	48	9
*Soit un total de 558 individus ; ceux dont on n'a pas réussi à identifier le lieu de provenance (46) ont été écartés de la typologie. Ce sont presque exclusivement des vacanciers					

Les personnes reçues pour visite-vacances viennent, pour une grande part, occasionnellement. En effet, 7 sur 10 font environ 1 séjour par an. Parmi ces 'occasionnels', une minorité vient de la Région de Konni. Ceux-là y passent alors un peu plus de 2 semaines, tandis que ceux qui viennent de plus loin restent 5 semaines (tableau 48). D'une manière générale, les visiteurs en provenance de la Région de Konni sont plus fréquemment en ville que les autres, et les deux tiers rendent visite aux ménages enquêtés au moins une fois par mois. Les durées sont alors bien plus courtes : pas plus de 2 nuits consécutives.

En ce qui concerne les personnes attirées par l'activité économique, la distribution des effectifs est moins tranchée, plus équilibrée. La grande différence se situe dans la durée de séjour de ceux qui viennent de manière fréquente (jusqu'à 40 fois en moyenne dans l'année) et qui restent alors au maximum 2 jours, et les autres qui viennent pour des activités saisonnières et restent (quelque soit leur lieu de provenance) plus de 2 mois dans la ville.

**Tableau 48 : Nombre de séjours par an et leur durée moyenne, selon le type de visiteur**

Motifs	Individus	Nbre séjours/pers/an*	Durée/séjour/pers
Visite-vacances	Réguliers de proximité	20	2
	Réguliers éloignés	14	3
	Occasionnels de proximité	1	17
	Occasionnels éloignés	1	37
Activité économique	Réguliers de proximité	26	2
	Réguliers éloignés	40	1
	Occasionnels de proximité	1	64
	Occasionnels éloignés	1	66
	Total	9	4

\*Lorsque la fréquence de visite déclarée est de 'au moins une fois par mois' ou 'au moins une fois par an', nous avons pris le nombre de séjours équivalent le plus bas. Ainsi, dans le premier cas nous avons comptabilisé douze séjours par an et un seul dans le second cas. C'est pourquoi tous les visiteurs 'occasionnels' ont un nombre de séjour par an égal à un

Les personnes reçues sont en grande majorité des hommes. Les femmes ne représentent qu'un individu sur cinq (tableau 49). Ce sont exclusivement des parentes du chef de ménage, et elles viennent principalement pour le motif de sociabilité. Seule une sur dix déclare se rendre à Konni pour y effectuer une activité économique, acheter ou vendre des marchandises. Les hommes sont plus concernés par ce dernier motif qui touche près d'un tiers d'entre eux. Pour eux, il s'agit aussi bien d'achat et/ou de vente régulières, que d'activités saisonnières. Ces dernières les amènent moins souvent à Konni, mais les y maintiennent plus longtemps.

Les hommes sont moins apparentés aux ménages qui les accueillent que les

femmes : deux tiers sont parents et un tiers, amis. Ces derniers sont ceux qui viennent le plus des régions éloignées de Konni (57% des amis vivent hors de la Région, contre 49% des personnes apparentées au chef). Ils viennent aussi plus pour des activités économiques : 39% des amis sont concernés par ce motif contre seulement un quart des parents reçus.

**Tableau 49 : Répartition des personnes reçues selon le sexe et le motif (%)**

	<b>Hommes</b>	<b>Femmes</b>	<b>Ensemble</b>
Vacances-visites	56	18	74
Activité économique	24	2	26
Total	80	20	100

Le déséquilibre entre la proportion de population masculine et féminine venant à Konni pour motif économique peut s'expliquer par les faibles taux d'activité professionnelle féminine enregistrés au Niger, ainsi que par la nature de ces activités : petit commerce féminin, grand commerce masculin. Mais le déséquilibre que l'on observe entre les genres sur la fréquentation de la ville pour des visites et des vacances peut laisser penser que des motifs non-exclusivement de sociabilité attirent ces personnes, plus précisément ces hommes, à Konni. Bosch (1985) fait remarquer qu'en Afrique de l'Ouest, le commerce fait partie de la vie quotidienne et que lorsque les gens partent en voyage, ils y combinent souvent un petit commerce, et profitent même souvent des relations dans la ville des membres de la famille qui les hébergent pour acquérir des produits avantageux.

En tout état de cause, quel qu'en soit le motif, ces visites entraînent à Konni un gonflement quotidien de la population présente en ville (tableau 50).

**Tableau 50 : Evaluation du nombre de visiteurs dans la ville, en fonction du motif de visite**

Motif	Effectif	%	Nbre moyen de séjours/an	Durée/individu par an (en j)	Nbre total de jours x visiteurs sur l'année
Visites-vacances	431	71	6	26	11 342
Activités économiques	127	21	24	52	6 606
Autres	46	8	10	37	1 718
Total	604	100	7	33	□ 20 000
					↓
					□ 55 visiteurs en permanence dans les ménages enquêtés
					↓
					Augmentation de 5,1% de la population de plus de 13 ans de la ville

La ville contient ainsi en permanence 1 individu supplémentaire pour 20 de plus de 13 ans<sup>38</sup>. Le tiers<sup>39</sup> de cette population supplémentaire quotidienne est présente pour motif économique, acheter/vendre au Nigéria ou à Konni, exercer une activité pendant la saison creuse. Les autres, venus pour motif de sociabilité, sont autant de consommateurs et d'acheteurs potentiels.

Dans ce pouvoir d'attraction, l'effet de proximité joue, en ce qui concerne les personnes reçues dont plus de la moitié des flux provient de la Région de Konni, mais peut-être plus encore en ce qui concerne les 'journaliers'. En effet si l'on considère l'offre de transport régional, plus importante que l'offre nationale, et les cadences plus fortes, il semble évident que la part de 'régionaux' va être plus importante. Il y aurait donc une grande fréquentation de Konni par sa Région.

## 2.3 Konni, un pôle attractif

Vis-à-vis de la population de Konni, nous avons pu évaluer le pouvoir stabilisateur de la

<sup>38</sup> Notons que cette estimation n'est pas un solde avec les Konnawas qui sortent de la ville. Ceux-ci représentent environ 1% des habitants de plus de 13 ans, et sont ceux qui, absents des ménages pour plusieurs jours, n'ont pas pu être enquêtés personnellement.

<sup>39</sup> 6 606 jours-visiteurs sur l'année sur un total de 20 000.

ville, mais aussi son pouvoir attractif, pouvoir attractif sur des populations éloignées qui viennent s'y installer, pouvoir attractif sur les populations alentours qui ont un fort usage de la ville. Par les visiteurs, dans un premier temps, dont près de la moitié de ceux venant de la zone des moins de 100 km ont une fréquence régulière de l'ordre d'une ou plusieurs visites par mois. Fort usage également par les 'journaliers', dans un second temps, dont bon nombre habitent la Région et font l'aller/retour dans la journée. Il s'est donc constitué autour de la ville une véritable région polarisée par celle-ci. Il faut cependant noter que la Région que nous décrivons est constituée de deux pôles d'attraction, Konni au Niger et Illéla au Nigéria, que l'on ne peut dissocier. En effet, les populations alentours pratiquent Konni, bien sûr pour ce qu'on peut y trouver ou y faire, mais aussi du fait de la proximité de Illéla : pour ce que Illéla peut apporter à Konni et parce qu'il faut passer par Konni pour aller à Illéla. Plusieurs impératifs président donc à l'usage de la zone transnationale (professionnels, besoins de la vie quotidienne, ou encore sociabilité) et font de ce pôle Konni-Illéla un générateur de dynamisme pour toute sa Région. C'est à ce dynamisme au quotidien que nous allons maintenant nous intéresser.

## **III-La ville et les flux quotidiens : les mouvements des citadins**

Nous allons ici appréhender la vie quotidienne des citadins. Il s'agira d'essayer de replacer dans l'espace et le temps les 'événements' qui rythment la journée des individus et voir ainsi, quel est l'espace quotidien des individus, et quel usage est fait de cet (ou de ces) espace(s). Nous utiliserons à cette fin la mobilité quotidienne, complétée dans certains cas par les habitudes déclarées des individus.

### **3.1 Caractères généraux de la mobilité des individus à Konni**

---

Comme de nombreux aspects de la vie d'une ville secondaire, la mobilité est très peu connue. A Konni, nous n'avons eu connaissance d'aucune étude qui en fait état ; nous n'aurons donc pas de point de référence dans le temps, ce qui nous oblige à nous cantonner à une analyse statique. Nous pourrions néanmoins effectuer quelques comparaisons avec Niamey, ville pour laquelle les données sont plus nombreuses, notamment celles issues de l'enquête-ménage réalisée en 1996.

#### **3.1.1 Les niveaux de mobilité**

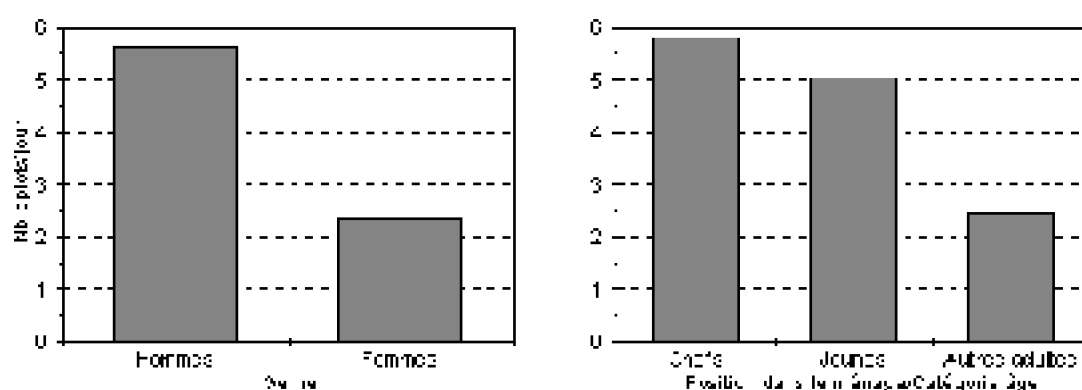
La mobilité des habitants de Konni est, de manière globale, relativement élevée. Le niveau relevé auprès des plus de 13 ans est de 3,9 déplacements par jour au cours de l'enquête-ménage (encadré1), il était de 4,4 à Niamey en 1996 (Diaz Olvera, Plat, Pochet, 1999).

#### **Encadré 1 : Hypothèse sur la mobilité quotidienne**

**L'enquête s'étant étalée du mercredi 12 mai 1997 au dimanche 23 mai 1997, la mobilité recueillie des individus est celle allant du mardi 11 au samedi 22. Cette période englobe pratiquement deux week-end et peut dans ce cas induire un biais dans les résultats. Nous avons donc tenu à tester un sous-échantillon enquêté sur une semaine-type (du mercredi au mardi par exemple), de manière à le comparer à l'échantillon total. Il en résulte une mobilité quotidienne moyenne de 3,84 pour les premiers et 3,91 pour les seconds, soit une différence de 2%. Cette différence n'excède jamais 6% même lorsque l'on regarde dans le détail les diverses facettes de la mobilité des individus (urbaine ou non urbaine, interne au quartier ou externe, professionnelle ou non...). Nous estimons qu'une différence maximale de 6% ou encore de 0,08 déplacement n'est pas assez significative pour justifier de l'abandon d'une partie de l'échantillon total. Partie non négligeable car, si l'on ne retient qu'un sous-échantillon d'individus enquêtés sur une semaine classique, il en résulterait la mise à l'écart d'un tiers des individus enquêtés. Nous avons alors retenu l'ensemble de la population. Nous aurions pu affecter des coefficients de pondération aux individus, de manière à obtenir des déplacements courant sur 2 semaines ; mais cela ne nous apportait pas non plus beaucoup en termes d'informations.**

L'enquête s'étant étalée du mercredi 12 mai 1997 au dimanche 23 mai 1997, la mobilité recueillie des individus est celle allant du mardi 11 au samedi 22. Cette période englobe pratiquement deux week-end et peut dans ce cas induire un biais dans les résultats. Nous avons donc tenu à tester un sous-échantillon enquêté sur une semaine-type (du mercredi au mardi par exemple), de manière à le comparer à l'échantillon total. Il en résulte une mobilité quotidienne moyenne de 3,84 pour les premiers et 3,91 pour les seconds, soit une différence de 2%. Cette différence n'excède jamais 6% même lorsque l'on regarde dans le détail les diverses facettes de la mobilité des individus (urbaine ou non urbaine, interne au quartier ou externe, professionnelle ou non...). Nous estimons qu'une différence maximale de 6% ou encore de 0,08 déplacement n'est pas assez significative pour justifier de l'abandon d'une partie de l'échantillon total. Partie non négligeable car, si l'on ne retient qu'un sous-échantillon d'individus enquêtés sur une semaine classique, il en résulterait la mise à l'écart d'un tiers des individus enquêtés. Nous avons alors retenu l'ensemble de la population. Nous aurions pu affecter des coefficients de pondération aux individus, de manière à obtenir des déplacements courant sur 2 semaines ; mais cela ne nous apportait pas non plus beaucoup en termes d'informations.

Cette valeur est fortement dépendante des caractéristiques socio-économiques des individus. En effet, de façon générale, les hommes se déplacent plus que les femmes, les chefs de ménage plus que les autres membres, les jeunes plus que les autres adultes (graphe 14)



Graph 14 : Mobilité selon le genre, la position dans le ménage et la catégorie d'âge

L'écart important qui existe entre la mobilité globale des hommes (5,6) et celle des femmes (2,3) est en partie lié au fait que nombre de ces dernières (36%) n'ont effectué aucun déplacement la veille du jour où elles ont été enquêtées, alors que les hommes ne sont que 4% dans ce cas. Celles qui se sont déplacées ont une mobilité moyenne de 3,8 déplacements. Les autres femmes étant presque exclusivement non-célibataires, on peut invoquer ici des motifs religieux dans un pays très fortement pratiquant et dans une région où la coutume du cloître existe encore. Ainsi, les deux-tiers des femmes qui ont fourni une explication à leur absence de mobilité parlent de raisons religieuses. Cependant, si 4 femmes sur 10 n'ayant pas eu de déplacement se déclarent ménagères, 5 sur 10 font également état d'une activité professionnelle. Mais celle-ci est alors essentiellement localisée dans le domicile même, renforçant ainsi l'inertie que peuvent provoquer les contraintes ménagères.

Il existe de manière générale un effet d'activité sur le niveau de mobilité. Les actifs se déplacent en effet plus que les inactifs, de plus d'un déplacement par jour en moyenne (4,3 contre 3,1). Mais ce phénomène est en majeure partie dû à un effet-sexe, les femmes, population peu mobile, représentant les quatre cinquièmes des inactifs.

En raison des différents facteurs que nous venons d'évoquer, la mobilité moyenne varie de 2,0 pour les femmes adultes inactives (autres que les chefs), à 6,4 pour les hommes chefs et actifs. Ces déplacements s'inscrivent, selon la raison qui les motive, dans un espace particulier.

### 3.1.2 Portée spatiale et motivation des déplacements

La mobilité quotidienne des individus se répartit entre les déplacements effectués dans le quartier d'habitation (57%), hors du quartier mais dans la ville (37%), et les déplacements réalisés hors de la ville (6%).

Les premiers représentent en moyenne 2,2 déplacements par jour et par personne, effectués exclusivement à pied, et pour une grande partie (54%) à 5 minutes de marche au plus, du domicile. Ce sont des déplacements occasionnés par les contraintes de la vie domestique (graphe 15), c'est-à-dire pour les hommes les prières quotidiennes dans une mosquée de quartier, et pour les femmes, les achats ou encore l'approvisionnement en eau. Le quartier est également, mais dans une moindre mesure, un lieu de travail et de sociabilité. Ainsi, si 86% des déplacements liés à la vie domestique s'y localisent, seuls



26% de la mobilité professionnelle s'y réalise et 48% de la mobilité de sociabilité.



Graph 15 : Répartition des déplacements selon leur portée spatiale et le motif

La mobilité urbaine hors du quartier d'habitation (1,4 déplacement) est moins exclusive et concerne presque dans une même mesure le travail (48%) et la sociabilité (40%). Le quartier se révèle être l'espace de la vie domestique, tandis que celui de la vie professionnelle est plutôt l'espace urbain hors du quartier (on y retrouve 60% de ces déplacements). La vie sociale est quant à elle consommatrice de l'espace urbain dans sa totalité.

En moyenne, la mobilité hors de la ville apparaît très faiblement dans la mobilité quotidienne (0,2 déplacement). Il est vrai que si l'espace urbain est quotidiennement fréquenté, la fréquence d'usage de l'espace hors-ville est plus faible. Ainsi, 79% de la population s'est déplacée au moins 1 fois dans la journée, mais seuls 12% des individus de plus de 13 ans ont effectué en moyenne un aller-retour hors de la ville la veille de l'enquête. Là aussi, c'est le motif professionnel qui entraîne la mobilité la plus significative. En ce qui concerne les activités réalisées hors de la ville, l'échelle que nous avons choisie (le jour) ne permet donc pas, compte tenu des fréquences, de les appréhender dans leur globalité. Pour ce faire, nous étudierons l'espace non urbain plutôt sous l'angle des activités que les individus déclarent y faire.

Nous verrons donc successivement dans cette section, l'espace de la vie domestique, celui de la vie sociale, et enfin l'espace de la vie professionnelle.

### 3.2 L'espace de la vie domestique

La mobilité relative à la vie domestique représente la part la plus importante (40%) des déplacements des individus. Sous l'appellation vie domestique, nous entendons toutes les

activités relatives à l'approvisionnement familial (achat, eau), à l'entretien du ménage (apporter à manger, ramasser du bois), et à d'autres aspects tels que l'accompagnement, les démarches administratives et de santé, le recours à des services divers (coiffure, réparation...). Nous y incluons également la pratique de la religion. Selon les auteurs, on retrouve la religion tantôt comme une activité à part entière, tantôt comme faisant partie de la sociabilité, ou encore de la vie domestique. Nous l'avons pour notre part classée dans cette dernière catégorie, car nous estimons qu'en milieu urbain, la pratique de la religion relève plutôt de l'hygiène de vie. La mosquée, en tant que lieu de culte est l'affirmation publique d'une appartenance à une catégorie religieuse. Nous considérons que c'est juste en cela qu'en ville il peut être vu comme un lieu de sociabilité. A Konni, une grande majorité d'individus n'y reste que de 5 à 10 minutes.

### **3.2.1 La religion**

La pratique quotidienne de la religion entraîne près d'un déplacement par jour par personne. Cela représente 60% de l'ensemble de la mobilité liée à la vie domestique. Il s'agit presque exclusivement (à 96%) de déplacements réalisés à l'intérieur du quartier d'habitation, 9 sur 10 s'effectuant même dans un rayon n'excédant pas 5 minutes à pied. En fait, cette mobilité ne concerne que des individus de sexe masculin, en majorité des chefs de ménage.

La religion est un motif fortement générateur de déplacements, et ceux qui déclarent devoir se déplacer pour la pratiquer, soit près de la moitié des hommes de plus de 13 ans, font au total et en moyenne, 8 déplacements quotidiens, dont 4 pour ce motif particulier. Les hommes n'ayant pas eu une mobilité liée à la religion n'ont effectué que 3,5 déplacements quotidiens.

Sortir du domicile pour aller prier à la mosquée de quartier est une pratique masculine de par la religion musulmane. Ainsi, parmi les hommes, ceux qui n'ont pas déclaré cette activité sont des jeunes de moins de 20 ans, ou encore des chefs de ménage travaillant plutôt dans le secteur public, ou ayant des fonctions d'employé ou d'ouvrier. Ceci entraîne certainement pour eux moins de liberté sur les horaires, et moins de latitude à quitter le lieu de travail pour aller à la mosquée. Pour ceux qui le peuvent, la mosquée de quartier que l'on fréquente au moins pour une des cinq prières de la journée est le lieu où l'on affirme son appartenance à une communauté. Ainsi, plus la durée passée à Konni, et donc dans son quartier d'habitation, est grande, plus les Konnawas fréquentent la mosquée de quartier (tableau 51), soit pour la prière, soit pour de l'enseignement coranique. Le nombre de déplacements varie ainsi presque du simple au double entre ceux qui sont arrivés (ou revenus) depuis moins de 6 ans et ceux qui sont à Konni depuis plus de 15 ans<sup>40</sup> ; les sédentaires (à Konni depuis toujours) ont un comportement intermédiaire, probablement lié au fait qu'ils n'ont pas à s'adapter ou à se réadapter à un nouvel environnement et donc pas d'efforts particuliers à faire pour s'insérer dans un ensemble social nouveau.

**Tableau 51 : Durée de résidence des hommes et mobilité liée à la religion**

<sup>40</sup> Il ne s'agit pas, ou très peu, d'un effet-âge car les premiers ont en moyenne 33 ans et les seconds 37.

Temps passé à Konni depuis l'arrivée ou le retour	Déplacements liés à la religion	Effectif
0-5 ans	1,5	84
6-10 ans	1,8	64
11-15 ans	2,4	37
Plus de 15 ans	2,7	56
Depuis toujours	1,9	232
Total	2,0	473

L'espace de la religion est donc très petit dans la ville et reste presque entièrement limité au quartier d'habitation. Pour ce motif, les hommes intensifient la fréquentation de ce lieu de vie à mesure qu'ils s'y intègrent.

### 3.2.2 Les achats

Ils représentent un peu moins de 10% de la mobilité liée à la vie domestique. Chaque jour, dans un quart des ménages de Konni, au moins un individu effectue un aller-retour dans le but de faire des achats personnels ou familiaux. Une grande majorité (93%) de ces achats est faite à Konni, et même à l'intérieur du quartier d'habitation pour une bonne moitié. 7% des individus se sont pourtant rendus hors de la ville, exclusivement à Illéla. Il faut souligner que plus d'un tiers des personnes de plus de 13 ans, soit au moins un individu dans trois-quarts des ménages, ont déclaré faire régulièrement des achats en dehors de la ville. Nous analyserons dans un premier temps les pratiques d'achat des individus, puis dans un second temps, le comportement plus global des ménages auxquels appartiennent ces individus.

#### a) Les pratiques d'achat par les individus

Hors de Konni, la destination que les individus déclarent fréquenter le plus est le Nigéria (tableau 52) ; c'est aussi là que les individus vont plus spécifiquement pour faire leurs courses.

Tableau 52 : Destinations des individus qui font des achats hors de la ville

	% de fréquentation	Part de ceux qui n'y font que des achats
Nigéria	98	5/6
Villages environnants	4	1/3
Ailleurs au Niger	5	1/4

Les villages environnants sont très peu fréquentés. Les rares personnes qui le font, y vont très peu souvent (la fréquence indiquée en général est : 'au moins une fois par an'), et surtout, elles n'y vont pas spécialement pour cela (tableau 52). Nous expliquons ce phénomène de deux manières ; d'abord par le fait qu'en toute logique, il **'existe toute une gamme d'échanges interfamiliaux qui permettent aux citoyens de s'approvisionner à**

***bon compte et aux ruraux d'accéder aux services urbains (...) à moindre coût. Les citoyens soutiennent par des envois d'argent, de provisions, la parenté restée au village. Ils les hébergent et leur facilitent l'insertion dans l'économie et la société urbaines'*** (Courade, 1985 : 76). Il existerait donc en ville des 'poches importantes de ruralité', et cela, même en faisant abstraction de la grande pratique de l'agriculture pas les Konnawas. La deuxième raison que l'on peut invoquer pour expliquer le faible approvisionnement des citoyens dans l'arrière-pays, est que le marché de Konni semble assez bien approvisionné en produits qui en proviennent, pour ne pas justifier la nécessité d'effectuer soi-même le déplacement. Rappelons en effet que le jour du marché de la ville, les villageois viennent nombreux pour vendre leur production directement aux consommateurs, ou aux commerçants. L'offre est donc importante et les écarts de prix probablement peu significatifs.

En ce qui concerne les autres destinations au Niger, elles sont également très peu fréquentées, soit parce que la nécessité ne se fait pas sentir, soit parce que la distance est un élément assez dissuasif. Dans tous les cas, on n'y va que parce qu'une autre raison motive le déplacement ou pour des montants d'achats importants.

Les Konnawas se rendent plus fréquemment au Nigéria : près de trois-quarts des individus concernés y vont de une à quatre fois par mois. Les sommes dépensées, en moyenne 12 000 Fcfa, bien que beaucoup plus faibles qu'ailleurs (26 000 Fcfa dans les villages et le reste du Niger), révèlent que les petits achats de la vie quotidienne relèvent bien de la ville ou du quartier. On ne traverse la frontière que pour des achats relativement gros ou groupés. Moins de 1 individu sur 5 reconnaît se déplacer vers le Nigéria pour un achat ne dépassant pas 2 500 Fcfa. Pour la majorité (55%), ce seuil se situe entre 3 000 et 10 000 Fcfa. Mais, si le critère de l'existence d'un seuil à l'achat est relativement clair dans la stratégie des individus, les pratiques d'achat, dans lesquelles entrent en compte le type de produit à acheter en tel ou tel lieu ainsi que les raisons de ce choix, restent assez hétérogènes. Ainsi certains produits sont achetés par tous à Konni (tableau 53), exclusivement (la viande par exemple) ou majoritairement (les articles d'usage domestique, les aliments de type industriel). D'autres, tels que les ustensiles de cuisine sont acquis uniquement ou, dans le cas des fruits, des hydrocarbures ou encore du textile-habillement, plus fréquemment, au Nigéria. Certains produits enfin, comme les condiments et les céréales, sont achetés par les uns à Konni, par les autres au Nigéria et par certains indifféremment sur les deux lieux. Certaines raisons sont invoquées pour expliquer cela (tableau 54).

**Tableau 53 : Types de produits acquis par les individus achetant au Nigéria et lieux préférentiels**

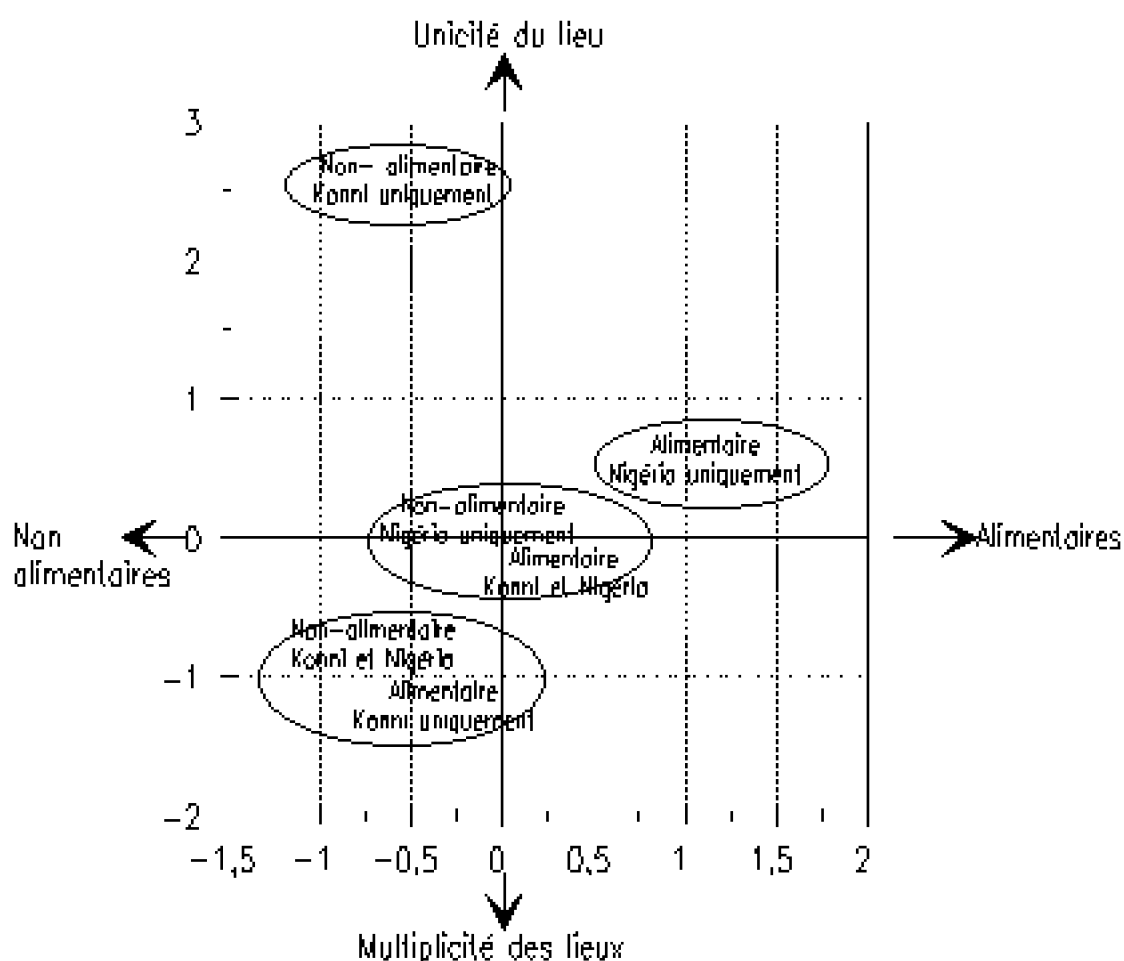
Produits	Uniquem à Konni	%	Uniquem au Nigéria	%	A Konni et au Nigéria	%	Effectif total	%
Condiments	95	45	77	37	37	18	209	100
Textile-habille- ment	30	15	133	66	38	19	201	100
Céréales	63	43	57	39	28	19	148	100
Produits d'hygiène	18	13	111	81	8	6	137	100
Aliments de type industriel	50	56	35	39	4	4	89	100
Viande	84	100	0	0	0	0	84	100
Légumes	26	43	29	48	6	10	61	100
Articles d'usage domestique	31	66	15	32	1	2	47	100
Ustensiles de cuisine	0	0	30	100	0	0	30	100
Fruits	3	11	24	89	0	0	27	100
Hydrocarbures	0	13	21	88	0	0	24	100
Articles de décoration	2	15	11	85	0	0	13	100
Bonbon-confiserie	0	0	5	100	0	0	5	100
Pièces détachées	0	0	5	100	0	0	5	100
Bétail	2	100	0	0	0	0	2	100
Effectif total	407	38	553	51	122	11	1082	100

Ainsi, il apparaît très clairement qu'on s'approvisionne à Konni parce que c'est le plus près et que certains articles (principalement le textile-habillement) y sont de meilleure qualité. Pour le Nigéria, l'argument unanimement mis en avant est le prix.

**Tableau 54 : Motifs avancés pour justifier l'achat à Konni ou au Nigéria**

<b>Motif préférentiel de l'achat</b>	<b>à Konni</b>	<b>%</b>	<b>au Nigéria</b>	<b>%</b>
C'est plus près	156	62	0	0
C'est de meilleure qualité	66	26	7	2
C'est moins cher	15	6	305	95
Il y a plus de choix	15	6	8	3
Effectif total	252	100	320	100

La variété des facteurs qui entrent en jeu dans la définition des pratiques d'approvisionnement les rend extrêmement multiples. Pour essayer d'en avoir une vision globale, nous avons fait quelques regroupements. Après une première analyse, il nous apparaît que les pratiques concernant les différents produits alimentaires sont relativement proches. Il en est de même pour celles des produits non-alimentaires. En les croisant avec les lieux d'achat, une analyse factorielle des correspondances multiples nous permet alors d'identifier quatre groupes de pratiques d'achat (graphe 16). On observe tout d'abord les pratiques simples avec mise en oeuvre de stratégie d'achat sur un seul type de produit qui est alors acquis sur un lieu unique ('non-alimentaire à Konni', 'alimentaire au Nigéria'). Mais on remarque aussi des pratiques plus complexes, avec stratégie d'achat sur tous les types de produits, et donc une démultiplication des lieux d'achat ('alimentaire a Konni, non-alimentaire à Konni et Nigéria' par exemple)



Graph 16 : Types des produits acquis en fonction des lieux

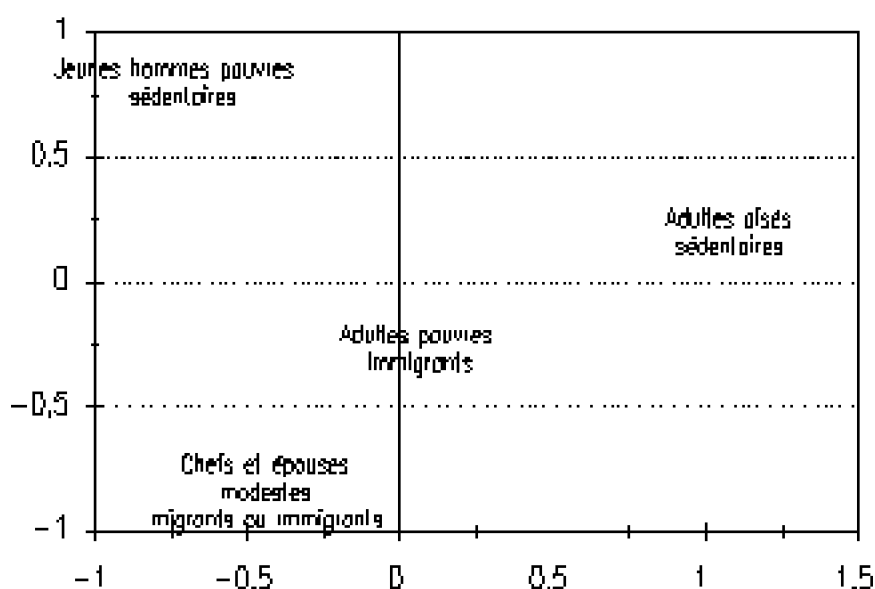
inertie axe1 : 21%

inertie axe2 : 18%

variance expliquée : 39%

Nous avons ensuite positionné les individus par rapport à ces pratiques identifiées par le biais d'une classification ascendante hiérarchique. Dans les groupes qui en résulte, quatre types d'individus sont dominants. Nous les avons alors dénommés en fonction de leur principaux caractères socio-démographiques et économiques (caractérisation des groupes en annexe 5). On trouve donc, parmi les individus à stratégie d'achat déclarée, des adultes aisés sédentaires (graphe 17), des adultes pauvres immigrants, des chefs et épouses modestes présents à Konni depuis moins de 10 ans, et des jeunes hommes pauvres sédentaires<sup>41</sup>.

<sup>41</sup> La qualification 'pauvres', 'modestes' et 'aisés' a été réalisée en fonction du revenu moyen (30 000 Fcfa) de la population que nous étudions ici. Les modestes sont donc ceux qui gagnent l'équivalent du revenu moyen (ici 29 000 Fcfa), les pauvres ceux qui disposent d'un revenu au moins 25% inférieur. Les aisés gagnent en moyenne près de 50 000 Fcfa, soit deux-tiers de plus que les personnes dites modestes.



Graph 17 : Catégorisation socio-économique des individus à partir des pratiques d'achat

Les adultes aisés sédentaires sont des individus qui ont tendance à faire la majeure partie de leurs courses au Nigéria. Cela s'explique par le fait tout d'abord qu'ils ont toujours vécu à Konni. L'espace transfrontalier leur étant familier, ils n'ont aucun mal à le fréquenter. Par ailleurs, nous l'avons vu, on se rend assez peu de l'autre côté de la frontière pour de petits achats ; or pour cette catégorie d'individus, avec un revenu moyen de près de 50 000 Fcfa, les achats de la vie quotidienne se font moins au détail que pour les plus démunis. Ils se déplacent alors en majorité au moins une fois par semaine, en moyenne à partir d'un montant d'achats de 17 000 Fcfa. Les dépenses sont importantes parce que les besoins le sont également (9 individus par ménage en moyenne) et parce que les moyens de satisfaire ces besoins existent (trois-quarts des individus de plus de 13 ans sont actifs dans ces ménages).

Chez les chefs et épouses modestes migrants ou immigrants, l'alimentaire est acquis à Konni. On n'achète que le non-alimentaire au Nigéria. Ils s'y rendent alors moins souvent, mais néanmoins au moins une fois par mois, à partir de 15 000 Fcfa d'achat. L'espace transfrontalier est moins bien connu du fait que pour une bonne partie des personnes composant ce groupe, la venue ou le retour à Konni s'est fait il y a moins de 10 ans. Certains d'ailleurs (un quart d'entre eux) ne vont toujours pas seuls faire leurs courses. Du fait qu'ils quittent la ville, même peu fréquemment, pour acquérir une certaine catégorie de produits, l'achat des produits alimentaires à Konni découle alors de la modestie de leurs revenus. Les aliments sont achetés au jour le jour dans le quartier d'habitation ou au mieux, au marché de Konni.

Pour les adultes immigrants pauvres, la stratégie est la même sur les produits non-alimentaires et partiellement la même sur les autres. Ils vont en effet profiter du déplacement effectué, en moyenne à la même fréquence que le groupe précédent, pour acquérir une partie des vivres dont ils ont besoin. Ils sont prêts, dans le but avoué de payer moins cher, à se déplacer pour des montants d'achats relativement faibles. Ainsi, la



moitié d'entre eux effectue le déplacement à partir d'une fourchette de 2000 à 5000 Fcfa, la moyenne étant néanmoins de 9000 Fcfa.

Cette moyenne est la même chez les jeunes hommes sédentaires pauvres. Ils ne déclarent pas de stratégie particulière pour les produits alimentaires, mais sur le non-alimentaire, ils se distinguent des autres par des achats aussi bien à Konni qu'au Nigéria. Il s'agit principalement de textile-habillement acheté à Konni parce qu'il y est de meilleure qualité. Il faut noter en effet, que si ces individus ont des revenus ici considérés comme très bas, ils n'ont pas la charge d'un ménage et ont bien souvent dans celui qui les héberge un statut d'enfant du chef. Leurs ménages sont de grande taille, plus de 9 individus, mais avec un fort taux d'activité des plus de 13 ans (73%), ce qui laisse supposer un revenu du ménage assez confortable<sup>42</sup>. Les enfants sont alors parfois envoyés pour faire les courses, à Konni et/ou au Nigéria, mais ils sont aussi parfois des accompagnants. Seuls les plus âgés (moins d'un quart ont plus de 22 ans) peuvent prendre la décision sur le lieu où l'achat doit se réaliser.

### b) L'organisation des achats au sein des ménages

Le comportement d'achat des ménages est très lié au comportement des individus qui le composent, principalement à celui qui le finance ou/et à celui qui en a la charge. Or, l'achat pour la famille n'est pas dévolu à une personne unique dans le ménage. Ainsi dans les ménages où l'achat se fait aussi en dehors de Konni (soit les trois-quarts), il y a près de 2 personnes qui en ont la charge (tableau 55). Le chef est le principal acteur, mais c'est une tâche qui concerne aussi les épouses, les enfants et, à un moindre niveau, les autres parents hébergés dans le ménage.

Tableau 55 : Position dans le ménage des individus faisant des achats pour la famille hors de la ville

Chef	0,7
Epouse	0,5
Enfant	0,5
Autre parent	0,2
Nbre moyen d'individus / ménage	1,9

Or, nous avons vu que les pratiques tendent à être divergentes selon que l'on est adulte ou jeune, sédentaire ou non, aisé ou au contraire pauvre. A Konni, les ménages sont grands et relativement hétérogènes, tant sur le plan du parcours migratoire (chefs, épouses et personnes hébergées peuvent avoir des parcours différents) que sur le plan financier (les individus les plus jeunes du ménage et les femmes ont souvent un revenu plus faible que les autres).

Il est donc difficile dans ces conditions, de dessiner une ligne générale des pratiques d'achat des ménages de manière à les distinguer les uns des autres. Il semble néanmoins que, indépendamment des individus des ménages et de leurs caractéristiques

<sup>42</sup> Nous ne pouvons cependant pas les reconstituer, pour ce groupe comme pour les autres, car dans trop peu de ménages nous disposons des revenus de l'ensemble des actifs, ou de l'ensemble des revenus de chaque actif.

socio-démographiques, un facteur entre en jeu dans la distinction des ménages : c'est la taille. Ainsi, sur 10 ménages qui ne quittent pas la ville pour le ravitaillement familial, 5 sont de petits ménages n'excédant pas 5 individus, et 4 hébergent entre 6 et 10 personnes en leur sein ; seul 1 sur 10 fait partie des gros ménages (plus de 10 personnes), alors que ces derniers représentent la moitié de l'ensemble des ménages de la ville. En raison de leur taille plus réduite, ces ménages n'ont pas forcément besoin de quitter la ville pour se procurer ce dont ils ont besoin, dans la mesure où le facteur quantité est relativement déterminant dans la motivation à l'achat hors de la ville. Il y a également le manque de moyen financier : plus petits, ces ménages comportent aussi moins d'actifs (2 individus de plus de 13 ans au lieu de 3), ce qui peut alors entraîner un revenu total plus faible. De fait, les ménages qui déclarent faire des achats hors de Konni ont en moyenne un revenu plus de trois fois supérieur à celui des autres (56 000 Fcfa contre 17 000 Fcfa), ce qui leur permet de sortir de la ville et d'aller, notamment à Illéla, pour les achats nécessaires à leur grande famille (en moyenne 9 individus) à laquelle il faut ajouter les personnes reçues régulièrement au cours de l'année (3 au lieu de 2 pour les autres ménages).

### **3.2.3 Les autres aspects de la vie domestique**

Hormis la religion et les achats, il existe d'autres activités liées à la vie domestique. Les déplacements qu'elles occasionnent sont de l'ordre de 0,5 par jour et par personne, soit environ le tiers de la mobilité quotidienne des individus et le tiers des déplacements liés à la vie domestique. Si ces déplacements sont nombreux pour chaque personne qui les effectue (près de 3 par jour en moyenne), peu d'individus (moins de 1 sur 5) ont déclaré en avoir fait. Le motif principal est alors l'approvisionnement en eau potable, et dans une moindre mesure l'accompagnement et d'autres tâches relatives à l'entretien du ménage (aller ramasser le bois de chauffe, apporter à manger à un parent...). Sur 10 déplacements, 8 sont réalisés dans le quartier d'habitation, 1 dans le reste de l'espace urbain et 1 à l'extérieur de la ville. Il s'agit dans ce dernier cas du ramassage de bois qui se fait hors de l'agglomération, mais en fait sur des terres qui jouxtent le quartier où l'on vit et auxquelles on accède à pied. C'est une activité plutôt masculine, de même que l'accompagnement qui se fait dans les limites du quartier d'habitation. L'activité féminine par excellence est ici l'achat de l'eau - rappelons que 45% des ménages de la ville ont recours aux bornes fontaines et/ou aux puits. Cette activité est réalisée exclusivement à l'intérieur du quartier. La ville compte en effet - comme nous l'avons souligné dans le chapitre 3 - un nombre important et bien réparti de bornes fontaines, ce qui permet de garder à ces déplacements un caractère de grande proximité : à peine 4% se font à plus de 5 minutes de marche.

Il y a enfin les divers déplacements liés aux services, santé et démarches administratives qui, très peu nombreux chez les femmes, constituent dans cette catégorie une part non négligeable (le tiers) des déplacements masculins. Cela traduit la répartition des tâches entre les genres qui entraîne une fois de plus les hommes à se déplacer hors de leur quartier d'habitation. En effet services et administrations sont diversement répartis en ville, ce qui oblige à des trajets de l'ordre de 15 minutes à pied, ou lorsque la distance est plus longue, à un recours aux modes mécanisés.

### 3.2.4 Pour la vie domestique, des espaces distincts

Trois espaces sont fréquentés dans le cadre de la vie domestique.

Il y a tout d'abord le quartier dans lequel on habite. Il est utilisé de manière intensive pour la pratique de la religion, pour les petits achats de la vie quotidienne, ainsi que pour les autres aspects de la vie domestique. Dans cette dernière catégorie d'activité, l'espace fréquenté, bien que très largement le quartier d'habitation, ne l'est pas exclusivement. La ville et l'espace qui lui est proche sont également utilisés mais relativement peu, et surtout pour des activités très occasionnelles.

Il y a ensuite le reste de la ville principalement à travers le marché principal. Les personnes plutôt pauvres ou modestes y achètent leurs vivres, et parfois d'autres articles qui sont considérés comme de meilleure qualité.

Il y a enfin le Nigéria (carte 8), principalement la ville de Illéla qui est un espace que la majorité des ménages fréquentent par l'entremise d'un, voire de plusieurs, de leurs membres. Faisant l'objet d'un usage moins quotidien, il est dans la majorité des cas, utilisé pour l'approvisionnement en biens non-alimentaires et, pour certains - les plus aisés -, également pour l'approvisionnement alimentaire.

Les achats de la vie quotidienne sont donc, dans une large mesure, circonscrits aux 2 pôles que constituent Konni (quartier d'habitation et marché) et Illéla, avec néanmoins un taux ou une intensité d'usage décroissante. La pratique extérieure au domicile de la religion, réservée aux hommes, est quant à elle cantonnée au quartier où l'on vit et que l'on fréquente de plus en plus pour ce motif à mesure que l'on y acquiert une certaine ancienneté. Il en est de même pour les achats qui entraînent des comportements variant avec le temps passé en ville. Plus ce temps est important, une meilleure connaissance du milieu aidant, plus les Konnawas auront tendance à sortir de la ville pour faire leurs achats. Le niveau du revenu peut cependant freiner cette tendance, l'achat à faible montant, généralement de très petit détail, se fera de préférence à Konni, dans le quartier ou encore au marché.

## 3.3 L'espace de la vie sociale

---

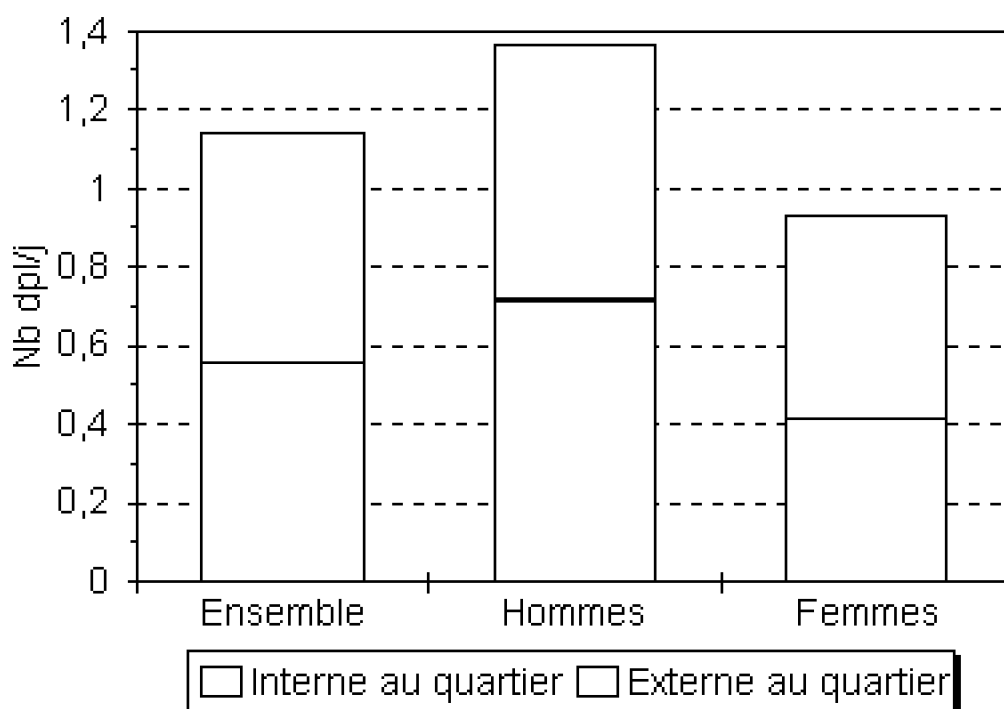
Par vie sociale, nous entendons ici les visites, les événements associatifs ou collectifs, ainsi que les loisirs. Pour ces motifs, essentiellement des visites à des parents et des amis, chaque individu a effectué 1,2 déplacements en moyenne la veille de l'enquête (les hommes 1,4 et les femmes 0,9) soit 30% de la mobilité totale. Dans l'ensemble, 48% se sont réalisés dans le quartier d'habitation, 50% dans le reste de la ville et 2% hors de la ville.

Cependant, si pour la vie sociale, près de la moitié des habitants de Konni de plus de 13 ans s'est déplacée, la sociabilité peut ne pas occasionner de déplacements, lorsque

les visites sont reçues et non rendues. Il faut alors, pour en avoir une vision plus exhaustive, la relier non pas seulement à la mobilité quotidienne, mais également aux réseaux de sociabilité que déclarent avoir les individus.

### 3.3.1 La sociabilité urbaine

En ce qui concerne la sociabilité dans la ville, le niveau et la portée spatiale des déplacements ne sont pas indifférents au genre (graphe 18). Néanmoins, c'est dans la sociabilité que le comportement entre les hommes et les femmes se rejoint le plus. En effet, le nombre de déplacements féminins n'est ici que de 55% inférieur à celui des hommes (il l'est de 143% sur la mobilité totale), et la répartition spatiale est presque équivalente. Au total, la moitié des déplacements se font à l'extérieur du quartier d'habitation (49% pour les hommes, 56% pour les femmes).



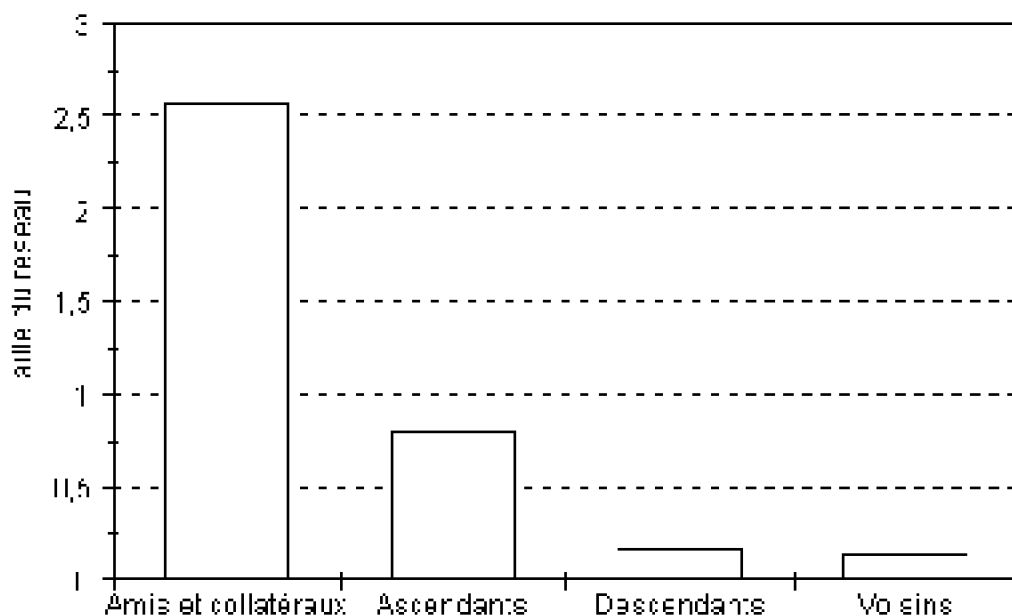
Gratpe 18 : Mobilité de sociabilité Hommes/Femmes

L'espace que les individus fréquentent est directement lié à la localisation du réseau de sociabilité dans la ville (tableau 56), ainsi qu'à sa structure.

Tableau 56 : Taille\* du réseau social et localisation dans la ville

Taille du réseau <sup>43</sup>	3,7
Même quartier que vous	42%
Autre quartier	58%
* Nombre de personnes (parents, amis...) que l'enquêté déclare rencontrer régulièrement (hormis les collègues sur le lieu de travail).	

Ainsi, deux personnes sur cinq que les Konnawas déclarent fréquenter régulièrement habitent un seul quartier de la ville : le leur. Il existe donc une importante sociabilité de proximité, mais le lien qui unit les personnes qui se côtoient peut introduire certaines contraintes, comme par exemple celle de réciprocité des visites entre les personnes d'âge équivalent (amis et collatéraux) qui constituent la majorité du réseau (graphe 19). Aux ascendants, on va plutôt rendre visite, tandis que l'on reçoit celle des descendants.



Graphe 19 : Structure du réseau de sociabilité

Les lieux de rencontre seront alors, selon les cas, indifféremment chez l'un ou chez l'autre (ou encore ailleurs dans la ville), au domicile de la personne fréquentée ou chez soi (graphe 20).

Graphe 20 : Les lieux de rencontre

Lieu de rencontre	%
Chez l'un ou l'autre	39
Chez la personne	37
Chez vous	19
Dans le quartier	3
Ailleurs	3
	100%

<sup>43</sup> Notons qu'il peut y avoir un biais ici du fait qu'il est demandé aux individus de répertorier les personnes qu'ils rencontrent 'régulièrement', les fréquences étant proposées *a posteriori*. Pour certains, 'régulièrement' a pu être compris 'fréquemment' ; dans ce cas, ne seront citées que les personnes rencontrées de manière assez fréquente. Pour d'autres, 'régulièrement' peut être entendu de façon plus large et les personnes citées seront celles que l'on voit selon une fréquence pouvant aller de plusieurs fois par semaine à seulement une fois par an. Il a aussi été spécifié que le 'réseau social' ne comprenait pas les personnes que l'on fréquente uniquement sur le lieu de travail.

Selon le moment du cycle de vie où se situent les individus, les comportements diffèrent, ils évoluent. Avec l'âge, on se rencontre de plus en plus chez soi et de moins en moins chez l'autre (ceci est lié à la visite des descendants). Il y a un maintien et même un renforcement de l'usage de deux localisations - chez l'un ou l'autre - (lié à une forte présence dans le réseau de personnes relativement du même âge : amis et collatéraux). On assiste également à une baisse des lieux de rencontre hors d'un domicile ou de son quartier, baisse relative au fait que la sociabilité de loisir qui s'y pratique normalement disparaît ou évolue.

Si avec l'âge la portée spatiale de la sociabilité se réduit, il en est de même pour son niveau. Ce phénomène s'explique bien sûr par l'évolution de la structure du réseau, mais aussi par le fait que l'effort de sociabilité dans le quartier doit être fait par les plus jeunes qui sont bien souvent les plus récemment arrivés dans le but de leur insertion dans la vie sociale. La notion d'âge et 'd'ancienneté' des individus semble influencer la vie dans le quartier, les relations avec ses voisins apparaissent plus nettement et la taille du réseau social croît.

En ce qui concerne la mobilité urbaine, on peut parler d'un usage important du quartier d'habitation. Le reste de la ville reste néanmoins bien présent car il abrite une grande partie du réseau des individus (58%), et accueille à ce titre la moitié de leurs déplacements de sociabilité. Néanmoins, on voit moins fréquemment les personnes qui y habitent (une fois par semaine pour une majorité), que les personnes localisées dans le même quartier (plusieurs fois par semaine).

### **3.3.2 La sociabilité hors de la ville**

La sociabilité hors de la ville est plus difficile à appréhender à partir de la mobilité quotidienne. En effet, très peu de déplacements ont été réalisés pour ce motif la veille des enquêtes. Seuls 1% des individus de plus de 13 ans déclarent avoir quitté Konni la veille pour rendre visite à des parents, des amis... Cela constitue à peine 2% de l'ensemble des déplacements de sociabilité. Cela est lié à la faiblesse des fréquences auxquelles les individus sortent de la ville pour le motif de sociabilité : 85% des personnes visitées le sont seulement moins d'une fois par mois, ou plus rarement. De ce fait, la part de la sociabilité hors de la ville qui apparaît dans la mobilité quotidienne est bien trop faible pour constituer un échantillon représentatif. C'est pourquoi nous nous contenterons de l'étude des réseaux déclarés, de leur nature, de leur localisation spatiale et de leur fréquentation.

Sur 5 individus, 3 disent sortir de Konni pour rendre des visites de sociabilité, et 2 n'en ont pas le besoin. Du fait qu'on se déplace principalement pour voir de la famille ou des amis (tableau 57), les personnes n'effectuant aucun déplacement non-urbain de sociabilité sont essentiellement natives de Konni.

**Tableau 57 : Nature du réseau des personnes quittant la ville pour sociabilité (%)**

Rendre visite à :	Oui	Non	Total
Sa famille	93	7	100
La famille du conjoint	21	79	100
Des amis	11	89	100
Autres	2	98	100

Cependant, même si les natifs de Konni représentent la majeure partie des individus qui ne quittent pas la ville pour le motif de sociabilité, ils restent nombreux à avoir un réseau hors de la ville (tableau 58).

**Tableau 58 : Répartition des individus ayant un réseau de sociabilité hors de la ville selon leur parcours migratoire**

Parcours migratoire	Effectif	% par rapport à l'ensemble	% par rapport à l'effectif total du groupe
Sédentaires	214	37	42
Migrants	82	14	63
Immigrants	281	49	81
Total	577	100	58

Ce sont les immigrants, qui ont souvent laissé derrière eux des membres de leur famille, qui sont le plus enclins à repartir au moins une fois dans l'année pour leur rendre visite. Si en moyenne ils sont 8 individus sur 10 dans ce cas, la proportion est encore plus grande lorsque l'on fait référence à la population adulte, notamment les chefs de ménage et les épouses, dont la quasi-totalité est dans ce cas. C'est aussi cette catégorie d'individus qui possède le réseau le plus important : 1,5 personne qu'on va voir hors de Konni, contre 0,6 pour les sédentaires et 1,1 pour les migrants. La famille est pour tous les groupes le premier lieu des visites, avec néanmoins une tendance plus grande pour les migrants à aller voir des amis, certainement connus lors de leur exode, et une tendance pour les immigrants à aller voir également la famille de leur conjoint (car rappelons que les immigrants sont les plus fortement mariés à d'autres immigrants).

De fait, les immigrants sont ceux qui vont le plus loin au Niger et fréquentent le moins le Nigéria (tableau 59), ce qui se comprend, car n'étant pas pour une majorité d'entre eux originaires de la Région, il y a bien peu de chances qu'ils y aient des attaches familiales. Ceux qui y vont sont en fait des personnes natives de la Région, même si non-natives de Konni, essentiellement nées au Nigéria mais de nationalité nigérienne.

De manière générale, la Région de Konni est fréquentée plus largement par les sédentaires pour lesquels les deux tiers du réseau y sont localisés. Elle est fréquentée aussi, mais dans une moindre mesure, par les migrants qui, du fait de leur exode, ont plus fortement développé leur réseau de longue distance au détriment de celui de proximité.

**Tableau 59 : Localisation spatiale du réseau social en fonction du parcours migratoire des individus**

	<b>Sédentaires %</b>	<b>Migrants %</b>	<b>Immigrants %</b>	<b>Ensemble %</b>
Rayon de 100 km au Niger	46	34	33	37
Rayon de 100 km au Nigéria	20	13	5	11
Plus 100 de km au Niger	27	43	56	45
Plus de 100 km au Nigeria	7	8	5	6
Etranger	1	1	1	1
Total	100	100	100	100

L'espace pratiqué hors de la ville pour le motif de sociabilité est vaste, mais possède des frontières qui varient selon le parcours migratoire des individus. Pour les sédentaires, la frontière entre le Niger et le Nigéria est relativement inexistante, ce sont les limites de la Région qui sont déterminantes. Les migrants se sont affranchis de toute frontière, qu'elle soit internationale ou régionale, et pratiquent largement l'espace national, de même que le Nigéria, mais dans une moindre mesure. Pour les immigrants, ceux qui sont nés dans la Région la fréquentent et les autres peu. En effet, si l'effort de sociabilité urbaine est important chez les arrivants pour une meilleure intégration, il n'est pas forcément nécessaire au niveau extra-urbain. Les lieux de la sociabilité hors de la ville se résument alors souvent aux lieux où ils ont vécu avant l'installation à Konni.

En fonction de l'espace pratiqué, et même si dans l'ensemble la fréquentation reste faible, l'intensité d'usage varie. Cette variation est liée à la distance et les individus habitant l'espace régional sont alors plus souvent visités que les autres. En effet, seul un peu plus d'un tiers des personnes leur rendant visite le font moins d'une fois par an, alors qu'ils sont 64% pour l'étranger (hors Nigéria) et 55% pour le Nigéria, à une distance supérieure à 100 km.

### **3.3.3 Pour la vie sociale, des espaces qui se juxtaposent**

Quatre espaces apparaissent pour la pratique de la sociabilité : le quartier, la ville, la Région de Konni et hors de la Région. Ils ne sont pourtant pas d'usage exclusif et tous renferment une partie du réseau social, différemment fréquenté.

Le quartier est le lieu par excellence de la sociabilité au quotidien. Cette sociabilité de proximité se traduit par la fréquentation du quartier d'habitation pour des motifs de visites et de loisirs. Les individus y développent leur réseau avec le temps, ce qui entraîne un recentrage progressif de la vie sociale sur cet espace proche.

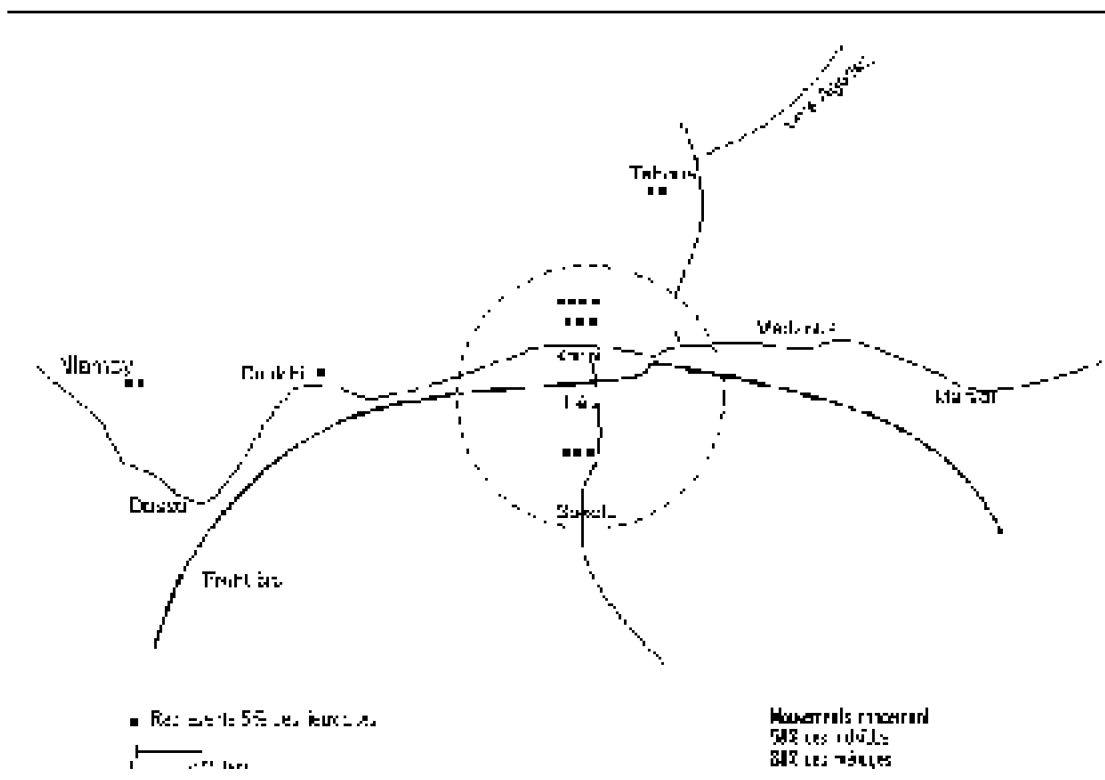
La ville est le lieu d'une sociabilité plus contrainte. Les Konnawas y vont plus souvent pour rendre visite à des parents, que pour voir des amis. C'est un espace que l'on fréquente, mais moins souvent que le quartier. Pour les plus jeunes, la ville est aussi le lieu des loisirs : les équipements (terrains de sport, cinéma, maison des jeunes, discothèque...) sont disséminés dans toute la ville.

Dans la Région, au Niger plus qu'au Nigéria, les adultes et personnes âgées ont



également un réseau, familial et amical, étoffé. Ils l'entretiennent par des visites régulières, mais de moins en moins fréquentes au fur et à mesure que l'on s'éloigne de Konni.

Enfin, même si la fréquence des relations est plutôt faible, l'espace de la sociabilité dépasse le cadre de la Région (carte 9). Les principales destinations sont alors le reste du département de Tahoua, et Niamey, essentiellement fréquentés pour voir la famille.



Carte 9 : Hors de la ville, les lieux marquants de la sociabilité

L'espace de la vie sociale est multiple et n'a pas de frontière. Il déborde de la ville, de la Région, du pays, et offre, plus que pour les autres aspects de la vie quotidienne, l'image d'un espace que l'on pratique dans sa totalité, quand bien même ce serait à des degrés divers.

### 3.4 L'espace de la vie professionnelle

L'usage de cet espace concerne une majorité d'individus à Konni. En effet, deux tiers des personnes de plus de 13 ans sont actives. L'espace de la vie professionnel est composé de plusieurs sous-espaces. Il y a celui ou ceux de la localisation du travail, mais aussi ceux des lieux relatifs à la pratique même de l'activité.

### **3.4.1 Le lieu de travail**

La totalité des actifs a au moins une localisation pour l'activité principale et/ou secondaire. Elle se trouve alors à Konni et est fixe (86% des lieux de travail déclarés) ou ambulante (14%). Une petite minorité d'actifs, un peu plus de un sur quinze, ont également un ou plusieurs lieux de travail en dehors de la ville.

#### **a) A Konni**

Lorsqu'il ne s'agit pas d'une localisation fixe du travail, les individus (des petits commerçants) parcourent généralement le quartier du marché et de la gare ou, dans une moindre mesure, l'ensemble des quartiers de la ville. Le travail ambulant apparaît relativement important à Konni (il y concerne un individu sur sept) et traduit incontestablement l'importance du 'marché de la rue' constitué par les personnes présentes dans la ville pour une durée très courte et qui n'ont pas forcément le temps de s'approvisionner auprès de commerces fixes. Notons néanmoins qu'une partie de ces ambulants, environ un cinquième, sont des actifs du secteur transport qui considèrent leur activité comme ambulante.

Lorsque le lieu de travail se situe dans un endroit fixe, il peut s'agir du domicile ou d'un lieu hors du domicile (tableau 60).

**Tableau 60 : Localisation dans la ville de l'activité principale**

	<b>Effectifs</b>	<b>%</b>
Domicile	194	38
Champs	158	31
Fixe dans le quartier	89	17
Fixe hors du quartier	74	14
Total	515	100

Près de 80% des individus qui travaillent à leur domicile sont des femmes. Ce taux baisse à mesure que l'on s'éloigne du domicile ; ainsi elles représentent 47% des personnes travaillant sur un emplacement fixe dans le quartier d'habitation, 20% de celles travaillant hors du quartier et 5 % des travailleurs dans les champs. Les femmes sont donc, parmi les actifs, celles que l'on va le moins retrouver dans la ville. Elles sont seulement une sur cinq à sortir hors de leur quartier pour le travail, que ce soit dans un lieu fixe ou en ambulante. Inversement, les hommes vont sortir plus souvent de leur quartier d'habitation (seulement un quart d'entre eux y restent, que ce soit dans le domicile ou en dehors), et même de la ville. En effet, en pratiquant l'agriculture comme activité principale, une grande partie des hommes actifs (42%) exercent leur activité aux alentours de la ville, sur un rayon pouvant aller jusqu'à 15 km, au Niger comme au

Nigéria.

Ces espaces champêtres sont également le support de la majeure partie de l'activité secondaire des citadins actifs. En effet, 92% des actifs déclarant deux activités professionnelles sont des hommes dont la grande majorité (80%) exerce l'agriculture en dehors de leur activité principale.

### b) Hors de Konni

7% des actifs de la ville travaillent hors de Konni et de cette zone agricole autour de la ville. En effet, pour des activités de ventes, en dehors de leur localisation dans la ville, ces individus se basent aussi, plus ou moins régulièrement, en moyenne sur 1,6 site. Près de 6 lieux sur 10 se trouvent dans la Région, avec une légère dominance du côté nigérien, 1 sur 10 à Niamey et 3 sur 10 dans le reste du pays, notamment dans des zones pas trop éloignées de la Région telles que Doutchi ou encore Tahoua.

Si on ne peut parler de localisation massive du travail dans la Région, on peut néanmoins souligner que lorsque c'est le cas, ces actifs, exclusivement des hommes, restent majoritairement à l'intérieur des limites régionales.

Pour les femmes, l'espace fréquenté pour le travail est donc essentiellement de proximité ; pour les hommes il l'est beaucoup moins. Cela est dû, comme nous le verrons dans le prochain chapitre, au type d'activité pratiqué (le commerce plutôt pour les femmes, l'agriculture, l'artisanat et les services plutôt pour les hommes), ainsi qu'à l'envergure de l'activité, plus petite pour les actives. Compte tenu du peu de tâches ménagères qui leur incombent, les hommes s'éloignent plus facilement du domicile, voire du quartier ou de la ville pour pratiquer leur activité. Il en est de même pour la réalisation des autres opérations relatives à la vie de leurs activités professionnelles.

### 3.4.2 Les espaces liés à la vie de l'activité

Il s'agit ici principalement des espaces d'approvisionnement, activité qui concerne près de sept actifs sur dix. D'autres activités sont beaucoup plus minoritaires, telles que des formalités administratives, des séminaires pour les fonctionnaires par exemple.

#### a) L'approvisionnement

L'approvisionnement se fait en majorité à Konni. 85% des actifs déclarant avoir besoin de s'approvisionner pour leur activité principale et/ou secondaire le font dans la ville (tableau 61), et de manière fréquente ('souvent' pour 60% des individus dans ce cas).

Tableau 61 : Les lieux de l'approvisionnement professionnel

	Taux d'usage	Lieux	% des individus
Konni	85	-	-
Hors Konni	54	Région	92 (dont 77 au Nigéria)
		Hors Région	8

L'approvisionnement se fait également en dehors de Konni (54%), et l'espace pratiqué alors à cette fin est presque exclusivement régional, avec une forte dominance du côté nigérian, principalement la ville d'Illéla. Là également, la fréquence est forte, même si (nous le verrons dans le prochain chapitre en étudiant spécifiquement l'activité économique dans la ville) elle est très variable selon le type d'activité, son envergure et le sexe de l'actif. On peut déjà souligner que selon la portée spatiale, les rythmes ne sont pas les mêmes. Ainsi, lorsqu'il est fait dans la Région, 65% de l'approvisionnement professionnel se fait de une à plusieurs fois par semaine ; 20% au moins une fois par mois et seulement 15% plus rarement. L'espace hors Région est fréquenté environ une fois par mois, ou plus rarement.

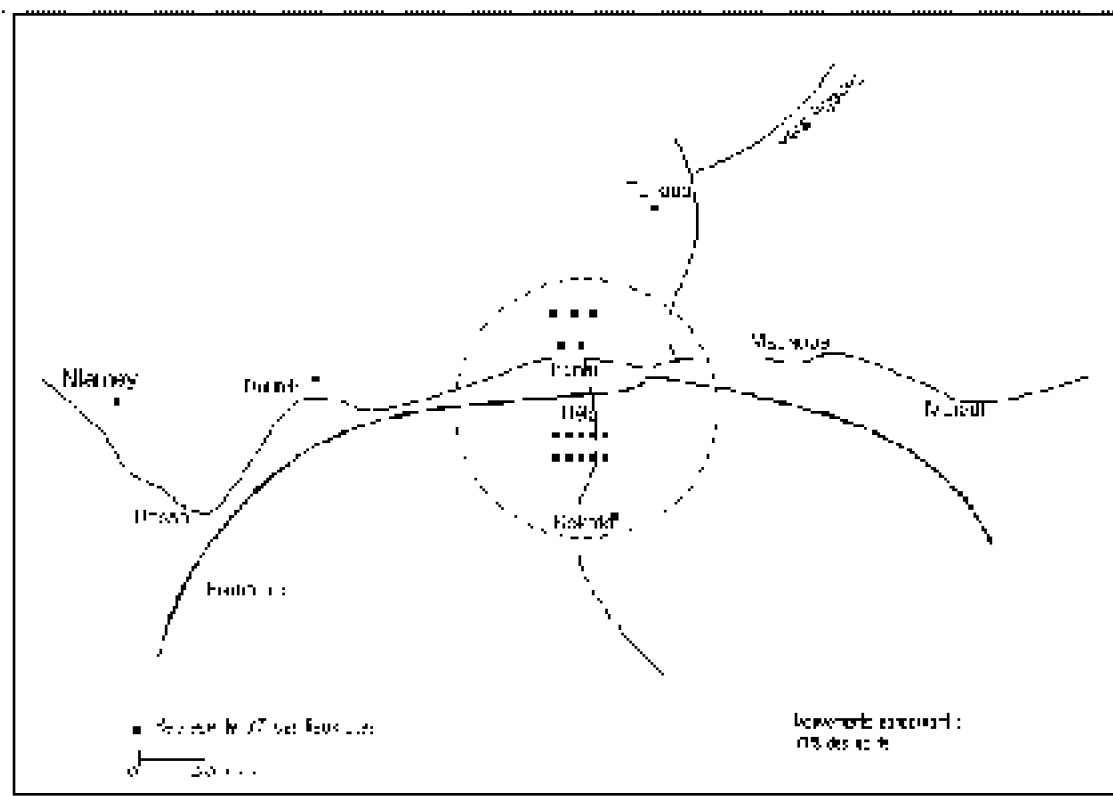
#### **b) Les autres activités**

8% des actifs de la ville sont ici concernés. Il s'agit principalement pour les activités de commerce et de service, de prospecter, d'aller chercher des clients et/ou des fournisseurs, de s'informer sur les prix. Dans ce cas, les destinations sont principalement régionales, plutôt orientées vers le Niger. Pour les travailleurs du secteur moderne, ces activités sont liées à leurs démarches administratives, ou encore au suivi de stages, de séminaires ou de colloques. Les destinations sont dans ce second cas plus orientées vers les grandes villes du pays, notamment Niamey, ou Tahoua, chef-lieu du département.

Ces activités sont très ponctuelles, et en dehors de certains secteurs tels que le commerce de gros - nous le verrons plus loin - elles n'ont aucune régularité.

#### **3.4.3 La vie professionnelle : de l'espace déclaré à l'espace pratiqué**

L'espace de la vie professionnel est aussi bien urbain (dans la localisation de l'activité et l'approvisionnement) que régional (carte 10).



Carte 10 : Hors de la ville, les lieux de la vie professionnelle

On retrouve ces espaces dans les habitudes déclarées par les individus, comme nous venons de le voir, mais également dans leur mobilité quotidienne. Ainsi, les déplacements liés à l'activité professionnelle sont de 1,5 par jour, ce qui représente quotidiennement 29% de la mobilité totale des actifs. Un quart de ces déplacements se réalisent à l'intérieur du quartier d'habitation et près de la moitié des actifs n'ont en fait effectué aucun déplacement à caractère professionnel la veille du jour où ils ont été enquêtés. Il s'agit en majorité de femmes, ce qui confirme pour cette catégorie la forte prégnance du domicile ou de l'espace de forte proximité pour le travail. Le reste de l'espace urbain est également bien fréquenté et 60% des déplacements s'y sont effectués. Enfin, 15% de la mobilité professionnelle est réalisé en dehors de la ville. Le recours à cet espace apparaît moins clairement dans la mobilité quotidienne du fait des rythmes plus faibles (que ceux des déplacements domicile-travail) qui les sous-tendent. Il faut néanmoins noter que c'est l'activité des individus qui occasionne la majeure partie (69%) de la mobilité non-urbaine. En effet, seulement 29% des actifs déclarent n'avoir

aucun besoin de sortir de la ville pour raison professionnelle. Pour la grande majorité qui en a le besoin, pour exercer son activité, s'approvisionner ou pour d'autres types d'opérations, la destination privilégiée, en termes d'usage et d'intensité d'usage, reste la ville d'Illéla. Le reste de l'espace régional est néanmoins bien présent, surtout du côté nigérien, même s'il est pratiqué avec moins de fréquence. L'espace hors Région est ici quasiment inexistant.

### 3.5 Les mouvements quotidiens : pratiques différenciées des citoyens en fonction notamment du genre et de l'âge

Avec l'âge on constate, de manière générale, une moindre consommation de l'espace urbain dans sa totalité, et une consommation plus grande de celui non-urbain.

Le premier phénomène est relatif à un repli progressif sur le quartier d'habitation pour les hommes, malgré une mobilité totale accrue (tableau 62), et une mobilité plus faible accompagnée d'un repli sur le domicile pour les femmes.

Tableau 62 : Evolution de la mobilité en fonction du genre et de la catégorie d'âge

Sexe	Catégorie d'âge	Effectif	Nb. déplacements urbains/jour	Nb. déplacements non-urbains/jour
Hommes	Jeunes	174	4,8	0,4
	Adultes	170	5,2	0,4
	Agés	129	5,7	0,5
Femmes	Jeunes	54	4,3	0,1
	Adultes	366	2,0	0,1
	Agés	97	1,9	0,2

Si l'on prend le cas des adultes et plus spécifiquement des chefs de ménage et des épouses, on se rend compte que l'ancienneté dans la ville est corrélée à l'âge ; ainsi, ceux qui sont arrivés depuis moins de 6 ans sont les plus jeunes (42 ans pour les chefs et 28 ans pour les épouses), viennent ensuite ceux arrivés depuis 6 à 15 ans et enfin les plus anciennement présents à Konni (52 ans pour les chefs et 37 ans pour les épouses). Cette corrélation permet de comprendre un peu mieux la consommation de l'espace urbain. En effet, les personnes les plus âgées, et donc les plus anciennement installées, logent en majorité dans le centre et sont presque tous propriétaires. Les moins âgés, qui sont plutôt des nouveaux arrivants sont le plus fortement locataires ou hébergés gratuitement (environ dans 2 cas sur 5) et vivent dans les quartiers périphériques nouvellement rajoutés à la ville. La pratique des espaces hétérogènes que constituent ces nouveaux quartiers va alors être plus faible car les populations qu'y s'y côtoient en ont une connaissance moindre que celle que peuvent avoir de leurs quartiers centraux, les populations plus anciennement installées. Il va y avoir un processus d'apprentissage et d'usage de l'espace urbain dans le but d'une plus grande insertion. Cette insertion prend toutefois des aspects différents selon le genre des individus et le contexte urbain dans

lequel ils évoluent.

Pour l'homme, l'insertion se traduit à Konni par l'exercice d'au moins une activité professionnelle qui l'amène à se déplacer souvent hors de son quartier d'habitation. L'insertion se traduit également, au fil des années de résidence en ville, par l'acquisition d'un logement personnel, le conduisant à constituer un réseau social stable de proximité. Cette base de relation sociale est le moteur même de la mobilité de sociabilité dans le quartier et amène donc à s'y déplacer de plus en plus. Ainsi, la mobilité globale augmente, celle externe est de plus en plus professionnelle, tandis que l'individu privilégie et développe le réseau de sociabilité dans l'espace proche du lieu d'habitation.

En ce qui concerne les femmes au contraire, les déplacements diminuent avec l'âge et la durée d'installation. Cependant cette tendance n'est pas due à un effet d'âge ni de génération, car en regroupant les femmes de 25 à 30 ans, de 31 à 40 ans et de 41 à 50 ans, on arrive toujours à la même hiérarchisation de la mobilité interne : les nouvelles arrivantes sont plus mobiles que les autres. La diminution de la mobilité sociale de proximité avec l'augmentation de la durée de résidence n'est cependant pas la seule explication au faible niveau des déplacements des plus anciennement installées par rapport aux plus récentes. L'activité professionnelle joue également : en effet, on constate que sa pratique est de plus en plus courante avec le temps. Ceci est lié au contexte frontalier de la ville secondaire, contexte qui offre l'opportunité à la femme, à mesure qu'elle s'adapte et accroît sa connaissance de la ville, d'exercer une activité commerciale lui permettant de subvenir à ses besoins quotidiens, la rendant ainsi plus indépendante. Cette indépendance ne se traduit cependant pas par une plus grande mobilité, tout au contraire. Les causes en sont multiples. Aux facteurs religieux, il faut ajouter le fait que le travail, plus informel, se réalise principalement à domicile. La mobilité professionnelle est donc très faible de manière générale et à l'intérieur du quartier en particulier ; ainsi, près de 7 femmes sur 10, présentes à Konni depuis plus de 15 ans, travaillent, contre moins de 4 sur 10 pour les nouvelles arrivantes. Il s'agit d'activités principalement exercées la plupart du temps au domicile. Pour les femmes les plus actives, l'immobilité que peuvent favoriser les contraintes ménagères est renforcée par l'exercice d'une activité professionnelle localisée dans le domicile même.

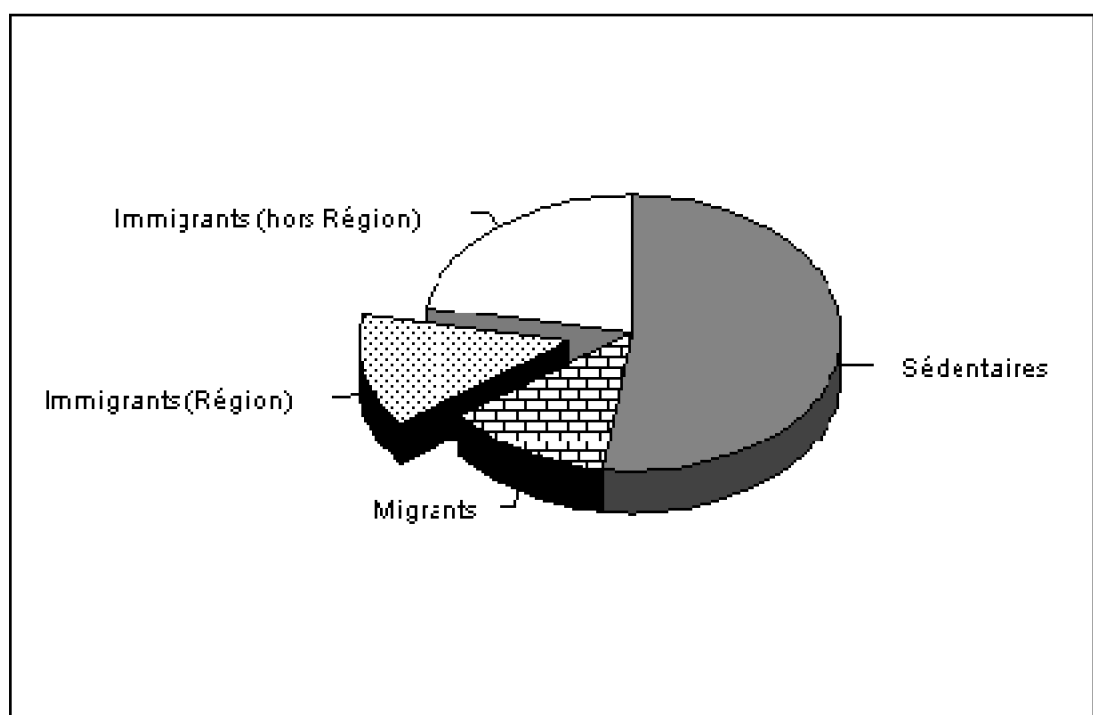
Une autre raison est à évoquer pour expliquer la plus grande mobilité des nouvelles arrivantes : les achats de la vie quotidienne leur sont plus personnellement dévolus. En effet, plus jeunes, elles disposent moins que les autres de l'aide que peut constituer la présence d'un enfant pour les petites commissions de proximité. Or nous avons vu que le quartier d'habitation est l'un des principaux espaces des achats de la vie quotidienne, ce qui contribue alors à expliquer l'usage important qui en est fait. C'est néanmoins une tâche qui revient traditionnellement aux individus les plus jeunes des ménages. Ils ont en effet, garçons et filles, une forte mobilité, plus de 5 déplacements par jour en moyenne, qui diminue à mesure qu'ils grandissent et l'abandonnent aux plus jeunes. Cette diminution est progressive pour les garçons et plus rapide pour les filles (à 17 ans, les premiers font 4,4 déplacements quotidiens et les secondes, seulement 3,7). Elle se traduit pour tous par une baisse de la mobilité de proximité, une légère augmentation de la mobilité hors du quartier liée à une intensification des activités de loisir (cinéma, danse, sport) dont la localisation éparpillée entraîne un usage plus fort de l'espace urbain.

Si la consommation et l'usage de l'espace urbain sont divers et non uniformes en fonction de l'âge, du sexe, et de la durée dans la ville, ceux de l'espace hors de la ville ne le sont pas moins. Dans la Région, le pôle que constitue Illéla est le plus fortement fréquenté, pour des motifs d'achats (dans ce cas l'usage augmente avec l'ancienneté à Konni et les ressources financières), mais aussi pour des motifs de sociabilité principalement des sédentaires. Hors Région, on retrouve une fréquentation sur un large espace qui s'étend davantage avec l'âge. Mais l'usage de cet espace demeure faible et concerne plutôt une seule frange de la population : les immigrants. En ce qui concerne les autres individus, la sociabilité est assez fortement régionale.

## IV - Conclusion : la Région de Konni, une périphérie transnationale

Les mouvements que nous avons identifiés dans la ville et dans la Région, prouvent que la Région de Konni a une existence concrète et constituée, par de nombreux aspects, une périphérie transnationale avec un pôle dynamisant sa Région.

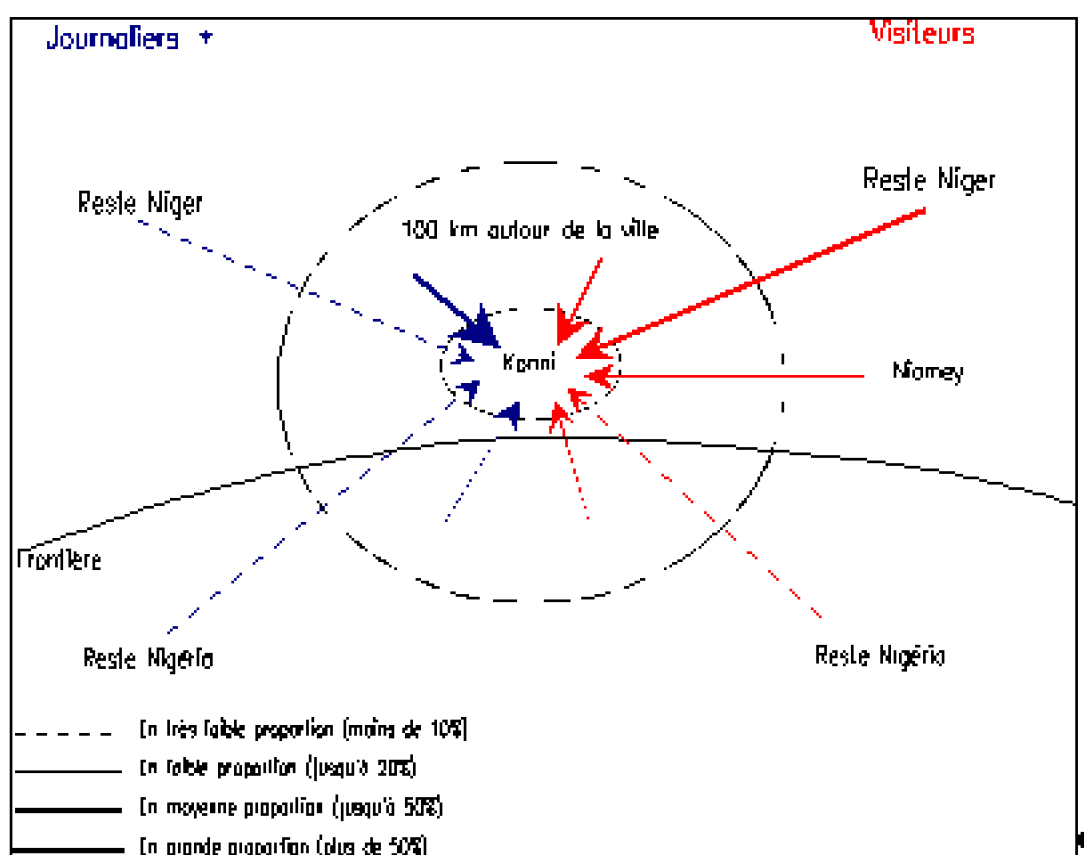
La ville et sa région croissent sans se nuire, en attirant des populations plus lointaines et en stabilisant leurs propres populations. En ce qui concerne la Région, les zones qui la composent connaissent une croissance non négligeable et un solde migratoire positif. Pour ce qui est de la ville, nous pouvons résumer le phénomène à travers le graphe 21.



Graphe 21 : Origine des individus de plus de 13 ans



L'entité que constitue Konni n'est donc pas, comme on le dit souvent des centres secondaires, juste un point de transit vers des centres urbains plus importants. C'est un lieu qui attire et retient de manière durable. Les personnes installées vont alors servir de relais à une population plus volatile, venant de la Région et du reste du pays. Ainsi, hormis les dépendants hébergés plus de 6 mois par an dans les ménages, les chefs accueillent également dans leur foyer des personnes pour de courtes durées. Quatre cinquièmes des chefs immigrants et trois-quarts des natifs sont concernés par ce phénomène. Ces flux entrants moins permanents ('journaliers' et 'visiteurs') prouvent le pouvoir attractif du pôle régional. Attraction régionale au quotidien et donc fort usage de l'espace par les populations de la région pour des motifs économiques ou de sociabilité, mais également (dans une plus faible mesure) attraction au niveau national (graphe 22).

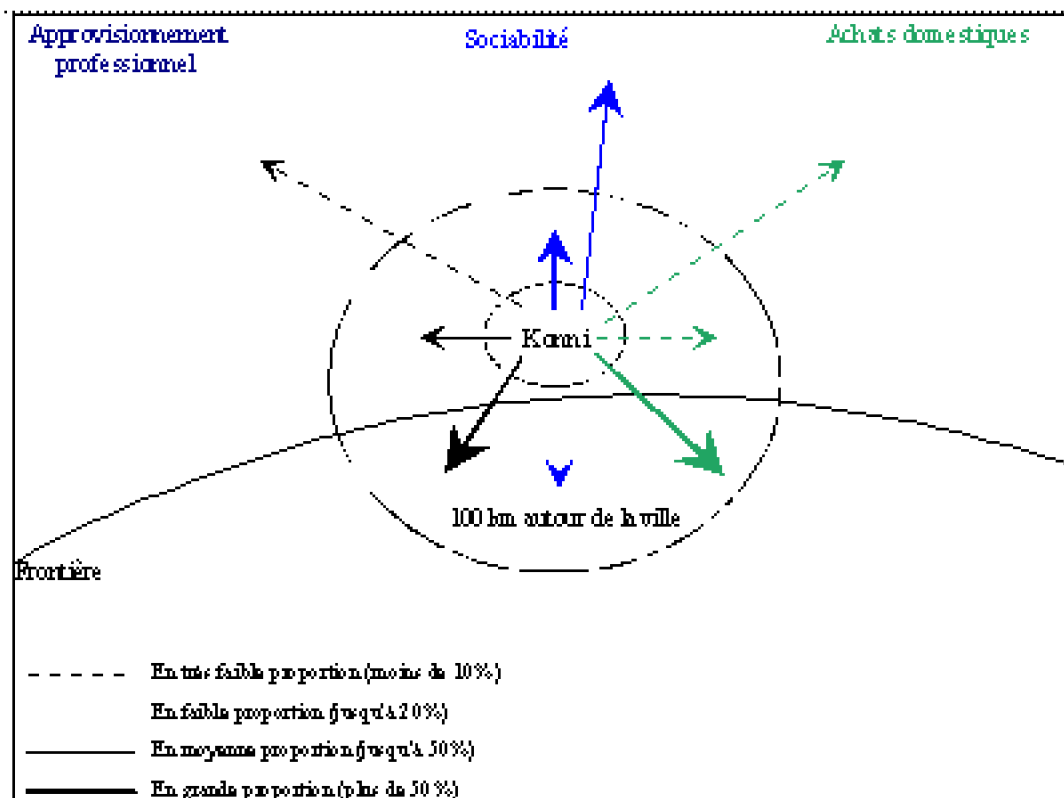


\*-Estimation qualitative

Graphe 22 : Flux entrants occasionnels

Cette capacité de Konni à polariser est un important garant de la stabilité de la population régionale. L'articulation des niveaux urbain et régional est révélée par l'usage de la ville par les régionaux, ainsi que par l'usage qu'ont les citoyens des espaces urbain et régional. Il apparaît alors, en ville, une utilisation intense du quartier d'habitation par rapport aux autres espaces pour les motifs domestiques et de sociabilité, et une plus forte fréquentation de l'espace urbain pour le motif professionnel (lorsque le lieu de travail n'est pas localisé dans le domicile). Hors de Konni, les principaux flux sortants, que ce soit au niveau professionnel ou pour l'approvisionnement domestique, sont presque

exclusivement concentrés dans la région (graphe 23) - et assez fortement sur Illéla. Seule la sociabilité attire une partie des Konnawas hors de cet espace de vie que constitue la Région. En dehors de celle-ci, l'espace est donc finalement assez peu présent pour les citoyens, et lorsqu'il est fréquenté, la fréquence se révèle très faible.



Graphe 23 : Flux sortants principaux

L'espace de la région est donc un espace qui se dessine à travers les interrelations entre les populations et à travers l'usage qui en est fait. Tout en gardant un contact permanent avec son environnement national et (moins fortement il est vrai), international, cet espace apparaît comme une périphérie transnationale, comme un espace relativement autonome, générateur d'un dynamisme capable d'initier à partir du pôle un développement économique dans toute la région. C'est l'existence de ce dynamisme économique que nous devons maintenant vérifier. C'est ce que nous allons tenter de voir dans le prochain chapitre en étudiant l'activité économique dans la ville à partir de quelques secteurs clés.

## Chapitre 5 : Des activités dans la ville : dynamique économique

L'activité économique concerne au Niger, en milieu urbain, environ 1 individu de plus de 14 ans sur 2 (RGP 1988 - Caractéristiques économiques) ; pour la ville de Konni, ce taux est de 64% en 1997, et de 66% pour notre échantillon composé de personnes de plus de 13 ans. Une grande majorité de ces actifs (93%) a déclaré exercer au moins une activité professionnelle. Les autres (7%) se sont décrits comme des inactifs, retraités ou scolaires, exerçant une activité secondaire. L'activité professionnelle ainsi décrite par des taux moyens cache une grande disparité entre les sexes. En effet, sur l'ensemble du territoire nigérien en 1988, 8 hommes sur 10 en âge de travailler étaient actifs, alors que ce n'était le cas que de 2 femmes sur 10. Cet écart s'est certainement réduit en 10 ans, mais il reste encore important. Aujourd'hui, même à Niamey, 63% des femmes et 23% des hommes sont inactifs<sup>44</sup> (enquête Niamey, 1996). A Konni, ces taux sont respectivement de 49% et 18%.

Les secteurs d'activité privilégiés y sont le commerce, exercé en tant qu'activité principale par près de la moitié des actifs, et l'agriculture pratiquée par un quart d'entre eux (tableau 63). Cette tendance est intermédiaire entre deux réalités fortes : il y a d'une part la réalité nationale, avec près de 80% d'activités agricoles et moins de 10%

---

<sup>44</sup> Dans la population potentiellement active nous avons ôté les scolaires pour pouvoir faire une comparaison Niamey-Konni, car plus importants en proportion à Niamey, ils font automatiquement baisser les taux d'activité par rapport à Konni.

d'activités commerciales, due à la faible urbanisation (15% de la population totale habite en milieu urbain) ; il y a d'autre part, la réalité de la grande ville, symbolisée par excellence par la capitale, avec un tiers de commerce et un quart de secteur public, l'agriculture concernant alors, moins d'un individu sur 20.

**Tableau 63 : Poids des différents secteurs de l'activité économique à Konni**

	Activité	principale	Activité	secondaire
Secteurs	Effectifs	%	Effectifs	%
Commerce	288	47	43	19
Agriculture	159	26	149	65
Service	59	10	20	9
Artisanat	48	8	10	4
Transport	33	5	6	3
Secteur public	23	4	0	0
Total	610	100	228	100

A Konni, activités principale et secondaire réunies, le commerce est globalement la première activité de la ville. Il est source de revenus monétaires, contrairement à l'agriculture qui est plutôt autoconsommée. Nous nous proposons donc d'étudier le commerce par une approche assez globale, en analysant dans un premier temps les différentes pratiques en présence. Dans un second et troisième temps, nous étudierons des secteurs qui sont directement liés au développement du commerce dans cet environnement frontalier : le change et le transport. Cela nous permettra d'appréhender la majeure partie des activités rémunératrices de la ville de Konni. Nous le ferons d'abord par le biais des données de l'enquête-ménages que nous illustrerons de manière qualitative par les entretiens individuels des acteurs des divers secteurs.

## **I - L'activité commerciale**

Nous considérons comme commerciale toute activité qui consiste en l'achat de denrées, de marchandises, pour les revendre soit en l'état, soit après les avoir transformées et mises en oeuvre ou même pour en louer simplement l'usage. Le commerce est alors, selon cette définition, multiple et non uniforme. Nous le caractériserons donc d'abord tel qu'il existe dans la ville de Konni, puis nous étudierons plus en détail les différents types qui se dégagent.

### **1.1 Caractérisation et typologie du commerce**

Certaines caractéristiques permettent de décrire le commerce à Konni. Après les avoir passées en revue, nous en établirons une typologie en fonction des plus importantes d'entre elles.

### 1.1.1 Les caractéristiques du commerce

Dans notre enquête, l'activité commerciale est principalement décrite par 6 caractéristiques : le revenu, les pratiques d'approvisionnement, le type de produits vendus, la fonction du commerçant, le lieu de pratique de l'activité et la place du commerce dans les activités professionnelles des individus.

Ainsi, une majorité de citadins (90%) le pratique en activité principale, et une faible proportion (14%) en activité secondaire, généralement en complément d'une activité agricole principale d'autoconsommation ou pour quelques uns (4%), en complément d'un autre commerce considéré comme l'activité principale.

Le commerce se pratique à Konni de manière indépendante. En effet, 9 individus sur 10 (tableau 64) exercent leur activité seuls, ou avec une aide de type familial. Très peu de commerçants (8%) sont patrons ou employés, d'autant plus qu'il s'agit presque exclusivement d'une activité informelle.

**Tableau 64 : Les fonctions exercées dans le commerce**

	Effectif	%
Indépendant	283	89
Patron	13	4
Employé	12	4
Aide familiale	10	3
Total	318*	100
*86% en activité principale, 4% en activités principale et secondaire, 10% en activité secondaire		

La majorité des commerces sont de proximité (tableau 65), réalisés à domicile (47%) ou dans le quartier d'habitation (22%). Généralement localisés en un lieu fixe, il faut néanmoins noter un taux relativement important de commerces ambulants : près d'un commerçant sur cinq, deux fois plus qu'à Niamey.

**Tableau 65 : Localisation de l'activité**

	Effectif	%
Domicile	148	47
Fixe dans le quartier	70	22
Ambulant	54	17
Fixe à l'extérieur du quartier	46	14
Total	318	100

Les produits vendus sont principalement de type alimentaire (tableau 66) et concernent les trois quarts des actifs du secteur commercial. Les autres sont des produits à usage domestique (ustensiles de cuisine, ameublement, carburant, produits d'hygiène...) ainsi que des articles liés à la mécanique.

Tableau 66 : Les types de produits vendus

	Effectif	%
Restauration	141	44
Fruits-légumes-condiments	36	11
Produits divers (dont ceux vendus par des tabliers*)	28	9
Aliments divers	24	8
Produits domestiques	23	7
Produits agro-pastoraux frais	18	6
Animaux sur pieds	14	4
Céréales	14	4
Véhicules-pièces détachées	7	2
Produits d'hygiène	7	2
Textile-habillement	6	2
Total	318	100
*commerçants à étal, ayant la caractéristique de disposer sur leur table d'articles très divers		

L'approvisionnement pour ces produits donne lieu à des pratiques spécifiques. Il s'agit aussi bien des lieux qui sont fréquentés (tableau 67), que des fréquences d'approvisionnement, des sommes investies et du mode de transport utilisé ; mais nous reviendrons plus loin sur les déterminants des pratiques d'approvisionnement autres que le lieu, en analysant dans le détail les diverses activités commerciales de la ville.

Tableau 67 : Les lieux d'approvisionnement combinés

	Effectif	%
Konni	134	42
Konni et Illéla	86	27
Illéla	30	9
Konni et région (hors Illéla)	20	6
Région de Konni (hors Konni et Illéla)	11	3
Hors région de Konni	9	3
Konni et hors région	2	1
<i>Aucun approvisionnement*</i>	26	8
Total	318	100
*8% des commerçants déclarent ne pas avoir besoin de se fournir en biens quelconques ; cela peut être exact pour une moitié d'entre eux qui vend des produits agro-pastoraux plus ou moins transformés, mais pour les autres, il peut s'agir d'une mauvaise compréhension de la question. Ceci ne représente cependant pas un biais important car ils sont répartis dans tous les types de commerce.		

Les lieux privilégiés, représentant 70% des cas, sont Konni et Illéla, seuls ou combinés. Hormis ces deux villes, la région de Konni est fréquentée par 1 commerçant sur 10. Moins d'un commerçant sur 25 sort de la région pour s'approvisionner.

Dernier critère majeur de caractérisation de l'activité commerciale, le revenu n'a pas été indiqué par un cinquième des commerçants et a donc dû être en partie reconstitué. Nous avons calculé le revenu moyen des individus qui l'ont déclaré (20 000 Fcfa), et identifié des catégories de taille de commerce (tableau 68) en posant un certain nombre d'hypothèses : une activité ne rapportant pas plus de la moitié du revenu moyen (ce qui correspond aussi ici au revenu médian) peut être considéré comme d'appoint ou de survie (petit commerce) ; entre 0,5 et 1,5 fois le revenu moyen, l'activité permettrait de vivre, et même de faire vivre une famille (moyen commerce). Au-delà de cette dernière limite, l'activité commence à prendre une certaine envergure, et mérite d'être distinguée (gros commerce).

Les qualificatifs ainsi déterminés sont alors appliqués aux individus ayant déclaré un revenu. A type de produits vendus, fonction de l'individu (patron, employé, indépendant...) et place du commerce dans l'activité professionnelle (première ou secondaire) équivalents, nous supposons les mêmes gains. Nous appliquons alors cette nomenclature aux personnes n'ayant pas déclaré leur revenu. Ainsi, 17% des petits commerçants ont un revenu reconstitué, 30% des moyens et 12% des gros commerçants.

Tableau 68 : Taille des commerces selon le revenu

	< ;=0,5*Revenu moyen	0,5-1,5*Revenu moyen	> ;1,5*Revenu moyen	Ensemble
Revenu (Fcfa)	[0-10 000]	]10 000-30 000]	]30 000 et + [	20 000
% de population déclarant un revenu <i>Hommes Femmes</i>	53 36 61	32 33 31	15 31 8	100 100 100
Qualificatif	Petit commerce	Moyen commerce	Gros commerce	
% de population totale après extrapolation	51	36	13	100

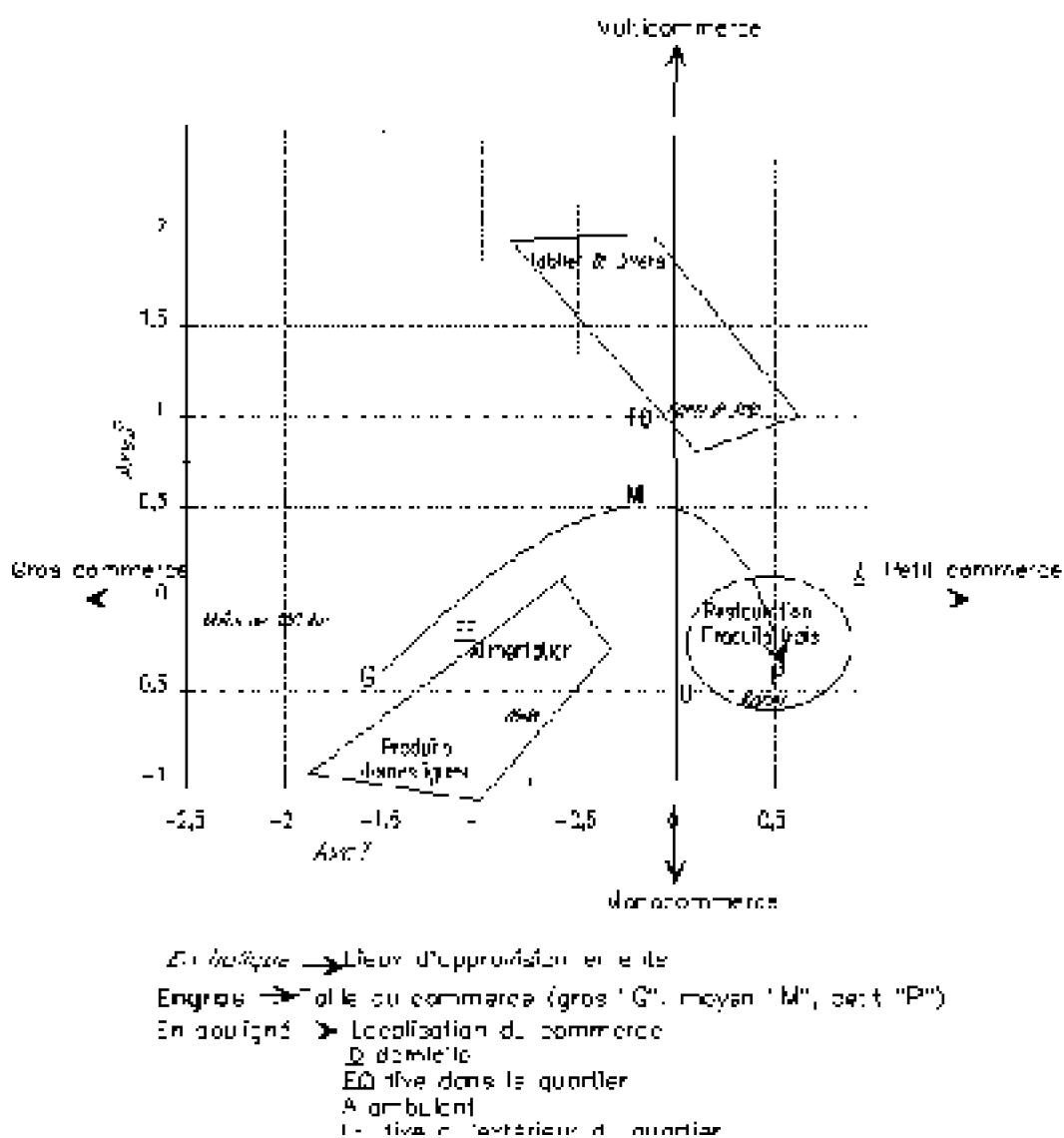
Il en ressort que la moitié des commerçants de la ville sont des petits commerçants. Le reste se répartit entre moyens et gros commerces dans les proportions respectives d'environ trois-quarts/un quart. Il apparaît également que le petit commerce est plutôt l'apanage des femmes et le gros commerce, celui des hommes. Le commerce moyen est pratiqué dans les mêmes proportions par les deux genres.

En fonction des différents caractères que nous venons de voir, nous avons choisi de constituer des types de commerces, de manière à les appréhender plus systématiquement.

### 1.1.2 Une typologie des commerces

Pour construire cette typologie, nous utilisons le type de produits, la localisation du lieu de vente et du lieu d'approvisionnement, ainsi que le revenu. Nous mettons de côté le critère 'fonction', car celles autres que 'indépendant' sont trop peu nombreuses pour constituer des groupes représentatifs. De même, nous ne distinguons pas le commerce exercé en activité principale de celui exercé en activité secondaire. En effet, seul 1 individu sur 10 pratique le commerce uniquement en activité secondaire. De plus, en terme de revenu, il se distingue à peine des autres (une moitié est constituée de petits commerces, un quart de moyen commerces et un quart de gros commerces).

Avec les quatre variables citées, nous avons réalisé (graphe 24) une analyse factorielle des correspondances multiples (AFC multiples).



Graphe 24 : Caractérisation des pratiques commerciales

inertie axe1 : 15%

inertie axe2 : 14%



variance expliquée : 29%

Notons qu'une première AFC multiples a été réalisée avec l'ensemble des produits vendus, mais le bétail, ainsi que les pièces détachées et véhicules, trop typés 'gros commerces' réalisés à l'extérieur du quartier d'habitation, déformaient trop les axes et tassaient les autres variables et modalités qui devenaient alors peu lisibles. Nous les avons donc éliminés de cette nouvelle analyse, de même que les lieux d'approvisionnement en dehors de la région de Konni qui, trop peu nombreux, avaient quasiment le même effet.

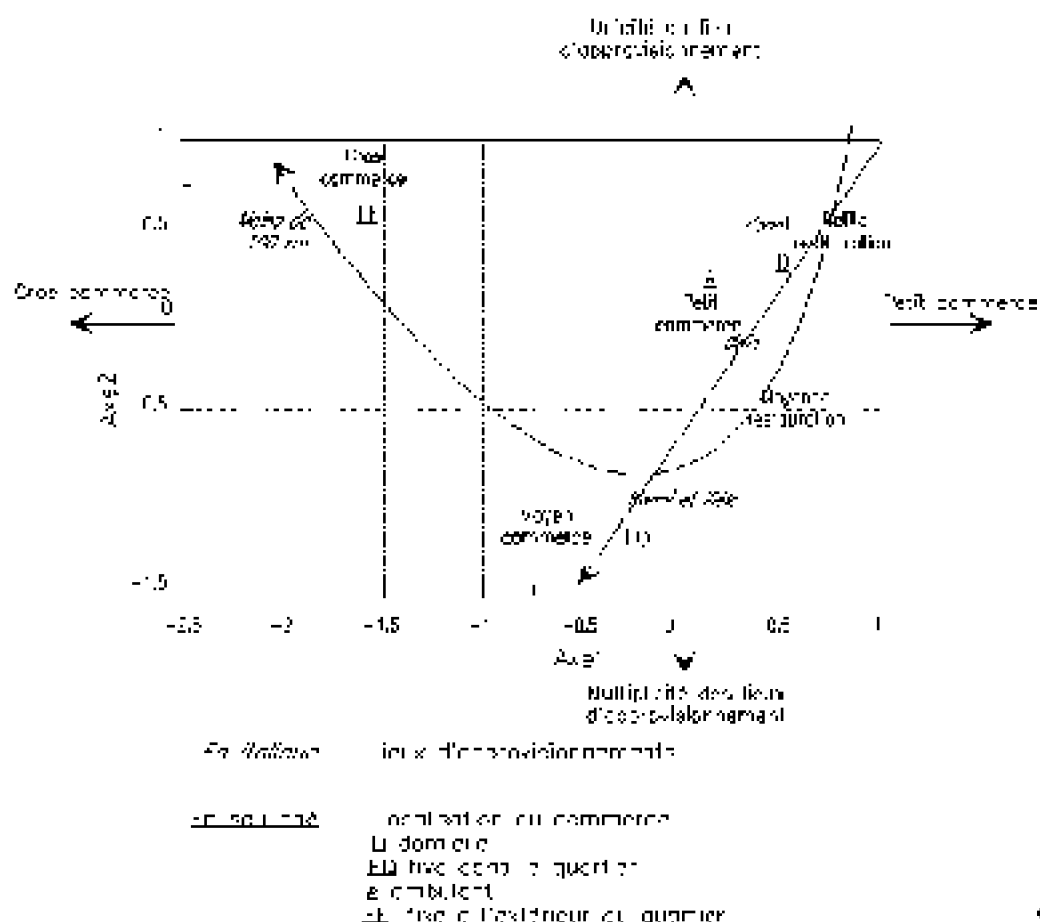
Il ressort de cette AFC multiples, une double tendance. Sur l'axe 1, les commerces se répartissent des plus gros aux plus petits tandis que sur l'axe 2, ils s'échelonnent des commerces concernant une seule catégorie de produits (produits domestiques, alimentation, produits frais ou encore restauration) à ceux amalgamant plusieurs catégories de produits. C'est le cas des tabliers ou des 'divers', qui vendent aussi bien des produits à usage domestique que des vivres par exemple. Il s'agit de commerçants de quartier qui pratiquent leur activité en un endroit fixe à l'intérieur de leur quartier d'habitation, et de moyenne envergure. La diversité des produits vendus conduit à une pluralité du lieu d'approvisionnement à savoir Konni et Illéla.

Il apparaît ici assez clairement l'importance de l'envergure du commerce sur les pratiques commerciales mêmes : plus l'affaire est grande, plus le lieu d'approvisionnement est éloigné de Konni et plus l'activité est localisée loin du domicile. A l'inverse, plus l'affaire est petite, plus l'approvisionnement se fait à Konni et l'activité pratiquée au domicile ou à proximité. Eu égard à cette incidence importante de la taille sur les comportements, nous allons répartir les commerces en fonction de leur position sur l'axe 2 (taille du commerce). Le gros commerce constitue un groupe que nous avons *a priori* séparé des autres. L'importance de la restauration (44% des commerçants), ainsi que son caractère de service nous incite à la distinguer. Nous obtenons alors avec cinq catégories (tableau 69).

**Tableau 69 : Typologie des commerces**

Typologie des commerces	Effectifs	%
Petit commerce	87	27
Petite restauration	74	23
Commerce moyen	60	19
Moyenne restauration	54	17
Gros commerce	43	14
Total	318	100

L'analyse factorielle réalisée à partir de cette typologie nous donne la catégorisation suivante (graphe 25). Le petit commerce et la petite restauration sont des activités plutôt pratiquées à domicile ou confiées à des vendeurs ambulants (Graphe ) par des personnes âgées<sup>45</sup> ou adultes (graphe 26) à qui elles fournissent un revenu d'appoint et non le revenu principal du ménage.



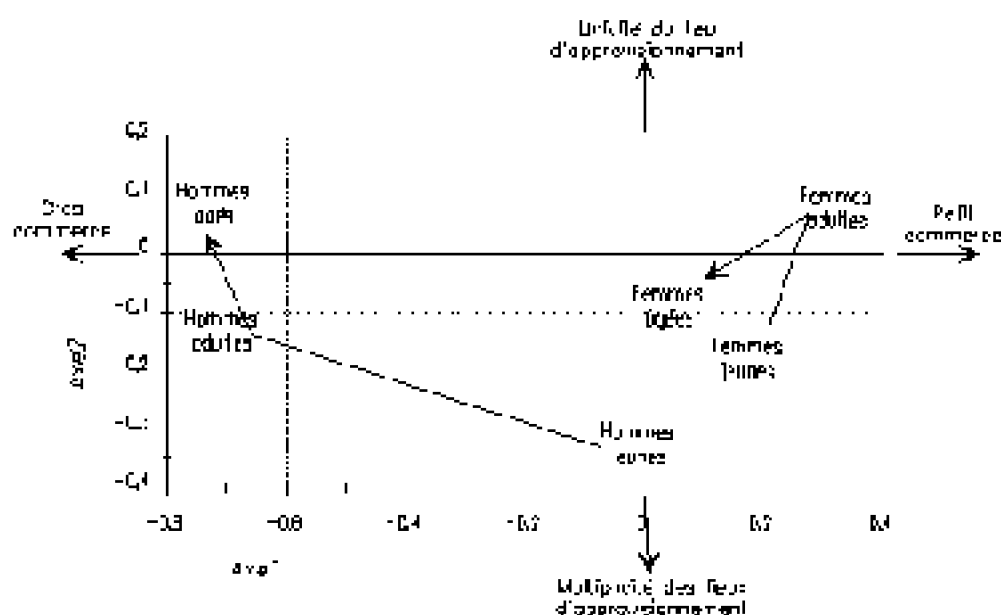
*Graphe 25 : Caractérisation des types de commerces*

inertie axe1 :17%

inertie axe2 : 13%

variance expliquée : 30%

<sup>45</sup> Pour la répartition jeune/adulte, nous avons gardé la limite d'âge déterminée dans le chapitre 4 (17 ans pour les femmes et 24 ans pour les hommes). Pour la répartition adulte/personne âgée, la limite retenue est l'espérance de vie au Niger (45-46 ans). Nous avons ainsi considéré comme âgée toute personne ayant plus de 45 ans.



Graph 26 : Projection de l'âge et du sexe sur le plan de l'AFC multiples

Les activités de moyenne envergure sont réalisées souvent dans le quartier d'habitation, par des jeunes, des femmes en ce qui concerne la restauration, des hommes pour les autres commerces. Il s'agit probablement pour les uns et les autres d'un moyen de subvenir à leurs besoins personnels, et de contribuer au revenu du ménage. Avec l'âge, les femmes, nous venons de le voir, baissent le niveau de leur activité, certainement appelées à la tenue d'un ménage, tandis que les hommes, plutôt appelés à entretenir un ménage, vont l'augmenter. Ainsi, le gros commerce est assuré par des hommes, adultes ou âgés.

Après avoir identifié les types de commerces, nous allons maintenant pouvoir les analyser à travers leur organisation et les caractéristiques sociales de ceux qui les pratiquent. Nous étudierons en priorité et plus en détail les catégories dominantes de chacun des types de commerce.

## 1.2 Les commerces et leur organisation

### 1.2.1 Le petit commerce

Il s'agit, dans les trois-quarts des cas, d'une activité subsidiaire, pratiquée en même temps qu'une autre activité, professionnelle ou ménagère. Le petit commerce concerne essentiellement l'alimentaire et les produits à usage domestique ou d'hygiène. Son importance (il représente plus du quart des commerçants de Konni) est liée au fait qu'il s'agit de vente de proximité en très petit détail. Il est donc fortement présent dans tous les quartiers sous forme de tables d'étalage devant les concessions, ou encore sous forme de vente à domicile. Les personnes qui l'exercent sont majoritairement (61%) des femmes, adultes ou âgées.

### **a) Le petit commerce des femmes adultes ou âgées**

Fruits, légumes, condiments et autres produits alimentaires sont le principal commerce de ces femmes qui exercent leur activité pratiquement sans sortir de leur domicile. En effet, lorsque la vente n'est pas effectuée à domicile, comme c'est le cas des deux tiers d'entre elles, elle se fait dans le quartier d'habitation même, ou encore de manière ambulante. Dans ce dernier cas, la vente est confiée à un jeune membre du ménage (ou, moins couramment, à un employé) chargé alors de sillonner toute la ville.

L'échelle de ces activités, assez petite de par le revenu qu'elles génèrent et les sommes investies (de 1 000 Fcfa à 10 000 Fcfa à chaque approvisionnement), justifie un approvisionnement de proximité. Sur 10 petites commerçantes, 4 s'approvisionnent uniquement à Konni, 3 à Konni et Illéla, et moins de 3 à Illéla exclusivement. L'approvisionnement à Illéla a lieu entre une et plusieurs fois par semaine, mais très peu de femmes font le déplacement personnellement ; la majorité (80%) envoie quelqu'un ou profite d'une personne qui y va. A Konni, l'approvisionnement se fait aussi, assez fréquemment, auprès de fournisseurs de Konni, mais aussi de fournisseurs venant d'autres régions du Niger et qui apportent des marchandises que l'on ne trouve pas à proximité. La fréquence élevée de l'approvisionnement est liée, en dehors de la proximité des lieux, au peu de moyens dont disposent ces commerçantes pour constituer un stock ; celui-ci n'est d'ailleurs pas forcément nécessaire puisqu'il s'agit dans bien des cas de produits frais, impossibles à conserver compte tenu du faible équipement des ménages que nous avons évoqué dans le chapitre 3, ou de l'investissement que la commerçante peut réaliser pour 'équiper' son activité professionnelle.

L'exercice de cette activité peu rémunératrice, mais où les femmes n'ont pas besoin de s'investir fortement en temps, n'est pas fortuit. Les personnes concernées sont en effet principalement des femmes mariées (83%) appartenant à de grands ménages de 10 individus en moyenne (il n'y a pratiquement pas de ménage nucléaire). Or, la moitié des résidents y a moins de 14 ans ; pour ces femmes majoritairement épouses (moins de 4% sont chefs), cela suppose une importante charge de tâches ménagères laissant peu de temps à consacrer à une autre activité. Le petit commerce, tel qu'elles le pratiquent ici, pourrait alors être considéré comme un moyen de disposer d'une petite ressource financière permettant une relative autonomie sur certaines dépenses personnelles, et l'amélioration du quotidien. Elle font pourtant partie de ménages où le chef gagne assez bien sa vie (environ 40 000 Fcfa, soit plus de deux fois le revenu moyen déclaré par les actifs) et dans lesquels les membres ont pratiquement tous une activité professionnelle (en moyenne 4/5<sup>ème</sup> des individus de plus de 13 ans travaillent). Développer leur commerce n'est alors pas forcément une priorité pour elles (elles auraient eu le temps de le faire : elles sont soit nées à Konni, soit présentes depuis plus de 10 ans), mais le maintenir oui. Pour une petite moitié, c'est la première et la seule activité professionnelle qu'elles aient pratiquée, et pour une autre moitié, c'est la seconde, pratiquée depuis plus d'une dizaine d'années en moyenne. Il faut noter que pour ces dernières, l'activité antérieure correspond à d'autres types de commerce ou à la restauration, et a été abandonnée au bout de quelques années (en moyenne 4 ans) soit pour motif familial, soit parce qu'elles ne gagnaient pas assez.

Le petit commerce féminin est donc en général un commerce de quartier, pratiqué de longue date par des ménagères adultes ou âgées utilisant ce moyen pour gagner un peu d'argent sans que cela empiète sur leurs tâches ménagères. Mais en dehors de ces femmes, d'autres personnes (39%) font également du petit commerce.

### **b) Les autres petits commerçants**

Ce sont pour moitié des chefs de ménage, et pour moitié des jeunes enfants du chef.

Ces derniers sont des filles ou des garçons qui font de la vente ambulante ou à proximité de leur domicile, pour leur propre compte, mais aussi souvent pour le compte d'un de leurs parents. Dans ce dernier cas, n'étant pas salariés, le revenu financier de l'activité est nul pour eux.

Les chefs de ménage sont petits commerçants de manière accessoire, c'est-à-dire comme complément financier d'une agriculture d'autoconsommation. De plus, l'agriculture en tant qu'activité par essence saisonnière, laisse le temps en période creuse d'exercer une activité rémunératrice, même faiblement comme c'est le cas ici. Pour certains chefs, les plus âgés, il pourrait s'agir d'un choix délibéré de maintenir leur commerce à si petite échelle, leur agriculture ainsi que la forte activité des autres membres permettant de faire vivre le ménage. Pour d'autres chefs en revanche, spécifiquement les plus jeunes, la pratique du commerce n'apparaît pas vraiment comme un choix, mais répond à la nécessité de trouver un moyen d'entretenir une famille. C'est dans cette catégorie que l'on retrouve les petits tabliers, vendeurs de cigarettes, savon et autres sucreries, disséminés un peu partout sur les artères de la ville et dont certains sont des agriculteurs de la région de Konni, qui s'installent en ville pour faire un petit commerce pendant la saison sèche. Nous nous sommes entretenus avec l'un d'entre eux, pour lequel ce commerce est une activité saisonnière, complément d'une activité agricole à petite échelle également, insuffisante pour entretenir une famille. A l'instar, dit-il, de bon nombre de ses amis dans la même situation, le choix de Konni n'a pas été fait pour profiter explicitement de la frontière proche.

***Je ne fais aucun usage de cette frontière. Pour moi la seule différence entre Konni et une autre ville c'est qu'il y a plus de monde et plus de mouvement et ça c'est bien pour le commerce. Je m'approvisionne uniquement au marché de Konni (je ne suis jamais allé ailleurs), 2 fois par semaine et dans le pire des cas (c'est-à-dire quand la semaine n'a pas été bonne), 1 fois.***

La clientèle étant dans ce cas des passants, le mouvement important de population dans la ville est effectivement un facteur de pérennisation de ce type de commerce.

D'une manière générale, on peut dire que le petit commerce, commerce de très grand détail et donc de petit profit, se nourrit de la vie de quartier. Il vit aussi de la présence de la frontière par l'animation qu'elle procure à la ville. Il n'y a pas vraiment un usage direct de la frontière mais un usage par procuration. En effet, hormis quelques petits commerçants qui vont personnellement s'approvisionner à Illéla, la très grande majorité se fournit à Konni, auprès de commerçants moins petits, ou encore hors de Konni, mais par le biais de personnes qui s'y rendent.

### 1.2.2 Le commerce moyen

Contrairement au petit commerce, le commerce moyen est une activité à part entière, exercée de manière permanente et principale, plutôt par des hommes (62%). Les personnes qui exercent cette activité sont généralement des chefs de ménage, en ce qui concerne les hommes, et des épouses, en ce qui concerne les femmes. La pratique de l'activité est différente selon le genre. En effet, si le revenu est en moyenne à peu près équivalent, 18 000 Fcfa par mois pour les femmes et 20 000 Fcfa pour les hommes, les premières vont, comme dans le cas des petites commerçantes, vendre à domicile des produits alimentaires ou à usage domestique, alors que les seconds vont plutôt travailler à l'extérieur du domicile, et vendent des articles divers sur de grandes tables améliorées (avec des étagères), ou alors des vivres et de l'alimentation diverse en boutique.

#### a) Le commerce moyen des hommes

Il s'agit la plupart du temps d'un commerce de détail, extrêmement diversifié. La stratégie (en dehors des vendeurs de bétail) consiste à proposer un maximum de type d'articles sur un même emplacement, de manière à inciter les clients à y effectuer l'ensemble de leurs achats. C'est une attitude assez générale, même si les tabliers l'appliquent plus que les boutiquiers. Le nombre d'individus n'étant pas assez important dans ces deux groupes (une quinzaine et une vingtaine), nous ne pouvons ici que tirer quelques tendances que nous illustrons avec les entretiens (au nombre de 7) plus approfondis que nous avons pu avoir avec les acteurs appartenant à ces catégories.

#### Les tabliers

On trouve sur leurs tables améliorées des produits d'hygiène (pommades, crèmes, savons...), des produits d'usage domestique (du détergent, des lampes torches, des cadenas, du fil...), mais aussi des vivres (céréales, sucre, thé...). Cette diversité est constante tout au long de l'année, mais avec quelques variantes saisonnières, ainsi que le déclare ce tablier :

***En général je vends toujours les mêmes articles, la seule variation c'est lorsqu'il y a un article qui est plus demandé que les autres à un moment donné, alors nous lui donnons la priorité. Par exemple à la période de froid, nous vendons plus de crème, vaseline et autres pommades que les autres articles. Par contre lorsqu'il fait chaud, nous donnons plus d'importance aux savons et aux poudres de lessive (car les gens en demandent plus), ainsi qu'aux pommades et crèmes plus légères qui viennent d'Abidjan.***

Les articles sont achetés aussi bien à Konni auprès de grossistes et de fournisseurs qui viennent d'autres régions du Niger (pour apporter de la marchandise importée de pays autres que le Nigéria), qu'à Illéla voire plus loin au Nigéria.

***J'achète tout le reste en général à Illéla chez le même fournisseur, sauf lorsqu'il est en rupture de stock, dans ce cas je vais ailleurs. (...) Nous allons nous réapprovisionner les jours de marché. Mais parfois, lorsqu'on a réussi à avoir assez d'argent pour justifier un voyage, nous n'attendons pas forcément le jour***

***du marché, ce qui fait qu'on peut y aller plusieurs fois dans une même semaine : c'est la pratique générale de la profession. Cependant, quand on a juste un peu d'argent et qu'il ne nous manque que quelques types d'articles, nous les achetons ici même à Konni chez le grossiste. Nous ne le faisons que quand il n'y a aucun bénéfice à entreprendre un voyage à Illéla.***

Les commerçants déclarent effectivement faire leurs achats parfois à Konni, et souvent à Illéla avec une fréquence qui va de une à plusieurs fois par semaine. Ces commerçants font eux-mêmes le déplacement, et acquièrent à chaque fois en général entre 5 000 Fcfa et 20 000 Fcfa de marchandise (le montant étant d'autant plus grand que la fréquence est faible). Cela représente un chiffre d'affaires assez important, mais les bénéfices sur chaque article étant plutôt réduits, c'est la rotation importante du stock qui assure un certain niveau de revenu.

***Sur un article on peut gagner juste 25 F. Lorsqu'on fait des recettes de 20 000 Fcfa on a en général un bénéfice de 2 000 Fcfa.***

Les prix sont fixés par chaque commerçant.

***Il n'y a pas vraiment d'entente entre les commerçants de cette branche, car en ces temps où l'argent est rare, même si on s'entendait, la tentation serait trop forte de vendre en dessous, donc il y en aurait qui seraient toujours perdants. C'est pourquoi, même s'il y a des prix standards pour les articles, chacun vend 50, 100 ou 150 Fcfa plus ou moins cher selon qu'il ait un besoin plus ou moins pressant d'argent.***

Cette possibilité de varier les prix de vente est moins liée au prix d'achat (qui compte tenu de la similitude des lieux d'approvisionnement est certainement équivalent), qu'aux frais annexes.

***(...) au prix d'achat il faut encore augmenter ce qu'on donne aux douaniers, aux policiers, au service de l'immigration...***

La traversée de la frontière peut en effet constituer une véritable épreuve financière, même si les commerçants de moyenne catégorie bénéficient d'une indulgence des autorités en ce qui concerne le dédouanement.

***Au niveau de la douane, pour nous c'est assez cool : lorsque nous arrivons avec notre petite marchandise, on donne ce qu'on peut aux douaniers et ils nous laissent passer sans dédouaner. Comme ils sont habitués à nous voir presque tous les jours, ça crée forcément des liens.***

A ces frais de 'corruption amicale', toujours croissants, il faut ajouter les taxes payées à l'administration locale. Il y a d'abord la patente qui constitue aussi bien un impôt sur l'activité qu'une reconnaissance de l'activité. Au Niger, c'est le plus important des impôts directs sur l'activité des petites entreprises (Joumard, 1994). Son montant varie selon le type d'activité (commerciale ou industrielle), la valeur des équipements et des locaux utilisés, le nombre de personnes employées, la valeur des biens importés et/ou exportés, et le montant du chiffre d'affaires. En l'absence de toute comptabilité, des estimations sont effectuées par les agents de l'administration. Cet impôt peut varier de quelques milliers de francs, à plus d'un million, et représentait en 1988 en moyenne 35% du budget des collectivités territoriales (Joumard, 1994 : 37). Vient ensuite la taxe de marché, deuxième impôt prélevé, qui en représente environ 8%<sup>46</sup>. A Konni, pour les tabliers moyens commerçants, la patente équivaut à un montant forfaitaire annuel de l'ordre de 13 000 à

15 000 Fcfa, et la taxe de marché est un montant (variant de 100 à 200 Fcfa) prélevé tous les jours par les services de la mairie sur toute personne tenant un stand sur un marché ou un autre emplacement public. La localisation à proximité du marché est particulièrement stratégique pour toucher un maximum de gens, car les 'gros' clients sont essentiellement des gens de passage (les Konnawas faisant eux-mêmes le déplacement à Illéla, au-delà d'une certaine somme d'achats). Les tabliers se localisent également dans leurs quartiers, sur les grandes artères, de manière là aussi à concerner un maximum de personnes.

Malgré un créneau de commerce divers et de relative proximité, les tabliers semblent ces dernières années subir une baisse importante de leur activité.

***Aujourd'hui, le commerce ne marche plus aussi bien qu'avant : lorsqu'on réussit à avoir de quoi nourrir sa famille, on peut déjà dire Dieu merci ! Alors qu'avant on pouvait satisfaire tous ses besoins et même économiser.***

C'est un langage récurrent et une réalité due à plusieurs facteurs parmi lesquels :

la multiplication de ce type de commerce qui réduit alors les gains de chacun. C'est en effet une activité à l'accès relativement aisé du fait que l'investissement initial ne consiste qu'en l'achat d'une table, de quelques étagères et d'un premier stock de marchandises. Le capital provient alors d'une activité initiale réalisée à Konni ou ailleurs : seule une moitié des tabliers sont des sédentaires. Cette activité antérieure de commerce, d'agriculture ou de service, ne satisfait plus, à la suite d'un changement de situation familiale par exemple, les besoins des individus en termes de revenu. Le début est bien souvent clandestin : pour éviter de payer un quelconque impôt, on ne se déclare pas aux autorités. Puis au fur et à mesure que l'on s'établit et que l'on a pignon sur rue, l'activité est officiellement reconnue, même si elle est encore qualifiée d'informelle du fait qu'elle se pratique en l'absence de toute comptabilité régulière et ne se conforme pas complètement aux réglementations en vigueur.

la dévaluation du Fcfa en 1994 :

***La dévaluation du Fcfa nous a, dans un premier temps, rapporté de l'argent car notre réaction initiale a été d'augmenter nos prix : ce que nous vendions à 750 Fcfa est passé à 1000 voire 1250 Fcfa. Comme on avait un stock, ça a été tout bénéfique pour nous. Puis, lorsqu'il a fallu se réapprovisionner, tout est allé de travers car même le bénéfice supplémentaire qu'on avait acquis, il a fallu le reverser aux fournisseurs car les prix à l'achat avaient fortement augmenté : ce qu'on achetait à 500 Fcfa nous coûtait alors 1000 à 1250 Fcfa. Ces prix ont considérablement fait baisser nos affaires : on pouvait passer toute une semaine sans faire de bénéfice substantiel. Actuellement, il y a plus d'intérêt à acheter des marchandises à Niamey et à les vendre ici que de s'approvisionner au Nigéria car les choses y sont devenues extrêmement chères ; le problème c'est que ce n'est pas tout le monde qui peut se payer le transport jusqu'à Niamey.***

---

<sup>46</sup> A Konni, elle est de l'ordre de 17 millions et représente, selon les autorités municipales, 12,7% de leur budget global.



les difficultés socio-économiques que connaît le pays et qui se traduisent entre autres par le non paiement des salaires des fonctionnaires, clients les plus réguliers de ces tabliers.

Cependant malgré le rétrécissement de la demande, les tabliers reconnaissent à leur activité, la capacité de les faire vivre, et affirment alors que

***tant qu'il y a un peu de bénéfice nous continuons .***

### **Les boutiquiers**

Les boutiquiers sont bien identifiés comme tels dans les entretiens, mais pas en ce qui concerne l'enquête-ménage, où il a fallu procéder par élimination : ainsi nous avons considéré comme boutiquiers dans cette catégorie, les commerçants moyens qui ne sont ni ambulants, ni tabliers, ni exerçant à domicile.

Ils ont leurs articles exposés dans un local fermé, généralement en matériau non définitif, tôle ou autre contre-plaqué. Ayant pignon sur rue, ils ont à faire à l'administration qui leur demande le paiement de la patente (moins de 20 000 Fcfa par an), de la taxe de marché (de 100 à 200 Fcfa par jour) et bien souvent un 'loyer pour l'emplacement' qui représente en quelque sorte un droit d'occupation de l'espace public, mais cependant de manière assez aléatoire, car c'est un impôt qui n'a fait l'objet d'aucun texte de loi ou d'aucune disposition fiscale.

Les articles proposés par les boutiquiers sont un peu moins hétéroclites que ceux des tabliers : certains vendent des vêtements et des étoffes, d'autres des articles à usage domestique (postes radios, horloges, ustensiles en plastique...) ou encore de l'alimentation (céréales, sucre, huile ...).

Pour ce qui est de l'alimentaire, l'approvisionnement se fait en général à Konni. Le jour du marché, les habitants de la région y apportent leurs céréales et les vendent directement à ces commerçants (il arrive cependant que ce soit le commerçant qui fasse le déplacement vers l'arrière-pays). Les autres produits alimentaires viennent de plus loin, Niamey ou encore Tahoua, apportés par des grossistes de Konni qui les revendent aux commerçants moyens. Les relations entre ces protagonistes s'apparentent cependant plus à celles employeur/employé qu'à celles fournisseur/acheteur. La marchandise n'est en effet souvent payée qu'une fois vendue avec une marge bénéficiaire de l'ordre de 20% du prix d'achat.

***A Konni il y a des fournisseurs auxquels nous sommes habitués et qui ont confiance en nous. Ils nous donnent leur marchandise pour qu'on la leur vende. Nous la vendons alors au prix de détail et remboursons au prix du carton (ce qui équivaut au demi-gros) après la vente. Quand il arrive qu'ils n'aient pas la marchandise que nous voulons, nous sommes alors obligés de nous approvisionner auprès d'autres fournisseurs chez lesquels il faut payer les achats comptant.***

Les clients sont essentiellement les habitants de la ville, pour les boutiques de quartiers, et pour celles qui sont localisées sur les grandes artères, les habitants de la région qui

viennent faire leurs achats à Konni, ainsi que les gens en transit.

***Il y a également des Nigériens qui viennent acheter des produits qu'on ne trouve pas chez eux (ex. les dattes).***

Les clients se comptent aussi parmi les commerçants eux-mêmes : ce sont les petits tabliers et les petits restaurateurs qui représentent, paraît-il, la clientèle la plus fidèle.

En ce qui concerne les boutiques qui proposent des vêtements et des tissus, les commerçants se rendent eux-mêmes, quand ils en ont les moyens, sur les lieux d'approvisionnement, notamment le Grand Marché de Niamey, pour acquérir leurs marchandises. Dans ce cas l'achat se fait comptant, auprès du fournisseur qui propose le meilleur prix. Mais de plus en plus, les commerçants, compte tenu de la baisse évidente du niveau des activités (les raisons évoquées sont les mêmes que celles citées plus haut), font l'aveu qu'il leur devient difficile de financer un tel voyage. Ce sont alors les fournisseurs qui font plus fréquemment le déplacement pour proposer les articles aux détaillants. On compte assez peu de Konnawas parmi les clients de ces derniers. Ils se rendent en effet à Illéla pour acheter des étoffes (interdites d'importation jusqu'en 1998) ou des vêtements de moindre qualité, souvent vendus par des vendeurs ambulants resquilleurs ou des grossistes nigériens.

***Les clients sont soit des habitants des villages environnants, soit des gens de passage. Dans notre clientèle, nous n'avons presque pas de gens de Konni car ils n'achètent chez nous que lorsqu'ils ont vainement cherché ce qu'ils voulaient au Nigéria. De plus ils savent qu'ils peuvent avoir recours à nos propres fournisseurs, des grossistes qui vendent aussi au détail. Nos clients sont donc, pour une grande partie, étrangers à la ville.***

Ces clients, lorsqu'ils sont réguliers, peuvent bénéficier d'une vente à crédit jusqu'à leur prochaine venue à Konni ou jusqu'au prochain salaire (dans le cas de fonctionnaires). Le commerçant peut gagner jusqu'à 25% du prix d'achat sur la vente de textile-habillement pendant les périodes d'affluence mais elles sont peu nombreuses et se situent à l'approche des deux principales fêtes religieuses (*Aïd el Fitr* et *Aïd el Kebir*).

Il y a enfin les boutiques qui proposent des produits à usage domestique. Ceux-ci sont achetés à Illéla ou, lorsqu'il y a eu une hausse trop importante des prix, à Sokoto.

***Nous avons des fournisseurs auxquels nous sommes habitués et qui, lorsqu'ils nous font suffisamment confiance, nous consentent des crédits lorsqu'on le leur demande. En cas de vente à crédit, il y a deux types de paiement : soit lors du prochain approvisionnement (la semaine suivante), soit dans la même journée, les fournisseurs viennent eux-mêmes à Konni pour récupérer leur argent. Cependant, nous achetons comptant la plupart du temps. Il n'y a pas de fréquence régulière d'approvisionnement, j'y vais quand j'ai un achat à faire et que j'ai les moyens de le faire.***

Ici aussi les clients sont des gens de passage et, dans une moindre mesure, les habitants de la ville et d'autres commerçants.

***Entre commerçants, quand nous manquons d'un article qu'un client demande, on peut aller le prendre chez un autre (un ami de préférence) pour le vendre à notre client. Nous le prenons au prix du marché et libre à nous de le revendre à ce même prix ou un peu plus cher.***

Les produits vendus ici, qui ne sont pas de première nécessité, sont certainement parmi les plus touchés par l'inflation des dernières années, notamment depuis la dévaluation du Fcfa.

***Les articles sont devenus excessivement chers (...), nos fournisseurs nous expliquent que la hausse des prix n'est pas de leur fait. En effet, la hi-fi est achetée en Asie et il leur faut deux fois plus de Fcfa pour acquérir les dollars nécessaires à leurs commandes. Comme le Fcfa leur sert de monnaie de transition, ils ont été au moins aussi touchés que nous par cette dévaluation.***

La conséquence en est qu'il y a beaucoup moins de roulement des stocks, et donc moins de bénéfice. Ceci expliquerait probablement le maintien (peut-être même la chute) de ces boutiquiers parmi les commerçants à revenu moyen.

A ces catégories de tabliers et de boutiquiers, il faut rajouter les innombrables vendeurs de carburant de la ville, spécificité de toute ville frontalière avec le Nigéria. Ils se localisent le plus souvent le long des routes, en un lieu fixe, et proposent à la criée leur marchandise aux véhicules qui passent. Ils se fournissent à Illéla, ou à Konni même, auprès de fournisseurs nigériens qui viennent régulièrement apporter de l'essence, et cela en dépit de l'illégalité de l'acte.

### **b) Les autres moyens commerçants : les femmes**

38% des personnes qui pratiquent le moyen commerce sont des femmes. Elles sont adultes ou âgées, épouses ou autres parents du chef, appartenant, plus que leurs homologues masculins, à des ménages élargis et accueillant.

Comme pour le petit commerce, elles travaillent essentiellement à domicile (61%) et dans le quartier d'habitation (26%). Ce sont les produits qu'elles vendent, aussi bien vivres que produits frais, vêtements que produits à usage domestique, qui leur assurent un revenu plutôt confortable. Ce revenu est cependant plus nécessaire à leur ménage qu'il ne l'était pour les petites commerçantes. En effet, leurs ménages sont plus grands que ceux de leurs congénères à l'activité plus modeste (11 individus au lieu de 10) et totalisent moins d'actifs (les trois-quarts au lieu des quatre cinquièmes des individus de plus de 13 ans y sont actifs). Elles s'investissent donc plus fortement en proposant des articles plus rentables et en se fournissant là où c'est le moins cher. Les lieux d'approvisionnement se situent ainsi dans toute la région et seules 9% d'entre elles se fournissent uniquement à Konni et 22% uniquement à Illéla. Elles sont à ce propos relativement mobiles (même si toujours moins que les hommes dans la même situation), et près de 2 sur 5 font personnellement le déplacement pour les achats relatifs à leur activité professionnelle. Cette activité n'est d'ailleurs pas, pour une majorité de natives ancrées, la première. Elles ont exercé d'autres types de commerce ou encore de la restauration dont l'activité présente semble être une évolution positive. Quant aux non natives ou natives parties, la plupart n'a jamais travaillé avant de venir (ou de revenir) à Konni. Le fait qu'il y ait une forte propension des femmes pour le commerce à Konni n'est donc pas forcément liée à une tradition de pratique de cette activité, mais à la présence d'opportunités que tous les résidents, originaires ou non, peuvent saisir.

Le moyen commerce est une activité qui concerne Konni et sa région aussi bien à

travers l'origine des individus qui la pratiquent, qu'à travers les personnes qui en bénéficient et les lieux qu'il est nécessaire de fréquenter pour sa bonne marche. C'est la première activité de l'homme commerçant, près de deux sur cinq, contre seulement une commerçante sur dix.

### 1.2.3 Le gros commerce

Un commerce sur sept à Konni est du type de ceux que nous qualifions de gros commerce. Il est essentiellement l'apanage d'hommes adultes ou âgés (à 63%). Ils sont en moyenne âgés de 44 ans et sont aussi mariés. Ainsi ils ont, même ceux qui ne sont pas chefs du ménage dans lequel ils vivent à Konni, la charge d'une famille laissée au village ou ailleurs. A Konni, ces familles sont élargies car les ménages auxquels appartiennent les gros commerçants sont tous fortement accueillant et hébergeant. Seul 1 ménage sur les 43 enquêtés est nucléaire.

Les activités sont ici aussi très diverses ; on retrouve celles également réalisées à petite ou moyenne échelle, telle que la vente d'aliments divers, d'articles à usage domestique ou encore de céréales. Mais, on en trouve également d'autres, qui s'exercent plus spécifiquement à grande échelle. Nous avons interviewé spécifiquement une dizaine de gros commerçants.

#### a) Les activités non spécifiques au gros commerce

En dehors de l'envergure, c'est principalement le mode de fonctionnement qui les différencie des autres : des lieux d'approvisionnement plus divers (il faut chercher chaque type d'articles là où il est le moins cher), plus éloignés (Konni et sa région, mais aussi plus souvent Niamey, Tahoua, Kano...). Pour certains gros commerçants, c'est la logique de marché qui préside à l'approvisionnement.

***Quand je vais m'approvisionner, je vais directement au marché et j'achète auprès de celui qui me fait le meilleur prix : je n'ai pas un fournisseur particulier.***

Mais même là, un autre facteur peut intervenir.

***Je négocie les prix et j'arrive à avoir des réductions car même si nous n'achetons pas toujours chez une seule personne, les commerçants nous voient souvent et savent que nous revenons régulièrement.***

Pour d'autres, il s'agit très clairement d'une logique de réseau.

***A Niamey j'ai des amis grossistes au marché chez lesquels je fais toujours mes achats : ce sont des fournisseurs de longue date qui sont devenus des amis. Ils nous font un meilleur prix que celui du marché.***

Dans tous les cas, l'achat se fait au comptant car du fait des distances à parcourir, la fréquence d'approvisionnement est relativement faible ; elle est de l'ordre de 1 à 2 fois tous les deux mois pour Niamey, et de 1 à 2 fois par mois pour les autres lieux, plus proches. Ceci rendrait la durée du crédit trop longue dans ce secteur où il est en général assez court. Néanmoins à l'inverse, la pratique du crédit existe entre le commerçant et ses clients. Ainsi, il arrive de vendre à crédit

***(...) à des particuliers comme à des commerçants. Ces derniers nous remboursent dès qu'ils ont vendu car en général il s'agit d'un article qu'on vient***

***leur acheter et qu'ils n'ont pas, alors ils viennent vite le chercher auprès de nous. Quant aux particuliers ils nous payent quand ils peuvent. Nous ne donnons jamais de délai de paiement mais comme nous ne vendons à crédit qu'à nos habitués, en général nous sommes sûrs de les revoir.***

Les principaux clients qui ne sont pas forcément des habitants de la ville, sont :

***(...) des fonctionnaires de Konni, mais aussi les gens de passage et ceux des villages alentours, (ainsi que) les tabliers qui vendent sur le bord de la route. Nous leur faisons des prix particuliers pour qu'ils puissent aussi avoir quelque bénéfice : ce que nous vendons par exemple à 1000 Fcfa, nous le leur cédon à 850 Fcfa.***

En dehors de ce commerce, apparemment premier maillon de la chaîne gros commerce/moyen commerce/petit commerce, il existe à Konni comme nous l'avons évoqué plus haut, d'autres types de gros commerces. Ce sont en général ceux-là qui sont les plus importants de la ville.

## **b) Les activités spécifiques à la catégorie des gros commerces**

Il s'agit essentiellement de la vente sur commande et de la vente de pièces détachées ou de véhicules. Ce sont des activités qui tirent un grand profit de la frontière en fournissant en grande quantité l'un ou l'autre côté de celle-ci.

### **La vente sur commande**

Il s'agit des commerçants qui répondent à des appels d'offres de fourniture de grosses quantités d'un bien quelconque, ou aux commandes de particuliers. Les ONG de la région (Konni, Bouza...) ou hors région mais encore proche (Madaoua, Keïta...), sont en fait les principaux clients (par exemple pour les matériaux de construction<sup>47</sup>). La clientèle de particuliers est très faible et se résume souvent à une clientèle étrangère (les algériens par exemple commandent souvent des condiments). Une des particularités de cette activité est qu'il n'y a pas de stock de marchandises à constituer, on ne s'approvisionne que lorsqu'une commande a été passée. Les lieux fréquentés se situent alors exclusivement au Nigéria, à Sokoto bien sûr, mais surtout à Kano, Kaduna, Katsina ou Lagos.

***D'une manière générale on a un fournisseur attitré dans les différentes villes et pour les différents produits. Quand on arrive en ville, on va le voir et s'il n'a pas le produit qu'on veut, c'est lui qui nous conduit chez quelqu'un d'autre. Le fait d'être un habitué permet d'acheter à des prix qu'on n'aurait pas autrement. Seulement il peut arriver que les prix dans une ville nous semblent trop élevés, dans ce cas nous allons ailleurs. On fait le calcul de ce qu'on gagne (de par la différence des prix) et de ce qu'on perd (de par notre voyage et le transport des marchandises).***

De fait, c'est une activité où l'information sur les prix est très importante, voire

<sup>47</sup> L'achat à Konni, Maradi et Zinder de matériaux de construction venant du Nigéria couvre environ la moitié des besoins du secteur des BTP du Niger, soit un chiffre d'affaires de plus de 10 milliards en 1993. Chacune des villes compte de un à trois importateurs contrôlant la filière (Labazée, 1996).

indispensable pour pouvoir accepter sans délai une commande. C'est pourquoi, même si le nombre de commandes par an est très aléatoire et souvent faible,

**(...) mes employés et moi allons régulièrement au Nigéria pour nous informer sur les différentes filières d'approvisionnement, les prix.... Nous connaissons tous les lieux où l'on peut trouver telle ou telle marchandise et en général nous y avons un fournisseur attitré auprès duquel nous sommes habitués à acheter et chez lequel nous nous rendons en premier (pour recueillir l'information).**

L'achat effectué, la marchandise sort du territoire nigérien par des véhicules immatriculés dans ce pays, car ceux à immatriculation étrangère sont pratiquement "rackettés" à la sortie. Deux arrangements sont possibles : louer des camions nigériens pour livrer les biens sur le territoire nigérien, ou alors payer les fournisseurs pour les faire sortir du Nigéria.

Le poste frontière choisi pour traverser est fonction du lieu d'achat : on choisit généralement le poste le plus proche, la marchandise y est alors déclarée et dédouanée. En dehors des frais de douane, le commerçant doit aussi s'acquitter d'une patente de l'ordre de 200 000 à 400 000 Fcfa par an, ainsi que d'une TVA sur les marchandises vendues qui, en l'absence d'une comptabilité claire, s'élève forfaitairement à un montant mensuel de 50 000 Fcfa, à moins qu'une déclaration de non activité n'ait été faite pour le mois.

Les commerçants avouent avoir de plus en plus recours à cette déclaration de non activité, car non seulement l'argent devient rare, mais en plus,

**(...) beaucoup de commerçants font cette activité en annexe de leur activité habituelle. Comme les appels d'offre sont publics, celui qui s'en sent capable peut postuler et les commerçants ne s'en privent pas.**

Cependant, même dans la conjoncture actuelle, avouent-ils sans autre indication sur leur revenu, c'est une activité où l'on gagne bien sa vie, surtout

**quand on connaît tous les réseaux d'achat et qu'on se tient informé. Cela minimise les coûts et dans ces conditions on peut gagner pas mal d'argent.**

Les commerçants du Niger et du Nigéria, nous y reviendrons plus loin, ont en effet recours à une organisation en réseaux dans la conduite de leurs affaires. Dans le cas du commerce en territoire haoussa, une abondante littérature (Grégoire principalement, mais aussi Labazée, Amselle, Stary...) fait référence à l'usage de longue date ainsi qu'à la persistance aujourd'hui, de ce type de structure dans les relations d'échange.

### **La vente de pièce détachées**

La vente de pièces détachées est principalement concentrée sur une seule artère, près du marché. Elle est assurée par une dizaine de commerçants, des gros commerçants essentiellement (même s'ils reconnaissent qu'il existe quelques petits commerces en ville). Cette localisation commune est volontairement choisie, certainement pour les avantages en termes d'économies d'agglomération, mais aussi parce qu'ils sont tous parents ou amis. Natifs de Konni, ils se sont mutuellement aidés à monter leur affaire.

**Mon frère tenait un commerce similaire. Il m'a pris avec lui pour m'apprendre le métier petit à petit, jusqu'à ce que je sois moi-même capable d'ouvrir ma propre**

***boutique : c'est alors que j'ai installé mon affaire, (...) mon frère m'a aidé.***

Ils détiennent aujourd'hui la très grande majorité du marché, qui, compte tenu de la position de carrefour de Konni, est très important. Les clients sont ainsi les transporteurs de Konni et les particuliers, mais aussi et surtout,

***(...) les gens de passage qui viennent de Maradi, Zinder, Niamey... et qui passent par Konni pour continuer leur route. En général ils prévoient de s'arrêter ici pour acheter telle ou telle pièce pour leur véhicule.***

Il s'agira donc de satisfaire autant que possible les exigences très diversifiées des clients. Pour cela, ce type de commerce n'est pas un commerce de gros, mais bien de détail.

***Je vends et achète les pièces de tous les types de véhicules (du vélo au poids lourd) et de nombreuses marques.***

L'envergure de l'activité est alors déterminée par l'importance de la gamme proposée à la clientèle et donc du bénéfice réalisé sur chaque article. Ceux-ci étant également achetés au détail, il faut, pour optimiser le bénéfice, mettre en place un réseau performant de fournisseurs et d'information.

***Pour notre approvisionnement, nous avons dans chaque ville des fournisseurs auxquels nous sommes habitués et auprès desquels nous nous rendons systématiquement. Ainsi, même lorsqu'ils n'ont pas les articles que nous cherchons, ils vont nous les chercher auprès de leurs collègues. De temps en temps, nous parcourons le marché pour voir s'il n'y a pas eu de brusques chutes de prix de certains articles. Lorsqu'on découvre que notre fournisseur ne les répercute pas sur ses prix, nous changeons de fournisseur pour ces articles bien précis. Pour le reste nous continuons comme d'habitude et en général sans qu'il se doute de notre désertion partielle<sup>48</sup>.***

Il arrive que les fournisseurs nigériens viennent eux-mêmes apporter la marchandise à leurs clients de Konni. De même, lorsque le commerçant ne peut effectuer le déplacement, il a la possibilité de demander à son fournisseur d'envoyer les articles dont il a besoin. Pour 4 individus enquêtés sur 5, l'approvisionnement se fait au Nigéria, dans les limites de la région. Ils agissent ainsi dans un souci de minimisation des coûts liés au transport, mais aussi parce que l'achat se fait souvent au coup par coup. L'importance de la desserte inter-urbaine est un facteur qui permet cette stratégie. Les voitures de marché sont le plus souvent utilisées, mais pour aller à Illéla, d'autres modes peuvent être privilégiés.

***La moto est le moyen le plus pratique pour aller s'approvisionner rapidement. Dans les voitures du marché, il y a trop d'embêtements au poste frontière alors qu'avec la moto, on ne nous arrête même pas, nous n'intéressons personne ! En voiture il y a une perte de temps considérable car tout le monde doit non seulement descendre, mais aussi payer un 'droit de passage'.***

Ainsi, il n'y a pas de date fixe pour aller se constituer un stock et les fréquences d'approvisionnement sont fortes (entre une et plusieurs fois par semaine). Les sommes investies n'en sont pas moins importantes et à chaque fois, pas moins de 50 000 Fcfa

---

<sup>48</sup> Il faut en effet noter de manière générale, que le lien clientéliste n'élimine pas le marchandage entre un 'dépendant' et un commerçant, puisqu'à celui-ci est reconnu le droit de choisir, voire de changer de 'patron' (Launay, 1982 cité par Grégoire et Labazée, 1993 : 21).

d'achats sont effectués. Cela témoigne d'une forte demande interne à la ville qui, compte tenu du faible équipement en véhicules des ménages, est surtout due aux transporteurs locaux. La demande externe est également importante et provient des transporteurs qui fréquentent la ville, d'une clientèle de particuliers de passage, ainsi que de la vente en dehors même de la ville. En effet, il arrive que des commerçants aillent vendre leur marchandise dans la région de Konni, au Niger comme au Nigéria. Certains le font régulièrement (1 fois par semaine ou 1 fois par mois), et d'autres plus exceptionnellement.

### **La vente de véhicules**

C'est une des rares activités dont l'approvisionnement se fait exclusivement hors région. L'activité consiste à aller acheter des véhicules d'occasion dans les ports de Lomé et surtout Cotonou. Ils sont alors revendus soit à Illéla, soit à Konni, à des commerçants qui à leur tour vont les revendre ou les acheminer vers les grandes villes du Nigéria où la demande pour ce type de voitures (européennes principalement et japonaises accessoirement) est très forte. L'approvisionnement est réalisé auprès d'importateurs locaux,

***(...) en général Libanais et parfois Béninois, à Cotonou comme à Lomé. Les prix sont toujours à négocier : ils nous donnent un prix à titre indicatif et nous leur disons à combien nous sommes prêts à acquérir le véhicule ; l'accord se fait ou ne se fait pas selon les cas. Je n'ai pas de fournisseur attitré, j'achète - toujours comptant - auprès de celui qui possède la voiture que j'ai envie d'acquérir.***

Le fonds de roulement est ici très important, et il faut, disent-ils, disposer d'environ 5 000 000 Fcfa, de manière à acquérir un certain nombre de véhicules pour pouvoir rentabiliser un voyage. La marchandise de bonne qualité (celle qui se vend le mieux) coûte en effet cher à l'achat et à l'acheminement.

***Pour ramener les véhicules, soit nous emmenons des chauffeurs d'ici, soit nous engageons sur place des gens dont c'est le travail.***

Il n'y a en général pas de fréquence régulière d'achat, de nouveaux achats n'étant effectués que lorsque tout a été vendu. Au Nigéria, les véhicules sont exposés sur des marchés de l'occasion et n'importe qui peut les acheter.

C'est une activité très lucrative et qui attire de plus en plus de jeunes qui ont des économies et/ou qui peuvent bénéficier d'une aide financière de la famille, car elle est relativement facile à démarrer. Si le fonds de roulement est important, l'investissement initial peut être relativement faible. 500 000 Fcfa seraient suffisants pour commencer, mais aujourd'hui la principale difficulté est de rester dans le secteur car la concurrence est importante et toujours croissante,

***(...) il y en a beaucoup (de gens qui font ce travail), beaucoup trop : aujourd'hui on peut compter 50 à 60 à Konni,***

et d'autre part, comme conséquence des innombrables tracasseries aux postes de douane et de police, parce que l'activité est de plus en plus dangereuse car s'exerçant dans la plus totale illégalité.

***Nous passons la frontière du Nigéria en fraude : même lorsque les autorités nous voient et nous tirent dessus, nous ne nous arrêtons que si nous sommes***



***blessés. Parfois ça se passe bien, la route est bonne et parfois c'est le 'rallye'.***

En dehors des catégories de gros commerçants que nous venons d'étudier, il en existe d'autres. On peut ainsi citer des femmes restauratrices ou encore des hommes vendeurs de bétail. Ces derniers représentent 12% des gros commerçants de Konni. Ils constituent des troupeaux en acquérant les animaux à Konni et dans les alentours et les vendent pour la plupart à Konni. Leurs clients, des commerçants Nigériens ou Nigériens, se chargent alors de l'acheminement et de la vente du bétail au Nigéria, car rappelons-le, cette marchandise 'est pour le Niger le principal poste d'exportation vers le Nigéria (bien que le Nigéria soit le principal producteur et consommateur d'animaux d'élevage de la sous-région). Les Fulbés et Haoussas de Konni en expédient chaque semaine sur le marché frontalier d'Illéla, ou encore à Godabawa et Sokoto. Quand les marchés sont saturés, les marchands envoient le bétail à Zaria, Lagos et Ibadan' (Labazée, 1996 : 58).

A côté du commerce que nous venons de décrire et qui équivaut à de la simple revente, il y a celui qui nécessite une transformation même légère des marchandises acquises dans ce but, c'est la restauration. C'est le commerce par excellence des femmes : 88% de ceux qui l'exercent sont des femmes, et 58% des femmes déclarant une activité de commerce sont restauratrices. Il s'agit bien souvent, surtout dans le cas de la petite restauration, d'un pendant pratique de leur statut de ménagère et des activités domestiques qu'il implique. Il semble évident que comme pour le commerce sans transformation des biens, l'échelle de l'activité de ces femmes est fonction de leur investissement personnel, souvent plus en temps qu'en moyens financiers.

#### **1.2.4 La petite restauration**

Elle concerne un peu plus de la moitié des restauratrices. La petite restauration est de deux types. Elle peut consister en la vente de légumes faiblement transformés, tels que des arachides grillées, du chou bouilli, de la citronnade..., consommés comme des friandises. Elle peut également consister, mais alors pratiquée ici de manière plutôt occasionnelle, en la préparation un peu plus élaborée de beignets, de galettes ou de plats cuisinés. Les denrées sont préparées à domicile et le plus souvent vendues également à domicile ou dans le quartier d'habitation. Les petites restauratrices ont, à l'instar des autres petites commerçantes, des obligations domestiques importantes (5 personnes sur 10 ont moins de 14 ans dans leur ménage), mais elles sont encore plus sédentaires. Cela est dû au fait que ces femmes (presque exclusivement adultes ou âgées, seules 5% sont jeunes célibataires) ont plus que les autres petites commerçantes un statut d'épouse dans leur ménage (78% contre 61%). Leur plus forte sédentarité se traduit bien sûr par un plus fort recours à la proximité, tant pour la vente que pour l'approvisionnement ; ainsi, 72% d'entre elles se fournissent exclusivement à Konni, et 21% en même temps à Konni et Illéla. Dans le cas de l'approvisionnement hors de Konni, seulement un petit quart s'y rend personnellement. Compte tenu de la forte proximité des lieux, elles s'approvisionnent néanmoins très régulièrement, au moins une fois par semaine, mais par petites quantités de biens (entre 1 000 Fcfa et 5 000 Fcfa d'achat à chaque fois). Il s'agit alors surtout d'acquérir des produits frais et des céréales, dans le but de les cuisiner.

Du fait de cet effort de transformation, l'activité est plus pénible que le simple commerce et est à ce titre plus rémunératrice (en moyenne 5 500 Fcfa par mois de

revenu pour les restauratrices, contre 4 000 Fcfa pour les commerçantes).

### 1.2.5 La moyenne restauration

Elle consiste exclusivement en la vente de mets cuisinés. Ce type de restauration a une grande incidence sur l'activité économique, principalement privée à Konni. Les acteurs économiques tirent leur subsistance de leur présence permanente sur les lieux de vente, offrant constamment leurs marchandises à la vue des clients potentiels. Ainsi, commerçants, artisans, chauffeurs, agents de change, ou encore les nombreux visiteurs que compte quotidiennement la ville, ont recours à ces restauratrices pour éviter de rentrer chez eux dans la journée. De fait, la moitié de ces restauratrices habitent les trois quartiers qui se trouvent le plus près du marché central (Sabongari marché, Tagagia et Malamawa). En effet, là où le commerce de nourriture est une occupation féminine, 'il n'est pas inhabituel de voir au marché certaines femmes préparer des plats prêts à être consommés sur place. La plupart des places du marché dans les pays en voie de développement sont aussi des restaurants en plein air' (Boserup, 1983 : 110).

A Konni, les moyennes restauratrices sont principalement des épouses (82%) qui pratiquent leur activité à domicile ou dans un lieu fixe à proximité. Moins d'une moyenne restauratrice sur dix va vendre ou fait vendre sa marchandise à l'extérieur de son quartier d'habitation. C'est une activité qui se pratique tout au long de l'année, et près de 3 femmes sur 5 la considèrent comme leur activité principale, ce qui n'est généralement pas le cas des autres actives. En effet, dans les autres types (ou niveaux) de commerce, c'est le statut de ménagère qui est mis en avant par les trois quarts des épouses actives. Les moyennes restauratrices s'impliquent plus fortement que les autres, par le temps consacré à la confection des aliments, par leur stratégie d'approvisionnement qui s'apparente à celle des hommes moyens commerçants. Dans la mesure du possible, elles vont acquérir les produits là où ils sont moins chers. Une moitié d'entre elles vont ou envoient quelqu'un hors de Konni, principalement à Illéla. Leur investissement personnel peut être très important, à l'instar de cette vendeuse de friture de poissons que nous avons interviewée<sup>49</sup> et qui se rend dans toute la région de Konni :

***Les différents lieux de pêche sont ouverts les uns après les autres. Dès que les poissons commencent à pondre, on ferme un lieu et on en ouvre un autre. Alors, chacun organise le déplacement de son pêcheur en assurant son transport et celui de sa pirogue. Chacun des sites reste ouvert quelques mois par an. (Compte tenu de la qualité du poisson) nous n'allons au Nigéria que lorsqu'il n'y a pas de poisson au Niger. Je vais toujours acheter le poisson moi-même et avec une autre vendeuse, nous avons un pêcheur attiré (c'est la pratique) qui nous vend l'intégralité de sa pêche. J'y vais tous les jours et quand je suis empêchée, je confie mon panier à une des femmes avec l'argent, ou même sans, pour qu'elle l'amène à mon fournisseur qui se charge alors de m'envoyer le poisson.***

Outre les contraintes de l'approvisionnement, les contraintes administratives peuvent

---

<sup>49</sup> C'est d'ailleurs la seule femme que nous ayons interviewée, de même qu'elle est le seul actif dans la restauration. Les entretiens réalisés dans les lieux publics (rue, marché, gares) ne nous ont pas permis *a priori* de rencontrer les femmes qui, pour une grande part, exercent leur activité à domicile.

aussi être très importantes pour les restauratrices :

***On est contrôlé tous les jours (...). Nous devons avoir tous nos papiers en règle (à savoir ceux attestant de l'acquittement) :***

- ***des frais de pêche pour notre pêcheur (6 500 Fcfa pour l'année en cours),***
- ***de la taxe quotidienne de 100 Fcfa,***
- ***d'une carte d'association (500 Fcfa/an)***
- ***de la visite médicale (3 fois/an) qui donne lieu à la délivrance d'une autorisation (de travail).***

Cette forte implication personnelle dans l'activité professionnelle fait de ces femmes celles qui gagnent le mieux leur vie (en dehors des quelques 'grosses' commerçantes). Avec environ 20 000 Fcfa de revenu mensuel, elles participent à concurrence de 20% au revenu de leur ménage (contre une participation de moins d'un dixième pour les autres actives). Leurs ménages sont, toujours en dehors de ceux des 'grosses' commerçantes, les plus nantis de la ville, avec un revenu mensuel de près de 100 000 Fcfa contre environ 50 000 Fcfa pour les ménages des autres catégories d'actives.

Si la restauration est une activité féminine, il n'en demeure pas moins qu'un peu plus d'un individu sur dix la pratiquant est un homme. En règle générale, ces hommes sont soit des boulangers (employés ou artisans), soit des jeunes de 20 ans et moins qui vont vendre de manière ambulante de l'eau fraîche, des boissons sucrées ou de la restauration légère, marchandise préparée et confiée par une parente ou une patronne. Ils fréquentent alors les lieux publics tels que les marchés ou les gares.

La restauration est donc une activité indispensable à l'activité économique au sein de la ville. Cette dernière est en effet bien souvent un vivier de 'journaliers', de migrants ruraux habitant seuls en ville, et parfois de ménagères trop occupées (Bernus, 1969). A Niamey, 'les hôtelières' comme elles sont appelées, ont très tôt exploité cela en se localisant dans les marchés et près des gares (Sidikou, 1980). Dans les villes où il y a une quantité excessive d'hommes seuls, beaucoup prennent leur repas au marché (Boserup, 1983) ou chez les restauratrices de quartier. Il en est ainsi à Konni où les journaliers, les visiteurs et les actifs pratiquant leur activité hors domicile, sont en majorité des hommes. C'est donc une activité qui se révèle rémunératrice pour celles qui s'y impliquent. Celles-ci sont en général les épouses de chefs commerçants ou artisans, qui semblent accepter sans problème le fait qu'elles exercent une activité qui parfois les entraîne hors de leur domicile.

### **1.3 Le commerce à Konni, des pratiques diversifiées**

---

L'activité de commerce est pratiquée par plus d'un actif sur deux à Konni. Dans deux tiers

des ménages de la ville, au moins une personne est commerçante. Une large part de la population est donc concernée par ce secteur.

**L'approvisionnement** constitue la première étape de la pratique quotidienne de l'activité commerciale. Il se fait sur un rayon de plus en plus large à mesure que l'activité se fait à grande échelle. Il demeure néanmoins presque exclusivement régional (tableau 70), avec une prédominance de Konni, du fait d'une importante proportion de petits commerces.

**Tableau 70 : Taux d'usage des lieux d'approvisionnement**

Lieu d'approvisionnement	% d'individus concernés
Konni	83
Illéla	40
Région (hors Konni et Illéla)	11
Hors région	4

Cette proximité des lieux d'approvisionnement est une des conditions *sine qua non* à l'existence de la majorité des commerces en ville, même si la traversée de la frontière est parfois mal perçue, ou mal vécue, par les agents économiques.

D'une manière générale, le gros ou le moyen commerce des hommes les entraîne plus loin pour leur approvisionnement que le petit commerce. Ils se déplacent pour faire leurs achats, généralement en taxi brousse, à Niamey au Grand Marché, à Illéla voire à Sokoto auprès de fournisseurs attirés. Il y a, dans les deux derniers cas, une logique de réseau, avec fidélisation au moyen de vente à crédit et à prix préférentiel. Cette même logique prévaut entre les commerçants moyens et les grossistes de Konni ou venant à Konni.

En fait, 'la notion de réseau est souvent utilisée pour analyser les échanges en Afrique subsaharienne, dont les échanges transfrontaliers sont un sous-ensemble. Ces réseaux constituent un niveau mésoéconomique, organisationnel, expliquant les évolutions de variables macroéconomiques (prix, taux de change, etc.) et les choix microéconomiques des agents ou des firmes. Certaines descriptions issues de la sociologie ou de la géographie en font un large usage sur le cas de pays caractérisés de deux façons : par leurs positions frontalières, ou par le déclin des institutions étatiques. La plupart de ces recherches privilégient une conception de réseaux soit préexistant aux échanges et déterminant ceux-ci (...), soit constituant des réponses, des réactions aux différentiels et distorsions introduits par les politiques étatiques, qu'elles soient domestiques (...) ou transnationales (...). Leur dimension intégratrice, au niveau national ou transcendant des frontières ayant arbitrairement découpé des entités culturelles, est ainsi souvent mise en avant et positivement considérée' (Sindzingre, 1998 : 73). Ainsi, Grégoire (1993) parle-t-il des réseaux de commerce haoussa, faisant référence à un ensemble transnational, à une entité culturelle (traditions, langue et religion). Il en esquisse une typologie en privilégiant leur inscription spatiale comme critère de différenciation, dans la mesure où celle-ci renvoie à des flux d'ampleur variable, ainsi qu'à des modes d'organisations économique et sociale différentes. Il distingue donc les

réseaux régionaux, mis en oeuvre pour l'approvisionnement dans l'arrière-pays, les réseaux nationaux, principalement de fourniture des grands pôles nationaux, les réseaux internationaux dans lesquels les commerçants locaux sont directement en relation avec des multinationales des autres continents, et enfin les réseaux transfrontaliers. Notons cependant que ces différents types de réseau peuvent constituer chacun un simple maillon d'un réseau plus complexe. Le réseau est en général une structure fortement hiérarchisée reposant d'une part sur la confiance (ne pas respecter sa parole peut entraîner l'exclusion du monde des affaires ; de ce fait, la confiance offre une garantie plus sûre que toutes les législations modernes - MacGaffey et Bazenguissa, 1998) et d'autre part sur une somme de dépendances construites et entretenues par les patrons du commerce. Ils décident des prix et donc de la ventilation des marges, et il peut intervenir à ce niveau des relations de 'solidarité' avec les commerçants-clients, basées sur un lien de parenté ou d'ethnicité, ou tout simplement dans un souci de se forger et de maintenir des réseaux d'approvisionnement et de distribution. Cela permet aux gros commerçants de développer leurs affaires et d'asseoir leur autorité dans leur domaine.

Aux moyens et petits commerçants, ces réseaux bénéficient également et permettent, comme c'est le cas à Konni, de continuer leur activité même en ces temps de crise.

Dans l'activité de commerce, il y a ensuite **la vente**. Elle s'adresse à une clientèle de quartier, à une clientèle régionale ou de passage selon qu'il s'agit de petit, de moyen ou de gros commerce. Les habitants de Konni sont surtout fortement consommateurs du commerce de quartier, la proximité de la frontière les détournant, selon les commerçants, des autres commerces de la ville. Les commerçants arrivent néanmoins à garder une clientèle locale en fournissant les commerces plus petits que les leurs. Ainsi les gros commerces fournissent les moyens, qui eux-mêmes fournissent les petits. Notons aussi que la vente ne se réduit pas pour tous les commerçants de Konni, à l'espace de leur ville ; 10% d'entre eux vont également proposer leurs marchandises ailleurs, principalement dans la région (deux tiers Niger, un tiers Nigéria) et à Niamey. Il faut souligner que 5% des actifs non commerçants font également de la vente hors Konni ; ce sont des agriculteurs et des artisans. Mais, en règle générale, l'activité se pratique à domicile pour les femmes et à l'extérieur du domicile, voire du quartier d'habitation, pour les hommes. Compte tenu de la présence importante dans la ville de journaliers ou de gens de passage, il existe une forte activité de vente ambulante : près d'un commerçant sur cinq (femmes presque autant qu'hommes) pratique son activité ainsi.

Il y a aussi dans le commerce, la recherche du **meilleur profit**. C'est ce qui pousse ceux qui le peuvent à aller s'approvisionner plus loin, à vendre là où on peut toucher un maximum de personnes (notamment au marché), mais aussi à partir à la recherche de nouveaux clients ou de nouveaux fournisseurs, et à aller s'informer sur les prix. C'est une stratégie d'éveil et une logique d'insertion dans des réseaux, propre aux gros et aux moyens commerçants qui sont bien souvent des hommes. A cet égard, il faut rappeler que les femmes sont principalement petites commerçantes. Les citadines n'ont, semble-t-il, pas encore acquis une place dans le commerce de moyen ou de haut niveau. Ceci est une situation courante et dans de nombreux pays d'Afrique (à quelques exceptions près au Bénin et Togo où l'on rencontre les 'nanas benz', riches femmes

d'affaires), ce sont les hommes qui sont à la pointe du commerce à relativement forte intensité de capitaux. Une enquête au Nigéria, dans la province du Bénin, a démontré que 50% des femmes adultes ont des activités commerciales. Seulement 5% sont classifiées comme 'commerçante capitaliste', c'est-à-dire comme femmes qui ont su assumer un capital relativement gros et font travailler ce capital en bénéfices. Les hommes forment la grande majorité dans les classes commerciales capitalistes. Dans un pays comme le Ghana, où la position de la femme dans le commerce est traditionnellement plus forte que dans les pays plus au Nord (...), les femmes sont en minorité quand il s'agit du commerce 'moderne intensif en capitaux' : 10,6% pour 89,4% d'hommes. Par contre, dans le commerce à petite échelle qui utilise beaucoup moins de capitaux, travaillent 90,2% de femmes pour 9,8% d'hommes' (Bosch, 1985). Il semblerait alors que différents facteurs empêchent les femmes d'améliorer leur position. Tout d'abord, elles ont un accès beaucoup plus réduit au capital que les hommes, les canaux pour se financer (parents, amis, ancien patron ou encore système bancaire) leur étant le plus souvent fermés, elles ont recours à l'autofinancement. Il y a ensuite l'association tâches ménagères-travail qui en général se fait en défaveur de ce dernier, la tenue du ménage et l'éducation des enfants étant entièrement réservées aux femmes. Il y a également un plus faible accès des femmes aux connaissances et au savoir-faire et enfin, souligne E. Bosch (1985), les perspectives d'avenir pour les femmes : trouver un mari 'capable' est souvent mieux perçu et/ou mieux vécu par les jeunes filles que l'exercice d'une activité. A l'inverse, les hommes savent dès leur jeune âge que la position économique qu'ils espèrent atteindre devra en grande partie résulter de leur propre effort. Ceci a une grande influence sur l'attitude des uns et des autres par rapport au travail en général et à leur travail en particulier, ici à l'ascension des uns (les hommes) avec l'âge et à la stagnation, voire à la régression, de l'activité des autres (les femmes).

Dans le commerce, il y a enfin **le gain** en lui même. Un chef de ménage commerçant gagne par le fait de son commerce, en moyenne 41 000 Fcfa. Les autres membres du ménage, c'est-à-dire principalement les épouses, gagnent 16 000 Fcfa.

La conjoncture actuelle freine bien sûr les activités, mais ces commerçants s'en sortent en cumulant souvent plusieurs activités. Le change, tout d'abord, est une suite logique de leur propre activité. En effet, ils sont bien souvent payés en nairas, ce qui leur permet, pour ceux qui se fournissent au Nigéria, de faire leurs achats sans passer par un cambiste, et d'écouler le reste en proposant du change. L'agriculture, ensuite, constitue un complément important puisque bon nombre de ces commerçants ont gardé un contact avec la terre, et payent des saisonniers pour la cultiver au moment de la saison des pluies.

Activité qui concerne une majorité de ménages, le commerce est donc à Konni une activité ouverte à tous. Se pratiquant sur un marché exclusivement informel, il fait ressortir ici la nature des flux transfrontaliers, fortement liés aux besoins de survie ou de vie, par l'utilisation de ressources locales et régionales.

Cependant, pour échanger biens et services, il est important de disposer de devises. Celles-ci sont limitées sur le marché officiel, permettant un large développement du système de change par des canaux parallèles. Ainsi il se développe à Konni, comme ailleurs sur cette frontière, une importante activité de change, permettant le commerce, et

contribuant au développement de la région.

## II - Le change

Le change entre le Niger et le Nigéria est une transaction qui passe principalement par les marchés parallèles de devises dont l'un des principaux accélérateurs est l'inconvertibilité de la naira face à la nécessité de règlement des échanges. Cotation, approvisionnement et vente se limitent alors à quelques grandes places proches de la frontière.

### 2.1 Un marché noir 'officiel'

---

Le marché noir de devises, sur cette frontière comme sur de nombreuses autres dans les pays en développement, naît pratiquement sous l'impulsion de gouvernements soucieux de limiter par une réglementation stricte, les échanges et les mouvements de capitaux. P.-R. Agénor (1993) observe que les marchés parallèles - qualifiés aussi de marchés noirs, informels, cloisonnés ou hors cote - constituent toujours une réponse aux restrictions légales limitant la vente d'un produit quelconque et/ou au plafonnement de son prix par les autorités. Il souligne alors que la plupart des pays en développement applique ces deux types de restrictions aux opérations de change, puisque la parité de la monnaie est en général déterminée par la banque centrale et que seul un petit groupe d'intermédiaires a accès aux devises et pour des transactions jugées essentielles au développement économique.

Le plus souvent, le marché parallèle coexiste avec le marché officiel des changes plutôt qu'il ne le remplace. Certains pays (Bulletin du FMI, 1993) expliquent qu'ils tolèrent l'existence d'un marché de devises parce qu'ils lui reconnaissent une certaine utilité sociale, dans la mesure où il satisfait la demande des opérateurs auxquels le marché officiel n'a pas été capable de répondre.

Dans le cas du Niger et du Nigéria, nous avons évoqué dans le chapitre 2 les mécanismes qui ont prévalu à la mise en place et à la régulation de ces marchés. Rappelons néanmoins qu'ils existaient avant tout en raison du protectionnisme dans les colonies françaises, qui contrastait avec l'approvisionnement à relativement bas prix des marchés du Nigéria. Aujourd'hui, le marché des changes parallèle entre la naira et le franc cfa joue un rôle charnière dans les transactions transfrontalières et c'est sur la base de son taux que se concluent depuis plusieurs années toutes les affaires entre opérateurs économiques (Grégoire, 1995). Les tentatives faites par les autorités en vue d'insérer le règlement de flux commerciaux entre les deux pays dans le circuit bancaire - ouverture de comptes au ministère des finances, chambre de compensation - ayant toutes échoué, les villes frontalières traitent elles-mêmes la quasi-totalité du change. Ainsi, bien qu'illégal, le marché des changes est toléré au Niger, les cambistes (*masu tchenji*) acquittent une patente et sont recensés dans les rôles des contributions comme agents de change. A Maradi ils sont organisés en un syndicat qui règle les usages de la corporation et les relations avec la municipalité et la chambre de commerce, et à Konni, les principaux

professionnels du change occupent des fonctions officielles dans la vie politique (Labazée, 1996).

Même si à Konni, il n'existe pas un regroupement officiel des agents de change, il y a une auto-organisation du secteur relative à une certaine hiérarchisation des rôles. Il y a les grossistes, très peu nombreux : patrons du change, ils dominent le marché et sont assistés d'adjoints, souvent des parents, gérant des points de vente sur les marchés, les gares routières et les villages voisins. Ces adjoints ont eux-mêmes des détaillants (dépendants ou indépendants), et des rabatteurs. Cette organisation pyramidale facilite l'accès à cette activité car la stratégie des grossistes est d'étoffer le nombre de détaillants distribuant la naira. 'En effet, plus la concurrence est vive entre ces derniers, plus le taux de change au détail tend à être favorable à la clientèle. En conséquence, les patrons de change peuvent espérer que les commerçants locaux renonceront à se fournir au Nigéria, ce qui augmente d'autant le volume des affaires qu'ils sous-traitent' (Labazée, 1996 : 65). La méthode semble porter ses fruits, car au cours de notre enquête-ménage, 94% des individus ayant recours au change (soit la moitié des individus de plus de 13 ans) l'effectuent exclusivement à Konni, auprès d'agents de change de plus en plus nombreux. Nous nous sommes entretenus avec une dizaine d'entre eux, et ils estiment leur nombre entre 200 et 300 individus, effectif variable car certains ne sont pas officiellement déclarés et n'exercent que les jours de grande affluence. L'explosion de ce secteur (les plus anciens s'estimaient à 50 au plus au milieu des années 1980) est donc liée pour partie à la politique incitatrice des patrons du change rendant inexistante toute barrière à l'entrée par le biais de financement de parents,

***(...) mon grand frère était agent de change et c'est lui qui m'a fait exercer cette activité (...). J'ai commencé avec environ 2000 nairas, ce qui à l'époque équivalait à 200 000 Fcfa. C'est mon frère qui m'a offert cette mise de départ.***

ou de simples connaissances.

***(...) lorsqu'on débute il y a les 'grands'<sup>50</sup> du métier qui, s'ils nous connaissent, nous prêtent la mise de départ. On la leur rend par la suite sans aucun intérêt.***

Cette explosion est également due à la possibilité de démarrer même avec une mise initiale très faible. On commence alors l'activité soit avec les économies réalisées sur une autre activité abandonnée,

***J'ai commencé avec approximativement 20 000 Fcfa. Cet argent vient de bétail que j'ai vendu au village pour pouvoir commencer une nouvelle activité.***

soit comme un investissement des bénéfices d'une autre activité que l'on poursuit parallèlement.

***Tout celui qui a un peu d'argent, au lieu de le consommer tel quel peut le faire tourner et avoir ainsi quelques bénéfices, en achetant même 50 000 à 100 000 Fcfa de nairas (...). Quand on a récupéré sa mise en Fcfa, on recommence. C'est mieux que de garder de l'argent sans le faire fructifier, même quand on n'en a qu'un peu.***

---

<sup>50</sup> Les 'grands' ici sont les patrons du change, mais dans un sens plus large que l'entendait Labazée. Ce ne sont pas uniquement des grossistes, mais des cambistes très anciens dans le métier qui, de par leur professionnalisme, inspirent respect et confiance.



Ce sont donc ces agents de change qui permettent au niveau financier la réalisation de l'activité économique transfrontalière, le système bancaire 'moderne' ne réglant plus que les contrats d'Etat à Etat. Le système de change parallèle s'auto-gère à travers les opérations d'approvisionnement et fixation des taux à l'achat, et les opérations de vente et fixation des taux de vente.

## 2.2 L'acquisition des devises

---

Dans l'achat de devises, on peut faire la distinction entre deux types de fournisseurs : ceux qui approvisionnent la place de Konni de manière générale, et ceux qui fournissent les détaillants ; dans certains cas, ce sont néanmoins les mêmes individus qui remplissent ces deux fonctions.

### 2.2.1 Fourniture de la place de Konni et fixation du taux à l'achat

Deux types d'opérations entrent en jeu dans la fourniture de la place de Konni : le commerce et les transferts directs de capitaux.

Les gros commerçants sont les principaux fournisseurs de devises. Ils commercent avec le Nigéria et sont de Konni ou d'autres régions du Niger et passent la frontière par le poste de Konni pour leurs affaires. Les transactions effectuées (vente de bétail, voitures, produits de réexportation...), Konni est alors le lieu où ils échangent les nairas reçues en paiement de leurs marchandises, contre des Fcfa. Hormis ces commerçants nigériens, il y a également les nigérians. Ils viennent de Sokoto ou de Kano et vont à l'intérieur du pays et plus généralement à Niamey, pour approvisionner leur commerce principalement en produits manufacturés de réexportation (cigarettes, cubes-bouillon...) et en céréales. Contrairement aux commerçants nigériens, les nigérians combinent activité commerciale et change. Cependant, la seconde étant liée aux nombreuses transactions financières que requière la première, l'approvisionnement en nairas par ces commerçants n'est en rien relative à la demande de devises de la place de Konni, mais seulement au rythme du commerce qui les sous-tend.

Pour s'assurer une certaine régularité, les cambistes de Konni ont recours à de simples transferts de capitaux entre eux et d'autres places au Nigéria (tel est le cas lorsqu'un patron du change de Kano décide d'expédier des nairas à son correspondant de Konni - Grégoire, 1994), ou au Niger. Dans ce dernier cas, le plus courant aujourd'hui, ils font appel à leurs collègues de Maradi. Ceux-ci acquièrent la naira auprès de commerçants ou de correspondants nigériens. L'approvisionnement se fait alors principalement les samedi et dimanche car ce sont les jours où la demande est la plus forte. Maradi étant la principale place du commerce transfrontalier au Niger ainsi qu'un important lieu de passage, l'offre de devises y est souvent plus importante que la demande ; l'excédent peut alors être, à tout moment de la semaine (tous les 2 jours en général), amené à Konni pour y être vendu. Les agents de change du Nigéria se déplacent également pour fournir Konni, avec une plus grande fréquence que celle des places telles que Gaya et Diffa au Niger ou encore Mallanville au Bénin qui n'interviennent que sur commande, lorsqu'il y a pénurie, car leurs tarifs sont plus élevés. Les agents en

provenance du Nigéria sont néanmoins moins réguliers que ceux de Maradi. Aujourd'hui, la plupart des fournisseurs sont donc de Maradi ou du Nigéria, et si ce sont eux qui font le déplacement aujourd'hui, il n'en a pas toujours été ainsi :

***Il fut un temps où les 'grands' nous envoyaient chercher la naira là où elle était la moins chère (car ils étaient quotidiennement en contact téléphonique avec les autres places pour connaître leur cours).***

Aujourd'hui encore, les contacts sont quotidiens, mais il s'agit surtout pour les fournisseurs de s'informer sur le cours de vente, afin de voir si le cours à l'achat qu'ils pensent fixer pour les devises peut en permettre un écoulement rapide. Lorsque ce sont des agents de change, ils s'assurent avant de venir qu'il y a accord sur les tarifs.

***(...) nous savons à combien ils vendent leurs nairas sur place et vice-versa ; nous leur indiquons à combien nous sommes prêts à leur vendre le Fcfa. S'ils l'acceptent, ils viennent, sinon ils font affaire ailleurs ou attendent un moment plus propice où le cours est tel qu'ils peuvent acheter sans y perdre.***

En ce qui concerne les commerçants, bien qu'ils se tiennent informés sur les cours, l'accord est conclu seulement à leur arrivée en ville.

En général, le fournisseur impose ses prix. Cependant, lorsqu'il s'agit des gros commerçants nigériens, pressés d'aller conclure leurs affaires, ils baissent leurs tarifs lorsqu'ils trouvent sur place les agents de Maradi, de manière à pouvoir disposer rapidement des Fcfa qui leur sont nécessaires. Faire jouer la concurrence est donc le principal moyen de négocier de meilleurs prix.

***Lorsque les fournisseurs arrivent presque en même temps de plusieurs places (...) par exemple, nous indiquons au deuxième arrivé (en général du Nigéria) à combien le premier (en général de Maradi) est prêt à nous vendre sa marchandise ; il arrive alors qu'il accepte de baisser encore plus les prix pour vite écouler sa marchandise. Le premier est alors aussi obligé d'ajuster ses prix.***

Il peut arriver que le prix proposé soit réellement trop excessif pour que les cambistes de Konni puissent prétendre gagner un quelconque bénéfice. Les fournisseurs en tant que partenaires d'affaires, essayent alors de le baisser dans la mesure du possible, mais si cela leur est matériellement impossible ils repartent avec leurs devises.

### **2.2.2 Fourniture des agents de change au détail**

Les agents de change de Konni se fournissent en naira de trois manières.

D'abord et principalement, auprès de ceux qui approvisionnent la place. Il n'y a en effet pas d'achat collectif, chacun achète directement auprès d'eux : les premiers arrivés sont les premiers servis. Ceux qui détiennent l'information sur l'arrivée des fournisseurs, les patrons du change, sont donc à cet égard privilégiés, surtout en situation de pénurie. Quand la naira est abondante, chacun peut choisir d'acheter auprès de tel fournisseur plutôt que de tel autre et en général chacun a son fournisseur habituel. Mais lorsqu'elle est moins abondante, ou du fait que ce ne sont pas toujours les mêmes qui reviennent à chaque fois, l'on achète souvent auprès de qui en a. En fait, il est pratiquement impossible aujourd'hui pour un agent de change de n'avoir qu'un seul fournisseur. Cela n'était pas le cas il y a encore quelques années. Certains fournisseurs-agents de change qui venaient

du Nigéria avaient en effet des clients auxquels ils vendaient exclusivement leurs devises. Il se pouvait alors que même lorsque l'agent local n'avait pas l'argent pour acquérir la naira comptant, son fournisseur attende 2, 3 jours, voire une semaine qu'il écoule la marchandise pour être payé. Dans l'état actuel du marché du change et principalement du fait de la trop grande fluctuation du cours (il reste difficilement stable toute une journée), un jour ou deux suffiraient à faire perdre à l'un des partenaires énormément d'argent. L'achat des nairas se fait alors toujours en liquide et aucun crédit n'est octroyé. Un système est néanmoins aujourd'hui développé pour pallier cela : le dimanche, les détaillants peuvent prendre auprès des fournisseurs le montant de nairas qu'ils désirent pour essayer de le vendre au cours du jour pendant une heure, une matinée, une journée... en fait, tant qu'ils se trouvent encore en ville. Au moment de leur départ, la marchandise vendue leur est payée au cours d'achat, et celle invendue leur est rendue. Les agents de change-fournisseurs peuvent ainsi rester plusieurs jours à Konni lorsqu'ils n'escomptent pas un meilleur bénéfice ailleurs (rappelons que le contact est permanent avec les principales places de change le long de la frontière). Par ce système de 'confiage', l'agent local ne prend pas de risque et le fournisseur ne laisse pas inutilement dormir de l'argent dans une monnaie qui peut à tout instant se déprécier.

Hormis l'achat direct aux fournisseurs extérieurs, il existe pour le détaillant de Konni la possibilité d'acquérir la marchandise auprès d'un patron du change de la ville. Le bénéfice est néanmoins moindre.

***Il achète la marchandise en gros (pour plusieurs millions) et il nous la cède en prenant une marge de 1 nairas ou 50 kobos (½ naira) de manière à ce que nous gagnions aussi quelque chose en vendant en détail.***

mais cela peut représenter des avantages certains, en termes de prise de risque minimum,

***Personnellement je prends les nairas auprès de mon 'patron' et je les vends ici même ou dans les marchés de certains villages. Nous le payons en général après avoir vendu. Je prends quelques centaines de milliers ou 1 000 000 Fcfa, mais dans le temps, il m'est arrivé de lui prendre jusqu'à 10 000 000 de marchandise en une seule fois.***

avantage encore en terme de capacité à répondre à tout moment à la demande d'un client.

***(...) lorsqu'on a un gros client, on peut prendre le montant de nairas dont nous avons besoin et nous venons payer après la transaction.***

Le fait est que personne ne prend plus le risque de garder des montants trop importants de nairas, et même pour les grossistes, il s'agit d'un risque bien calculé. Ainsi, de même qu'ils prêtent des nairas à ceux qui sont 'en dessous d'eux' (et qui les remboursent en Fcfa après les avoir vendues), ils vendent aussi au détail directement aux clients, au même prix que les détaillants.

Les deux types d'approvisionnement que nous venons d'étudier sont les principaux dans la ville de Konni. Il faut noter néanmoins qu'il existe également entre les agents de change de tous niveaux, un réflexe de solidarité qui consiste à fournir de la marchandise à un collègue qui n'en a plus et qui voudrait quand même répondre à la demande d'un client fidèle. Les commerçants de la ville contribuent également à fournir de la naira aux

agents car nombreux sont ceux qui acceptent un paiement dans cette monnaie. Lorsqu'ils ne l'utilisent pas rapidement pour leur propre approvisionnement, ils l'échangent alors contre des Fcfa, monnaie refuge.

Notons pour finir qu'il est pratiquement impossible de connaître ni même de tenter d'estimer le montant de devises acquis sur la place de Konni. Les cambistes restent très évasifs sur la somme engagée pour chaque approvisionnement, stipulant que,

***(...) chacun achète selon ses moyens : il y en a qui achète pour 100 000 et d'autres pour 1 000 000 Fcfa,***

Si l'on ne peut pas se prononcer sur la somme investie, il faut néanmoins souligner une vitesse de roulement importante que révèle la fréquence à laquelle la ville est approvisionnée. En fait, le besoin en devises est permanent à cause d'un solde commercial négatif des places nigériennes de change par rapport aux nigérianes. L'offre de nairas, fournie en grande partie par l'exportation, est donc toujours inférieure à la demande, principalement liée au financement des importations.

## 2.3 La vente de devises

---

Elle s'effectue presque exclusivement sur la place du marché et aux alentours, sur l'artère principale de la ville regroupant les principaux lieux de passage : le marché et les gares. Selon notre enquête, 97% des Konnawas ayant recours au change le font en effet au marché à un cours en général non négociable.

### 2.3.1 La cotation

La cotation du jour s'effectue dans la matinée. Bon nombre de cambistes soutiennent que le cours à la vente est fixé en fonction du prix d'achat avec une commission de change généralement égale à 1 naira pour 1000 Fcfa, et soulignent alors le principal problème lié à cette méthode :

***(...) la naira présente sur le marché un jour donné n'a pas forcément été achetée le même jour et donc pas forcément au même prix. En effet, il se peut qu'en ayant acheté 155 nairas pour 1000 F la veille, on voit d'autres l'acheter 157 le lendemain. Nous serons donc obligés de la vendre à 156 au lieu des 154 prévus, là nous sommes perdants.***

Cette vision d'une cotation simplifiée est néanmoins à nuancer car d'autres facteurs entrent en jeu. Il y a, d'une part, l'importance du stock de devises estimé quotidiennement qui, conjugué à l'opportunité d'être ou non approvisionné dans la journée, traduit la rareté ou l'abondance de nairas sur la place. Il y a d'autre part les tarifs appliqués sur les autres places de change qui peuvent entraîner aussi une stratégie d'alignement. En effet, les informations reçues quotidiennement sur les cours ne sont pas uniquement utilisées pour optimiser les cours à l'achat, mais contribuent également aux stratégies de vente. Un trop fort décalage entre Konni et Illéla et/ou Sokoto au profit de ces dernières peut entraîner une désertion de la clientèle. Pour éviter cela, les cambistes sont prêts à comprimer leur marge bénéficiaire à 0,5 naira. De même, lorsque la conjoncture leur est favorable, ils prendront une commission de change plus forte que d'habitude qui peut aller jusqu'à 2

nairas pour 1000 Fcfa. Compte tenu des nombreux paramètres qui entrent en jeu, le cours peut varier plusieurs fois par jour, même si tous les petits détaillants ne vont pas forcément s'adapter à chaque fois. Ils peuvent en effet tabler sur le fait que pour leur clientèle propre, l'enjeu n'est pas assez important pour se donner la peine de s'informer auprès de différents agents de change du cours en vigueur au moment précis où ils échangent.

### 2.3.2 Les clients

La vente de nairas contre des Fcfa permet de répondre à des besoins monétaires de deux types : personnel et professionnel. Les clients sont donc aussi bien les non-commerçants que les commerçants.

#### a) Les non-commerçants

Il s'agit des habitants de Konni et de sa région, ainsi que des visiteurs venant de tout le Niger. En effet, les Konnawas, bien qu'ayant massivement recours aux cambistes, sont perçus par les agents comme représentant une petite partie de leur clientèle.

***Le jour du marché de Illéla, on voit des gens de tout le pays qui viennent avec leur voiture pour faire des achats.***

Ce sont aussi bien des hommes que des femmes, qui échangent des sommes de 5 000 à 10 000 Fcfa et jusqu'à 100 000 Fcfa. Mais la moyenne des sommes échangées serait, selon les agents, de l'ordre de 20 000 à 30 000 Fcfa. Pour une majorité de Konnawas (deux tiers de ceux y ayant recours), le change s'effectue au marché auprès de n'importe quel cambiste.

Pour cette clientèle, comme pour les commerçants ainsi que nous le verrons plus loin, il y a 2 jours d'affluence dans la semaine : le dimanche, jour du marché de Illéla, pour les gens des villes (Tahoua, Madaoua...) et villages proches, et le samedi pour ceux qui viennent de plus loin (Niamey, Agadez...) car ils changent à leur arrivée, de manière à partir directement au marché le lendemain matin.

Tous les habitants de la région ne passent pas la frontière à Konni. Il existe d'autres points de passage plus petits, mais surtout bien moins animés. Ainsi, pour que les personnes vivant à proximité puissent les utiliser, les cambistes de Konni (indépendants ou employés par un grossiste) vont approvisionner les villages. Pour ceux qui le font, le bénéfice peut être plus substantiel qu'à Konni.

***Je vends ici à Konni, mais aussi à Dogon Doutchi Katari. Je gagne plus en vendant là bas qu'ici où c'est une grande ville et où il y a des allers-retours incessants. J'emmène les nairas d'ici et j'en rachète sur place si besoin est (à ceux qui vendent leur bétail au Nigéria). On arrive à avoir des marges bénéficiaires d'environ 3 nairas pour 1000 Fcfa. J'y vais en général une fois par semaine le samedi, et plus exceptionnellement deux fois.***

De manière générale, pour la population que nous décrivons ici, il s'agit d'acquérir la naira pour se rendre au Nigéria et acheter des biens de la vie quotidienne, le seul bien de caractère exceptionnel (le pèlerinage à la Mecque) qui faisait l'objet d'une grande activité de change n'étant plus sollicité.

***Aujourd'hui, les tarifs du séjour (à la Mecque) sont presque les mêmes au Nigéria qu'au Niger ; ce qui fait que les gens ne passent plus par le Nigéria.***

Hormis les besoins personnels des populations, la vente de nairas contre des Fcfa permet de répondre aux besoins monétaires des importateurs nigériens.

**b) Les commerçants**

A Konni, ils représentent les plus gros clients, de même que les plus réguliers. Il y a les gros et moyens commerçants de Konni et sa région, mais aussi les gros commerçants de Tahoua, Agadez, Dosso, Doutchi et Niamey. Le gros commerce, tel que nous l'avons étudié plus haut pour le cas spécifique de Konni, est fortement consommateur de devises. En effet, en dehors des vendeurs de bétail qui sont exportateurs, pratiquement tous les autres (matériaux de construction, hydrocarbures, pagnes...) sont demandeurs nets de nairas. C'est une situation structurellement identique sur les différentes places nigériennes, si l'on se réfère aux travaux de Labazée qui souligne en premier lieu leur déficit commercial avec le Nigéria (la couverture des importations par les exportations s'établit en effet à 56% en 1996), et en second lieu, le fait que seulement la moitié des exportations et du transit se traduit par une entrée de devises nigérianes au Niger. L'attrait des produits nigériens serait tel que bien des commerçants récupérant des nairas à l'exportation en achètent quand même pour une revente ou pour leur consommation domestique.

Les plus gros clients aujourd'hui à Konni sont les commerçants qui vont au Nigéria acheter des céréales et autres produits alimentaires. Ils viennent alors principalement de Tahoua et de Niamey. Il y a également ceux qui vendent par exemple du ciment ou des pneus du Nigéria à Niamey et tous ceux qui obtiennent des marchés des administrations ou projets pour acheter du matériel de construction et autres articles. Ces clients ne sont néanmoins pas les plus nombreux, et le dimanche se croisent sur la place de Konni, des commerçants de tous niveaux et de tous horizons. Il se noue alors souvent avec eux des relations de confiance nées de l'habitude. Deux commerçants sur cinq à Konni disposent d'un (et plus rarement de plusieurs) agent de change attitré. L'habitude est 'déclarée' au bout de 2 à 3 transactions et se révèle très importante pour les deux parties :

***Nous avons une clientèle d'habitués car dans les affaires d'argent, il faut que des relations de confiance s'instaurent. En effet parfois on fait des erreurs en comptant les sommes et ils savent que lorsqu'ils nous le disent, nous les croyons.***

Pour le client, il s'agit également de la possibilité de bénéficier de crédit, ou d'une avance en cas de besoin.

***Nous avons des habitués, des commerçants qui viennent d'un peu partout au Niger et auxquels nous octroyons souvent (au bout du deuxième ou troisième change) des crédits pour acheter leur marchandise ou pour la dédouaner. En fait c'est par le crédit qu'on arrive à avoir une clientèle d'habitués. Lorsqu'on leur refuse un crédit, les gens ne reviennent pas en général.***

Attirer et fidéliser est pour les agents de change, certainement plus que pour d'autres agents économiques, très important car le prix de vente est la plupart du temps identique d'un cambiste à un autre. Mais, malgré ce vivier de commerçants fidèles, ils estiment que

la perpétuelle dépréciation de la naira a un effet dissuasif sur leurs plus gros clients. Le cours de la devise depuis quelques temps serait tel que la naira est devenue trop encombrante ou trop visible à transporter et pose le problème du 'racket' des douaniers nigériens à la frontière ou des vols sur la route.

***C'est pourquoi la plupart de nos gros clients préfèrent de plus en plus partir avec des Fcfa qu'on peut plus facilement dissimuler. Des gens qui échangeaient par exemple 2 000 000 chez nous viennent maintenant échanger 40 000, c'est-à-dire juste le nécessaire pour voyager et nous ne pouvons que les approuver. Les cours sont souvent les mêmes qu'ici mais ils peuvent aussi être plus avantageux ou moins avantageux. Les gens qui ont de gros changes acceptent le risque car il est moindre par rapport à celui qu'ils courent en échangeant dès ici de grosses sommes.***

Selon les cambistes, les sommes échangées ne sont plus que de quelques milliers de francs à 500 000 Fcfa, parfois un peu plus. Pourtant au niveau national, il est observé que plus de la moitié des transactions monétaires entre le Niger et son voisin se réalise dans les villes frontalières au Niger. Cela tiendrait d'une part à la structure du commerce d'importation qui donne une part non négligeable aux entreprises locales vivant souvent de la contrebande, et d'autre part au fait que sur le commerce de gros, les marges sont telles que les grands opérateurs renoncent à capitaliser le différentiel de change, cette perte étant de fait supportée par le consommateur final.

Nous l'avons vérifié sur la population de Konni, où l'enquête-ménage révèle que 83% des gros commerçants font leur change exclusivement à Konni. Les autres le font pour la plupart à la fois à Konni et au Nigéria, soit parce qu'ils n'en ont pas prévu assez, soit par habitude. Certains agents de change reconnaissent cela - même si de manière assez partielle - et admettent que,

***(...) en ce qui concerne le change, on ne peut pas ruser en espérant avoir un meilleur taux ailleurs car les taux sont extrêmement variables. Ce qui fait qu'on peut y gagner comme on peut y perdre beaucoup. Les gens ne font en général pas ce genre de spéculation et le fait d'échanger à Konni, Illéla ou Sokoto est une question de convenance personnelle et d'habitude. Par contre lorsque les destinations sont plus éloignées (Kano, Lagos), le change y est incontestablement meilleur, alors les gros commerçants n'échangeront auprès de nous que le nécessaire à leur voyage (...) et préféreront faire le reste sur place.***

Mais la majorité de ceux que nous avons interrogés estiment avoir perdu les plus gros changes. Cela est certainement dû, dans une grande mesure, à une baisse de l'activité commerciale comme nous l'avons vu en étudiant le commerce, et comme nous allons l'observer encore en analysant l'évolution de l'activité de change ces dernières années.

## 2.4 Le change : une activité risquée mais lucrative

---

Le grand changement dans la profession est, de l'avis de tous les cambistes, la baisse considérable du niveau d'activité. Cette baisse qui concerne aussi bien l'effectif des clients réguliers que les montants échangés, serait de l'ordre de 80% à 90% en quelques années. Elle est principalement due à une baisse générale de l'activité commerciale.

La rupture des relations décrétée officiellement en 1984 par la fermeture de la frontière Niger-Nigéria est l'un des premiers éléments à avoir ébranlé le commerce transfrontalier. Il était alors très risqué de traverser clandestinement la frontière, et la population frontalière a cessé de le faire, de même que de nombreux commerçants. Ces derniers se sont, pour certains, tournés vers d'autres types de commerce, d'autres ont fait faillite. Les plus téméraires ont continué en contrebandiers. Abstraction faite du risque encouru, certains de ces derniers ont pu faire fructifier des commerces devenus très rentables du fait que les gens ne pouvaient plus aller librement au Nigéria. Pour les agents de change, ils constituaient la seule clientèle dans un contexte où l'approvisionnement en naira posait un réel problème, autant parce que les prix avaient fortement augmenté, que parce qu'il fallait faire soi-même le déplacement avec tous les risques que cela supposait alors : risque à la traversée, risque à la détention du Fcfa, et enfin impossibilité à la banque d'échanger une somme dépassant 5 000 nairas sans fournir un justificatif de provenance de l'argent.

***(...) on ne pouvait entrer au Nigéria avec des Fcfa. Même en cas de réussite, on pouvait se faire arrêter à tout moment en tant que Nigériens et la détention de notre monnaie était alors lourde de conséquence. Dans le cas où on ne se faisait pas arrêter, on pouvait parfois sillonner vainement la ville sans trouver quelqu'un qui accepte de nous faire le change. On revenait alors bredouille après avoir pris d'énormes risques. Les personnes qui acceptaient étaient rares et fixaient des prix vraiment élevés. Avec 1 000 000 Fcfa on avait en nairas l'équivalent normal de 500 000 Fcfa.***

La réouverture de la frontière en 1986 fut alors une réelle bouée d'oxygène pour les commerçants et les cambistes. Elle s'est néanmoins suivie d'une libéralisation des échanges extérieurs nigériens (le nombre de produits interdits d'importation passe de 74 à 16), ce qui n'est pas pour favoriser l'activité de transit sur laquelle reposait alors le dynamisme des villes frontalières en général (Grégoire, 1994) et particulièrement de leurs marchés de change parallèle. Néanmoins, en dehors du transit, d'autres activités se développent et dynamisent de nouveau le commerce transfrontalier. La naira perd continuellement de sa valeur sous le coup de dévaluations lancées par la CBN (Central Bank of Nigeria), ou par simple dépréciation sur le marché des changes. Ainsi, malgré une inflation continue au Nigéria, le prix relatif des biens y a baissé, et provoqué une réduction des exportations vers le Nigéria de l'ordre de 45% sur l'ensemble du Niger (Labazée, 1996 : 56), ainsi qu'un report massif d'importation vers les circuits parallèles. Si le secteur industriel en a souffert, les secteurs du commerce et du change y ont quant à eux gagné.

La dévaluation du Fcfa en 1994 a cependant changé bien des choses. Elle a entraîné une importante hausse des prix des produits marchands aussi bien au Niger qu'au Nigéria (estimée au bout de 6 mois respectivement à 41% et 61%), ainsi qu'une brutale réévaluation de la naira.

***Le Nigéria a quant à lui rapidement réagi : le cours du Fcfa s'est effondré en même temps que les prix grimpaient. (...) le jour où la dévaluation a été annoncée, la naira qui était à 170 pour 1000 est immédiatement remontée à 80 pour 1000. Ce phénomène est causé par le fait qu'au Nigéria les gens ont tendance à accumuler des Fcfa (en tant que valeur refuge). Au moment de la dévaluation, ils***



***disposaient donc d'un stock intérieur assez important pour faire chuter la demande de Fcfa à l'extérieur du pays et donc à lui faire perdre de la valeur.***

Consécutivement aux fluctuations du taux de change parallèle dues au premier mouvement de panique, il y eut 6 mois plus tard une dépréciation de la naira, et avant la fin de l'année, un effondrement de celle-ci (Grégoire, 1995) permet de retrouver le cours d'avant dévaluation. Pendant l'année qui a permis de retrouver ce nouvel 'équilibre', il faut signaler que le Niger a tiré parti de la dévaluation de sa monnaie (Grégoire fait en effet l'analyse en taux de change réels, tenant compte de l'augmentation des prix intérieurs dans les deux pays), tandis que les commerces frontaliers, nous l'avons vu plus haut, pour la plupart acheteurs simples des produits nigériens, périllicitaient. Le change s'en est alors fortement ressenti.

***(...) quelqu'un qui venait hier échanger 100 000 F n'échange plus aujourd'hui que 10 000 F, et celui qui échangeait 1 000 000 F, 100 000 F ! Peu d'argent circule et les affaires marchent de moins en moins bien. De plus, avant il n'y avait pas que les commerçants qui échangeaient, il y avait aussi les fonctionnaires : chaque fin de mois, ils achetaient des parfums pour leurs femmes, des pagnes, des cosmétiques... Aujourd'hui, avec les salaires qui ne tombent pas c'est devenu impossible.***

La clientèle des travailleurs du secteur public, considérée parmi les non-commerçants comme effectuant les plus gros changes, a en effet été également en grande majorité perdue. Avec la crise économique que connaît le pays depuis une dizaine d'années, les fonctionnaires, qui ne perçoivent 1 mois de salaire que tous les 3 à 4 mois, ne font plus de change que pour l'achat de produits de première nécessité.

Les évolutions négatives du secteur du change soulignées par les agents sur les dix à quinze dernières années sont bien réelles. Ils les évaluent à travers la dépréciation de la naira, les sommes échangées quotidiennement (en baisse), les fréquences de venue des habitués (plus faibles), l'usage de la salle des gros changes<sup>51</sup> (elle reste jusqu'à un mois fermée) et les jours d'affluence (moins nombreux : ils étaient trois avec le vendredi, il n'y en a plus que deux). Mais la perception qu'en a une majorité est certainement plus sombre que la réalité, quelques-uns reconnaissant quand même que les sommes échangées par leurs clients n'ont pas autant variées que cela.

Il est très difficile d'objectiver ce que les cambistes affirment principalement sur les montants, les mouvements de fonds, les évolutions. Cependant il est aisé de faire le constat que malgré une évolution négative, le change à Konni ne peut pas être considéré comme un secteur en déclin. C'est un service fortement sollicité par les populations de Konni, de sa région et même en dehors et qui est primordial dans l'activité économique. Très structurée, la 'corporation' participe fortement à la vie locale par l'intermédiaire d'aides apportées à la municipalité à travers le financement ponctuel d'opérations dont celle-ci a normalement la charge et qu'elle ne peut assurer faute de moyens. Le change est également un secteur facile d'accès, qui emploie et qui rapporte, certes aujourd'hui moins qu'hier. Mais l'activité permet à ceux qui la pratiquent de subvenir à leurs besoins. C'est un travail qui assure une certaine sécurité et que l'on ne veut pas quitter car le

<sup>51</sup> Le change étant en général effectué en public, il existe au marché une salle commune à tous les agents pour que les grosses transactions se réalisent discrètement.

risque est grand de ne pas trouver mieux. Il faut néanmoins noter que les bénéfices tirés sont pratiquement toujours réinvestis dans l'immobilier par exemple, ou dans une activité secondaire telle que le commerce de gros à l'exportation, le commerce sur commande ou encore l'agriculture. Il s'agit d'une diversification qui permet de se prévaloir contre les risques du métier, risques liés aux trop fréquentes fluctuations des cours, mais aussi à des facteurs plus exogènes comme par exemple le non-paiement de leurs dettes par des clients incapables de les honorer ou tout simplement abusant de leur confiance. La première alternative est courante eu égard aux saisies qui peuvent être effectuées aux postes de douane, ou à la 'persécution' systématique dont peuvent faire l'objet les commerçants nigériens au Nigéria, ce qui peut mettre les clients des cambistes dans l'impossibilité de rembourser à brève échéance ce qu'ils doivent.

A cet égard, le secteur des transports que nous allons étudier maintenant, comporte moins d'aléas dans la pratique, et représente une activité aussi importante que le change pour le développement économique de la région.

### **III -Le transport**

La demande de transport dans les villes moyennes est une variable assez souvent méconnue ou tout au moins sous-estimée. Pourtant, il y existe déjà à cette échelle spatiale et démographique une certaine partition de l'espace urbain qui fait que les individus vont, dans le cadre de leur vie quotidienne, avoir besoin de relier un ensemble de lieux complémentaires. Or, l'agglomération n'est plus à la mesure de 'l'homme-piéton' qui est demandeur de modes motorisés pour se déplacer. Il s'agit alors de satisfaire des besoins de déplacements urbains, mais aussi extra-urbains qui sous-tendent toute dynamique de type régionale. Cela est d'autant plus vrai pour Konni dont la position frontalière donne une dimension particulière aux mouvements des populations de la zone. A des besoins de déplacement avoués - besoins en approvisionnement professionnel, mais aussi, nous l'avons vu dans le précédent chapitre, en approvisionnement familial et besoins de sociabilité - nous allons confronter une offre existante, exclusivement privée et artisanale qui s'est développée de manière relativement spontanée.

#### **3.1 Le transport urbain**

---

En Afrique, lorsqu'on parle de déplacements urbains et des politiques qui s'y rattachent, les villes petites et moyennes sont rarement concernées. Les autorités nationales évoquent - et souvent avec raison - l'inexistence d'un marché de masse pour le transport public pour justifier ce fait. Elles font de plus en plus l'aveu que le principal obstacle est la non-rentabilité d'une opération dans ce secteur et la faible solvabilité des populations.

Pourtant, dans une ville moyenne, comme dans toute autre ville, il existe aussi des besoins de déplacement. Tant que la ville garde une taille réduite, la marche à pied peut satisfaire ces besoins, mais lorsque la ville s'étend et que les distances s'allongent, quelles peuvent être les alternatives ?

A Konni, la réponse est venue du secteur informel. On a vu apparaître et se développer un mode de transport qui semble adapté aux besoins et aux contraintes des populations : le taxi-moto, localement appelé *kabu-kabu*.

### 3.1.1 Naissance et essor d'un nouveau mode de transport

Les *kabu-kabu* sont un phénomène qui est apparu lors de la fermeture momentanée en 1984/1986 de la frontière Niger/Nigéria, quand il a fallu trouver le moyen de la traverser en toute discrétion afin de continuer à exercer les activités nourricières. Les gens ne pouvaient franchir cette frontière en voiture et la distance était suffisamment importante pour être éprouvante à pied dès lors qu'on était chargé. Ce mode s'est alors tout naturellement imposé, à l'image de ce qui existait déjà au Nigéria, proche voisin, ou encore dans d'autres pays d'Afrique (encadré 2). A Konni, les propriétaires de motos ont commencé à transporter des passagers contre paiement. De cette manière, bon nombre de personnes évitait de passer par des chemins détournés sur lesquels il était dangereux de se faire prendre par les autorités, mais passait tranquillement par le poste frontière supposé fermé, où la discrétion du mode encourageait la corruption des agents. Chacun des acteurs y trouvait donc des avantages.

#### Encadré 2 : Le taxi-moto en Afrique

L'offre de transport urbain en deux-roues motorisés est relativement nouvelle dans les villes d'Afrique. Il n'apparaît que dans les années 1980, alors qu'en Asie, notamment au Vietnam et en Indonésie, c'était un phénomène déjà bien répandu. On le rencontre aujourd'hui dans quelques grandes villes où il s'est développé de manière considérable en quelques années, mais pas dans les capitales sahéliennes, Niamey, Bamako ou Ouagadougou, où l'usage de la moto reste encore très individuel. A Cotonou, où le phénomène est le plus important, c'est autour de 1985 que le taxi-moto apparaît, inspiré du transport en vélo qui existait alors, surtout en milieu rural. Il se développe pour faire face à la crise que connaissait l'offre de transport public, autobus et taxis classiques. Cette crise est déclenchée par la dégradation de plus en plus forte de la voirie ou encore son inexistence dans des quartiers périphériques rendus ainsi inaccessibles aux taxis. Dès leur arrivée, les *zémidjans* (transport rapide de porte à porte) rencontrent une demande importante (Tossou, 1993). On assiste alors à un essor rapide de ce mode, avec un nombre de véhicules qui passe de 5 000 à environ 40 000 entre 1992 et 1997 (Godard et Ngabmen, 1998). A Lomé où on dénombre de 15 000 à 20 000 véhicules en 1997 et à Douala, 10 000 véhicules à la même période, les conditions d'émergence et de développement sont pratiquement identiques (Godard et Ngabmen, 1998). Dans cette dernière ville, l'offre classique de transport ne s'est pas développée du fait d'infrastructures routières inexistantes dans les zones d'urbanisation spontanée. Cette crise de l'offre, exacerbée par des grèves incessantes liées à la situation politique et par un renchérissement continu des tarifs, a entraîné l'apparition et le développement des taxis-motos ou *bend skind* en 1990. Quelques années plus tard, ce mode y représente 20 à 25% des déplacements motorisés. A Lomé, c'est aujourd'hui le premier mode dans la répartition modale des déplacements mécanisés, devant les taxis collectifs (Godard et Ngabmen, 1998). Dans ces grandes villes, les taxis-motos apparaissent donc pour compléter une offre de transport déjà existante mais insuffisante ; pour suppléer l'incapacité des autorités à offrir un système de transport public satisfaisant ou à donner au secteur privé les moyens de l'offrir à sa place. Mais, peu de cas sont connus de développement de taxi-motos dans des villes moyennes. Hormis Konni, on peut retenir le cas de villes telles que Illéla au Nigéria, et Gaya au Niger, à la frontière avec le Nigeria et le Bénin.

L'offre de transport urbain en deux-roues motorisés est relativement nouvelle dans les villes d'Afrique. Il n'apparaît que dans les années 1980, alors qu'en Asie, notamment au Vietnam et en Indonésie, c'était un phénomène déjà bien répandu. On le rencontre aujourd'hui dans quelques grandes villes où il s'est développé de manière considérable en quelques années, mais pas dans les capitales sahéliennes, Niamey, Bamako ou Ouagadougou, où l'usage de la moto reste encore très individuel. A Cotonou, où le phénomène est le plus important, c'est autour de 1985 que le taxi-moto apparaît, inspiré du transport en vélo qui existait alors, surtout en milieu rural. Il se développe pour faire face à la crise que connaissait l'offre de transport public, autobus et taxis classiques. Cette crise est déclenchée par la dégradation de plus en plus forte de la voirie ou encore son inexistence dans des quartiers périphériques rendus ainsi inaccessibles aux taxis. Dès leur arrivée, les *zémidjans* (transport rapide de porte à porte) rencontrent une demande importante (Tossou, 1993). On assiste alors à un essor rapide de ce mode, avec un nombre de véhicules qui passe de 5 000 à environ 40 000 entre 1992 et 1997 (Godard et Ngabmen, 1998). A Lomé où on dénombre de 15 000 à 20 000 véhicules en 1997 et

L'offre de transport urbain en deux-roues motorisés est relativement nouvelle dans les villes d'Afrique. Il n'apparaît que dans les années 1980, alors qu'en Asie, notamment au Vietnam et en Indonésie, c'était un phénomène déjà bien répandu. On le rencontre aujourd'hui dans quelques grandes villes où il s'est développé de manière considérable en quelques années, mais pas dans les capitales sahéliennes, Niamey, Bamako ou Ouagadougou, où l'usage de la moto reste encore très individuel. A Cotonou, où le phénomène est le plus important, c'est autour de 1985 que le taxi-moto apparaît, inspiré du transport en vélo qui existait alors, surtout en milieu rural. Il se développe pour faire face à la crise que connaissait l'offre de transport public, autobus et taxis classiques. Cette crise est déclenchée par la dégradation de plus en plus forte de la voirie ou encore son inexistence dans des quartiers périphériques rendus ainsi inaccessibles aux taxis. Dès leur arrivée, les *zémidjans* (transport rapide de porte à porte) rencontrent une demande importante (Tossou, 1993). On assiste alors à un essor rapide de ce mode, avec un nombre de véhicules qui passe de 5 000 à environ 40 000 entre 1992 et 1997 (Godard et Ngabmen, 1998). A Lomé où on dénombre de 15 000 à 20 000 véhicules en 1997 et à Douala, 10 000 véhicules à la même période, les conditions d'émergence et de développement sont pratiquement identiques (Godard et Ngabmen, 1998). Dans cette dernière ville, l'offre classique de transport ne s'est pas développée du fait d'infrastructures routières inexistantes dans les zones d'urbanisation spontanée. Cette crise de l'offre, exacerbée par des grèves incessantes liées à la situation politique et par un renchérissement continu des tarifs, a entraîné l'apparition et le développement des taxis-motos ou *bend skind* en 1990. Quelques années plus tard, ce mode y représente 20 à 25% des déplacements motorisés. A Lomé, c'est aujourd'hui le premier mode dans la répartition modale des déplacements mécanisés, devant les taxis collectifs (Godard et Ngabmen, 1998). Dans ces grandes villes, les taxis-motos apparaissent donc pour compléter une offre de transport déjà existante mais insuffisante ; pour suppléer l'incapacité des autorités à offrir un système de transport public satisfaisant ou à donner au secteur privé les moyens de l'offrir à sa place. Mais, peu de cas sont connus de développement de taxi-motos dans des villes moyennes. Hormis Konni, on peut retenir le cas de villes telles que Illéla au Nigéria, et Gaya au Niger, à la frontière avec le Nigeria et le Bénin.

à Douala, 10 000 véhicules à la même période, les conditions d'émergence et de développement sont pratiquement identiques (Godard et Ngabmen, 1998). Dans cette dernière ville, l'offre classique de transport ne s'est pas développée du fait d'infrastructures routières inexistantes dans les zones d'urbanisation spontanée. Cette crise de l'offre, exacerbée par des grèves incessantes liées à la situation politique et par un renchérissement continu des tarifs, a entraîné l'apparition et le développement des taxis-motos ou *bend skind* en 1990. Quelques années plus tard, ce mode y représente 20 à 25% des déplacements motorisés. A Lomé, c'est aujourd'hui le premier mode dans la répartition modale des déplacements mécanisés, devant les taxis collectifs (Godard et Ngabmen, 1998). Dans ces grandes villes, les taxis-motos apparaissent donc pour compléter une offre de transport déjà existante mais insuffisante ; pour suppléer l'incapacité des autorités à offrir un système de transport public satisfaisant ou à donner au secteur privé les moyens de l'offrir à sa place. Mais, peu de cas sont connus de développement de taxi-motos dans des villes moyennes. Hormis Konni, on peut retenir le cas de villes telles que Illéla au Nigéria, et Gaya au Niger, à la frontière avec le Nigeria et le Bénin.

On aurait pu croire que la réouverture de la frontière aurait signifié la fin de ce système, et cependant, cela n'a pas été le cas. En effet, loin de disparaître, ce mode de transport a continué à croître et à se développer à l'intérieur même de la ville, dans un contexte de développement urbain ; nous l'avons déjà mentionné, Konni a connu une importante croissance spatiale et démographique, avec une population très active à fort besoin de mobilité quotidienne. Des secteurs d'activité dominants tels que le commerce et l'artisanat de production par exemple accentuent en effet la nécessité pour les individus d'accéder d'où qu'ils se trouvent, aux différents lieux de chalandise dans le centre de la ville et au Nigéria.

Il s'agissait alors pour la population d'adapter un mode, expérimenté pendant deux ans dans le transport interurbain, à un contexte urbain où le transport collectif n'existait pas. Donc, contrairement à ce qui se passe habituellement, ce mode ne s'est pas 'développé dans un contexte de faiblesse des autres types de transport collectifs' (Godard, 1992) et n'est pas venu s'insérer entre plusieurs autres modes, ou en remplacement partiel de ceux-ci. Il répond à des besoins non-satisfaits et non à des besoins mal-satisfaits. C'est ainsi que, de marginal, le phénomène *kabu-kabu* est entré dans la pratique urbaine et dans les moeurs citadines en l'espace d'une dizaine d'années. En 1994, les services municipaux ont comptabilisé 401 engins officiellement immatriculés. A cette offre recensée, il faut ajouter ceux qui exercent cette activité de manière régulière mais clandestine, ou de manière temporaire. Ces derniers sont essentiellement des travailleurs qui possèdent une moto et qui ne laissent pas passer l'occasion de disposer d'un revenu supplémentaire.

Plusieurs facteurs ont favorisé l'essor des *kabu-kabu* : en dehors de l'étalement de la ville, il s'agit essentiellement de facteurs économiques liés à l'activité dans la ville. Les personnes habitant la périphérie ou les villages environnants ont trouvé là le moyen de venir exercer une activité économique au coeur de la ville, ce qui leur était difficile, voire impossible, lorsqu'il fallait y venir à pied, pour les premiers, ou en taxi de brousse, pour les seconds, à des moments de l'année où les pistes deviennent impraticables.

Tous ces facteurs ont largement contribué au développement de ce mode et à l'usage qui en est fait dans la ville de Konni et dans l'arrière-pays proche. Avant d'en étudier les conséquences sur le plan économique et social, nous allons d'abord préciser en quoi consiste l'activité et quels en sont les acteurs et les utilisateurs.

### 3.1.2 L'activité

#### a) Les moyens

Exercer l'activité de *kabu-kabu*, c'est tout d'abord se procurer une moto. Celle-ci est achetée soit par le conducteur lui-même, soit par une autre personne qui souhaite la donner en location. Les motos, de grosses cylindrées il y a encore quelques années, ont laissé la place à des 50 cm<sup>3</sup> plus modestes, depuis que le phénomène s'est banalisé. Elles sont achetées au Nigéria où de grands commerçants les importent et les vendent aujourd'hui entre 250 000 et 300 000 Fcfa. Ce prix, sensiblement le même selon qu'on

achète un véhicule neuf de bas de gamme ou d'occasion mais de meilleure qualité, est en constante augmentation depuis que la demande a commencé à croître de manière non négligeable des deux côtés de la frontière. Lorsque le conducteur n'est pas propriétaire de son outil de travail, il est tenu de payer une location d'environ 1 000 Fcfa par jour. Le conducteur a aussi la charge du carburant et des petites réparations.

A Konni, l'achat du carburant se fait sur le marché noir où il est aujourd'hui deux fois moins cher que sur le marché officiel. Il s'agit évidemment d'essence en provenance du Nigéria. Elle a été, il y a quelques années, jusqu'à cinq fois moins cher que les prix officiels et est d'autant meilleur marché que les *kabu-kabu* peuvent se ravitailler directement aux pompes nigérianes. Les pièces détachées proviennent également du pays voisin. Elles sont de fabrication locale, donc abordables, ou importées et rendues accessibles par un taux de change intéressant sur le marché parallèle.

### b) L'organisation

L'organisation administrative n'est pas très pesante et cette activité reste en grande partie ancrée dans l'informel. La seule démarche auprès des autorités est de se faire enregistrer à la mairie et d'acheter chaque année une vignette d'une valeur de 1000 Fcfa.

Il existe, à l'image des stations de taxi, des lieux de regroupement des *kabu-kabu* (une dizaine), qui se sont naturellement imposés en fonction du mouvement des usagers. Pour des raisons administratives, la mairie a entériné ces lieux en scindant la ville en dix zones, avec l'idée qu'il serait plus facile de percevoir les taxes annuelles en plaçant une personne à la tête de chaque groupe, chargée de cette perception. Celle-ci demeure néanmoins une tâche difficile. Les autorités ont peu de moyens d'organiser ou même de contrôler cette activité, ne serait-ce qu'au titre de la sécurité routière. En effet, par manque d'effectifs, il s'avère impossible d'obliger les *kabu-kabu* à appliquer les règles minimales de sécurité et d'éviter ainsi certains accidents.

Parallèlement à une organisation administrative qui cherche encore ses marques, il existe une organisation interne de la branche par le biais d'un regroupement (de forme indéfinie : association et/ou syndicat), avec un bureau de quatre membres permanents. Cette organisation n'a rien d'officiel car ses membres ont jusqu'à présent - par méfiance envers les autorités - refusé de faire des démarches pour être reconnus par le Ministère de l'Intérieur. Ils se réunissent lorsqu'il y a un problème particulier afin d'en débattre, et il revient ensuite au bureau de contacter les autorités lorsque cela s'avère nécessaire. Cette structure fait le lien entre la sphère officielle et des individus qui semblent décidés à rester dans l'informel.

### 3.1.3 L'utilisation des *kabu-kabu*

#### a) Les usages

Le rôle des *kabu-kabu* est de transporter les usagers d'un point à un autre de la ville et de ses environs.

Dans la ville, ce mode est rendu populaire par deux principaux facteurs. En premier

lieu, un prix raisonnable qui varie de 50 à 150 Fcfa, selon la distance à parcourir et la capacité à négocier de l'utilisateur. En second lieu, en moto l'utilisateur est assuré qu'il n'aura pas à finir son trajet à pied vu la capacité de ce mode à circuler même sur des voies peu praticables - il faut rappeler que Konni ne compte que deux routes bitumées et deux voies récemment pavées.

Ce sont ces deux qualités qui ont manqué aux quelques taxis collectifs qui ont tenté en 1989 de concurrencer les *kabu-kabu*. En effet, la faible accessibilité des quartiers en automobile ainsi qu'un tarif fixe à 100 Fcfa la course ont vite découragé les usagers et ce mode a disparu au bout de seulement deux mois, tandis que les *kabu-kabu* continuaient à se développer.

Au cours de notre enquête, 40% des individus de plus de 13 ans interrogés disent utiliser ce mode de transport au moins une fois par semaine. Parmi ceux-ci, 11% l'ont utilisé pour leurs déplacements de la veille. Sur 5,5 déplacements effectués par chacune de ces personnes, 1,7 soit presque le tiers, est réalisé en *kabu-kabu*. C'est un mode qui sert essentiellement à la vie professionnelle et plus de 60% des motifs évoqués sont liés au travail (aller au travail, revenir du travail, s'approvisionner dans le cadre d'une activité commerciale ou productive) contre 20% pour la sociabilité qui est le deuxième motif mis en avant.

En dehors de l'activité ou de l'inactivité des individus, un autre facteur entre en jeu en ce qui concerne l'usage du *kabu-kabu* : la position du quartier par rapport au centre. En effet, si 40% des personnes enquêtées déclarent faire usage de ce mode, ce pourcentage varie de 11% à 67% selon que le quartier est plus ou moins central. En moyenne, un tiers de la population des quartiers centraux dit avoir recours à ce mode au moins une fois par semaine, contre plus de la moitié dans ceux qui sont plus éloignés du centre-ville. Ainsi, une des conséquences directes et positives de l'introduction de ce mode est l'augmentation de l'accessibilité des quartiers, ce qui est un élément d'importance pour une ville qui vit de transactions se réalisant au cœur de la cité.

Le développement urbain des *kabu-kabu* ne s'est pas accompagné d'un abandon de leur circuit interurbain. En effet, les taxis-motos continuent à conduire les gens de l'autre côté de la frontière et ont dans le même temps conquis une partie du marché Konni/villages environnants, faisant dans ces deux cas concurrence aux taxis de brousse. Ils couvrent un rayon de 15 km autour de la ville et le tarif peut monter jusqu'à 500 Fcfa à mesure qu'on s'éloigne de la ville.

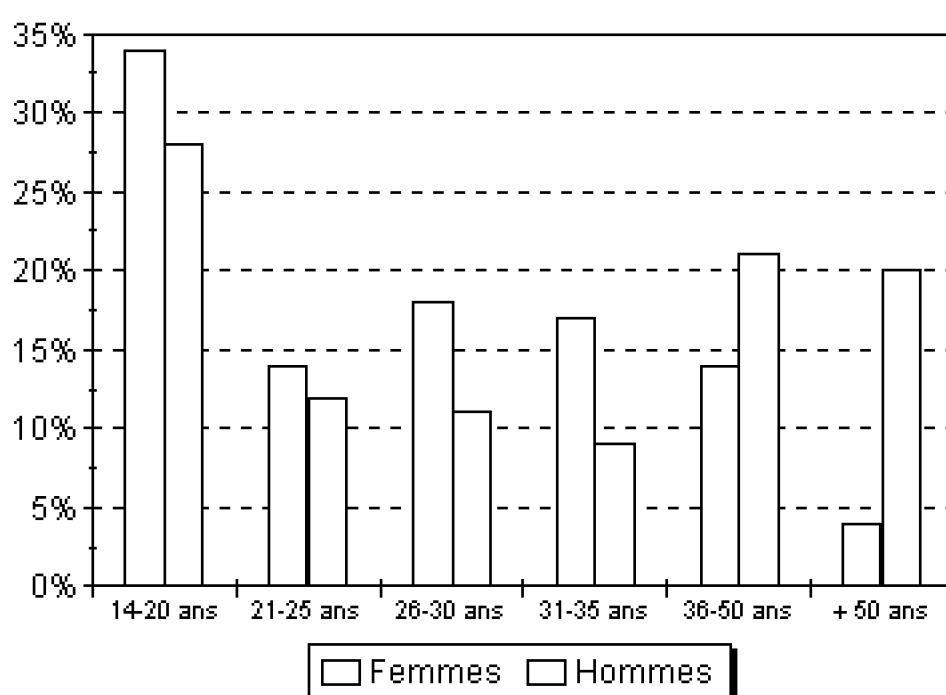
Si nous n'avons pas les données permettant d'évaluer le trafic entre Konni et ses environs, nous pouvons en revanche avoir une idée de ce qui se passe avec le Nigéria. En effet, les services de la Mairie ont institué une taxe quotidienne de 50 Fcfa pour chaque *kabu-kabu*, payable lors du premier passage de la journée à la frontière. La recette hebdomadaire de cette taxe est de 75 000 à 80 000 Fcfa. Ceci indique donc qu'il y a au minimum 200 véhicules qui transportent un passager au Nigéria au moins une fois dans la journée.

Enfin, les utilisateurs déclarés du *kabu-kabu* disent lui consacrer en moyenne 2 200 Fcfa par mois, toutes destinations confondues, ce qui représente 15% de leur revenu moyen qui est de 15 000 Fcfa.



## b) Les usagers

Le *kabu-kabu* est un mode très masculin. 78% de ceux qui déclarent l'utiliser sont des hommes. Ceci est en partie lié au fait que c'est un mode utilisé par les actifs. Or, 94% des hommes qui se déclarent usagers ont une activité (scolaire ou professionnelle) qui les oblige à des déplacements réguliers, contre seulement 36% chez les femmes. D'autres explications à la faiblesse de l'utilisation de ce mode chez les femmes sont à chercher dans la religion et les traditions : la moto est un mode où l'utilisateur est exposé aux regards et où le conducteur est un homme. Il semblerait pourtant que pour les générations plus récentes, l'usage est plus important. Le taxi-moto demeure donc encore chez les femmes un mode de 'jeunes' (cf. graphe 27).



Graphe 27 : Répartition des usagers du *kabu-kabu* par âge chez les femmes et les hommes

Ainsi, si l'utilisateur moyen de *kabu-kabu* a 33 ans en moyenne, il existe d'importantes disparités entre les genres. Les femmes qui déclarent utiliser ce mode ont une moyenne d'âge de 27 ans, et les deux tiers d'entre elles ont entre 14 et 30 ans. Chez les hommes, la moyenne d'âge de 34 ans renferme une réalité très hétérogène : ce mode est utilisé à tous les âges, sans réelle discrimination. Une moitié d'usagers masculins a moins de 31 ans, mais 20% ont plus de 50 ans (contre seulement 4% chez les femmes).

Toutes les professions semblent utilisatrices de ce mode avec cependant une nette prédominance des commerçants qui, bien que représentant 30% de la population active, constituent près de 55% des personnes l'ayant utilisé la veille. Le *kabu-kabu* semble donc être un réel outil de travail pour certaines catégories d'actifs.

### 3.1.4 Les conséquences de l'introduction des *kabu-kabu*

Les avantages sont identiques partout où s'utilise ce mode. Il en est de même pour les inconvénients qui entraînent essentiellement une diminution de la qualité de vie des populations, en termes d'environnement et de sécurité.

#### a) Un effet d'entraînement sur l'activité économique

Avec la crise et l'instabilité du taux de change, un sentiment de méfiance s'est développé à l'égard du système économique. Certains agents économiques vont donc, autant que faire se peut, éviter de constituer des stocks. Le *kabu-kabu* peut alors être le moyen de se ravitailler de manière quasi-instantanée auprès d'un collègue, d'un grossiste de la ville ou directement au Nigéria, sans avoir à passer par la gare et par l'attente qu'elle suppose. Ce mode représente pour les commerçants le moyen de continuer à faire des affaires sans trop risquer de perdre de l'argent par non-écoulement du stock, et sans pour cela manquer une opportunité de vente lorsque celle-ci se présente.

Une deuxième conséquence se retrouve dans l'effet d'entraînement que le développement des *kabu-kabu* a sur les activités. En effet, si on ne peut évaluer précisément le rôle réel de ce nouveau mode de transport dans le développement des diverses activités, on constate une augmentation du nombre de réparateurs, de vendeurs de pièces détachées et de vendeurs de carburant. D'un autre côté, il est directement générateur d'emplois et de revenus. Cependant, si le métier est bien réel, il n'est pas sûr qu'il soit stable. Le syndicat des *kabu-kabu* reconnaît qu'il y a des entrées et des sorties continues, comme si certains découvraient la capacité de ce métier à leur fournir les moyens de vivre, tandis que d'autres, en ayant fait le tour, se résignent à aller chercher mieux ailleurs.

Nous allons tenter de voir, de manière chiffrée, la réalité de ce fait, ainsi que la mesure dans laquelle cette activité et cet investissement peuvent être rentables pour ceux qui les font.

#### b) L'emploi et le revenu

Avec l'arrivée des *kabu-kabu*, on a assisté à l'apparition, d'une part, d'un type d'investissement en transport beaucoup plus léger, et d'autre part, à la création d'un nouveau corps de métier, celui de conducteur de *kabu-kabu*. Mais la pérennité d'un mode de transport privé dépend de sa capacité à générer des bénéfices, non seulement pour l'investisseur, mais également pour l'exploitant. En ce qui concerne les taxis-motos, Laura Faxas (1993) parle, dans le cas de Saint Domingue, d'irrationalité économique du fait des frais qu'il faut engager en carburant alors qu'on ne peut transporter qu'un passager par voyage.

Pour les *kabu-kabu*, la situation n'est pas la même. L'approvisionnement sur le marché parallèle et le choix de véhicules à faible consommation modèrent le côté irrationnel de la transaction. De plus, nous l'avons vu, 40% des personnes enquêtées déclarent dépenser en moyenne 540 Fcfa en *kabu-kabu* par semaine (soit un taux

équivalent à 20% pour l'ensemble de la population, car les plus de 13 ans représentent environ la moitié des citoyens). A l'échelle démographique de la ville, cela représente près de 5 000 000 Fcfa drainés par semaine par cette activité, pour un nombre de déplacements total de plus de 15 000 (encadré 3). Ceci conduit à une recette moyenne par course de l'ordre de 315 Fcfa.

### Encadré 3 : Calculs et hypothèses de travail

Intitulés	Calculs	1 <sup>ers</sup> résultats	+ 10% <sup>1</sup>	+ trajets vers Nigéria <sup>2</sup>
Nbre d'utilisateurs déclarés pour l'ensemble de la ville	40 000*20%	8000		
Dépense moyenne déclarée par semaine	540			
Recette totale par semaine	540*8 000	4 320 000	4 750 000	
Nbre de déplacement/j pour notre échantillon de 2 000 individus <sup>3</sup>	80			
Nbre de déplacement/j pour l'ensemble de la population	(80/2000)*40 000	1600	1760	2160
Nbre de déplacement/semaine pour l'ensemble de la population	1600*7	11 200	12 300	15 120
Coût moyen par course	4 320 000/11 200	385	390	315
Nbre total de <i>kabu-kabu</i>		400		
<b>Hypothèses</b>				
<b>Nbre de jours de travail/semaine/ <i>kabu-kabu</i></b>		<b>5</b>		
Nbre de <i>kabu-kabu</i> en circulation/j	400*5/7	285		
<b>Taux de panne</b>		<b>10%</b>		
Parc effectif en circulation	285*90%	255		
Nbre de courses/ <i>kabu-kabu</i> /j	(11 200/7)/255	6	7	8 à 9
Recette/j/ <i>kabu-kabu</i>	6*385	2300	2600	2500 à 2800

<sup>1</sup> C'est une augmentation minimum pour tenir compte des 'journaliers' et des 'de passage', qui du fait de la brièveté de leur séjour vont avoir une propension élevée à se déplacer, et par un moyen rapide et 'efficace'.<sup>2</sup> Au cours de l'enquête, n'apparaissent que les déplacements

Intitulés	Calculs	1 <sup>ers</sup> résultats	+ 10% <sup>1</sup>	+ trajets vers Nigéria <sup>2</sup>
urbains, alors que les autorités font état d'un minimum de 200 véhicules qui font au moins 2 trajets (1 aller-retour) par jour au Nigéria. <sup>3</sup> Nous incluons dans les calculs l'ensemble de la population, même les moins de 14 ans qui n'ont pas été enquêté, en posant l'hypothèse minimaliste qu'ils ne font pas de déplacement en <i>kabu-kabu</i> .				

En considérant le nombre de jours de travail par semaine et le taux de panne que nous avons choisi, il y a tous les jours dans les rues de la ville environ 250 *kabu-kabu* sur 400 en circulation. Chacun va donc effectuer de 8 à 9 courses quotidiennes pour des recettes de l'ordre de 2 500 à 2 800 Fcfa par jour. Pour un prix moyen de la course de 100 F à Konni, 350 F pour Illéla et 400 F pour les villages alentours, une des configurations possible de la journée du *kabu-kabu* peut être celle du tableau 71.

Tableau 71 : Exemple d'une journée pour un *kabu-kabu*

	Nombre	Recette (Fcfa)	Temps (min.)
Courses à Konni	3	300	30
Courses à Illéla	4	1400	100
Courses dans les villages	2	800	60
total	9	2500	190

La recette du jour se répartit alors entre les charges de l'exploitant (tableau 72) et son revenu net (tableau 73).

Tableau 72 : Estimation des charges journalières des *kabu-kabu* (Fcfa)

Frais d'essence / jour (3 litres)	400
Frais de réparation - 3300 Fcfa/mois (22j)	150
Taxe de passage au Nigéria	50
Somme versée au propriétaire	1 000
Total	1600

Le revenu net de l'exploitant se situe alors entre 900 et 1 200 Fcfa par jour et donc de 20 000 à 26 000 Fcfa par mois selon nos estimations. Les conducteurs enquêtés parlent quant à eux de 28 000 Fcfa par mois en moyenne. En fait sur 10, 6 ont déclaré 30 000 Fcfa, 3 en ont déclaré moins (entre 16 000 et 25 000) et 1 gagne plus. Cela laisse supposer qu'une majorité d'entre eux travaillent plus de 5 jours par semaine et que nos hypothèses de travail sont un peu basses.

Tableau 73 : Revenu net de l'exploitant (Fcfa)

	Par jour	Par mois
Revenu selon nos estimations	900 à 1 200	20 000 à 26 000
Revenu moyen déclaré*	-	28 000
*Les revenus ont été déclarés par mois		

En tout état de cause, il apparaît que l'exploitant dispose d'un revenu pouvant être supérieur à la moyenne des revenus des actifs de Konni, qui est de 18 000 Fcfa.

L'investisseur quant à lui, en gagnant 1 000 Fcfa par jour de travail, dispose d'un revenu annuel au moins égal à 250 000 Fcfa. Ainsi, l'investissement est pratiquement remboursé dès la première année d'exploitation.

Le terme 'irrationalité économique' est donc inadéquat dans le cas de Konni, ou dans tout autre cas (Gaya, Cotonou ou Lomé) où l'exploitation est facilitée par une possibilité d'approvisionnement à bas prix. Lorsque tout contribue à minimiser les coûts, la transaction peut devenir acceptable, voire intéressante. Il faut néanmoins tenir compte du fait qu'elle a également un coût pour la collectivité.

### **c) Des effets sur la qualité de vie**

Il s'agit essentiellement d'insécurité et de pollution. Toutes les études faites sur ce mode de transport évoquent ces deux aspects. Godard et Ngabmen (1998), dans une enquête sur Douala, font référence au fait que les usagers citaient presque exclusivement l'insécurité comme inconvénient majeur. Ils mettent en cause le jeune âge des conducteurs (aucun de ceux enquêtés à Konni n'a atteint 30 ans), leur manque d'expérience, l'état parfois défectueux des véhicules et l'absence d'équipements adaptés, comme l'éclairage urbain ou le mauvais état de la voirie qui oblige à 'slalomer' dangereusement entre les nids de poule. Ce problème, associé à celui de la pollution sonore, est souvent réglementé mais difficilement contrôlé dans la mesure où l'encadrement de l'activité par les autorités est en général très faible, comme c'est le cas à Konni.

Il faut aussi évoquer parmi les nuisances la pollution de l'air. Cette dernière qui augmente en général avec la densité et la taille de la ville, commence à créer des conditions de vie réellement négatives à partir d'une agglomération de 500 000 habitants dans le cas des pays en développement (Bairoch, 1977). Cette limite est certainement aujourd'hui plus basse, mais peu d'études s'essayent à ce type d'estimation. En tout état de cause, même avec sa forte densité de population, Konni avec 40 000 habitants est encore loin de ce seuil. Néanmoins, le développement de transports en commun de type individualisé, comme les *kabu-kabu*, est un facteur accroissant la pollution, compte tenu du fait qu'en règle général le transport par deux-roues concerne des véhicules vétustes car d'occasion, utilisant comme carburant des mélanges très polluants. Dans le cas de Konni cependant, le parc semble assez bien se renouveler du fait certainement de la légèreté de l'investissement qui facilite la revente et le rachat dès lors que le véhicule ne se satisfait plus de réparations légères. Le carburant utilisé est l'essence bon marché en provenance du Nigéria, moins polluante que les mélanges traditionnels à l'huile.

Aujourd'hui, la question de la pollution ne se pose donc pas encore avec acuité, même si la vigilance est de mise. Les problèmes seraient plutôt le manque de moyens techniques pour la mesurer, et de volonté politique pour la prévenir ou la réduire. La pollution atmosphérique ne constitue en effet pas encore une priorité dans la politique urbaine à Konni, ni d'ailleurs dans d'autres villes du Niger. Cela est partiellement dû au fait que les populations, peu sensibilisées à ce problème, n'en demande pas forcément la solution. Notons que même dans les pays occidentaux où les habitants sont plus au courant des phénomènes de pollution, le niveau d'appréciation de leur environnement dépend de la taille de la ville. Une étude réalisée en France en 1998 (ifen, 1999) montre que dans une agglomération de moins de 2 000 habitants, 5% seulement jugent mauvais l'état de l'environnement dans leur région. Ils sont 10% entre 20 000 et 100 000 habitants, et 30% dans une agglomération plusieurs fois millionnaire comme Paris. Ainsi, dans les villes relativement peu peuplées du Niger, abritant des citoyens peu informés, les autorités n'ont pratiquement aucune pression publique les forçant à considérer plus sérieusement le problème de la pollution de l'air, même dans le cas de Niamey qui compte aujourd'hui plus de 600 000 habitants et a le taux de motorisation le plus fort du pays.

Il paraît donc évident que l'usage de ce mode a un coût pour la collectivité, aujourd'hui en termes d'insécurité et de nuisance sonore, demain en terme de pollution de l'air. Ce coût est encore peu facilement mesurable, et donc difficilement comparable aux bénéfices qui découlent de l'existence du mode. Il n'en demeure pas moins que ce moyen de transport représente aussi un gain en termes de services offerts, d'emplois directs et indirects, de revenu.

Les *kabu-kabu* sont donc pour le moment le mode de transport le mieux adapté à une ville comme Konni : peu de voies praticables en voiture, une ville en pleine expansion géographique qui vit du lien qu'elle crée entre les deux parties d'une Région transnationale, et entre sa Région et le reste du pays. Les besoins de déplacement engendrés par cet état de fait ont permis aux *kabu-kabu* d'exister et de se développer depuis une quinzaine d'années. L'existence de ce mode est assurée par un renouvellement fréquent des agents, même si l'on a constaté une certaine stagnation des immatriculations depuis la dévaluation du Fcfa en 1994. La pérennité de l'usage semble quant à elle également garantie, cependant plus chez les hommes, qui l'utilisent à tout âge, que chez les femmes où les moins jeunes ont encore des réticences. On peut néanmoins penser que ces réticences vont tendre à disparaître avec le renouvellement des générations.

Du côté de l'administration publique, il reste encore à trouver un niveau d'encadrement 'juste assez' institutionnalisé pour permettre l'identification des véhicules et des individus. Il faut en effet pouvoir assurer la sécurité et maîtriser les nuisances sans pour autant pousser l'ensemble de l'activité dans la clandestinité, ce qui est forcément le cas lorsque les autorités cèdent à la tentation d'un encadrement trop fort des activités à caractère spontané.

Tant que l'administration publique ne prendra pas à sa charge l'organisation d'un quelconque mode de transport ou ne facilitera pas l'instauration par le secteur privé d'un système plus élaboré, le taxi-moto peut être considéré comme un des modes convenant le mieux au contexte que nous étudions. Dans une ville en expansion, le transport urbain

est une condition nécessaire à toute forme de vie économique et sociale. Mais, dans le cas de Konni, peut être plus qu'ailleurs eu égard à sa position de pôle dans une périphérie transnationale, le transport interurbain est également très important.

## 3.2 Le transport interurbain

---

Il est assuré aussi bien par les *kabu-kabu* qui n'ont pas abandonné ce circuit, que par les taxis-brousse encore appelés voitures du marché. Nous avons évoqué dans les chapitres 3 et 4, les lignes existantes et fréquentées, de même que les fréquences et de manière très générale, les usagers. Nous nous cantonnons donc ici aux aspects directement liés à l'exercice de cette activité, à travers les informations recueillies lors de l'enquête-ménage auprès des chauffeurs, transporteurs et chefs de gares (17 ont été enquêtés), et lors des entretiens (9 individus).

### 3.2.1 L'activité

Elle consiste à transporter des passagers de Konni vers sa région, le reste du pays et vers le Nigéria, ainsi que de ces zones vers Konni. Il s'agit d'une activité souvent considérée comme informelle, mais qui est plutôt de type artisanal. Cependant, 'une opinion est couramment répandue, celle qui consiste à assimiler transport artisanal et désorganisation totale au nom d'un individualisme et d'une concurrence acharnée. Si la concurrence existe bel et bien, ainsi que l'individualisme, la profession a su également se doter d'un minimum de structures auxquelles elle adhère' (Teurnier, 1994 : 49). A Konni, le transport interurbain est un secteur organisé et avec une flexibilité certaine lui permettant de s'adapter en temps de crise.

#### a) Organisation interne et réglementation

L'organisation interne du secteur n'est pas identique selon qu'il s'agit des lignes nationales ou de la ligne internationale Konni-Illéla.

#### Les lignes nationales

Leur fonctionnement n'est pas centralisé, mais morcelé en presque autant de gares que de lignes existantes. En effet, même si des règles pratiquement identiques sont en vigueur, des personnes différentes, les chefs de gares (de la gare centrale qui héberge les lignes Niamey, Maradi et Tahoua, des gares secondaires hébergeant les autres lignes nationales et les lignes régionales), sont chargés de les appliquer, assistés d'anciens chauffeurs.

Il s'agit pour eux d'organiser le système de tour de rôle,

***Chaque chauffeur qui arrive à la gare s'inscrit au registre en notant le numéro de son véhicule. Les voitures sont remplies par ordre d'arrivée***

de s'occuper des passagers,

***Notre travail consiste à orienter chaque individu qui entre dans la gare vers les véhicules qui correspondent à sa destination, à y trouver une place pour lui et***



***ses bagages et à lui vendre son ticket. (...) Le ticket lui sert à savoir dans quelle voiture il va voyager et à pouvoir réclamer ultérieurement un colis oublié par exemple.***

et enfin d'effectuer différents prélèvements : au titre de la mairie, un droit de sortie (de 500 Fcfa à 3 000 Fcfa selon la capacité des véhicules et la proximité plus ou moins grande du lieu de destination), les frais de l'organisation du tour de rôle (100 Fcfa) et une cotisation au titre du syndicat des transporteurs de personnes (100 à 300 Fcfa). C'est cette dernière instance qui se charge sur le terrain du contrôle du respect des règles. Des chauffeurs au chômage sont dans ce but employés à ériger sur les différents axes routiers nationaux 'les barrières du syndicat', qui ne laissent passer que ceux qui ont une attestation de la gare indiquant qu'ils sont en règle.

### **La ligne Konni-Illéla**

Dans le cas de la gare Konni-Illéla, c'est le patron du syndicat de ligne, secondé de quelques responsables, qui joue le rôle de chef de gare. Cette gare a en fait deux localisations : une première à proximité de la gare principale et de certaines gares régionales, pour les gens qui arrivent des villages ou d'autres villes ainsi que pour les Konnawas qui habitent plutôt au nord de la ville, et une seconde plus au sud sur la route menant à la frontière.

Le système de tour de rôle est également en vigueur sur cette ligne, sauf le dimanche (comme nous en avons déjà parlé dans le chapitre 4), et après 18h. Les taxes acquittées ne sont pas les mêmes que pour les transporteurs nationaux ; il s'agit principalement d'un droit de traverser la frontière payable au poste frontière au premier passage de la journée (500 Fcfa par jour et 1000 Fcfa le dimanche).

La structure du fonctionnement des gares routières 'ne doit pas donner l'image d'une organisation de type militaire. Une gare routière donne l'impression au contraire, quand on la visite, d'un fouillis inextricable. Pourtant, l'alignement est respecté, chacun, apprenti, chauffeur et couronnant le tout, le propriétaire se surveillant l'un l'autre' (Teurnier, 1994 : 49). De plus, le transport de personnes est une des activités les plus formalisées de la ville. Ainsi, en dehors des sommes versées à la mairie et aux syndicats pour l'organisation quotidienne, il faut aussi s'acquitter d'une patente trimestrielle (variant entre 12 000 Fcfa et 17 000 Fcfa selon la capacité du véhicule), des frais de la visite technique trimestrielle (un timbre de 3000 F à chaque fois), de l'assurance (environ 50 000 Fcfa par trimestre), et de la sécurité sociale du chauffeur lorsqu'il s'agit d'un employé. Pour réduire leurs frais administratifs certains chauffeurs travaillent dans la clandestinité ou, dans le cas de la ligne Konni-Illéla, les propriétaires immatriculent leurs véhicules au Nigéria. De cette manière, le renouvellement des papiers du véhicule leur revient beaucoup moins cher (500 nairas par an, soit en 1997 moins de 3 500 Fcfa) et la traversée de la frontière plus facile.

Le secteur est donc très structuré, avec édicition de règles et des organes d'application, de surveillance et de contrôle du bon respect des règles par tous. Il n'en est pas pour autant difficile d'accès. Il suffit en effet de disposer d'un permis de conduire, pour pouvoir prétendre à être chauffeur. Il reste ensuite à se procurer le véhicule.

## **b) Le véhicule, entretien et réparation**

Pour disposer d'un véhicule permettant le transport, plusieurs cas de figure existent pour le chauffeur :

• l'individu est employé : le véhicule appartient alors à un commerçant qui a investi ses bénéfices dans cette activité, et en possède un ou plusieurs. De manière générale, il s'agit plus d'une location que d'un emploi salarié, le chauffeur étant tenu de verser une certaine somme chaque semaine ;

• l'individu profite du véhicule d'un ami : c'est une pratique assez courante d'entraide lorsqu'un chauffeur se retrouve sans voiture. Un ou plusieurs de ses amis chauffeurs ou propriétaires lui prêtent alors la leur pendant leurs jours de repos. Ainsi, il peut pratiquer son activité au moins deux jours dans la semaine.

• l'individu est propriétaire : il s'agit alors d'un véhicule acquis avec les économies réalisées sur une activité antérieure.

Souvent les véhicules sont très vieux (achetés la plupart du temps d'occasion, puis ayant servi pour un usage privé avant d'être mis sur le circuit), et fréquemment sujets à des pannes. Pour s'en sortir, les chauffeurs essayent de réduire leurs frais. Cela est possible par l'acquisition du carburant moins cher sur le marché noir. Pour les chauffeurs Konni-Illéla, l'achat se fait directement aux pompes des stations de Illéla, tandis que pour les transporteurs des lignes nationales, il s'agit plutôt de profiter le plus loin possible de l'essence vendue tout le long de la frontière Niger-Nigéria.

***A l'aller je prends l'essence à Konni puis sur la route, au retour je fais un demi-plein à Niamey et j'achète ensuite sur la route.***

Ensuite, ils peuvent réduire leurs frais par l'acquisition des pièces de rechange d'occasion,

***à Konni auprès de vendeurs d'occasion qui achètent spécialement des véhicules d'occasion pour les 'désosser' et les vendre en pièces détachées.***

ou neuves en provenance du Nigéria. Même si certains transporteurs travaillant sur la ligne Konni-Illéla les achètent dans leur pays d'origine en déclarant qu'elles y sont moins chères, la plupart les achète auprès des vendeurs de Konni, estimant que la différence de prix n'est pas assez significative pour motiver un déplacement au Nigéria.

Les chauffeurs peuvent enfin, non plus pour réduire leur frais, mais pour augmenter leur recettes augmenter la capacité de leur véhicule. Ce sont alors les vendeurs de pièces détachées d'occasion qui sont le plus sollicités pour la fourniture de pièces utilisées pour renforcer les véhicules. Ils arrivent ainsi à augmenter la charge jusqu'à 20% de plus, ce qui, lorsque l'on sait que les bagages transportés par les passagers sont payants en fonction de leur poids, permet à chaque voyage de rapporter plus.

***Nous achetons des pièces (...) que l'on trouve sur les vieux camions militaires***

**(...). On remplace alors la deuxième vitesse par celle de ces camions là, ainsi, même lorsqu'on charge trop, le véhicule roule normalement et n'est pas trop bas. D'autres techniques que celle-ci sont également utilisées.**

Il en résulte par exemple, que

**(...) au lieu de prendre difficilement 20 sacs de mil (soit 2 tonnes), on peut en prendre 25 aisément.**

Certains se contentent néanmoins de petits travaux tels que l'installation d'un simple porte-bagages sur le toit du véhicule.

### **c) Les revenus générés**

Par les techniques de 'débrouille' évoquées, légales ou non (certains chauffeurs resquillent, d'autres préfèrent payer à chaque passage un pot-de-vin aux postes-frontière ou aux postes de polices, plutôt que d'engager les frais nécessaires à l'acquisition de papiers en règle), les opérateurs impliqués dans le transport de personnes hors agglomération arrivent à dégager un revenu net relativement important dans ce contexte. Ce sont les apprentis qui gagnent le moins bien leur vie, entre 0 et 20 000 Fcfa, tandis que les chauffeurs confirmés ont en moyenne 31 000 Fcfa par mois, les chefs de gare et les chauffeurs au chômage employés par les syndicats pour l'organisation et/ou le contrôle, 30 000 Fcfa par mois. Le propriétaire reçoit quant à lui une location variable entre 15 000 Fcfa et 25 000 Fcfa par semaine selon l'importance de l'activité, soit en moyenne une entrée mensuelle nette de l'ordre de 80 000 Fcfa.

Cette capacité à générer des revenus aussi bien à l'exploitant qu'à l'investisseur est liée à des aménagements effectués individuellement ou collectivement dans la pratique quotidienne de l'activité. Elle est néanmoins aussi le résultat d'une grande adaptabilité du secteur à des changements exogènes.

### **3.2.2 Adaptabilité du secteur en temps de crise**

L'objectif avoué est ici, de conserver le mieux possible et quelle que soit la situation, une clientèle acquise par le dynamisme frontalier. Pour cela, plusieurs techniques sont utilisées.

Tout d'abord, il s'agit d'éviter la trop grande fluctuation des tarifs. Ainsi, sur les lignes régionales, les tarifs sont restés relativement stables toutes ces dernières années.

**Nous n'avons pas pour coutume d'augmenter nos tarifs et cela même si le prix de l'essence augmente car dans ce cas les villageois ne pourraient pas payer.**

Les autres lignes nationales ont quant à elles plus répercuté l'inflation importante enregistrée consécutivement à la dévaluation de 1994 (inflation de plus de 40% au niveau national sur les 6 premiers mois). Pour les transporteurs, cette hausse touchait le carburant, les pièces de rechange, et même l'assurance, mais n'a pas été entièrement répercutée et est restée modérée, de l'ordre de 20 à 25%. En ce qui concerne la ligne Konni-Illéla, la donne est différente car les tarifs sont indiqués et payés en nairas. La fluctuation constante de cette monnaie, ainsi que l'incidence à la hausse de toute dépréciation de la naira sur les prix, ne favorisent alors pas la stabilité des prix. Il y a donc une plus grande flexibilité, car l'acceptation des ajustements par les usagers est plus

grande, conscients qu'ils sont de la volatilité du cours de la naira. Les transporteurs n'hésitent alors pas à refléter dans leurs prix l'état réel du marché. Ainsi, lors de la fermeture de la frontière, pour compenser la raréfaction de la clientèle et le risque encouru, les tarifs ont été multipliés par dix.

***Avant la fermeture le tarif était de 2 à 3 nairas, après il a fait un bond à 20, 30 voire 40 nairas selon les véhicules.***

Il faut noter cependant qu'en dehors de cet événement exceptionnel, la variation des tarifs en naira traduit bien souvent une certaine stabilité en Fcfa. Ainsi, lorsque la dévaluation du Fcfa s'est soldée par une très forte dépréciation de cette monnaie par rapport à celle nigériane (de l'ordre de 50% au moins au début), les tarifs en nairas ont baissé d'au moins 25%, limitant de cette façon leur hausse réelle en Fcfa.

Hormis cette tendance, plus ou moins forte selon les lignes, à modérer la hausse de leurs prix, les transporteurs pratiquent également la continuité du service pour éviter la perte de leur clientèle. Ainsi, tant qu'il y a des clients, il y a des véhicules, quels que soient l'heure ou le jour. Cette politique s'est traduite lors de la fermeture de la frontière en 1984-86 par le maintien de toutes les lignes et de toutes les gares ouvertes. L'offre s'est ajustée à la demande décroissante, et la ligne Konni-Illéla a seulement modifié son itinéraire.

***On passait par la brousse mais c'était vraiment dur car si on se faisait attraper, tout ce qu'on transporte - marchandise comme argent - est réquisitionné et en prime on nous battait. D'autres moins chanceux se faisaient tirer à vue : c'était réellement dangereux.***

Les risques énormes et une durée de trajet qui passe de 10 minutes à 1 heure, ont bien sûr découragé une part importante de la clientèle, mais l'offre de transport existait et répondait à une demande néanmoins devenue plus individuelle que collective.

***On n'avait même pas besoin d'attendre que le véhicule se remplisse car on pouvait facilement négocier avec un seul client qui veut qu'on le transporte.***

Les ajustements réalisés au fil du temps dans ce secteur du transport permettent de constater une flexibilité certaine qui garantit à ses acteurs un revenu de survie, voire une réelle rentabilité.

### **3.3 L'offre de transport à Konni : une vraie nécessité garantie de pérennité**

---

D'une manière générale, l'offre de transport répond à un besoin vital de déplacement de toute la région (nous l'avons vu avec les journaliers et les visiteurs), et de manière plus particulière, des habitants de Konni. Soulignons en effet que dans un but professionnel, 2 actifs sur 5 se rendent hors de la ville, et à cette occasion, 9 lieux fréquentés sur 10 sont atteints en voitures du marché. Dans un but personnel, 70% de la population quittent également Konni pour faire des achats ou rendre des visites de sociabilité ; dans ce cas également, et sachant qu'un tiers des habitants de Konni n'ont accès à un véhicule personnel ni à l'intérieur de leur ménage, ni à l'extérieur, un fort usage des transports en commun est nécessaire.

Or dans les villes moyennes, aussi bien au niveau urbain qu'interurbain, de nombreux facteurs tels que le manque de moyens financiers des entités spatiales décentralisées, la faiblesse des infrastructures et leur trop faible inadéquation aux besoins réels, entravent la mise en place d'un quelconque système de transport institutionnalisé, comme on en trouve dans les grandes villes. Les solutions qui apparaissent alors, sous des formes artisanales et/ou informelles, peuvent être considérées comme des solutions de remplacement, adéquates dans le contexte économique actuel, dominé par les activités informelles. Dans la mesure où l'économie informelle a des besoins en transport assez spécifiques (Grieco, 1996) par exemple en termes de coût, d'itinéraire, de facilité et de rapidité d'accès, de transport de marchandises autant que de personnes, c'est le secteur informel qui peut le mieux les satisfaire en raison d'une grande flexibilité et d'une capacité à s'adapter aux 'conditions physiques (ruelles étroites, quartiers sans voirie, etc.), climatiques et culturelles' (Bessonne, 1988 : 7). Le service s'organise en fonction de la demande et en ce sens, répond parfaitement aux besoins de la population. En l'absence, ou du fait de l'insuffisance des transports dits 'conventionnels', ceux qui existent apparaissent vitaux pour les villes des pays en développement car contribuant au niveau local au bon déroulement des activités socio-économiques. Ainsi, même si leur impact exact sur le développement régional n'a jamais vraiment été évalué (Sieber, 1996), toutes les analyses économiques faites sur ce sujet reconnaissent à ces systèmes de transports, souvent structurés, organisés, et légalement reconnus mais néanmoins qualifiés d'informels, un rôle important dans l'accroissement du bien-être collectif.

## IV - Conclusion : les activités économiques, des dynamiques locales

Le commerce est par excellence l'activité de l'échange transfrontalier ; le change et le transport sont celles qui le permettent. L'existence de ces activités a un certain nombre d'effets bénéfiques sur le développement de la périphérie transnationale que nous étudions ici.

Nous avons pu ainsi constater une spécialisation des différentes parties en présence, dont chacune tire profit. Pour ce qui est de Konni, les producteurs agro-pastoraux se sont spécialisés dans des produits tels que le coton, le niébé et le bétail pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif (L'écho des frontières, 1995). Des commerçants exportent ces produits ainsi que des véhicules en transit et en contrepartie les populations de Konni et de son arrière-pays nigérien sont fortement consommatrices de produits frais pour des besoins quotidiens et de produits manufacturés vendus au Nigéria.

L'échange dans la région est ainsi fortement polarisé et reste circonscrit (dans le cas très particulier du commerce) à un espace relativement restreint. Les pôles constitués de Konni et Illéla se sont en effet très nettement détachés dans l'échange, démontrant une prédominance du commerce local sur le commerce de longue distance. Mais à mesure que l'activité se fait à grande échelle, le lieu d'approvisionnement s'éloigne de la ville. La

prédominance de Konni est, comme nous l'avons vu, un fait lié au fort taux de petits commerces, et celle, relative, de Illéla, aux commerces de taille moyenne. La proximité des lieux de fourniture est une des conditions *sine qua non* de l'existence de la majorité des commerces, même si la traversée de la frontière est parfois mal perçue, ou mal vécue par les agents économiques.

L'activité de vente se pratique pour les commerçants de Konni, essentiellement dans la ville. Elle s'adresse à une clientèle de quartier, à une clientèle régionale ou de passage selon qu'il s'agisse de petit, de moyen ou de gros commerce. Mais la vente ne se réduit pas, pour tous les commerçants, à l'espace de la ville, même si Konni en est le lieu principal, l'espace régional est également concerné.

L'aspect local et régional des échanges entraîne une certaine dynamique économique et favorise l'emploi direct ou indirect (agents de change, transporteurs et d'autres activités induites par ces dernières), et la possibilité pour chaque individu de disposer de revenus monétaires pour vivre. En fait à Konni, seul le secteur agricole dont la production (en dehors de gros producteurs) est autoconsommée, reste en partie dissocié de la dynamique transfrontalière. Tous les secteurs (abstraction faite du public) sont facilement accessibles et seuls 7% des hommes et 11% des femmes se déclarent sans activité ou à la recherche d'un emploi.

Les activités pratiquées à Konni s'exercent largement dans l'informel. Les flux transfrontaliers qui y sont relatifs sont grandement dictés par l'utilisation de ressources locales et régionales conduisant ainsi à l'édiction de règles propres à l'espace transnational, règles prenant souvent une certaine autonomie par rapport aux règles étatiques jugées contraires à l'intérêt des individus. La permanence de ce système réside dans le fait que les populations tirent toutes profit de cet 'ordre' instauré. Les ménages à faible revenu se satisfont bien d'un marché informel où l'ajustement entre offre et demande se fait très fortement par le prix. De même, une population faiblement scolarisée s'accommode très bien de secteurs d'activité faciles d'accès et qui lui permettent de tirer sa subsistance des échanges de proximité permis par les disparités économiques existant, ainsi que des disparités monétaires qui apparaissent comme un des principaux catalyseurs de ces échanges. La dévaluation du Fcfa en janvier 1994 a changé un certain nombre de choses, le changement de parité ayant réduit les différentiels de prix qui pouvaient exister auparavant. Cela a eu une incidence directe sur le dynamisme économique de la ville, et a entraîné un recul de l'emploi et du revenu. L'existence d'un commerce en réseaux a néanmoins permis, dans une certaine mesure, d'amortir la crise.

Cette dynamique régionale, relativement bien localisée sur un espace délimité, peut cependant entraîner à un niveau macro-économique une pénalisation des activités.

En effet, lorsque l'on se place au niveau de l'économie nationale, le commerce et l'échange frontalier peuvent entraîner une discordance entre des objectifs politiques de libéralisation (seule l'importation des hydrocarbures est aujourd'hui prohibée entre le Niger et le Nigéria) et d'échanges, et des objectifs économiques de développement de certains secteurs, tel que l'industrie au Niger. P. et S. Guillaumont (1991)<sup>52</sup> montrent que

---

<sup>52</sup> Cités par Daubrée, 1995.

le Niger a subi, de 1981 à 1987, une perte considérable de compétitivité due à l'évolution des prix au Nigéria combinée à la décote de plus en plus forte de la naira sur le marché parallèle des devises. Les consommateurs nigériens en ont bénéficié, mais ce gain immédiat ne masque pas complètement l'incidence du phénomène sur la croissance de la production. Le déclin important qu'a connu l'industrie nigérienne (déjà relativement réduite), entraîne une dépendance de plus en plus grande, au point que certains observateurs n'hésitent pas parfois à parler du Niger comme du 31<sup>ème</sup> Etat du Nigéria.

Néanmoins, à un niveau infra-national, lorsque l'on prend le cas de périphéries transnationales telles que nous les avons décrites, la majorité des échanges se font intra-zone et chaque partie exploite un atout qui lui est propre. A Konni, l'agriculture et le commerce sont une tradition séculaire, à Illéla (et Sokoto), on profite de la forte industrialisation du pays.

Il peut exister cependant à ce niveau des éléments qui peuvent nuire à l'économie régionale. Il s'agirait, selon les autorités, de la fraude, fléau important des postes-frontière, et qui empêche une estimation correcte des marchandises qui entrent et donc la traçabilité des produits dans le but d'une imposition directe de l'activité économique dans la ville. Or, nous confie un douanier, chef de la brigade de ligne mise en place pour ratisser les zones réputées de fraude le long de la frontière et pour canaliser les commerçants vers les bureaux de douane, Konni est une zone de fraude de toutes catégories : à cheval, à moto, en voiture, à dos d'âne... On dénombre, rappelons-le, deux types de fraude : la fraude 'documentaire' dite 'intellectuelle', et la fraude 'matérielle' dite 'physique' ou encore appelée 'contrebande'. La principale différence entre ces deux types de fraude est le lieu où elles se produisent, et la possibilité de se couvrir pour la première (Daubrée, 1995). La fraude documentaire qui a lieu lors de la déclaration en douanes, peut prendre différentes formes et a pour objet de diminuer la base taxable dans le cas de sous-facturation, de bénéficier d'une fiscalité plus avantageuse. La fraude physique, consiste le plus souvent à passer la frontière par des points d'entrée et de sortie illégaux, c'est-à-dire à contourner les bureaux et postes de douanes en utilisant des moyens plus ou moins sophistiqués et à une échelle plus ou moins grande. A Konni, les deux types de fraude existent, comme nous l'avons vu par exemple pour le passage des véhicules au Nigéria, mais ce n'est pas un système généralisé. Les commerçants que nous avons interrogés disent traverser normalement la frontière, mais 'payent' les douaniers pour se soustraire aux formalités douanières. Ce système est favorisé par l'irrégularité du paiement de salaire des douaniers, mais aussi par le fait que leur effectif est toujours trop restreint sur une frontière de plus de 1500 km, pour permettre un contrôle exhaustif. Il y a donc souvent une sélection 'aléatoire' qui se fait par le 'bakchich'. C'est un 'système' instauré, auquel l'Etat veut s'attaquer, et qui, s'il contribue partiellement à garder leur flexibilité aux activités frontalières, est de plus en plus considéré comme une lourde contrainte par les commerçants. Ces derniers sont plutôt demandeurs de l'institution d'une 'zone de libre échange' délimitée dans l'espace à une région dont les contours restent pour eux assez flous.

C'est cette région que nous avons essayé de faire émerger à travers la pratique des activités économiques dans le présent chapitre, mais aussi dans le chapitre précédent, à travers la vie quotidienne et les espaces qui y sont relatifs - espaces fortement régionaux.

Dans ces différents cadres, la région apparaît avoir une réalité tangible avec une dynamique propre et de nombreux facteurs de développement.

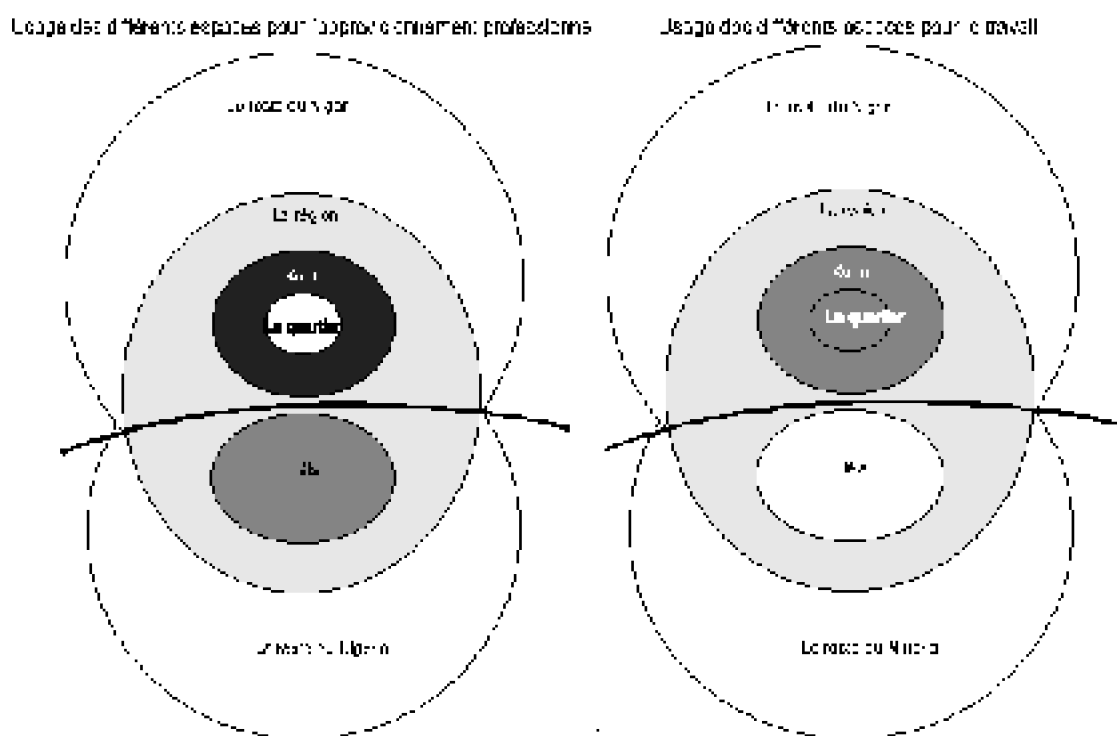


## Conclusion générale

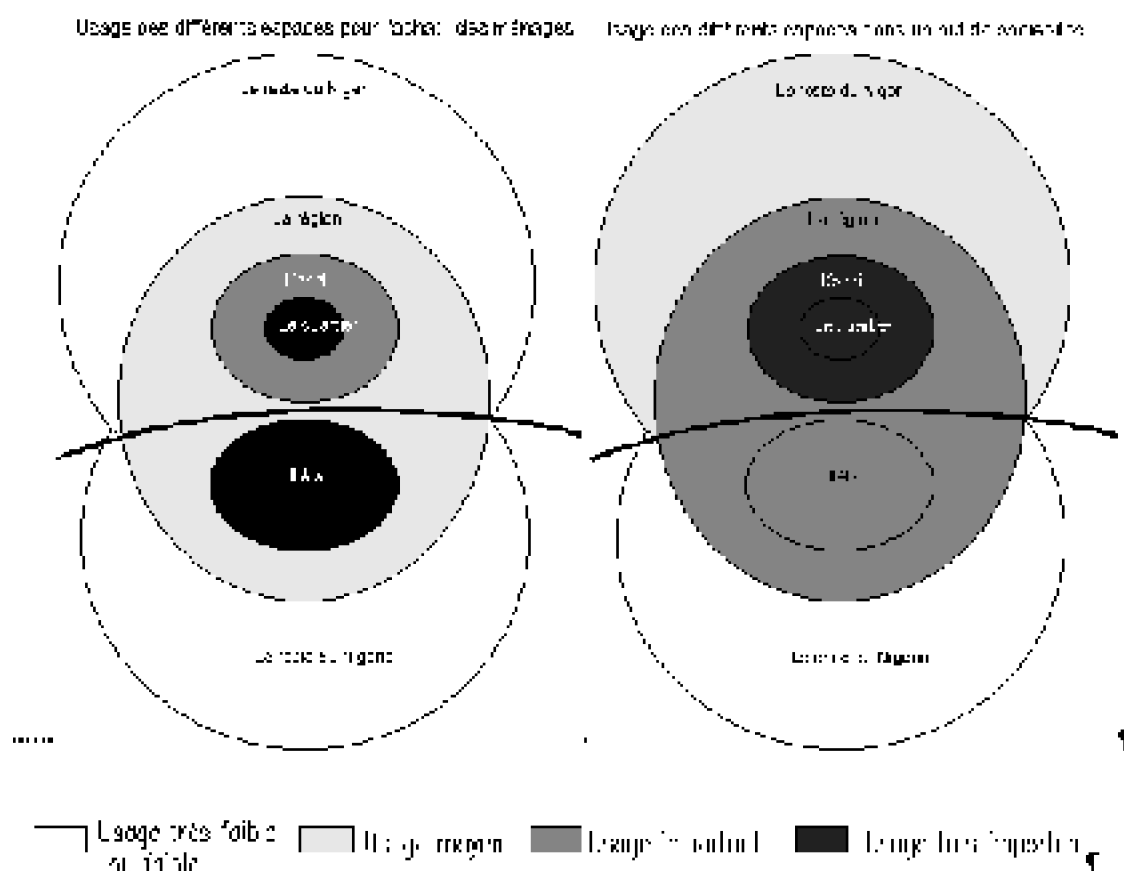
Au cours de cette recherche sur la frontière et le développement régional, et plus généralement sur la relation entre espace et développement, nous avons pu constater qu'il existait deux manières d'envisager l'amélioration de la situation d'une région : la première, tout à fait classique, consiste à programmer les activités qui pourraient être promues ou développées compte tenu des normes de production qui prévalent et des débouchés existants. Ces pratiques, appelées plans de développement, s'accompagnent souvent de quelques travaux d'infrastructures pour désenclaver les zones de production potentielle, de transferts d'administrations ou de centres de production, et enfin de quelques équipements de tourisme (Partant, 1982). Ces mesures totalement exogènes et artificielles ont montré leurs limites ; de plus, elles sont de plus en plus difficiles à financer dans les pays du Tiers-Monde où les ressources financières des Etats sont en baisse constante. Mais le problème de développement peut être envisagé d'une autre manière en ce qui concerne la région : en faisant l'inventaire des ressources disponibles et potentielles, celui des activités que celles-ci permettent, celui des besoins qui peuvent alors être satisfaits. Il s'agit de déterminer les conditions dans lesquelles une société régionale pourrait se mettre au travail, à partir de ses ressources et en tablant d'abord sur le débouché qu'elle présenterait à sa propre production.

Nous avons ainsi pu observer dans notre étude, plus spécifiquement dans le dernier chapitre, l'existence de flux économiques à travers des échanges, monétaires et de marchandises diverses, qui s'inscrivent à l'intérieur de l'espace régional. L'instauration de cet échange se trouve alors à la base d'un dynamisme économique au service de l'emploi et de l'amélioration des conditions de vie. Cette dynamique économique, née dans le

centre urbain, se diffuse à la zone périphérique d'autant plus facilement qu'il y existe également une dynamique spatiale. Celle-ci, qui traduit l'articulation ville/Région, est identifiée par les flux de personnes, principalement à travers l'usage important de la ville par les régionaux, ainsi que l'usage par les citadins de la ville et de sa Région. Dans le cas de Konni, cet espace régional se dessine à travers ce que nous avons convenu d'appeler les espaces de vie (graphe 28). Vie professionnelle tout d'abord, à travers les activités et les opérations qui y sont liées, presque exclusivement circonscrites au périmètre des 100 km autour de la ville (aussi bien pour ce qui est de l'espace de travail que de celui d'approvisionnement), avec néanmoins une prééminence des centres urbains. Vie domestique ensuite, qui ne se limite pas non plus à la ville de Konni, au moins en ce qui concerne l'achat des ménages. Vie sociale enfin, seul espace dont les limites restent assez larges. La fréquentation plus intensive de la Région pour le motif de sociabilité est cependant le révélateur de l'existence d'une population régionale à laquelle les Konnawas peuvent potentiellement servir de relais quant à l'usage des centres urbains pour des impératifs économiques ou sociaux.



Graphes 28 : Espaces de vie des citadins



Pour arriver aux résultats que nous obtenons, nous avons adopté une méthodologie axée sur le micro (les individus, leur vie, leur quotidien), et mis en place des indicateurs tels que les effets stabilisateurs, attractifs et dynamiques. Il existe bien évidemment des limites à la méthode d'étude utilisée ; nous en notons principalement trois :

une première est relative aux outils (enquête-ménages et entretiens) ; nous les avons souligné tout au long de la présentation, notamment en ce qui concerne la mobilité quotidienne (en introduction générale), ou encore les réseaux de sociabilité (chap. 4, sect. 3.3.1) ;

une seconde concerne l'absence d'un aspect dynamique : nous avons en effet abordé les différents phénomènes sous un angle relativement statique, n'ayant pratiquement pour seule référence de l'évolution dans le temps que les dires des individus. Mais les études économiques sur des territoires infranationaux sont peu nombreux au Niger,

nous ne pourrions qu'en recommander la réalisation plus fréquente pour permettre de mesurer pour ces espaces les évolutions (positives et négatives) qu'ils enregistrent dans le temps ;

la troisième limite est spatiale : il manque, d'une part, les données équivalentes sur la ville d'Illéla (qui n'a pas pu être enquêtée pour les raisons évoquées en introduction générale, mais aussi parce que la faisabilité n'aurait pas été garantie, les barrières administratives étant importantes), et, d'autre part, les données sur les populations rurales. Pour celles-ci, en dehors des renseignements obtenus du recensement général de la population de 1988, nous ne disposons d'informations que sur ceux qui ont un contact avec le centre urbain. Nous n'avons ainsi pas pu vérifier l'usage de la Région et du pôle par l'ensemble de cette population régionale. Nous ne savons pas non plus si le pôle Konni/Illéla constaté est un pôle unique, ou si les populations de la Région ont recours à d'autres pôles aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur des limites déterminées. Mais, parce qu'il s'agissait de vérifier l'existence d'une 'polarisation de proximité' permettant une dynamique régionale et par là même une stabilisation de la population, le fait qu'il en existe plusieurs ne peut avoir qu'une incidence positive sur la vie des régionaux.

Néanmoins, les limites et le caractère perfectible de notre méthodologie ne remet pas en cause la fiabilité des résultats obtenus et des explications présentées. En effet, les analyses effectuées, associées à des observations comparables à celles obtenues par divers chercheurs auxquels nous avons fait référence, apparaissent dans l'ensemble très convergentes.

Des contours arbitrairement délimités émerge une zone<sup>53</sup>. Cet ensemble polarisé nous apparaît comme un système à même de fonctionner de façon relativement autonome. A cet égard, le choix de la ville secondaire, dans son inscription territoriale régionale, nous paraît être particulièrement approprié pour intégrer les éléments économiques et sociaux du développement. Dans le cas de Konni, la ville semble en effet remplir son rôle, tel qu'il est souvent défini. Pour Bailly par exemple (1995), la ville serait un ensemble morphologique, physionomique, social et culturel différencié, fonctionnellement intégré dans un réseau hiérarchisé de complémentarité lui permettant d'organiser sa région et de l'intégrer dans l'économie globale. Il s'agirait donc d'un pôle de développement, devant diffuser sa dynamique propre à l'ensemble d'un espace régional.

De fait, la constitution de ce type d'entité spatiale n'a d'intérêt que si elle génère un développement économique et social pour les populations qui y vivent. Or le développement tel que nous l'avons défini dans le chapitre 1 présente une dimension qualitative ; il suppose, dans les théories des stratégies endogènes, le déploiement de l'activité des hommes par l'échange de biens, de services, d'information et de symboles. Ce type de développement s'accompagne alors d'un développement de l'économie

---

<sup>53</sup> La limite des 100 Km adoptée et qui semble convenir ici, peut être différente dans le cas d'autres Régions, ou pour cette même Région dès lors que ce sont d'autres phénomènes qui sont étudiés. Une délimitation nette et précise de cette entité Région n'a cependant, selon nous, rien de primordiale.

informelle. C'est ce que l'on a pu constater dans le cas de Konni en étudiant l'activité économique dans la ville à travers les secteurs du commerce, du change et du transport. Les activités y ont incontestablement une souplesse qui s'oppose à la rigidité des formes d'organisation classiques dites modernes. Il s'est instauré une économie extrêmement flexible, capable dans une majorité de cas de s'adapter à des données changeantes. Ainsi, même si son impact exact sur le développement régional n'a jamais vraiment été évalué de manière précise, les nombreuses analyses économiques faites sur ce sujet reconnaissent à cette économie sectoriellement organisée, et souvent légalement reconnue, mais néanmoins qualifiée d'informelle, un rôle important dans l'accroissement du bien-être collectif.

Dans le cas que nous étudions, la frontière contribue largement à cet état de fait, et la Région dépasse le cadre national, se doublant ainsi d'une périphérie transnationale. Les acteurs sociaux et économiques, même s'ils gardent le sentiment d'être dans un cadre spatial national, s'inscrivent en même temps, à travers leurs groupes de parentés, leurs confréries religieuses, leurs communautés marchandes, leurs appartenances ethniques, dans un espace qui dépasse le cadre de l'Etat. Selon leurs besoins et selon la conjoncture, ils mobilisent l'un ou l'autre de ces modes d'appartenance pour assurer une reproduction sociale et économique, ou, pour certains, générer une accumulation.

C'est ce que représente la frontière en tant qu'élément politique et économique qui crée les opportunités que les individus exploitent pour vivre. Or, l'existence d'opportunités est un facteur primordial dans la perspective d'un quelconque processus de développement socio-économique. Le pnud (Delalande, 1988) va jusqu'à définir la pauvreté aussi comme une absence d'opportunités permettant de bénéficier d'une existence tolérable. Dans notre cas, la frontière offre la possibilité à ceux qui le veulent, dans toute la région, d'exercer une activité, de manière à couvrir une partie de leurs besoins essentiels.

La frontière se présente donc ici comme un élément pouvant impulser le développement à l'intérieur d'une région donnée. Cela pourrait aussi bien être le cas d'autres types d'atouts<sup>54</sup> pouvant aider à initier un processus de développement dans un ensemble spatial régional fonctionnant sur le même modèle.

Il est évident que nous ne pouvons pas systématiser l'exemple de Konni, d'abord à cause des limites que nous avons évoquées plus haut, ensuite parce que n'ayant pas étudié d'autres villes secondaires, il nous est impossible d'y dissocier une dynamique intrinsèque de celle découlant de la proximité de la frontière.

Malgré ces réserves, il nous apparaît néanmoins clairement qu'il faut promouvoir la région en tant qu'unité de développement. Le problème est que lorsqu'elle se constitue autour d'un atout particulier, son fonctionnement est souvent entravé par des limitations administratives ou des rigidités institutionnelles. Lorsqu'elle est transnationale, cela se pose de façon encore plus aiguë.

En effet, malgré les discours des responsables politiques depuis les indépendances

<sup>54</sup> Madaoua par exemple a l'atout d'être un 'grenier' régional, et de disposer d'un village-marché qui fédère une fois par semaine les populations de la région. Maradi est bien connu pour l'aptitude de ses habitants au commerce.

sur l'intégration économique et la nécessité pour les frontières de ne plus constituer l'élément qui contrarie des mouvements naturels d'échanges économiques, sociaux ou encore culturels, la mise en évidence des pratiques réelles des Etats montre l'écart entre les intentions affichées et la réalité des politiques appliquées. Celles-ci, souvent protectionnistes, sont basées sur le contrôle des flux matériels autant qu'humains. Alors que la notion d'intégration (économique ou régionale) est utilisée pour décrire une situation où l'expansion des échanges entre les pays intégrés repose sur le développement des complémentarités productives de ces pays, toutes les analyses récentes sur les résultats des tentatives en Afrique mettent en avant la faiblesse des échanges intra-africains, souvent évalués à 5% seulement de l'ensemble du commerce extérieur des pays d'Afrique subsaharienne.

Néanmoins, certains travaux, ceux par exemple conduits par Johny Egg et John Igué, ou encore celui-ci sur la périphérie transnationale de Konni, apportent une vision plus réaliste, plus décentralisée du système d'échange en Afrique de l'Ouest.

L'observation chez différentes catégories d'acteurs de la permanence de logiques sociales et économiques ne se limitant pas au cadre du territoire des Etats éloigne la perspective de la réalisation d'une intégration par le haut. La mobilité des populations ouest-africaines, leur aptitude à franchir les frontières pour tirer profit des opportunités offertes dans un pays voisin, l'éclatement d'un même lignage en différents points du sous-continent, les réseaux marchands ouest-africains opérant dans des espaces trans-étatiques sont la preuve d'une intégration en marge des institutions (Lambert, 1998). L'intégration soulève en effet la question de la communauté d'intérêt, aussi bien que celle de pôle de développement. C'est un processus non neutre qui se développe autour de pôles, nécessairement privilégiés, qui en diffusent alors les bénéfices sur l'ensemble d'un espace déterminé. Les bénéfices se traduisent par la présence d'opportunités et de facilité d'accès à des activités pouvant permettre aux populations locales de vivre, ainsi que par un élargissement du marché pour les entreprises individuelles.

L'intérêt d'une plus forte intégration est donc évident, alors que les tentatives à un niveau national, qui correspondent plus à un déplacement des centres de gravité, se révèlent quasiment toujours être des échecs. C'est donc bien vers les régions qu'il faut se tourner, car en Afrique l'intégration doit être vue comme l'action de faire entrer un groupe donné dans un ensemble plus vaste dont les interrelations vont être bénéfiques à un ensemble de populations et non pas forcément à un ensemble d'Etats. Le développement régional découlerait alors d'une meilleure organisation dans l'espace de la population et des activités humaines.

Il ne s'agit en aucun cas d'occulter ou de faire l'impasse sur la dimension politique du développement, et de la considérer systématiquement comme relevant de facteurs externes (exogènes). Les pouvoirs publics ont encore un rôle à jouer. D'abord en identifiant les pôles de développement et les atouts qui sont les leurs, puis en appliquant des politiques plus ciblées pour leur développement. Il peut aussi leur revenir de favoriser les relations et les interactions entre ces régions, au niveau national bien sûr, mais aussi à un niveau international par l'assouplissement réel des frontières institutionnelles, qui sont encore très fortes, spécialement entre des pays ayant appartenu à des empires coloniaux différents. En effet, là où existent aujourd'hui des pôles régionaux dynamiques, c'est la

mobilité des populations et le dynamisme des réseaux commerçants qui constituent les atouts importants de leur épanouissement. La libre circulation des idées, des personnes et des biens apparaît donc comme une condition sinon suffisante, du moins nécessaire au développement. Des investissements communs doivent alors être réalisés au sein de la région, lorsque celle-ci est supranationale, notamment dans les transports et les télécommunications. Une gestion plus décentralisée des zones transfrontalières doit être faite, comme on en voit l'amorce aujourd'hui dans le cas du Nigéria et de ses voisins.

La frontière internationale peut alors se transformer en de multiples frontières régionales, beaucoup moins rigides et moins institutionnalisées que la première, permettant un épanouissement interne des régions, autant qu'une ouverture sur deux ou plusieurs marchés nationaux. Ceci limiterait la fraude et le manque à gagner qu'elle constitue pour les comptes nationaux. Ces derniers ont d'ailleurs tout à gagner au développement des activités économiques aujourd'hui étouffées par des mesures en théorie relativement libérales, mais en pratique très protectionnistes. Le développement économique à cette échelle étant également un développement humain, les frontières pourraient alors constituer un élément du développement global en Afrique, et contribuer à l'émergence d'un nouveau schéma d'intégration économique par l'hégémonie des régions.

Cette situation peut néanmoins comporter un certain nombre de risques, comme par exemple, pour les Etats, une difficulté à mettre en oeuvre de grands projets nationaux ; mais avec la diminution de leurs moyens financiers et leur incapacité à entretenir, comme ils le faisaient auparavant, un large réseau de clients à travers une administration surabondante ou à travers les sociétés d'Etat, on assiste déjà à une fragilisation des Etats. On pourrait alors assister à un repli des régions sur elles-mêmes, voire à des poussées sécessionnistes comme il en existe déjà dans certaines zones du continent africain. En dehors du risque politique que peut constituer la perte de contrôle de l'espace national, il y a le risque économique. En effet, si le modèle informel de l'activité économique, qui doit rester un système transitoire devant permettre à divers secteurs de l'économie d'exister puis de prendre leur essor, se généralise et perdure, cela pourrait conduire à la faillite de l'Etat, et à la disparition du peu de services publics existant encore (l'éducation et la santé) et qui sont primordiaux dans le contexte actuel.

Il s'agit alors de trouver un moyen de se prémunir contre ces risques, et non d'endiguer la tendance (constatée par de nombreux auteurs dont Grégoire ou Lambert) des groupes d'individus à prendre inéluctablement une distance vis-à-vis du cadre des Etats-nations, et d'en jouer. Un des prolongements de notre étude pourrait alors être la recherche d'une nouvelle définition du rôle des acteurs en présence. L'évolution actuelle passe en effet par une recomposition, une reconsidération du rôle respectif de chacun, Etat, acteurs économiques, producteurs, consommateurs, commerçants, entrepreneurs, et la prise en compte de leurs modes de fonctionnement et de leurs logiques propres. Ces logiques s'inscrivent dans des espaces sociaux et géographiques mouvants qu'il faut pouvoir identifier, accepter, et intégrer dans une dynamique de développement. Les périphéries ne sont pas forcément transnationales et de nombreux atouts peuvent aussi en permettre la formation à un niveau strictement national. Ces atouts seraient mis en évidence par l'étude plus systématique des places secondaires et de leur interaction avec

leur environnement immédiat. Une meilleure connaissance des facteurs de dynamisation régionale devrait permettre aux autorités, de générer des politiques de développement spécifiques, ou au moins d'éviter d'entraver le processus de développement à un niveau local.



## BIBLIOGRAPHIE

- amselle jean-loup, emmanuel gregoire (1988) *Politiques nationales et réseaux marchands transnationaux - les cas du Mali et du Niger - Nord Nigeria* Paris, Club du Sahel, OCDE - Ministère de la coopération, 73 p.
- aydalot philippe (1985) *Economie régionale et urbaine* Paris, éd. Economica, 485 p.
- bailly antoine, coord. (1995) *Les concepts de la géographie humaine* Paris, éd. Masson, 3<sup>ème</sup> édition, 263 p.
- bairoch paul (1977) *Taille des villes, conditions de vie et développement* Paris, éd. de l'EHESS, 421 p.
- banque mondiale. (1998) *Niger at glance*  
<http://www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html>.
- barbier jean-claude, delpech bernard, giraut frederic (1995) Développement et autonomie des villes secondaires dans le Tiers-Monde in *Villes en parallèle*, n° 22, Université Paris X-Nanterre, Laboratoire de géographie urbaine, pp. 16-36.
- beguin hubert (1994) Région pp 139-143 in *Encyclopédie d'Economie Spatiale, Concepts-Comportements-Organisations*, dir. Jean-Paul Auray, Antoine Bailly, Pierre-Henri Derycke, Jean-Marie Huriot, Paris, Economica, 427 p.
- bernus suzanne (1969) *Particularismes ethniques en milieu urbain : l'exemple de Niamey* Paris, Institut d'Ethnologie - Université de Paris, 256 p.
- bertrand monique (1993) Plaidoyer pour les centres urbains secondaires en Afrique au sud du Sahara in *Revue Tiers-Monde*, tome xxxiv, n° 133, pp. 117-138.
- bertrand monique, dubresson alain (1997) De l'objet aux pistes de travail : pour continuer, pp. 315-323 in *Petites et moyennes villes d'Afrique Noire*, Bertrand Monique, Dubresson Alain (eds), Paris, éd. Karthala, 326 p.
- bessonne maryline (1988) Le transport informel, concepts et réalités in *Informations et commentaires*, n°65, pp. 5-13.
- bonnafous alain, patier-marque daniel, plassard françois (1981) *Mobilité et vie quotidienne : suivi expérimental du métro de Lyon* Presses Universitaires de Lyon, coll. Transport Espace et Société, 172 p.
- bosch ellie (1985) *Les femmes du marché de Bobo* Leiden, Série Femmes et développement, 186 p.
- boserup ester (1983) *La femme face au développement économique* Paris, Puf coll. Sociologie d'aujourd'hui, 315 p.
- boyabé jean-bernard (1999) 'Marché informel' : une lecture critique du modèle d'Akerlof in *Revue Tiers-Monde*, tome XL, n°157, pp. 169-186.
- brédeloup sylvie (1989) *Négociants au long cours : rôle moteur du commerce dans une région de Côte-d'Ivoire en déclin* Paris, éd. L'Harmattan, coll. Villes et entreprises, 318 p.
- brot michel (1993) La problématique des frontières franco-britanniques d'Afrique occidentale in *Matériaux pour l'histoire de notre temps*, n°32-33, pp. 23-26.
- camagni roberto (1996) *Principes et modèles de l'économie urbaine* Paris, éd. Economica, 382 p.

- catin maurice (1990) L'Europe et les régions / colloque Commerce International et Economies Régionales in *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°1, pp. 17-165.
- cerpod - Centre d'Etude et de Recherche sur la Population et le Développement (1995) *Migration et urbanisation en Afrique de l'Ouest ( muoa )*, Résultats préliminaires Bamako, 30 p.
- cilss / cinergie / club du sahel (1993) *Coopération et intégration régionales en Afrique de l'Ouest, contribution à la connaissance* ; Rapport de réflexions des bailleurs de fonds sur les programmes dans ces domaines, sp.
- cilss-club du sahel (1993) *Approche documentaire des interactions Niger-Nigéria*, Chako Cherif Rapport d'étude, Niamey, 19 p.
- charmes jacques (1990) Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel, pp. 11-52 in *Nouvelles approches du secteur informel*, dir. Turnham David, Salomé Bernard, Schwarz, Paris, ocde, 271 p.
- chirot daniel (1968) Urban and rural Economies in the Western Sudan : Birni N'Konni and its Hinterland, in *Cahiers d'Etudes Africaines*, Paris, éd de l'école des hautes études en sciences sociales, vol. VIII, 4<sup>ème</sup> cahier, n°32, pp. 547-565.
- clemens-denys catherine (1999) Construction et image de la frontière entre les Pays-Bas et la France sous l'Ancien Régime *Colloque Image de villes frontières*, Laboratoire Images et Villes, Strasbourg.
- clement cecile (2000) *Espaces de vie, espaces en villes : parcours migratoires, représentations et pratique de l'espace urbain à Niamey* Thèse de doctorat en Economie des transports, Université Lyon II, 350 p.
- commission francaise justice et paix (1990) *Les 100 mots du développement et du Tiers-Monde* Paris, éd. La découverte, coll. Les cents mots de..., 328 p.
- coquery-vidrovitch catherine (1982) *Problèmes de frontières dans le Tiers-Monde* Journées d'études spécialisées, Laboratoire Connaissance du Tiers-Monde, L'Harmattan, 203 p.
- cosinschi micheline et racina jean-bernard (dir. Antoine Bailly, 1995) *Géographie urbaine*, pp. 95-116 Paris, éd. Masson, 3<sup>ème</sup> édition, 263 p.
- courade georges (1983) Développement rural et processus d'urbanisation dans le Tiers-Monde in *Revue Tiers-Monde*, vol. 19, n°1, pp. 59-92.
- courade georges (1985) Villes/Campagnes : les liaisons dangereuses, pp. 67-81 in *Nourrir les villes en Afrique Sub-saharienne*, Coord. n. nricas, g. courade, ph. hugon (eds), Paris, éd. L'Harmattan, coll. Villes et Entreprises, 421 p.
- courlet claud (1988) La frontière : couture ou coupure ? in *Economie et Humanisme*, n°301, pp. 5-12.
- daubree cécile (1995) *Marchés parallèles et équilibres économiques : expériences africaines* Paris, éd. l'Harmattan, coll. Etudes d'économie politique, 286 p.
- delalande daniel (1998) De nouveaux indicateurs ? Richesses et pauvreté des Nations in *Cahiers français*, n°286, pp. 78-87.
- derycke pierre-henri (1979) *Economie et planification urbaines*. Tome 1 : *L'espace urbain*, Paris, PUF, Thémis-Sciences économiques, 412 p.

- derycke pierre-henri (1982) *Economie et planification urbaines*. Tome 2 : *Théories et modèles* Paris, PUF, Thémis-Sciences économiques, 406 p.
- diaz olvera lourdes, le nir michel, plat didier, raux charles (1995) *Les effets-frontière : évidences empiriques, impasses théoriques*, Lyon, Etudes et Recherches n°3, LET, 104 p.
- diaz olvera lourdes, plat didier, pochet pascal (1996) Les déterminants de la mobilité urbaine : une comparaison entre Bamako et Ouagadougou, in *Urban transport in developing countries*, Full texts, codatu vii, New-Delhi, tome 1, pp. III-183 - III-193.
- diaz olvera lourdes, plat didier, pochet pascal (1999) *Les déplacements quotidiens des Niaméens : un état des lieux* Rapport d'étude, Laboratoire d'Economie des Transports, Lyon, 184 p.
- djibo issaka (1989) Transactions et échanges commerciaux transfrontaliers, pp. 196-203 in *The Niger-Nigeria transborder co-operation*, edited by Asiwaju and B.M. Barkindo, published for the Research and Documentation Centre, National Boundary commission, Kano, Malthouse Press Ltd, 514 p.
- dubresson alain, marchal jean-yves, raison jean-pierre (1999) *Les Afriques au sud du Sahara* Géographie universelle, dir. Roger Brunet, Paris, Belin/Reclus, 1994, 480 p.
- duetz philippe (1998) La place du développement local dans la dialectique du développement économique, pp. 189-221 in *Territoires et dynamiques économiques, au-delà de la pensée unique*, dir. B. Kherdjemil, H. Panhuys, H. Zaoual, Paris, L'Harmattan, 228 p.
- dupont veronique (1986) Dynamique des villes secondaires et processus migratoires en Afrique de l'Ouest, Editions de L'Orstom, coll. Etudes et Thèses, Paris, 437 p.
- L'écho des frontières (1995) *Bulletin régional de suivi des échanges commerciaux*, trimestriel n°2, octobre-décembre.
- egg johny (1985) *Note sur les facteurs de l'échange de produits alimentaires entre le Niger et le Nigeria* Note provisoire, I.N.R.A., Montpellier, 24 p.
- L'état du monde (1997) *Annuaire économique et géopolitique mondial* Paris, éd. La Découverte, 697 p.
- faxas laura (1993) Déréglementation 'informelle' et 'asiatisation-coopérativisation' du transport collectif urbain, le cas de Santo Domingo, République Dominicaine in *Transport urbain dans les pays en développement*, textes complets, codatu vi, Tunis, pp. IV-83 / IV-90.
- fmi - *bulletin* (1993) Analyse des marchés parallèles de devises dans les ped Pierre-Richard Agenor, n° du 15 mars.
- foucher michel (1991) *Fronts et frontières, un tour du monde géopolitique* Paris, éd. Fayard 691 p.
- garofoli gioacchino (1996) Développement et transformation des systèmes productifs locaux in *Revue Sciences de la société*, n°37 : Territoires frontaliers : discontinuité et cohésion, Presses universitaires du Mirail, pp. 83-95
- gildas simon (1995) *Géodynamique des migrations internationales dans le monde* Paris, P.U.F., 430 p.
- giraud george (1991) Les régions dans le commerce extérieur : d'une proximité des

- lieux à une proximité de délai in *Les cahiers du L erass*, n°24, pp. 62-83.
- giraut frederic (1995) Pour une modélisation de la petite ville ouest-africaine in *Peuples méditerranéens*, n°72-73, pp. 317-329.
- godard xavier (1980) Recherche sur la mobilité des personnes en zone urbaine, Rapport de recherche IRT n° 38, Arcueil, tome 4, 96 p.
- godard xavier (1992) *Les transports urbains en Afrique à l'heure de l'ajustement - Redéfinir le service public*, Paris, éd. Karthala - Inrets.
- godard xavier et ngabmen hubert (1998) L'expérience des taxi-motos en Afrique de l'Ouest : à la croisée des logiques économiques, sociales et environnementales, pp. 499-503 in *Urban transport in developing countries*, Full texts, codatu vii, New-Delhi.
- gregoire emmanuel (1992) Quelques aspects des échanges entre le Niger et le Nigeria, pp. 153-159 in *Les terrains du développement : une approche pluridisciplinaire des économies du Sud*, Robineau Claude (eds), Paris, éd. Orstom, 280 p.
- gregoire emmanuel, labazee pascal, dir. (1993) *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest : logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains* Paris, éd. Karthala-Orstom, 262 p.
- grégoire emmanuel, labazee pascal (1994) *Le fonctionnement du marché des changes parallèles et ses incidences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigéria* Ministère de la coopération, Mission française de coopération et d'action culturelle - Niamey - grid-orstom, 60 p.
- grégoire emmanuel, labazee pascal (1995) *Les incidences de la dévaluation du Franc cfa sur l'industrie et le commerce du textile au Niger* Notes de recherche, Paris, UREF-AUPELF, 37 p.
- gregoire emmanuel (1995) Niger et le Nigeria : l'impact de la dévaluation du Franc cfa in *Afrique contemporaine*, n°173, pp. 20-25.
- gregoire emmanuel (1998) Sahara nigérien : terre d'échanges, pp. 91-104 in *Echanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne*, Jonhy Egg et Javier Herrera, éd. de L'Aube, Autrepart-orstom, 1998, 210 p.
- grellet gerard (1986) *Structures et stratégies du développement économique* Paris, éd. PUF, coll. Thémis sciences économiques, 451 p.
- grieco margaret, apt nana, turner jeff (1996) *At Christmas and on rainy days. Transport, travel and the female traders of Accra* England, éd. Avebury, 268 p.
- guichonnet paul, raffestin claudie (1974) *Géographie des frontières* Paris, PUF, 223 p.
- hallaire antoinette (1990) L'intérêt d'une frontière : l'exemple des Monts Mandara (Cameroun/Nigeria) in *Tropiques, lieux et liens*, Orstom, Paris, pp. 589-593.
- hansen nils (1994) Barrier effects in the U.S.-Mexico border area, pp. 87-104 in *New borders and old barriers in spatial development*, dir. Nijkamp Peter, Great Britain, éd. Avebury, 265 p.
- hertrich veronique, pilon marc (1997) Changements matrimoniaux en Afrique in *Chroniques du CEPED*, Paris, Centre français sur la population et le développement, n° 26, pp. 1-4.
- hugon philippe (1996) La dialectique du local et du global dans le développement, pp.

- 29-40 in *Les nouvelles logiques du développement*, dir. Lahsen Abdelmalki, Claude Courlet, Paris, éd. l'Harmattan - Logiques économiques, 415 p.
- ifen - Institut Français de l'Environnement (1999) *L'opinion publique sur l'environnement et l'aménagement du territoire en 1998* coll. Etudes et Travaux, n°22, éd. ifen, 110 p.
- igue o. john (1985a) Impact du commerce frontalier sur l'approvisionnement des villes en produits alimentaires de base, pp. 338-346 in *Nourrir les villes en Afrique subsaharienne*, Coord. n. nricas, g. courade, ph. hugon (eds), Paris, éd. L'Harmattan, coll. Villes et Entreprises
- igue o. john (1985b) *Rente pétrolière et commerce de produits agricoles à la périphérie du Nigéria, les cas du Bénin et du Niger* Rapport d'étude, intra - Laboratoire d'Economie Internationale, Montpellier, 103 p.
- igue o. john (1990) Le développement des périphéries nationales en Afrique in *Tropiques, lieux et liens*, Orstom, Paris, pp. 594-605.
- igue o. john, soule g. bio (1993) *Etats, frontières et dynamique d'aménagement du territoire en Afrique de l'Ouest* L.A.R.E.S., Etudes des perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest, sp.
- igue o. john (1995) *Le territoire et l'Etat en Afrique - les dimensions spatiales du développement* Paris, éd. Karthala, 277 p.
- jeanneret philippe, denis maillat (1981) *Jura, canton frontière : problèmes des régions frontalières entre Genève et Bâle, effets économiques de la frontière* Neuchatel, Groupe d'études économiques, 228 p.
- joumard isabelle, liedholm carl, mead donald (1994) *L'impact des réglementations et de la fiscalité sur les micro- et petites entreprises au Niger et au Swaziland* Documents techniques n°77, Paris, Centre de développement de l'ocde, 84 p.
- kimba iidrissa (1987) *La formation de la colonie du Niger 1880-1922, des mythes à la politique du 'mal nécessaire'* Thèse de doctorat d'Etat es Lettres et Sciences humaines, Université Paris VII, vol. 1, 477 p.
- labazée pascal (1996) La fixation du taux de change sur le marché parallèle de la monnaie entre le Niger et le Nigeria in *Economies et sociétés*, Relations économiques internationales, Série P, n° 33, p. 53-68.
- lajugie joseph (1985) *Espace régional et aménagement du territoire*, Paris, Dalloz, 2ème éd., 969 p.
- lambert agnès (1998) Espaces d'échanges, territoires d'Etat en Afrique de l'ouest, pp. 27-38 in *Echanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne*, Jonhy Egg et Javier Herrera, éd. de L'Aube, Autrepart-orstom, 1998, 210 p.
- macgaffey janet, bazenguissa rémy (1998) Réseaux personnels et commerce transfrontalier : les migrants zaïrois et congolais, pp. 257-269 in *Régionalisation, mondialisation et fragmentation en Afrique subsaharienne*, dir daniel. bach, éd. Karthala, 319 p.
- madougou alguima abdoulaye (1983) *Les relations frontalières du Niger avec ses voisins* Mémoire de Maîtrise es sciences juridiques - option Carrières Internationales, Lomé, Université du Bénin, 98 p.
- marouani albert (1996) Quelques notions théoriques sur la notion d'espace in *Revue*

- Sciences de la société*, n°37 : Territoires frontaliers : discontinuité et cohésion, Presses universitaires du Mirail, pp. 189-195.
- motcho kokou henri (1987) *La croissance urbaine au Niger : étude bibliographique* Mémoire de DEA, Institut de Géographie et d'Etudes Régionales, Bordeaux III, 130 p.
- muhammed inuwa mustapha (1989) The Niger-Nigeria boundary 1890-1906 : evolution and implications on transborder socio-economic activities, pp. 53-67 in *The Niger-Nigeria transborder co-operation*, edited by Asiwaju and B.M. Barkindo, published for the Research and Documentation Centre, National Boundary commission, Kano, Malthouse Press Ltd, 514 p.
- nonn henri (dir. Antoine Bailly, 1995) *Régions, nations*, pp. 63-76 Paris, éd. Masson, 3ème édition, 263 p.
- nuhu-koko abubakar a. (1989) A geographical analysis of transborder spatial interaction : a study of trans border trade between Nigeria and Niger border settlements, pp. 178-195 in *The Niger-Nigeria transborder co-operation*, edited by Asiwaju and B.M. Barkindo, published for the Research and Documentation Centre, National Boundary commission, Kano, Malthouse Press Ltd, 514 p.
- nyassogbo gabriel (1997) Développement local, villes secondaires et décentralisation au Togo, pp. 90-109 in *Petites et moyennes villes d'Afrique Noire*, Bertrand Monique, Dubresson Alain (eds), Paris, éd. Karthala, 326 p.
- onu - institut de recherche des nations-unies pour le développement social (1970) d.v. mcgranahan (eds) *Contenu et mesure du développement, analyse empirique* Rapport n°70.10, Genève, 35 p.
- onu - publication (1971) *Quelques expériences de développement régional*, Genève.
- partant francois (1982) *La fin du développement, naissance d'une alternative ?* Cahiers libres 373 / François Maspero, Paris, 187 p.
- perroux francois (1981) *Pour une philosophie du nouveau développement* éd. Aubier Les presses de l'Unesco, 279 p.
- piermay jean-luc (1999) Frontières urbaines en Afrique noire *Colloque Image de villes frontières*, Strasbourg, Laboratoire Images et Villes.
- pilon marc (1996) Les familles Africaines en plein remue-ménage in *Chroniques du CEPED*, Paris, Centre français sur la population et le développement, n° 21, pp. 1-4.
- raffestin claud (1974) Eléments pour une problématique des régions frontalières in *L'espace géographique* n°1, pp. 12-18.
- raffestin claud, guichonnet paul, hussy jocelyne (1975) *Frontières et sociétés, le cas franco-génévois* Lausanne, éd. L'âge de l'Homme, 231 p.
- raffestin claud (1992) Autour de la fonction sociale de la frontière in *Espace et Société*, pp. 157-164.
- ratti remigio (1991) Théories du développement des régions frontalières in *Les Cahiers du L'erass* n°24, Toulouse, pp. 9-26.
- ratti remigio, reichman shalom (eds) (1993) *Theory and practice of transborder cooperation* Frankfurt, Verlag Helbing & Lichtenhahn, 376 p.
- recensement général de la population de 1988 [1] *Analyse des données définitives : L'état de la population* (114 p), *Caractéristiques économiques* (80 p), *Caractéristiques*

- socioculturelles (73 p), *Migrations* (71 p) Ministère de l'économie et des finances, bureau central du recensement, Niamey, Février 1992.
- recensement général de la population de 1988 [2] Données définitives du recensement de la population de 1988, *Communauté Urbaine de Niamey (C. U. N.) L'état de la population* (43 p), *Caractéristiques économiques* (56 p), *Caractéristiques socioculturelles* (42 p), *Migrations* (28 p), Ministère du développement social, de la population et de la promotion de la femme Niamey, Mai 1994.
- recensement général de la population de 1988 [3] Données définitives du recensement de la population de 1988, *Département de Tahoua L'état de la population* (70 p), *Caractéristiques économiques* (58 p), *Caractéristiques socioculturelles* (47 p), *Migrations* (38 p), Ministère du développement social, de la population et de la promotion de la femme Niamey, Mai 1994.
- requier-desjardins denis (1998) Les concentrations industrielles de la frontière Mexique-USA : des systèmes productifs locaux frontaliers ? in *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 641-660.
- remuoa (Réseau Migrations et Urbanisation en Afrique de l'Ouest) - Niger (1997) *Enquête nigériennes sur les migrations et l'urbanisation* (ENMU) 1992-1993, Rapport national descriptif, Bamako, édité par CERPOD-CILSS, 126 p.
- renard jean-pierre, dir. (1997) *La géographie et les frontières* Paris, L'Harmattan, 299 p.
- robin nelly (1992) L'espace migratoire de l'Afrique de l'Ouest : panorama statistique in *Hommes et migrations*, n°1160, pp. 6-15.
- sani alhaji ahmed mohammed, the Emir of Gumel (1989) Niger-Nigeria relations : historical and cultural perspectives, pp. 47-52 in *The Niger-Nigeria transborder co-operation*, edited by Asiwaju and B.M. Barkindo, published for the Research and Documentation Centre, National Boundary commission, Kano, Malthouse Press Ltd, 514 p.
- sautter gilles (1993) *Parcours d'un géographe : des paysages aux ethnies, de la brousse à la ville, de l'Afrique au monde* tomes 1 et 2, Paris, éd. Arguments, 708 p.
- sdau (1986) *s chéma d irecteur d' a ménagement et d' u rbanisme de la ville de Birni N'Konni* Rapport de synthèse Ministère de l'Equipement, des transports et de l'aménagement du territoire - Direction de l'Urbanisme - B.C.E.O. M., 116 p + annexes.
- sdau (1991) *s chéma d irecteur d' a ménagement et d' u rbanisme de la ville de Birni N'Konni* Rapport de synthèse de l'état actuel et plan d'aménagement de Kaoura, Atelier national d'urbanisme, Ministère de l'Equipement, des transports et de l'aménagement du territoire, Niamey, 41 p.
- sidikou a. hamidou (1980) *Niamey, Etude de géographie socio-urbaine* Thèse de doctorat d'Etat, Rouen, 440 p.
- sieber niklas (1996) *Rural transport and regional development, the case of Makete District, Tanzania* Baden-Baden, Nomos Verlagsgesellschaft, 173 p.
- sindzingre alicia (1998) Réseaux, organisation et marchés : exemples du Bénin in *Echanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne*, egg johny et javier herrera, Autrepart, n°6, Orstom-l'Aube, pp.73-90.
- stary bruno (1996) Réseaux marchands et espaces transfrontaliers en Afrique de



- 
- l'Ouest in *Afrique contemporaine*, n° 177, pp. 45-53.
- teurnier pierre, mandon-adolehoume beatrice (1994) L'intégration du transport artisanal dans un secteur public : le cas de Dakar in *Transport, Transfert, Développement*, n° 8, Codatu, 116 p.
- tossou calixte ayihadji (1993) Les taxi-motos urbains de Cotonou : sécurité et environnement, pp. XII-45 / XII-55 in *Transport urbain dans les pays en développement*, Textes complets, codatu vi, Tunis.
- traore sadio, bocquier philippe (1996) Migrations en Afrique de l'Ouest : de nouvelles tendances in *La chronique du CEPED*, n° 20, pp. 1 - 3.
- turnham david, salomé bernard, schwarz, dir. (1990) *Nouvelles approches du secteur informel* Paris, OCDE, 271 p.
- vaté michel (1982) *Leçons d'Economie Politique* Paris, éd. Economica, 3<sup>ème</sup> éd., 408 p.
- verlaeten marie-paule (1991) *Les échanges frontaliers du Nigeria : une dynamique d'intégration régionale en cours* Paris, éd. Orstom, 66 p.
- wright iren (1989) Impératifs géographiques de la coopération transfrontalière, pp. 33-36 in *The Niger-Nigeria transborder co-operation*, edited by Asiwaju and B.M. Barkindo, published for the Research and Documentation Centre, National Boundary commission, Kano, Malthouse Press Ltd, 514 p.



## Annexe 1 : Les questionnaires de l'enquête-ménages - Fiche ménage - Fiche individu

N°Ménage ..... Nom  
enquêteur .....  
Quartier.....Zone.....Date.....  
Etes-vous polygame ?

·  
Non

·  
Oui

Nombre d'épouses :

**COMPOSITION DU MENAGE (toute personne actuellement présente dans le ménage doit y être inscrite)**



N° indiv	Sexe	Position dans le ménage	Age	Statut matrimon	N° du père	N° de la mère	N° de l'époux	Statut résident	Légende
1									Sexe :
2									Homme
3									Femme
4									Position
5									ménage
6									Chef de
7									Ménage
8									Epouse
9									du Chef
10									Enfant
11									du Chef
12									Père,
13									Mère du
14									Chef
15									Frère,
16									Soeur
17									du Chef
18									Oncle,
19									Tante du
20									Chef
21									Belle-fille
22									du Chef
									Neveu,
									Nièce du
									Chef
									Petit-enfant
									du Chef
									Autre
									parent
									Domestique
									Autre
									Statut
									matrimonial
									Marié
									Célibataire
									Veuf
									Divorcé
									Statut
									résidentiel

N° indiv	Sexe	Position dans le ménage	Age	Statut matrimon	N° du père	N° de la mère	N° de l'époux	Statut résident	Légende
23									R : résident permanent
24									T : temporaire : durée totale
25									envisagée > ;=4 mois
26									P: de passage : durée totale
27									envisagée < ;4 mois

Y a-t-il des personnes qui n'habitent pas à Konni que vous recevez chez vous au cours de l'année ?

.  
Non

.  
Oui

Combien :

Précisez dans le tableau ci-dessous, les 5 qui restent le plus longtemps

Nature du lien (ex. père, mère, oncle, tante, cousin, ami, grand-père...)	Lieu de provenance ville/village pays	Motif*	Fréquence**	Durée du séjour	Est-il/elle là actuellement (oui / non)	n° dans la fiche-composition
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

\*1-Faire des achats/vente à Konni 2-Faire des achats/ventes au Nigeria 3-Exercer une activité pendant la saison sèche 4-Autre (préciser) \*\*1- plusieurs fois/ semaine 2- environ 1 fois/semaine 3- au moins 1 fois/mois 4- au moins 1 fois/an 5- plus rarement

## Caractéristiques de l'habitat

Nombre de feux ou ménages sur la parcelle : .....

Parcelle lotie : Oui Non

Statut d'occupation : Propriétaire Locataire Hébergé gratuitement Autre .....

Type de logement : Concession Villa Célibatérium Case Autre

Murs du logement : Paille Banco Semi-dur Dur Autre

Toit du logement : Paille Banco Tôle Béton Autre

Alimentation en eau dans la concession : Oui Non

Approvisionnement en eau : Eau courante Puits Forage Borne fontaine

Achat chez voisin Achat à des vendeurs ambulants Autre.....

Equipement du logement	Oui	Non
Raccordement au réseau électrique		
Télévision		
Réfrigérateur		

Avez-vous un ou plusieurs postes de radio ? non, oui combien :

## Equipement transport

Pouvez-vous nous indiquer pour chacun des véhicules que vous possédez dans

votre ménage (y compris des véhicules de fonction) :

N°	Type (Vélo, moto, voiture, camion....)	Modèle du véhicule (Exemple : Yamaha, Peugeot 205...)	Age du véhicule: < 5 ans, 5-10 ans, > 10 ans	N° utilisateur habituel	Coût d'essence par mois	Coût d'entretien par mois
1						
2						
3						
4						

### Déplacements de la veille

Cette page sert d'aide à l'enquêteur pour la fin du questionnaire individu

Chaque déplacement se caractérise par le lieu de départ (*quartier et éventuellement repère plus précis à l'intérieur du quartier*), l'heure de départ, le lieu et l'heure d'arrivée, la durée du déplacement (*pour vérification s'il y a un problème avec les heures de départ ou d'arrivée*), le motif du déplacement (*activité réalisée à destination*), le ou les mode(s) de transport utilisé(s). Le lieu de départ d'un déplacement est obligatoirement le lieu d'arrivée du déplacement précédent.

Le **motif du déplacement** est l'un des suivants :



<b>Approvisionnement</b>	<b>Aller faire des achats dans le cadre du travail</b>
Etudes	<i>Aller à l'école</i>
Professionnel	<i>Motif professionnel autre</i>
Travail	<i>Aller au travail</i>
Achats	<i>Faire des achats pour soi ou sa famille</i>
Accompagnement	<i>Accompagner quelqu'un</i>
Culture	<i>Aller cultiver ou voir les cultures</i>
Démarches	<i>Faire des démarches pour le ménage</i>
Eau	<i>Approvisionnement en eau</i>
Ménage	<i>Activité liée à l'entretien du ménage (apporter à manger...)</i>
Religion	<i>Aller à la mosquée, l'église</i>
Santé	<i>Raisons de santé</i>
Services	<i>Services divers (coiffeur, réparations...)</i>
Amis	<i>Rendre visite à des collègues de travail, des copains, des amis</i>
Association	<i>Participer à une tontine, à une association</i>
Collectif	<i>Participer à un événement collectif (baptême, mariage, deuil...)</i>
Loisir	<i>Activités sportives ou de loisir</i>
Parents	<i>Rendre visite à des parents</i>
Voisins	<i>Rendre visite à des voisins</i>
Retour	<i>Retour au domicile</i>
<b>Noter clairement la réponse</b>	<i>Autre motif non listé</i>

Les modes de transport sont les suivants :

<b>MAP</b>	<b>Marche à Pied</b>
VELO	<i>Bicyclette</i>
MOTC	<i>Moto Conducteur</i>
MOTP	<i>Moto Passager</i>
KABU	<i>Kabou-kabou</i>
MK	<i>(mota kassoua) Voiture de marché</i>
VPC	<i>Voiture particulière Conducteur</i>
VPP	<i>Voiture particulière Passager</i>
CAR	<i>Car</i>
<b>Noter clairement la réponse</b>	<i>Autre type de véhicule</i>

Plusieurs modes peuvent être utilisés successivement dans un même déplacement (par exemple, marcher jusqu'à la gare pour prendre un taxi-brousse, il faut alors indiquer MAP + MK)

TSVP

### Les heures de départ et d'arrivée

Pour les gens qui possèdent une montre ou qui ont une bonne notion de l'heure, noter l'heure en clair.

Pour les autres, utiliser :

- <6H → → → avant la prière du matin (6H)
- 6-10H → → → entre la prière du matin et l'heure d'aller au marché
- 10-13H → → → entre l'heure d'aller au marché et l'heure du repas de midi
- 13-14H → → → entre l'heure du repas et de la prière de Azahar
- 14-16H → → → entre l'heure de la prière de Azahar et l'heure de la prière de l'Aassar
- 16-19H → → → entre l'heure de la prière de l'Aassar et l'heure de la prière de Magariba
- 19-20H → → → entre Magariba et l'heure de la prière de l'Icha
- 20-23H → → → entre l'heure de l'Icha et la fin de la télé
- >23H → → → après la fin de la télé

**Durées** de déplacement :

Dans tous les cas de figure, essayer d'estimer la durée des déplacements.

### Remarques éventuelles de l'enquêteur sur le ménage et les individus

Fiche Individu, I-1

N° Ménage ..... N° Individu ..... Perm. Temp. Nom  
enquêteur .....

Quartier ..... Zone ..... Date .....

### Caractéristiques socio-démographiques

**Sexe :** Homme Femme

**Age (en années) :** .....

**Statut matrimonial :** Marié Célibataire Veuf Divorcé

**Position :** Chef du ménage      Epouse      Enfant      Autre parent      Autre  
**Nationalité :** Nigérienne      Nigériane      Autre .....  
**Niveau d'instruction :** Sans étude      Primaire      Secondaire      Supérieur  
**Ecole fréquentée (plusieurs réponses possibles) :**  
 Publique      Medersa franco-arabe      Medersa islamique      Autre privée  
**Ethnie :** Djerma-Songhaï      Haoussa      Peul      Touareg      Autre  
**Religion :** Musulmane      Autre  
**Parcours migratoire**  
**Etes-vous né(e) à Konni ?**

<p><b>Oui Avez-vous déjà quitté Konni pendant + de 6 mois ? Non → Passer à Ψ dans la page suivante Oui Pourquoi êtes-vous parti de Konni ?</b></p> <p>.....</p> <p><b>Quand êtes-vous parti ? (année ou âge)</b></p> <p>.....</p>	<p><b>Non Où êtes-vous né(e) ?</b></p> <p><b>Ville/village</b> .....</p> <p><b>Arrondissement</b> .....</p> <p><b>Pays</b> .....</p> <p><b>Avant de vous installer à Konni, y aviez-vous déjà fait des séjours de plus de 6 mois ? Non Oui</b></p>
<p><b>Oui Avez-vous déjà quitté Konni pendant + de 6 mois ? Non → Passer à Ψ dans la page suivante Oui Pourquoi êtes-vous parti de Konni ?</b></p> <p>.....</p> <p><b>Quand êtes-vous parti ? (année ou âge)</b></p> <p>.....</p>	<p><b>Non Où êtes-vous né(e) ?</b></p> <p><b>Ville/village</b> .....</p> <p><b>Arrondissement</b> .....</p> <p><b>Pays</b> .....</p> <p><b>Avant de vous installer à Konni, y aviez-vous déjà fait des séjours de plus de 6 mois ? Non Oui</b></p>

<b>Avec vos parents avez-vous vécu plus de 6 mois :</b>		
	Non	Oui
Dans le département de Tahoua mais pas à Konni ?		
A Niamey ?		
Ailleurs au Niger ?		
Au Nigeria ?		
Ailleurs à l'étranger ?		

**Sans vos parents, avez-vous vécu plus de 6 mois :**

	Non	Oui
Dans le département de Tahoua mais pas à Konni ?		
A Niamey ?		
Ailleurs au Niger ?		
Au Nigeria ?		
Ailleurs à l'étranger ?		

Avez vous quitté vos parents définitivement ? Non Oui => A quel âge (ou année) :.....

Depuis quand êtes-vous venu ou revenu vivre à Konni ? (*date ou nombre d'années*) .....

Pourquoi êtes-vous venu ou revenu vivre à Konni ? .....

#### **Ψ Statut socio-économique**

Est-ce que vous avez un emploi ?

Oui ,

—  
Est-ce un..... Emploi permanent Emploi occasionnel

—  
Etes-vous..... Salarié Non salarié

Non

—  
Etes-vous..... A la recherche d'un emploi Etudiant ou scolaire Retraité  
Ménagère Sans activité

**Pour les actifs, les chercheurs d'emploi et les retraités seulement :**

Quelle est votre activité principale ? .....

Quelle est votre fonction ?

—  
Patron Indépendant Cadre moyen ou supérieur Technicien Employé

—  
Ouvrier, manoeuvre Tâcheron Apprenti Aide familiale Autre .....

Dans quel secteur d'activité travaillez-vous ?

- Agriculture/élevage/pêche      Commerce      Artisanat      Transport
- Administration publique      Autre .....

Lieu d'activité : Domicile      Fixe à l'extérieur du domicile      Ambulant

Localisation précise du (des) lieu(x) de travail ou d'étude : .....

Quartier : .....

Quels sont approximativement les revenus mensuels de cette activité (*net, en FCFA*) : .....

Avez-vous une autre activité professionnelle (permanente ou saisonnière) ?

Non

Oui

– Laquelle ? .....

– Quelle est votre fonction ? Patron      Indépendant      Technicien      Employé      Ouvrier, manoeuvre, Tâcheron, Apprenti, Aide, familiale, Autre.....

– Dans quel secteur d'activité travaillez-vous ? Agriculture/élevage/pêche, Commerce Artisanat, Transport, Autre .....

– Lieu d'activité : Domicile      Fixe à l'extérieur du domicile      Ambulant

– Quels sont approximativement les revenus mensuels de cette activité (*net, en FCFA*) ?  
.....

N° Ménage .....	N° Individu .....	Nom enquêteur .....	I-2
N° Ménage .....	N° Individu .....	Nom enquêteur .....	I-2

Avant votre situation actuelle, avez-vous pratiqué d'autres activités professionnelles ?

Non

Oui => Préciser lesquelles par ordre chronologique dans le tableau ci-dessous :

Activité pratiquée	Lieux où l'activité a été pratiquée	Début de l'activité	Durée de l'activité	Motif(s) d'abandon*
	ville ou village	arrondiss./paye	(âge/année)	(en années)
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
* 1-Ne gagnais pas assez 2-Envie de changer 3-Affectation 4-Renvoi 5-Faillite employeur 6-Retraite 7-Changement de situation familiale 8-Suivre conjoint 9-Autre (préciser)				

Si les 10 lignes sont remplies :

Y en a-t-il d'autres ?

Non

Oui

=> Combien : ..... Lesquelles : .....

Dans le cadre de votre activité (principale ou secondaire), avez-vous besoin de vous approvisionner (pour vous-même ou pour votre patron) ?

Non

=> Passer directement à  $\Psi$  au milieu de la page suivante

Oui

=&gt; Préciser :

	Jamais		
Vous approvisionnez-	Parfois		- auprès de fournisseurs de Konni
vous à Konni ?		=> ;	- auprès de fournisseurs nigériens qui viennent à Konni
	Souvent		- auprès de fournisseurs nigériens venant à Konni

	Jamais	=> ;	Passer directement à Ψ au milieu de la page suivante
Vous approvisionnez-	Parfois		- vous êtes envoyé par votre patron
vous en dehors de		=> ;	- vous y allez personnellement
Konni ?	Souvent		- vous envoyez quelqu'un
			- vous profitez de quelqu'un qui y va

Si vous vous approvisionnez en dehors de Konni, où allez vous ? Remplir le tableau ci-dessous. S'il y a plus de 3 réponses, noter les 3 destinations principales.

Lieu Ville/village	Fréquence	Durée du séjour (en jours)	Articles achetés	Montant total approximatif de l'achat**	Mode transport ( voiture marché, véh. personnel ...)	Tarif total (transp. coll.) / coût essen-ce (véh. personnel)
-----------------------	-----------	----------------------------------	---------------------	---	--	--

\* 1-Plusieurs fois/semaine 2-Environ 1 fois/semaine 3-Au moins 1 fois/mois 4-Au moins 1 fois/an 5-Plus rarement \*\* 1- <

;1 000F 2- 1 000-5 000F 3- 5 000-10 000F 4- 10 000-20 000F 5- 20 000-50 000F 6- >

Ψ Pour vos activités professionnelles, allez-vous vendre des articles en dehors de Konni ?

Non

Oui => Où allez-vous ? Remplir le tableau ci-dessous. S'il y a plus de 3 réponses, noter les 3 destinations principales.

Lieu Ville/village	Fréquence*	Durée du séjour (en jours)	Articles vendus	Mode transport ( voiture marché, véh. personnel ... )	Tarif total (transp. coll.) / coût essen-ce (véh. personnel)
* 1-Plusieurs fois/semaine 2-Environ 1 fois/semaine 3-Au moins 1 fois/mois 4-Au moins 1 fois/an 5-Plus rarement					

Hormis pour l'approvisionnement ou pour la vente, votre activité (principale ou secondaire) vous conduit-elle à quitter Konni ?

Non, jamais			
Oui, parfois		Lieu 1 :	Motif* :
		Lieu 2 :	Motif* :
Oui, souvent		Lieu 1 :	Motif* :
		Lieu 2 :	Motif* :
* 1-Chercher clients et/ou fournisseurs 2-S'informer (sur les prix ...) 3- Séminaire/colloque/stage 4-Formalités administratives 5-Autre (préciser)			

N° Ménage .....	N° Individu .....	Nom enquêteur .....	I-3
N° Ménage .....	N° Individu .....	Nom enquêteur .....	I-3

Vie quotidienne et transport

Disposez-vous pour votre usage personnel d'un des véhicules du ménage :

Non

Oui

Lesquels ? (chercher les n° correspondants dans Equipement transport de la fiche-ménage) :



.

N°..... , vous en disposez : De manière permanente, De temps en temps

.

N°..... , vous en disposez : De manière permanente, De temps en temps

**P**ouvez-vous disposer de temps en temps du véhicule de quelqu'un d'extérieur au ménage (parent, ami, collègue de travail...) :

	<b>Non</b>	<b>Oui, en tant que conducteur</b>	<b>Oui, en tant que passager</b>
Une bicyclette			
Une moto			
Une voiture			
Autre .....			

**P**our vous déplacer dans la ville, empruntez-vous les Kabou-kabou (taxi-motos) ?

.

Non

.

Oui => Combien dépensez-vous par semaine ? .....

**P**our vous ou votre famille, faites-vous des achats hors de Konni ?

.

Non => Passer directement à **ψ** en haut de la page suivante

.

Oui => Vous y allez : Seul, Vs accompagnez quelqu'1, Vs vs faites accompagner, Vs envoyez quelqu'1

<b>Vous allez :</b>	<b>Non</b>	<b>Oui</b>	<b>Selon quelle fréquence ? *</b>	<b>Vous y allez rien que pour faire des achats</b>		<b>A partir de quel montant d'achat y allez-vous ?</b>
				Non	Oui	
Au Nigeria		=> ;			=> ;	
Dans les villages environnants		=> ;			=> ;	
Ailleurs au Niger (ex : Tahoua, Niamey..)		=> ;			=> ;	
* 1-Plusieurs fois/semaine 2-Environ 1 fois/semaine 3-Au moins 1 fois/mois 4-Au moins 1 fois/an 5-Plus rarement 6-Jamais						

Parmi ces achats, y a-t-il des choses que vous achetez presque toujours :

	<b>Non</b>	<b>Oui</b>	<b>Lesquelles</b>	<b>Pourquoi les achetez-vous là ?*</b>
A Konni		=> ;	=> ;	
Dans les villages environnants		=> ;	=> ;	
Ailleurs au Niger (ex : Tahoua, Niamey..)		=> ;		
Au Nigeria		=> ;	=> ;	
* 1-Il n'y en a pas ailleurs 2-C'est moins cher 3-C'est de meilleure qualité 4-Il y a plus de choix 5-C'est plus près 6-Autre ( <i>préciser</i> )				

ψ Pour aller au Nigeria, vous faites votre change :

	Non	Oui	En quelle proportion ? *	Motif(s) **
A Konni		=> ;		
Au Nigeria		=> ;		
* 1-En totalité 2-En partie ** 1-C'est plus sécurisant 2-C'est plus pratique 3-Quand je n'ai pas prévu assez 4-Pour éviter des problèmes à la douane 5-Par habitude 6-Autre (préciser)				

En général, où effectuez-vous votre change :

- . Au marché chez l'agent
- . Au domicile de l'agent
- . A votre domicile
- . A votre lieu de travail

Vous l'effectuez d'habitude avec :

- . Le même agent
- . Les mêmes agents => Nombre .....
- . N'importe quel agent

#### Réseaux de sociabilité

Appartenez-vous à des associations :		Non	Oui	Combien
	Syndicat		=> ;	
	Tontine		=> ;	
	Autre		=> ;	
	.....			

Y a-t-il des parents, des amis... qui habitent à Konni, mais pas dans votre concession et que vous voyez régulièrement ? (Ne pas considérer des collègues qu'on voit tous les jours sur le lieu de travail)

.

Non

Oui => Précisez dans le tableau ci-dessous. Pensez d'abord à ceux que vous voyez le plus souvent.

Nature du lien (ex. père, mère, oncle, tante, cousin grand-père, amie...)	Lieu de sa résidence (quartier)	Lieu de rencontre*	Fréquence **
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
* 1-Chez vous 2-Chez la personne 3-Chez l'un ou chez l'autre 4-Dans votre quartier mais pas chez vous 5-Ailleurs **1-Plusieurs fois/ semaine 2-Environ 1 fois/semaine 3-Au moins 1 fois/mois 4-Au moins 1 fois/an 5-Plus rarement			

Si les 10 lignes sont remplies :

Y en-a-t-il d'autres ?

Non

Oui => Combien environ .....

N° Ménage .....	N° Individu .....	Nom enquêteur .....	I-4
N° Ménage .....	N° Individu .....	Nom enquêteur .....	I-4

Quittez-vous spécialement Konni pour rendre visite à :

**Annexe 1 : Les questionnaires de l'enquête-ménages- Fiche ménage- Fiche individu**

	Non	Oui	Destination		Fréquence*
			ville/village	arrondissement/pays	
votre famille		=> ;	1 .....	.....	.....
			2 .....	.....	.....
			3 .....	.....	.....
la famille de votre conjoint		=> ;	1 .....	.....	.....
			2 .....	.....	.....
			3 .....	.....	.....
des amis		=> ;	1 .....	.....	.....
			2 .....	.....	.....
			3 .....	.....	.....
d'autres personnes (préciser) .....		=> ;	.....	.....	.....
			.....	.....	.....

\* 1-Plusieurs fois/semaine    2-Environ 1 fois/semaine    3-Au moins 1 fois/mois    4-Au moins 1 fois/an    5-Plus rarement

Remarques éventuelles de l'enquêteur

N° du déplace <sup>t</sup>	Lieu de départ	Heure de départ	Lieu d'arrivée	Heure d'arrivée	Durée	Motif	Mode(s) de transport	Vous étiez seul (Oui/Non)
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								



## Annexe 2 : Echantillonnage et zonage

### Echantillonnage et zonage

En fonction des contraintes budgétaires et de représentativité de l'échantillon, nous avons déterminé une taille optimale d'un millier d'individus de plus de 13 ans, auxquels il fallait nommément administrer le questionnaire individu. Il s'agit alors maintenant de répartir l'échantillon et les enquêteurs (12) sur l'ensemble du territoire de la ville, c'est-à-dire les 8 quartiers et Kaoura, le village rattaché à la ville qui en constitue aujourd'hui le 9<sup>ème</sup> quartier. Ayant peu d'habitants (moins de 1 000 en 1988) et n'étant pas rattaché à la ville au moment du recensement, le cas de ce dernier quartier a été traité à part, en le considérant comme une zone à faible densité et en lui attribuant 1 enquêteur. Pour le reste de la ville, nous utilisons pour l'échantillonnage les estimations de population réalisées par l'Agence Nationale d'Urbanisme (ANU) en 1991 à partir de projections des données du recensement de 1988 et d'une enquête d'ajustement. Il s'agit là des données les plus récentes dont nous pouvons disposer.

**Tableau 1 : Répartition des enquêteurs en fonction du poids démographique des différents quartiers**

N° quartier	Quartier	Projection 91	% de la pop. en 91	Nb. arrondi d'enquêteur	Superficie urbanisée (ha)	Densité
1	Fada	2570	7,7	1	7,64	336
2	Tagagia	1870	5,6	1	5,71	327
3	Malamawa	3482	10,4	1	17,8	196
4	Matankarawa	2578	7,7	1	7,83	329
5	Roundji	3551	10,6	1	17,69	201
6	Rini	2635	7,8	1	17,54	150
7	Sabongari	13770	41,0	4	292,18	47
8	Mounwadata	3126	9,3	1	120,16	26
		33581	100,0	11	486,55	69
Pop. correspondant à 1 enquêteur	33581/11	3053				

#### Estimations ANU

Taux de croissance annuelle de la population : 5,03 %

Population en 88 □ 29 000

Population en 91 □ 33 500

Répartition de la population en classe d'âge : 11,86 personnes par concession, 5,91 personnes par ménage

49,6 % moins de 15 ans, 47,1 % de 15 à 65 ans, 3,3 % plus de 65 ans

Tableau 2 : Récapitulatif

Type de quartier	Densité		N <sup>os</sup> quartier	% de Pop. en 91	Nb proposé d'enquêteur	% de pop correspondant aux enquêteurs
Ancien/centre	élevée		1 , 2 , 4	21	2	18
Ancien/centre	moyenne		3 , 5 , 6	29	3	27
Nouveau/périphérie	faible		7 , 8	50	6	55
						100

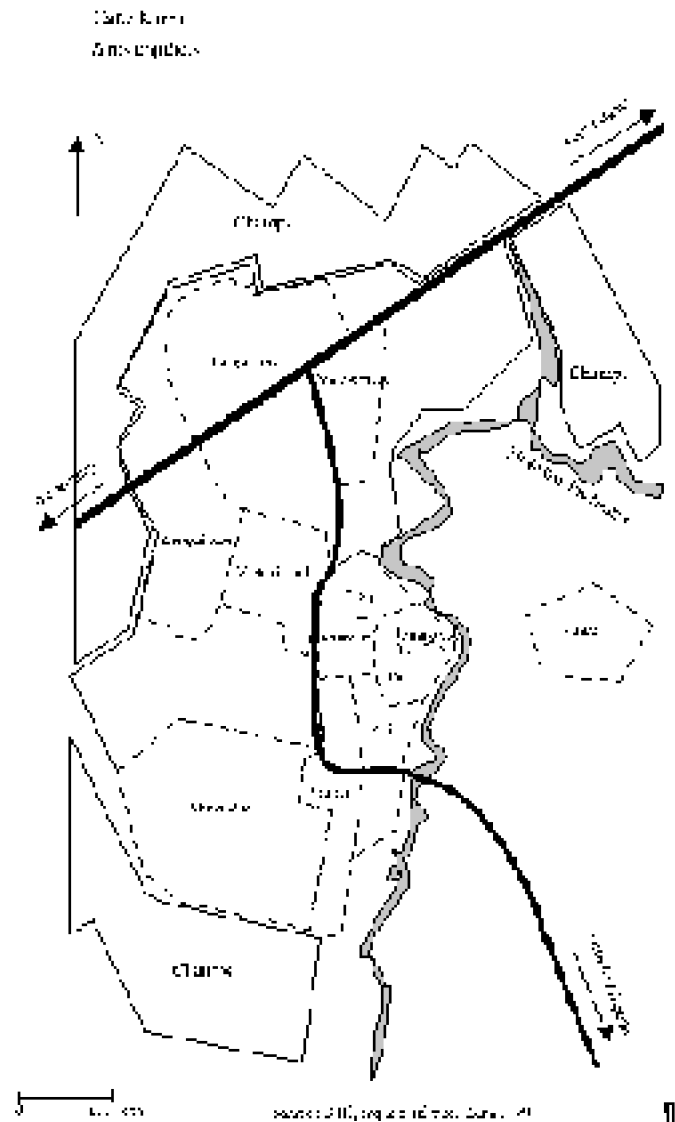
On note une légèrement surreprésentée de la périphérie (55% de la population est couverte par les enquêteurs affectés, alors qu'elle représente 50% de la population totale - Tableau 2) ; ceci peut se justifier en considérant que la périphérie abrite *a priori* des zones en plus forte croissance que celles du centre.

Le nombre de zone d'enquête étant de 12, 21 ménages devaient être enquêtés dans chacune d'entre elles. L'enquête a donc effectivement touché 253 ménages abritants 2002 individus dont 990 de plus de 13 ans ayant accepté de répondre aux questions. Le



taux de refus est de 4%, dont une majorité dus à l'état de santé ou à l'âge très avancé des individus.

Cet échantillonnage est réalisé pour faire un cadrage à titre forcément indicatif, car entre 1991 et 1997, beaucoup d'éléments ont dû évoluer et que nous n'avons pas pu prendre en compte.



Carte 1 : Zone enquêtée de Konni



## Annexe 3 : Les guides d'entretien

- . Fiche d'identification de l'interviewé et de son activité
- . Guide commerçant
- . Guide agent de change
- . Guide chauffeur
- . Guide chef de gare
- . Guide douanier

### Fiche d'identification de l'interviewé et de son activité

L'individu

Ville ou village d'origine :

.....

Age ou date de naissance : .....

Statut matrimonial :

.

Célibataire

.

Marié => Nombre de femmes : ..... Nombre d'enfants : .....

.

Divorcé => Nombre de femmes : ..... Nombre d'enfants : .....

.

Veuf => Nombre de femmes : ..... Nombre d'enfants : .....

Statut d'occupation du logement :

.

Encore chez les parents

.

Propriétaire

.

Locataire

.

Hébergé

.

Logement gratuit indépendant

L'activité

Enoncé détaillé de l'activité principale : .....

Vous l'exercez :

.

Comme ambulant, Quartiers fréquentés :

.....

.

Dans un lieu fixe, Localisation précise :

.....

Le local est :

.

une boutique

.

une table

.

une table élaborée

.

une simple natte

.

autre

**Avez-vous des employés ou des personnes qui vous aident (même de temps en temps) ?**

Non Oui combien ? .....	Mode de recrutement	fonction	Permanents ou temporaires	Famille (oui/non)
Employé n°1				
Employé n°2				
Employé n°3				

**Y a-t-il des jours où vous ne travaillez pas ?**

.

Non

.

Oui, Pourquoi ? .....

**Y a-t-il des périodes de l'année où vous ne travaillez pas ?**

.

Non

.

Oui, Pourquoi ? .....

**Avez-vous une autre activité ?**

.

Non

.

Oui, Énoncé détaillé de l'activité secondaire : .....

**Avant votre travail actuel avez-vous déjà exercé d'autres activités ?**

.

Non, Depuis combien d'années faites-vous ce travail ? .....

Oui, Indiquer lesquelles dans le tableau au dos de la page :

	Type d'activité	Année ou âge au début de l'activité	Lieu de Ville/village	l'activité Dprt/pays	Durée de cette activité	Motif d'abandon
1er travail						
2ème travail						
3ème travail						
4ème travail						
5ème travail						
6ème travail						
7ème travail						
8ème travail						
9ème travail						
10ème travail						
11ème travail						
12ème travail						
13ème travail						

## Guide commerçant

### I L'entrée dans l'activité

---

Comment s'est passé votre entrée dans la profession ?

Comment avez-vous eu l'idée de faire ce métier ?

Quelqu'un de votre famille exerçait-il cette activité ? Vous a-t-il incité, aidé ?

ça a été difficile ?

- . Y a-t-il eu des tentatives des autres commerçants pour vous en empêcher ?
- . Avez-vous demandé une autorisation aux gens du métier ou à l'administration publique ?
- . Avec quel capital (approximativement) avez-vous démarré ?
- . Comment vous l'êtes vous procuré ?
- . Qu'en avez-vous fait alors ?

## II L'activité et son évolution

### Achats

Où allez-vous pour votre approvisionnement ?

- . Lieux d'achats
- . Pourquoi ces lieux ?
- . Qui y va ?
- . Faites-vous des achats groupés avec d'autres commerçants ?
- . Pourquoi achetez-vous vos produits à :  
1-....., 2-.....
- . Quels produits ?
- . Quels réseaux sont utilisés (par connaissance, par habitude, toujours les mêmes,...)
- . Les prix (possibilité de les négocier, varient-ils fortement selon les périodes, les quantités achetées...?)
- . Avez-vous la possibilité de prendre les marchandises à crédit ? De quelle manière ? Pourquoi ? Le faites-vous ?
- .

Fréquence d'approvisionnement

.

Vous arrivent-ils d'y aller avec d'autres commerçants ou d'accepter leurs commissions ?

.

Est-il possible que votre fournisseur vous envoie la marchandise ? Utilisez-vous cette méthode d'approvisionnement ?

**A** partir de quel montant d'achat allez-vous acheter hors de Konni ?

.

Si vos achats n'atteignent pas ce montant chez qui achetez-vous vos articles à Konni ?

.

Vous arrive-t-il quand même d'aller acheter hors de Konni même en dessous de ce montant ?

.

Pourquoi ?

**V**ous arrive-t-il de profiter de quelqu'un qui y va pour lui demander de vous acheter des articles ?

.

Qui ?

.

Pourquoi ?

.

Pour des articles particuliers ?

Change

Lorsque vous allez au Nigeria, vous faites votre change :

.

où ?

.

Comment ?

.

Avec qui ?

.

Vous arrive-t-il de changer auprès d'une personne autre qu'un agent de change (ex. ami, un autre commerçant...)

.

Pensez-vous qu'il y ait trop ou pas assez d'agents de change à Konni ?



. Aident-ils ou freinent-ils le commerce ? Comment et/ou pourquoi ?

Faites-vous parfois vos achats au Nigeria en Fcfa ?

=> Pourquoi ?

Transport

Quels moyens de transport utilisez-vous lorsque vous allez vous approvisionner ?

Si voiture de marché :

. Quel est le tarif à l'aller ?

. Quel est le tarif lorsque vous revenez avec la marchandise ?

. Qu'est-ce qui compose ce tarif ?

. Pensez-vous à acheter un véhicule personnel ?

=> Pourquoi ou pourquoi pas ?

Si vous aviez un véhicule personnel changeriez-vous ou diversifieriez-vous vos lieux d'approvisionnement ?

=> Pourquoi ou pourquoi pas ?

. Quel est le plus gros reproche que vous faites au(x) mode(s) de transport que vous employez actuellement pour aller vous approvisionner ?

. Quel est son avantage ?

Vente

. Qui sont vos clients ?

—

Ce sont plutôt des gens de Konni ? Des gens de passage ? ...

—

Avez-vous des habitués ?

. Vendez-vous aussi à des commerçants ?

—

Lesquels ?

—

Selon quelles modalités ?

· **Vous arrive-t-il de vendre à crédit ?**

—

À qui ?

—

Pourquoi ?

—

Comment (selon quelles conditions) ?

· **Acceptez-vous des paiement en nairas ?**

—

Pourquoi ?

—

Si oui, que faites-vous de ces nairas ?

· **Quels sont vos plus gros clients ?**

—

Activité

—

Sexe, âge, ...

· **Quels sont les articles qui se vendent le mieux ?**

=> Pourquoi

· **Quels sont les articles qui se vendent le moins bien ?**

—

Pourquoi

—

Pourquoi continuez-vous à les vendre ?

· **En général, est-ce que cette activité vous rapporte beaucoup d'argent ?**

---

### Evolution

. Depuis que vous êtes dans cette activité, qu'est-ce qui a changé selon vous ? => Pourquoi ?

. Qu'avez-vous fait lorsque la frontière a été fermée en 1984 ? => Avez-vous continué la même activité ? (si oui comment, si non pourquoi ?)

. Qu'avez-vous fait au moment de la dévaluation du Fcfa en 1994 ? => Un peu avant et un peu après

. Qu'est-ce qui a changé pour vous depuis cette dévaluation ?

. Y a-t-il (ou y a-t-il eu) d'autres événements (autres que la dévaluation ou la fermeture de la frontière) qui font que votre activité marche mieux ou moins bien ?

. Que diriez-vous actuellement à un enfant de votre famille qui voudrait faire la même chose que vous ?

### **III Les relations avec les administrations**

---

. L'administration envoie-t-elle parfois ses agents pour contrôler votre activité ?

—

Quand ?

—

Comment cela se passe-t-il ?

—

Combien de fois dans l'année ?

. Payez-vous des taxes et/ou des impôts ?

—

Combien payez-vous de taxes ?

—

Combien avez-vous payé impôts l'année dernière ? (au titre de la patente ?)

. Comment passez-vous la frontière avec vos marchandises ?

## IV La profession et son évolution

---

Y a-t-il beaucoup de gens qui font le même travail que vous à Konni ?

—

Pourquoi

—

C'est trop ou pas assez ?

—

Ca change quelque chose pour vous ?

Y a-t-il des choses que font en commun tous les commerçants de cette branche ?

—

Vous rencontrez-vous parfois par ex pour fixer les prix de vente?

—

Y a-t-il des syndicats ? des associations ? Quel est leur rôle ?

Pensez-vous qu'il soit plus ou moins difficile d'exercer cette activité aujourd'hui ? =>  
Pourquoi ?

Pensez-vous qu'il y ait de « gros commerçants » à Konni ?

—

Dans quels secteurs du commerce ?

—

Leur commerce est-il prospère selon vous ? Pourquoi ?

## V Activité secondaire

---

Parlez-moi de votre activité secondaire.

—

Quelle est cette activité ?

—

Depuis quand la pratiquez-vous ?

—

Avec quel capital avez-vous pu la commencer (montant et provenance) ? → le capital peut être un terrain

–

Comment et avec qui la pratiquez-vous ?

–

Quand la pratiquez-vous ?

.

**Pourquoi l'exercez-vous ?**

.

**Pensez-vous dans les mois ou les années qui viennent abandonner cette activité ? => Pourquoi ?**

.

**Pensez-vous en commencer une autre ?**

–

Laquelle ?

–

Quand ?

–

Pourquoi ?

## **VI Argent et vie sociale**

---

Lorsque vous avez des problèmes d'argent dans votre activité, à qui demandez-vous un prêt ?

.

Quel est leur lien avec vous ?

.

Quelle est leur activité ?

.

Vous devez rembourser quand ?

.

Vous devez rembourser comment : en mensualités par ex., avec intérêt, ... ?

## **VII Opinion sur la frontière**

---

Est-ce qu'il y a des avantages (ou des inconvénients) au fait que Konni soit si proche de

la frontière ? => Pourquoi

Que se passerait-il, si comme pour Maradi ou Zinder, la frontière était assez loin de la ville ?

Que feriez-vous si vous ne pouviez plus acheter (ou vendre) au Nigeria ?

Si vous avez exercé en d'autres lieux (surtout sur d'autres frontières), quelles sont les différences que vous constatez ici ?

## **Guide agent de change**

### **I L'entrée dans l'activité**

---

Comment s'est passé votre entrée dans la profession ?

—

Comment avez-vous eu l'idée de faire ce métier ?

—

Quelqu'un de votre famille exerçait-il cette activité ? Vous a-t-il incité, aidé ?

—

ça a été difficile ?

—

Y a-t-il eu des tentatives des autres agents de change pour vous en empêcher ?

—

Avez-vous demandé une autorisation aux gens du métier ou à l'administration publique ?

Avec quel capital (approximativement) avez-vous démarré ?

—

Comment vous l'êtes vous procuré ?

—

Qu'en avez-vous fait alors ?

---

## II L'activité et son évolution

---

### Achats

**Comment vous approvisionnez-vous en nairas ?**

- Approvisionnement collectif et redistribution
- Avez-vous 1 ou des fournisseurs que vous contactez personnellement ?
- Pourquoi ?

### Vente

· **Comment fixez-vous les cours de vente ?**

· **Qui sont vos clients ?**

—  
Ce sont plutôt des gens de Konni ? des gens de passage ? des commerçants ?...

—  
Avez-vous des habitués ?

—  
Vous arrive-t-il de faire crédit ? A qui ? Pourquoi ?

· **Vendez-vous aussi à d'autres agents de change ? =>Selon quelles modalités ?**

· **Quels sont vos plus gros clients ?**

—  
Leur activité

—  
Leur localisation géographique (Konni, Nigeria, Niamey, ...)

—  
Leur âge, sexe, ...

· **Pensez-vous qu'il y ait des gens ou des commerçants qui font parfois le change entre eux ?**

—  
ça se fait peu ou beaucoup ?

—  
Comment cela se passe-t-il ?

—  
Cela gêne-t-il votre commerce ?

·  
Y a-t-il des gens qui préfèrent faire leur change au Nigeria ?

—  
Pourquoi ?

—  
Qui sont-ils ?

### Evolution

·  
Depuis que vous êtes dans cette activité, qu'est-ce qui a changé pour vous ?  
=>Pourquoi ?

·  
Qu'avez-vous fait lorsque la frontière a été fermée en 1984 ? =>Avez-vous continué la même activité ? (si oui comment, si non pourquoi ?)

·  
Qu'avez-vous fait au moment de la dévaluation du Fcfa en 1994 ? =>Un peu avant et un peu après

·  
Qu'est-ce qui a changé pour vous depuis cette dévaluation ?

·  
Que diriez-vous actuellement à un enfant de votre famille qui voudrait commencer à travailler comme agent de change ?

## **III Les relations avec les administrations**

---

·  
L'administration envoie-t-elle parfois ses agents pour contrôler votre activité ?

—  
Quand ?

—  
Comment cela se passe-t-il ?

—  
Combien de fois dans l'année ?

·  
Payez-vous des taxes et/ou des impôts ?



—  
Combien payez-vous de taxes ?

—  
Combien avez-vous payé impôts l'année dernière ? (au titre de la patente ?)

#### **IV La profession et son évolution**

---

.  
**Y** a-t-il beaucoup de gens qui font le même travail que vous ?

—  
Savez-vous à peu près combien ?

—  
C'est trop ou pas assez ?

—  
Pourquoi ?

—  
ça change quelque chose pour vous ?

.  
**P**ensez-vous qu'il soit plus ou moins difficile d'exercer cette activité aujourd'hui ? =>  
Pourquoi ?

#### **V Activité secondaire**

---

.  
**P**arlez-moi de votre activité secondaire.

—  
Quelle est cette activité ?

—  
Depuis quand la pratiquez-vous ?

—  
Comment et avec qui la pratiquez-vous ?

—  
Quand la pratiquez-vous ?

.  
**P**ourquoi l'exercez-vous ?

- .  
**Pensez-vous dans les mois ou les années qui viennent abandonner cette activité ? => Pourquoi ?**
- .  
**Pensez-vous en commencer une autre ?**
  - Laquelle ?
  - Quand ?
  - Pourquoi ?

## **VI Opinion sur la frontière**

---

- .  
**Selon vous, est-ce un avantage ou un inconvénient que la frontière soit si proche de Konni ? => Pourquoi ?**
- .  
**Y a-t-il une différence entre les agents de change de Konni et ceux de Maradi ou Zinder ?**
  - Laquelle ?
  - pourquoi ?
- .  
**Que se passerait-il si comme à Maradi ou Zinder, la frontière était assez loin de la ville ?**
- .  
**Si vous avez exercé en d'autres lieux (surtout sur d'autres frontières), quelles sont les différences que vous constatez ici ?**

## **Guide d'entretien chauffeur**

### **L'activité**

---

**Comment et pourquoi êtes-vous devenu chauffeur ?**

---

---

En quoi consiste votre activité ? (que transportez-vous)

## Le véhicule

---

- . Quel type de véhicule conduisez-vous ?
- . Où est-il immatriculé ? => Pourquoi ?
- . Quelle est sa capacité ?
- . Quel est approximativement son âge ?
- . Avez-vous souvent des pannes ? => De quels types en général ?
- . Comment vous organisez-vous alors ?
- . Où achetez-vous vos pièces ?
- . Où prenez-vous de l'essence ?
- . Quelles sont vos relations avec le propriétaire en ce qui concerne le véhicule (location, recettes...)

## Pratique quotidienne de l'activité

---

- . Où et comment trouvez-vous vos passagers à Konni ? (y a-t-il un système de tour de rôle pour les véhicules ?)
- . Où et comment trouvez-vous vos passagers à ..... ? (le lieu d'arrivée)
- . Combien de temps en moyenne votre véhicule met-il à se remplir à Konni ?
- . Combien de temps en moyenne votre véhicule met-il à se remplir à ..... ? (le lieu d'arrivée)
- . Combien d'aller/retour faites-vous par jour ?

- .  
**Combien de personnes prenez-vous en moyenne à chaque voyage ?**
- .  
**Quels sont vos tarifs ?**
  - Pour personne seule
  - Pour personne avec bagages
- .  
**A quelles heures commencez-vous et arrêtez-vous le travail généralement ?**
- .  
**Y a-t-il des jours et des périodes d'affluence à l'aller ? Lesquels ? A quoi correspondent-ils ?**
- .  
**Y a-t-il des jours et des périodes d'affluence au retour ? Lesquels ? A quoi correspondent-ils ?**
- .  
**Sur 10 voyageurs que vous prenez à Konni, combien selon vous ne sont pas de Konni ?**
- .  
**Transportez-vous beaucoup de Nigériens ?**
- .  
**Comment se passe le passage de la frontière ?**

## **Evolution des comportements consécutive à des chocs**

---

- .  
**Avez-vous constaté des changements (dans le nombre de personnes, les itinéraires choisis, les rythmes de voyage, les quantités et la nature des marchandises transportées...) lors de la dévaluation du Fcfa en 1992 ?**
- .  
**Comment avez-vous réagi ? (Tarification, changement d'itinéraire...)**
- .  
**Comment ont réagi les autres chauffeurs ?**
- .  
**Que s'est il passé dans votre profession lors de fermeture de la frontière en 1984-1986 ? (Flux, itinéraires, tarifs...)**

## Guide d'entretien chef de gare

### Identification de l'enquêté

---

- . Identité de l'enquêté
- . Fonction de l'enquêté
- . Depuis combien d'années exercez-vous ici ?
- . En quoi consiste votre activité ?

### Activité quotidienne de l'enquêté

---

- . La gare a-t-elle des heures d'ouverture et de fermeture ?
- . Tous les véhicules de transport en commun non-urbain passent-ils par la gare ?
- . Quelles sont les différentes lignes que desservent les véhicules qui s'y arrêtent ?
- . Pour chaque ligne, combien de voitures partent en 1 heure (ou une autre mesure) ?
- . Pour chaque ligne, combien de voitures arrivent en 1 heure ?
- . Quelle est la capacité des véhicules les plus grands ? De quels types sont-ils ? Suivent-ils des lignes privilégiées ?
- . Quelle est la capacité des véhicules les plus petits ? De quels types sont-ils ? Suivent-ils des lignes privilégiées ?
- . Y a-t-il du transport mixte (marchandises-voyageurs) ? Pour quels produits ? Sur quelles lignes ?

Les véhicules de transport de marchandises (uniquement) passent-ils également par la gare ?

Si oui, de quels types sont-ils, quels itinéraires suivent-ils, quelles marchandises transportent-ils selon leur provenance et leur destination... ?

Avez-vous une connaissance chiffrée du nombre de véhicules (et même de passagers si possible) qui utilisent la gare par/chaque jour ?

### **S'il y a un système de taxe à l'entrée de la gare :**

---

Quels sont les tarifs appliqués ?

Quel nombre de tickets est vendu chaque jour dans chaque catégorie de tarif ? (sinon quelle est la recette journalière globale)

Quelles sont les jours d'affluence ? A quoi correspondent-ils ? Jusqu'à combien de tickets peuvent alors être vendus ces jours là ?

Y a-t-il des saisons creuses ? A quelles périodes de l'année ? A quoi correspondent-elles ?

Y a-t-il des saisons d'affluence ? A quelles périodes de l'année ? A quoi correspondent-elles ?

### **Evolution des comportements consécutive à des chocs**

---

Avez-vous constaté des modifications (ex : dans les rythmes de voyage, les rythmes de remplissage des véhicules...) lors :

—  
de la dévaluation du franc Fcfa en 1992 ?

—  
de la grande dévaluation de la Naira en 1986 ?

Quelles ont été les réactions des transporteurs de personnes (et de marchandises s'il y

en a à la gare) dans l'un et l'autre des cas ? (Tarification, changement d'itinéraire...)

Que s'est il passé dans le secteur du transport lors de fermeture de la frontière en 1984-1986 au niveau :

- des flux,
- des itinéraires : ce sont-ils modifiés réellement ou juste détournés des circuits officiels,
- des produits échangés (nature et quantité),
- du transit par la gare : était-il encore effectif pour tous les véhicules,
- des tarifs du transport ?

## Guide d'entretien Douanier

### Identification de l'enquêté

---

Identité de l'enquêté

Fonction de l'enquêté

Depuis combien d'années exercez-vous ici ?

A quels autres postes-frontière avez-vous déjà travaillé ?

### Fonctionnement général du poste

---

Quel est le fonctionnement de votre poste de douane ? (activités, responsabilités, hiérarchie...)

En quoi consiste votre fonction ?

.

Quels types de statistiques dressez-vous ?

.

Existe-t-il une collaboration (de quelle nature) entre vous et :

—

le poste en face (au Nigeria) ?

—

les autres postes frontières du Niger ?

## **L'activité à la frontière, rythmes et saisonnalité**

---

.

Combien de personnes en moyenne passent la frontière par jour, dans un sens puis dans l'autre ? (connaissance réelle ou approximative)

.

Qui sont les personnes qui traversent la frontière ? (commerçants, non-commerçants, originaires ou étrangers à Konni,...)

.

Les flux de personnes varient-ils en fonction du jour de la semaine et/ou de la période de l'année ? Selon quelles proportions ? Quelles en sont les raisons ?

.

Quels types de marchandises circulent à l'allée (Konni/Illéla) ?

.

Quels types de marchandises circulent au retour (Illéla/Konni) ?

.

Avez-vous l'impression depuis que vous êtes là que les produits transportés changent de nature, ou que les quantités transportées ont changé ?

.

Quelles sont à l'heure actuelle les marchandises prohibées ? Avez-vous constaté depuis l'interdiction de ces produits à l'échange que leur commerce s'est :

—

arrêté,

—

détourné des circuits officiels,

—

remplacé par le commerce d'autres types de produits ?



.  
Avez-vous une connaissance chiffrée des flux de marchandises transitant par cette frontière, par jour ou par semaine ou ... ? (connaissance réelle ou approximative)

## Modes de transport utilisés

---

.  
Quels sont les différents modes de transport utilisés par les personnes pour traverser la frontière ?

.  
Y a-t-il un fort passage de véhicules de transport de marchandises dans un sens comme dans l'autre ? De quels types sont-ils ? Connaissez-vous leurs lieux de provenance et de destination ainsi que la nature des marchandises transportées correspondantes ? Les propriétaires de ces marchandises sont-ils le plus souvent de Konni ou d'ailleurs ?

.  
Dans quelles proportions les marchandises voyagent-elles plutôt "accompagnées" ?

## Evolution des comportements consécutive à des chocs

---

.  
Quels ont été les conséquences de la dévaluation du Fcfa en 1992 sur les flux de personnes et de marchandises ?

.  
Y a-t-il eu une période particulière d'adaptation ?

.  
Y a-t-il eu une adaptation par un changement dans la nature des produits échangés ?

.  
Les comportements d'aujourd'hui sont-ils redevenus les mêmes qu'avant ou sont-ils plutôt le résultat de la dévaluation ?

.  
Avant cette dévaluation, il y avait eu en 1986 une dévaluation importante de la Naira, comment se sont comporté les riverains ? L'adaptation a-t-elle été la même qu'en 1992 ?

.  
Lorsque la frontière a été fermée en 1984-1986 avez-vous l'impression que les échanges ont cessé ou se sont-ils juste détournés des circuits officiels ?

.  
Lors de la réouverture, les flux sont-ils tout de suite redevenus comme avant ou bien y

a-t-il eu une période d'ajustement ? Avez-vous constaté des différences dans la nature et les quantités échangées avant et après ?

## **Opinion sur la frontière**

---

- .  
**La frontière est-elle peu ou très perméable d'une manière générale ? Pourquoi ?**
- .  
**Y a-t-il selon vous des personnes ou des catégories de personnes pour qui la frontière semble plus ouverte ? Lesquelles ? Pourquoi ?**
- .  
**Quelle est votre avis sur cette frontière ?**
- .  
**Son existence est-elle justifiée ? Faut-il la supprimer, la maintenir, la renforcer ? Pourquoi ?**
- .  
**Si vous avez exercé en d'autres lieux (autres frontières), quelles sont les différences que vous constatez ici ?**

## Annexe 4 : Détermination de l'âge de passage au statut d'adulte

### Détermination de l'âge de passage au statut d'adulte

Détermination de l'âge de passage au statut d'adulte en fonction du sexe et du statut matrimonial.

Le basculement se fait à 17 ans pour les femmes et à 24 ans pour les hommes.

Au niveau national, lors du recensement de 1988, l'âge au premier mariage est de 16 ans pour la femme et 24 ans pour l'homme (remuoa, 1997).

Femmes < ;40ans	Situation	matrimoniale			
Age	Célibataires	Divorcées	Mariées	Veuves	Total
14	79%	0%	21%	0%	100%
15	75%	0%	25%	0%	100%
16	62%	10%	29%	0%	100%
<b>17</b>	<b>40%</b>	<b>0%</b>	<b>60%</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>
18	28%	11%	61%	0%	100%
19	38%	25%	38%	0%	100%
20	13%	4%	83%	0%	100%
21	9%	9%	82%	0%	100%
22	11%	0%	89%	0%	100%
23	0%	10%	90%	0%	100%
24	22%	0%	78%	0%	100%
25	4%	4%	92%	0%	100%
26	11%	22%	67%	0%	100%
27	0%	0%	100%	0%	100%
28	7%	7%	86%	0%	100%
29	20%	0%	80%	0%	100%
30	3%	5%	87%	5%	100%
31	0%	50%	50%	0%	100%
32	0%	0%	100%	0%	100%
33	0%	17%	83%	0%	100%
34	0%	20%	80%	0%	100%
35	0%	7%	89%	4%	100%
36	0%	33%	67%	0%	100%
37	0%	0%	89%	11%	100%
38	0%	0%	100%	0%	100%
39	0%	0%	100%	0%	100%
Total	21%	6%	72%	1%	100%

<b>Hommes &lt; ;40 ans</b>	<b>Situation</b>	<b>matrimoniale</b>		
Age	Célibataires	Divorcés	Mariés	Total
14	100%	0%	0%	100%
15	100%	0%	0%	100%
16	100%	0%	0%	100%
17	100%	0%	0%	100%
18	97%	0%	3%	100%
19	100%	0%	0%	100%
20	95%	0%	5%	100%
21	89%	0%	11%	100%
22	77%	0%	23%	100%
23	67%	0%	33%	100%
<b>24</b>	<b>40%</b>	<b>20%</b>	<b>40%</b>	<b>100%</b>
25	37%	0%	63%	100%
26	25%	0%	75%	100%
27	40%	0%	60%	100%
28	20%	0%	80%	100%
29	20%	0%	80%	100%
30	38%	0%	63%	100%
31	0%	0%	100%	100%
32	13%	0%	88%	100%
33	0%	0%	100%	100%
34	33%	33%	33%	100%
35	8%	0%	92%	100%
36	20%	0%	80%	100%
37	0%	0%	100%	100%
38	25%	0%	75%	100%
39	0%	0%	100%	100%
Total	68%	1%	31%	100%

Nous considérerons donc comme jeune, toute fille célibataire de moins de 17 ans et tout garçon célibataire de moins de 24 ans. Les autres personnes, plus âgées et/ou non célibataires, seront pris en tant qu'adultes. Parmi les adultes, nous distinguerons le chef des autres adultes du ménage.

	Femmes	Hommes	Total
Chefs	17	236	253
Jeunes	54	174	228
Autres adultes	446	63	509
	517	473	990
	Femmes	Hommes	Total
Chefs	7%	93%	100%
Jeunes	24%	76%	100%
Autres adultes	88%	12%	100%
	52%	48%	100%

Position dans le ménage	Chefs	Jeunes	Autres adultes	Total
Chef	100%	0%	0%	26%
Epouse	0%	0%	63%	33%
Enfant	0%	73%	13%	23%
Autre parent	0%	21%	22%	16%
Autre	0%	6%	2%	2%
Total	100%	100%	100%	100%

## Annexe 5 : Composition des quatre groupes d'individus issus de la classification

Composition des quatre groupes d'individus issus de la classification

Les 'adultes sédentaires aisés' 23%	79% d'adultes 59% de sédentaires 34% d'aisés (la moyenne sur cette population est de 21%)
Les 'chefs et épouses non sédentaires modestes' 33%	73% de chefs et épouses 76% de non sédentaires 31% de modestes (la moyenne sur cette population est de 15%)
Les 'adultes immigrants pauvres' 21%	85% d'adultes 42% d'immigrants 75% de pauvres (la moyenne sur cette population est de 64%)
Les 'jeunes hommes sédentaires pauvres' 21%	43% de jeunes (la moyenne sur cette population est de 21%) 60% d'hommes 55% de sédentaires 83% de pauvres