



FRONTIÈRES ET INTÉGRATIONS EN AFRIQUE DE L'OUEST
WEST AFRICAN BORDERS AND INTEGRATION

CHRONIQUES FRONTALIÈRES

BULLETIN SUR LES RÉALITÉS LOCALES RÉGIONALES EN AFRIQUE DE L'OUEST
Avec l'appui du Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest

● Kanollywood, la vidéo sans frontière

« Dan Dalin Soyeyya »



4

EDITORIAL

FOCUS

10

DE ZIGUINCHOR À ABUJA...

5

CHRONIQUE

ENQUÊTE

FRONTIÈRE NIGER-NIGERIA : AXE MARADI-KATSINA-KANO

7

" PAYS HAUSA ", " PAYS-FRONTIÈRE "

9

KANO LA LOCOMOTIVE



FRONTIÈRE NIGER-BÉNIN : AXE GAYA-MALANVILLE

27

MALANVILLE : UN MARCHÉ SANS FRONTIÈRE DANS UNE VILLE FRONTALIÈRE

30

GAYA : MAILLON DES ÉCHANGES RÉGIONAUX

31

MALANVILLE, UNE DESTINATION ALIMENTAIRE RÉGIONALE

CHRONIQUES FRONTALIÈRES

disponibles sur le site
www.afriquefrontieres.org

une production

SUD COMMUNICATION
BP.12952 Niamey - NIGER,
Tél. +227 98 20 50 Fax. +227 75 50 92
Courriel : mboluvi@yahoo.fr

en partenariat éditorial et financier
avec

le **SECRÉTARIAT DU CLUB DU SAHEL
ET DE**

L'AFRIQUE DE L'OUEST /OCDE
Contacts

Laurent Bossard & Marie Trémolières
2, rue André Pascal
75775 Paris Cedex - France
Tél. + 33 (0) 1 45 24 89 68
Fax : + 33 (0) 1 45 24 90 31
courriel : marie.tremolieres@oecd.org

Directeur de la rédaction
Guy-Michel Boluvi

ont participé à ce numéro :
Marie Trémolières, Mohamadou Abdoul,
Laurent Bossard, Karim Dahou,
Eric Hazard, Jean-François Marquet.

Impression : Drapeau-graphic
courriel : drapeau@maxi4.com

DOSSIER

KANOLLYWOOD



12

LA VIDÉOMANIA HAUSA OU LA FOLIE DU
DAN DALIN SOYEYYA

17

LE BOOM DES IMAGES ENDOGÈNES

18

UN EXPANSIONNISME AMÈREMENT VÉCU CHEZ
LES GÉRANTS DE CINÉ

20

SAUVÉS PAR LA VIDÉO



22

AMINA GARBA

JE SUIS NÉE COMÉDIENNE

INTERVIEW



24

UMAR BANKAURA

RÉINCARNÉ PAR LA VIDÉO

Informer sur les réalités locales-régionales en Afrique de l'Ouest

" Un brûlot de plus ? " Que non ! Ce bulletin ne saurait en être un. Pour diverses raisons, la principale ? Il tire sa sève de la quête exprimée d'informations sur la coopération transfrontalière. Dans l'espace qui est le sien, aucun média à ce jour n'assure de manière régulière une information sur la construction régionale aussi bien au niveau local qu'institutionnel et par la porte que sont les dynamiques frontalières.

Dans un contexte, où l'intégration régionale renoue avec les agendas politiques, ce périodique vient renforcer et compléter un dispositif articulé autour de l'initiative WABI (West African Borders and Integration) ou " Frontières et intégrations en Afrique de l'Ouest " : un instrument d'investigation au service des acteurs engagés dans la promotion de l'action transfrontalière comme moteur de l'intégration régionale mais également du développement et de la paix. Le réseau Wabi tente d'asseoir un dialogue régulier entre acteurs locaux et responsables institutionnels de l'intégration régionale autour d'expériences concrètes de coopération.

Parmi les déclinaisons de ce dialogue, des ateliers, un site internet, des publications régulières, enfin la dernière née : les " Chroniques frontalières ", un outil capable de fournir une information élargie et spontanée qui manie échelles géographiques et thématiques, dessine le transfrontalier, s'appuie sur des enquêtes de terrain.

Des " Chroniques frontalières " pour qui ?

- les acteurs locaux, élus, responsables d'organisations professionnelles, associations : Véhiculer et partager des expériences, contraintes et propositions ;
- les responsables institutionnels de l'intégration régionale ouest africaine : Autoriser une vision élargie des politiques sectorielles sur la base d'informations régulières en provenance des zones transfrontalières ;
- les agences de coopération : S'extraire d'une perspective nationale vers une approche davantage régionale, dresser une tribune entre interlocuteurs préoccupés par le défi commun d'œuvrer pour l'intégration par la coopération transfrontalière.
- les rédactions : Appréhender le niveau régional ouest africain autrement que du point de vue des conflits, relayer la coopération ouest africaine vécue par les populations.

" Chroniques frontalières " opte pour une démarche journalistique : enquêtes le long des espaces frontaliers, présentation d'initiatives que par abus de langage on qualifierait de transculturelles, économiques ou sociales.

Il y a longtemps que les frontières de l'Ouest africain outrepassent les barrières qu'elles paraissent : route, fleuve, postes de police-douane. Elles entretiennent un souffle de vie capable d'un dynamisme pluridisciplinaire inestimable. Le couloir Kano-Katsina-Maradi inaugure ce magazine : axe de développement aussi bien économique que culturel entre le Nigeria et le Niger et au-delà, informelle suture des échanges informels. La notion de frontière s'efface lorsque le pays hausa décide de voyager, comme en témoigne la déferlante que connaît le marché de ses vidéos domestiques sur laquelle le Numéro 00 de " Chroniques frontalières " a décidé de s'attarder.●

Comment nourrir l'information sur les réalités locales-régionales en Afrique de l'Ouest ?

La question n'est plus d'actualité avec ce premier numéro des " Chroniques frontalières ". " L'intrusion " du local transfrontalier dans la réflexion sur le processus d'intégration régionale fait son chemin dans les agendas politiques. Elle répond d'une part à une demande du terrain, d'autre part, à une approche possible de la gouvernance régionale.

▶ Sur le terrain, une densification des espaces frontaliers : l'Afrique de l'Ouest vit une dynamique de peuplement exponentielle corrélée au développement des marchés urbains. Cette densification de la demande favorise les échanges et s'illustre dans les zones frontalières, notamment dans la bande entre pays sahéliens et côtiers, participant de fait à la construction régionale ;

▶ Les exigences de la gouvernance régionale institutionnelle, pour ce qui est du processus d'intégration : qu'elles soient abordées sous l'angle du NEPAD, dans sa volonté de confier à la CEDEAO le développement de politiques intégratives davantage fondées sur les dynamiques géographiques, démographiques et socio-économiques ou encore sous celui de l'Union africaine dans un objectif de "redynamiser le rôle des Etats par une action participative élargie aux sphères du secteur privé et de la société civile", ces exigences appellent à une mise en synergie des expériences locales frontalières et des stratégies institutionnelles.

Fondement de l'initiative WABI , cette volonté de dialogue s'exprime par une mise à disposition pour tous d'une information régulière sur les dynamiques transfrontalières et régionales. Entité active du réseau WABI, l'unité DLPIR du SCSAO tient en finançant et co-rédigeant ce Numéro zéro des chroniques frontalières à favoriser, dans la mesure de son mandat, une lecture des enjeux communs de la coopération frontalière à l'échelle tant locale que régionale●

CHRONIQUES FRONTALIÈRES

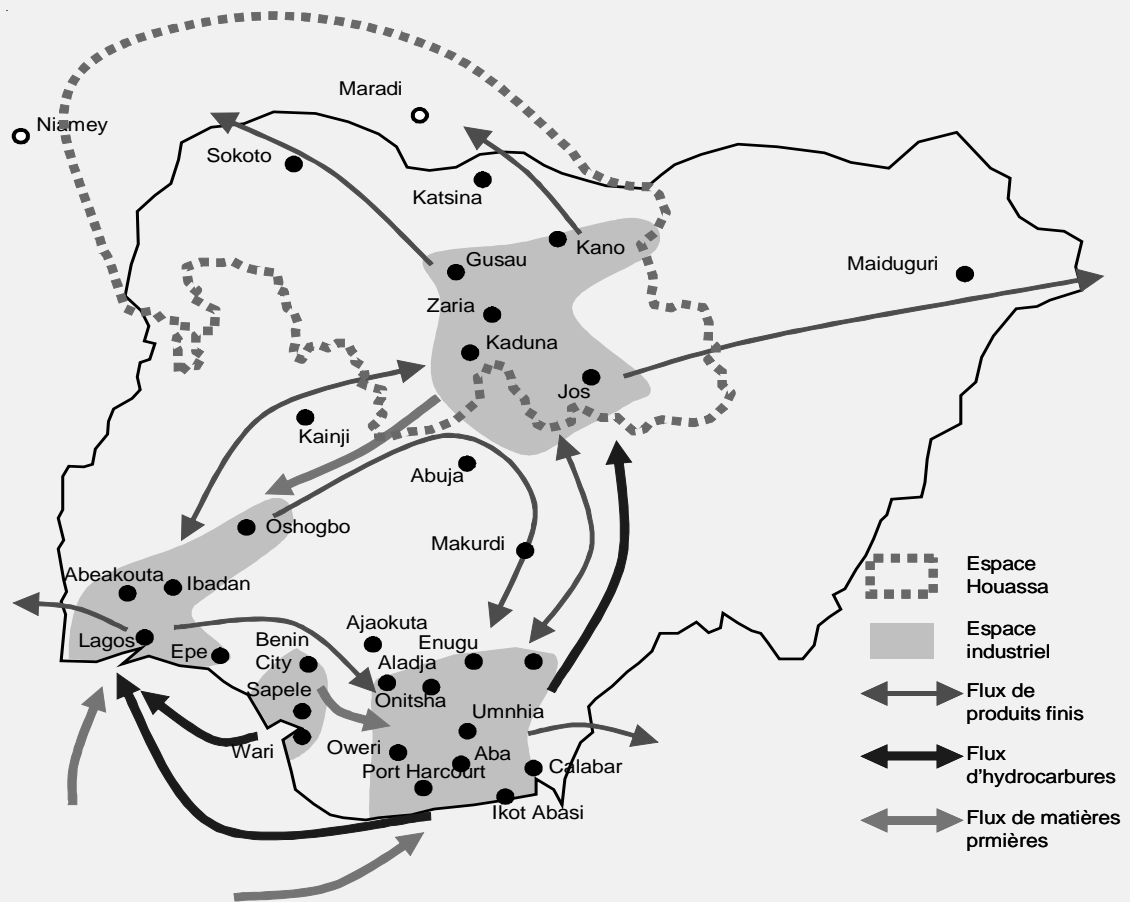
disponible sur le site www.afriquefrontieres.org

Le bulletin
qui vous ouvre les frontières.

Le Kasar Hausa

A côté des régions côtières, le Kasar Hausa représente de toute évidence le principal pôle de développement de l'hinterland ouest africain. Au même titre que le territoire dioula, il est à la fois un espace agricole et un lieu d'intermédiation entre les régions côtières et les zones arides d'Afrique de l'Ouest.

Frontières Niger-Nigeria, axe Maradi-Katsina-Kano



L'axe Maradi-Katsina-Kano qui traverse le pays Hausa, constitue peut être le plus important et le plus ancien couloir de développement d'Afrique de l'Ouest, ouvert depuis des siècles au Golfe de Guinée, ainsi qu'à l'Afrique du Nord et au Moyen Orient. Sa densité de peuplement et son urbanisation lui garantissent des perspectives de développement considérables même si ces dernières souffrent encore de la capacité de ses structures productives à résister à la concurrence internationale et de la pérennisation d'un système de contrebande institutionnalisée.

Il existe bien sûr dans l'espace CEDEAO, beaucoup d'autres zones transfrontalières de solidarité et d'échanges : la Sénégal méridionale, ses systèmes de production complémentaires, ses marchés frontaliers, ses espaces de proximité ; ou encore l'espace Mopti-Ouahigouya (Mali/Burkina), couloir de développement qui s'étend jusqu'à Ouagadougou

Même si de légères variantes dans l'accent indiquent l'appartenance à des communautés différentes, tout réunit les Hausa : la langue, la religion, les traditions vestimentaires, matrimoniales, culturelles, le goût et le sens des affaires... Le "Pays hausa" est un "Pays frontière" ; il englobe la frontière censée le diviser.

" Pays hausa ", " Pays-frontière "

avec son jumelage et ses projets communs d'aménagements locaux.

Toutefois, dans de nombreux cas, il s'agit de territoires "créoles", partagés par de nombreuses communautés qui en valorisent différents aspects.

On est loin de l'homogénéité socioculturelle du pays Hausa cimentée par le peuplement (si plusieurs peuples y cohabitent, les Hausa y sont très largement majoritaires) et par l'Islam.

Les princes du Bornou ont été les premiers à répandre massivement la religion musulmane, à partir du

14ème siècle - même si des prédicateurs venaient déjà l'enseigner depuis le 11ème siècle.

C'est depuis cette époque la religion de l'aristocratie et des élites urbaines et commerçantes. Mais l'islam et les religions traditionnelles ont longtemps coexisté dans la région, jusqu'au Jihad d'Usman Dan Fodio, lancé en 1804. Ce mouvement marque un progrès décisif dans l'islamisation et l'unification des Etats hausa, grâce au soulèvement des populations contre l'aristocratie locale - les Sarakunas.

A partir du califat de Sokoto, il de-

vait s'étendre à la plupart des territoires hausa.

Aujourd'hui, le kasar Hausa compte 50 millions d'habitants répartis de part et d'autre des 1500 km de frontière entre le Niger et le Nigeria ; le hausa, qui compte peu de variations dialectales, est la langue la plus parlée d'Afrique noire. Ici, plus qu'en beaucoup d'autres endroits, la frontière fait désordre ou, plutôt, favorise une dynamique transfrontalière de premier ordre.

La complémentarité des systèmes de production entre le nord - favorable à l'élevage - et ●●●



le sud - céréalier - du Kasar Hausa, détermine depuis longtemps des flux d'échanges importants.

Sokoto, Kano, Katsina, auxquelles il faudrait ajouter Zaria, Abuja ou Kaduna : cela fait longtemps que le centre de gravité du Kasar hausa, sur le plan urbain, agricole, politique, religieux ou commercial, se situe au Nigeria.

Sous tous les points de vue, les territoires nigériens en général et Maradi en particulier occupent une position périphérique par rapport au nord de la Fédération nigériane. D'ailleurs, jusqu'en 1816, Maradi était partie intégrante du royaume de Katsina.

Mais le Kasar Hausa est, aussi aujourd'hui, le royaume de la contrebande, qui prend appui sur les divergences de politique économique entre le Nigeria et ses voisins. Tout y circule : troupeaux, produits agricoles des régions environnantes, textiles d'Asie, véhicules d'Europe, pétrole, plastiques, cigarettes, un creuset de marchandises bannies ou autorisées suivant des routes tracées ou improvisées...●

Carnet de route

La route marchande Illéla-Sokoto

18 heures, et déjà la presque nuit, un thermomètre coincé à une température supérieure à 40 degrés, mois de mai sur la route de Niamey vers la frontière nigériane, infrastructure de qualité et peu de circulation. Arrivés à Birni'n-Konni, point frontière entre le Niger et le Nigeria après 6 heures de route. Quelques arrêts le temps de changer un pneu éclaté, usé par les nids de poule, la chaleur des goudrons, les coups de frein pour éviter un animal volontaire et préoccupé de rejoindre son troupeau. Les densités de population sont faibles même si la région compte parmi les plus peuplées du Niger, tirée par le dynamisme des terres voisines.

La superficie de la ville est assez grande, mais peu d'édifices en dur. Il semble que sa seule fonction soit de ravitailler les routiers circulant en direction de Tahoua, Agadez, Arlit ou de Maradi et Zinder. Tout est fait pour les voyageurs véhiculés : magasins de pièces détachées, petits marchands d'essence et d'huile, épiceries en grand nombre, ainsi que les inévitables vendeur de brochettes, de maïs grillé ou de thé à la menthe. La vérification des documents ne semble qu'une formalité, les touristes sont peu nombreux à pénétrer ces villes davantage dédiées aux activités de transit vers les centres urbains nigériens. Entre temps, un autre pneu encore à plat. Probablement l'œuvre d'un des nombreux vendeurs de mécanique étalés sur la route. Le poste de douane bienveillant, soucieux de sa réputation finance le démontage et conversion en tubeless (sans chambre à air) du pneu plus adapté aux routes africaines, semble-t-il.

Malgré les conseils du poste de Birni'n-Konni d'attendre le jour avant de pénétrer le sol nigérian, la voiture repart guidée par la pleine lune qui éclaire, au loin Sokoto. Les coupeurs de route sont fréquents le long de cette bande où se livre une grande partie du trafic informel qui ravitaille le marché de Kano ou de Katsina, pour descendre encore davantage vers le Sud du territoire. Un trafic en tout genre fourmille, outre les produits internationaux bannis par le gouvernement nigérian, les véhicules d'occasion des marchés européens. Second arrêt au poste frontière nigérian d'Illéla afin de viser les passeports et de mettre en règle les papiers du véhicule.

Quarante minutes de route en mauvais état séparent les deux administrations douanières. Il en coûte 500 nairas (3 Euros) pour un papier en bonne et due forme concernant le véhicule. La nuit se prolonge près du poste après un second avis défavorable quant à la sécurité des routes qui filent vers Sokoto. Emotions et frissons garantis●

Kano la locomotive

L'histoire, la géographie et une croissance démographique forte ont favorisé au cœur du pays hausa un maillage urbain qui n'a pas d'équivalent dans l'hinterland ouest africain.

Polarisé par la ville de Kano, l'urbanisation de la région témoigne d'un processus réel de transformation majeur de l'économie ouest africaine.

Du fait de son ancien statut de cité de commerce, Kano est depuis longtemps une ville dynamique.

Mais sa population, comme celle des autres métropoles d'Afrique de l'Ouest, croît particulièrement à partir des années 1960 (de 6 % en moyenne).

Troisième ville du pays après Lagos et Ibadan, d'une superficie de 17 km² au début du 20^{ème} siècle, Kano se déploie à présent au delà des murs de la cité ancienne sur une surface de 60 km², dont 48 construits.

L'Etat de Kano, positionné au vingtième rang de la fédération nigérienne en terme de superficie, est le deuxième Etat le plus peuplé, avec plus de 6 millions d'habitants en 1996, une densité de 500 habitants au km².... Le développement d'un réseau de villes secondaires le long de la frontière entre le Niger et le Nigeria s'appuie sur l'existence de cette grande métropole - la seule qui, dans l'intérieur, puisse être comparée à des villes comme Accra, Abidjan, etc.

A mi-chemin entre Maradi et Kano, Katsina est aujourd'hui une ville moyenne d'environ 400.000 habitants, l'Etat dont elle est la capitale compte 6 millions de personnes qui, ajoutées à la population de l'Etat de Kano, forment un foyer de peuplement de près de 15 millions d'âmes.

Un peu plus loin vers le nord, Maradi la nigérienne est plus petite bien qu'en forte croissance.

Située au cœur d'un espace bien moins dense (de l'ordre de 60 habitants au km²) elle est satellisée par la métropole de Kano.

Ce réseau hiérarchisé de villes en forte croissance suscite de nouvelles combinaisons productives, y compris autour des villes relativement modestes comme Maradi.

Alors que, jusqu'à il y a peu, l'autoconsommation constituait, en dehors des cultures de rente (arachide) l'essentiel de la production agropastorale de la zone sahélienne du Niger, l'économie d'échanges régionaux se développe.



Les terres agricoles sont progressivement rachetées par des commerçants ou des opérateurs économiques urbains. Une nouvelle classe, celle des salariés agricoles, composée de ruraux qui n'ont plus les moyens de mettre en valeur leurs terres, se développe.

L'économie paysanne se monétarise et, "malgré l'absence de réseaux denses d'institutions bancaires et financières, l'intégration du monde paysan s'accélère grâce au dynamisme des commerçants hausa qui disposent de réseaux d'intermédiaires et de ramifications intra et extra-régionales embrassant tous les circuits des activités économiques de la région*".

L'économie de la ville de Maradi se concentre sur les activités de négoce; les industries de transformation y sont peu développées, les anciennes unités industrielles agroalimentaires ont fermé.

L'industrie est aujourd'hui concentrée dans les villes plus importantes

situées au Nigeria ; Katsina mais surtout Kano qui fait figure de véritable pôle industriel avec ses entreprises de transformation alimentaire, tanneries, usines de textile, de métallurgie, de produits plastiques et d'embouteillage, raffineries de sucre.

Maradi au Niger, tout comme Katsina au Nigeria appartiennent à un système urbain et à une économie locale, absorbées par la grande ville de Kano.

Les échanges qui s'opèrent le long de la frontière et la hiérarchisation entre les économies urbaines à l'intérieur de cette économie locale témoignent d'une intégration régionale de facto, fondée sur l'exploitation d'opportunités économiques et la spécialisation communautaire - hausa en l'espèce●

*Direction des services d'appui au développement régional et local, Schéma directeur de développement régional de Maradi, " Dynamique régionale et problématique de développement ", Ministère des finances et du plan-République du Niger, réalisé par le PNUD, juillet 1997.

ou de la nécessité de se faire rencontrer les acteurs de l'intégration...

Si l'intégration fait un "retour" remarqué dans les agendas du développement et que les acteurs intéressés par un rapprochement des dynamiques locales et institutionnelles sont de plus en plus nombreux, les écueils à surmonter demeurent importants.

Une récente mission en Sénégal méridionale menée par Enda/Diapol a mis en lumière quelques unes des étapes à franchir.

Longtemps traversée par une importante crise, la région casamançaise et les pays qui l'entourent sont actuellement marqués par une réelle volonté d'apaisement, de réconciliation et de reconstruction. Ces signes se concrétisent notamment par des rapatriements vers les villages d'origine et la réhabilitation des villages, aidés par d'anciens éléments de la rébellion qui tentent ainsi de se réinsérer.

Au-delà des approches nationales "conventionnelles", certains acteurs associatifs développent des dynamiques de paix transfrontalières, parallèlement ou en lien avec les pouvoirs traditionnels. C'est le cas notamment des échanges entre le Roi d'Oussouye et son homologue du côté Bissau Guinéen de la frontière.

Tous ces acteurs s'appuient sur différents types d'échanges transfrontaliers ; certains antérieurs au conflit comme les dynamiques productives (anacarde, sésame, élevage...), économique (transit, commerce transfrontaliers de produits manufacturés...), de développement (projet maraîchers, horticoles...)... et d'autres issues du conflit, telles que les dynamiques culturelles (festivals transfrontaliers...) ou encore liées à une économie de guerre, comme le chanvre indien ou le commerce illicite du bois.

Pour autant, force est de constater, que les différents acteurs intervenant dans la zone éprouvent certaines difficultés. Lorsqu'ils dis-

posent des outils et des capacités nécessaires à la mise en perspective de leur discours, ils parviennent parfois difficilement à accéder à des fonds orientés dans des cadres étroitement nationaux et sont le plus souvent confrontés à des problèmes de normes et de procédures qui ne prennent pas encore en charge la perspective régionale des traités liant les pays ouest africains. Le gap entre un discours théorique sur l'intégration et sa mise en œuvre continue donc de perdurer.

Dès lors, il n'est pas rare de voir différents acteurs, à commencer par les représentants de l'Etat, "faire fi" de certains textes pour résoudre des conflits et questions transfrontalières en s'appuyant sur des pouvoirs ou coutumes locaux plutôt que centraux (gestion du Bambou entre le Sénégal et la Guinée Bissau, du vol de bétail, de la santé animale...).

Le développement de conventions locales est d'ailleurs indiqué comme la régulation la plus efficace pour de nombreux acteurs rencontrés. Différentes formes de médiation locales utilisées de manière conjoncturelle ou en voie d'institutionnalisation existent et participent à renforcer les approches transfrontalières et à atténuer certaines tensions, sources potentielles de conflit.

Parallèlement, de nombreux réseaux de rencontres et d'échanges se développent et la compréhension des tensions et complémentarités transfrontalières est aujourd'hui très claire.

Pour autant, leur prise en considération dans ces cadres d'échanges, projets, programmes... reste limitée et apparaît comme un défi à prendre en charge. Des organisations locales sont certes en lien avec des organisations de part et d'autre de la frontière. C'est le cas notamment de l'ONG Foddé qui dispose d'un programme transfrontalier, tandis que le Mouvement des Jeunes pour la Paix et l'Intégration mène des activités transfrontalières très concrètes, mais elles demeurent peu nombreuses. Le changement d'échelle ou encore la mise en perspective de ces différentes activités appa-

raît être la prochaine étape majeure à franchir. D'où la nécessité d'accompagner les acteurs investis dans le transfrontalier à mieux maîtriser les enjeux nationaux, régionaux, voire internationaux, à travers une mise en réseau la plus large possible en faveur du décloisonnement.

L'approche transfrontalière continue donc de répondre à une réalité sociale, sans la travestir dans le prisme de certains "développeurs", mais elle demeure peu opérationnelle dans les processus de formalisation. Le nécessaire travail de changement d'approche et de mise en perspective avec de nombreux acteurs de la région, à commencer par les administrations, demeure donc pertinent et un chantier à long terme.

Un an après le lancement de l'Initiative WABI, l'atelier prévu au sein de la CEDEAO, à Abuja, cet octobre 2004 (27 au 29) pourrait dès lors revêtir un caractère particulier et une opportunité à ne pas manquer pour deux raisons majeures:

(1) Tout d'abord, parce qu'elle devrait participer à ouvrir un dialogue entre les acteurs des dynamiques locales d'intégration et ceux en charge des processus d'intégration institutionnels pour une meilleure analyse des enjeux, mais aussi des possibles incompréhensions.

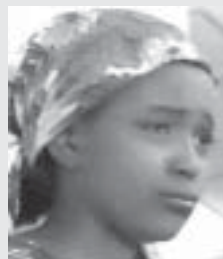
(2) Mais aussi, parce que ce changement d'échelle est aujourd'hui souhaité et nécessaire pour la mise en perspective des promoteurs d'une approche différente des espaces et des territoires. Ce travail ne pourra se faire sans "investir" les lieux où se négocient et se décident la vie de la cité : l'espace politique.

Si l'initiative WABI et les "Chroniques frontalières" doivent avoir un sens, c'est certainement autour de ces deux axes qu'elles peuvent continuer à témoigner de leur originalité et de leurs raisons d'exister. Le compte rendu de l'atelier sera disponible sur le site afriquefrontieres.org courant 2004. ●

Kanollywood

Silence, on tourne !

" Dan Dalin Soyeyya "



La vidéomania hausa ou la folie du " Dan Dalin Soyeyya "

Kanollywood, la vidéo sans frontières



La poussée fulgurante de la vidéo domestique au Nigeria dégage le ciel pour ses professionnels, assombrit l'horizon pour les mordus du celluloïd et amoncelle des nuages sur le ménage cinéma-vidéo dans les pays voisins. Partie du Ghana, récupérée et amplifiée par le Nigeria, la vidéo domestique étend irrésistiblement son pouvoir sur toute la région ouest africaine.

Hollywood, Bollywood, les studios indiens, Hongkong et tous les autres sont rattrapés et évincés par un amateurisme qui a le mérite de coller au local. Quoiqu'en disent les critiques, la qualité qui fait recette dans la vidéo domestique nigériane est celle de la vente. Et indéniablement, les petites histoires mises en boîte dans les studios du Nord Nigeria se vendent comme de l'arachide.

La vidéo domestique hausa fait main basse sur le marché ouest africain de la vidéo, exemple incongru d'une forme d'intégration régionale.

Kano la capitale des films vidéo tournés en hausa, compte quelques 2000 acteurs et jusqu'à 150 producteurs dont une poignée de femmes.

Une activité banale ailleurs prend des dimensions exponentielles au Nigeria et ses 120 millions d'habitants. Il en est ainsi de la vidéo domestique.

Conséquence, une explosion que nul ne maîtrise mais qui attire et nourrit un nombre toujours croissant de personnes. La fiabilité des statistiques mise à part, l'industrie de la vidéo domestique et du cinéma nourrirait près de cinq mille personnes. Lagos, la capitale économique en regroupe l'essentiel puisque y sont tournés, montés et dupliés la plupart des films.

Toutefois, Kano la capitale des films vidéo tournés en hausa, compte quelques 2000 acteurs et jusqu'à 150 producteurs dont une poignée de femmes, les acteurs devenant producteurs après quelques années d'expérience.

Difficile de se retrouver dans les effectifs car la plupart des sociétés de production n'emploient que quelques salariés, préférant glaner dans la cour des intermittents, à la fois acteurs, producteurs, chorégraphes, metteurs en scène.

La polyvalence fait vite école dans la vidéo domestique.

Point de formalité pour monter sur le plateau d'un film hausa : " la qualité requise pour les fem-

mes est la beauté et la forme, la tenue sur scène. Il faut taper dans l'œil du producteur ou du réalisateur. Le reste consiste en une formation sur le tas, un certain talent de comédien capable de réciter un texte, de montrer de la vivacité sur scène.

A l'extrême, on peut dire que le producteur est le formateur ".

Idem chez les producteurs : " (...) il n'y a pas de formation professionnelle en tant que telle. Vous êtes acteurs ou vous êtes intéressés par la production, il suffit de détenir les moyens logistiques".

Le secteur se targue même d'être aujourd'hui parmi les plus créateurs d'emplois au Nigeria.

la qualité requise pour les femmes est la beauté et la forme, la tenue sur scène. Il faut taper dans l'œil du producteur ou du réalisateur.

Les " marketers ", simples commerçants sont devenus les véritables patrons de ce business, au début et en fin de la chaîne de production, détenant l'exclusivité de la distribution. Constitués en association, ils sont les dépositaires de la promotion et de la vente des films. Ils réinjectent ensuite les bénéfices dans de nouvelles productions.

La vidéo domestique est ainsi financée, sans autre soutien que les subsides tirés par ceux qui la distribuent. Les circuits s'organisent vite : producteurs, acteurs, réalisa-

teurs, revendeurs, journaux, critiques, projectionnistes publics, et tout en haut de la pyramide, les " marketers ". Ces derniers dominent le marché, souvent producteurs exécutifs.

La légende raconte d'ailleurs que c'est pour commercialiser des boîtiers de cassettes vierges reçus d'Asie du Sud-est que ces " marketers ", toujours à la recherche d'un nouveau filon, se seraient intéressés aux débouchés des productions vidéo.

Une véritable industrie se développe alors, sans système de régulation, sans guide, sans charte de distribution, sans appui gouvernemental. Sans background culturel aussi.

Les méthodes de promotion des marketers sont rodées : affiches, bandes





Deux films par jour et, dans la semaine, une quinzaine de nouveautés. Un producteur peut produire jusqu'à trois films simultanément. Sans compter que la vidéo hausa ne concerne pas seulement Kano, mais aussi Katsina, Boshi, Putua, Lumfashi, Kaduna, Gusaw, Joss, Sokoto, etc...

dernières années " indique un marketer, " deux films par jour sont sortis et, dans la semaine, une quinzaine de nouveautés. Un producteur peut produire jusqu'à trois films simultanément. Sans compter que la vidéo hausa ne concerne pas seulement Kano, mais aussi Katsina, Boshi, Putua, Lumfashi, Kaduna, Gusaw, Joss, Sokoto, etc... " Impossible de véritablement connaître le nombre de films. La moyenne officielle est de l'ordre de 200 films vidéos hausa enregistrés cha-

que année. Avec près de trois cent sociétés spécialisées, la production annuelle nationale est d'environ six cent cinquante à sept cent films, distribués chacun en moyenne à quinze mille exemplaires. Ce consistant chiffre d'affaire fait du Nigeria le géant de la production de films vidéo en Afrique. Les productions de Kano rappellent le théâtre populaire traditionnel dont elles s'inspirent, et son image romantique d'alors: " le théâtre n'est pas le pays du réel ; il y a des arbres de carton, des palais de toile, un ciel de

haillons, des diamants de veuve, de l'or de clinquant, du fard sur la pêche, du rouge sur la joue, un soleil qui sort de dessus terre " (V. Hugo). Les dramaturges hausa n'ont conservé que le costumier et le maquilleur. Pour les scènes en extérieur, la ville et ses alentours offrent les décors. Les populations, heureuses de voir leur habitat sur le petit écran ne louent même plus leurs maisons, se contentant de les prêter le temps d'un tournage. Coût d'un film ? " Les films hausa ne coûtent pas cher puisqu'ils traitent de scènes domestiques. Avec quelques 500 000 à 1 000 000 F (764 à 1 527 €) vous tournez votre film ". Le budget se négocie avec les acteurs, parce que, sauf exception pour certains devenus des stars et pour lesquels on négocie un forfait, leur cachet est fonction du temps de tournage. " Le temps est calculé et payé



1. L'acteur Bankaura à son arrivée sur le lieu de tournage. 2. Le maquilleur préparant ses poudres et pinceaux. 3. 4. 5. Le maquilleur à l'oeuvre. 6. Bankaura transformé une première fois. 7. Bankaura aux soins du maquilleur pour une autre scène.

à la sortie du film. Une parution tourne autour de 10 000 naira environ 50.000 F (77 €)".

Le temps c'est de l'argent

Sa cassette de projet de film en poche, le producteur court au studio de montage puis élit un marketer pour la promotion et la distribution. Ce n'est qu'après qu'il dresse le budget.

Dans un milieu où l'acteur est souvent producteur et le marketer, réalisateur, le fossé entre la commande et la livraison se trouve vite comblé.

La dimension commerciale l'emporte sur l'artistique.

Les films ne sortent plus sur pellicule mais directement en cassette VHS ou en DVD, une mort annoncée pour le circuit traditionnel du cinéma, d'autant plus que les coûts de production de films en celluloïd sont devenus prohibitifs.

L'échantillon est ensuite



Sa cassette de projet de film en poche, le producteur court au studio de montage. Ici le producteur Yakubu Mohammed du groupe «2 Effects Empire» (premier plan), sur le chantier en août 2004.

présenté au "bureau de censure" local, le "Kano state censorship board" assorti de 6 500 Naira de frais (1 625 F, environ 3 €) et le deuxième au niveau fédéral à Abuja, au "National censorship

board" moyennant 10 000 Naira (2 500 F, environ 4 €).

Depuis l'application de la Charia, certaines images ou paroles sont tra-

quées, surtout celles montrant des femmes.

Le Nigerian Censor Board indique que depuis 1997, plus de 2000 ●●●



Les populations, heureuses de voir leur habitat sur le petit écran ne louent même plus leurs maisons se contentant de les prêter le temps d'un tournage.

productions vidéo ont ainsi investi les foyers. Un film peut écouler jusqu'à 300 000 copies, grâce à un affichage sauvage et aux échanges commerciaux internationaux.

Un " fast-food " hausa devenu un grand produit d'exportation, d'intégration régionale.

Il est distribué tout d'abord dans tout le Nigeria, puis au Niger premier marché extérieur, d'où il est réexporté vers toute la région ouest africaine où se parle le hausa.

Le Cameroun voisin n'échappe pas à l'impact des vidéos nigérianes que l'on trouve sur ses marchés.

Le Ghana est envahi bien que lui-même producteur. Idem au Kenya et en R-D Congo, bien qu'enrayé officiellement par les autorités.

Les Nigériens s'organisent aujourd'hui pour contrôler leurs ventes sur le territoire américain et font des missions en Europe, tandis que la vente sur Internet se



Devant la camera, Bankaura et Amina dans le rôle des parents dans «Dan Gwal», avec Ahmed dans celui du metteur en scène.

structure pour atteindre la diaspora.

Le prix de vente d'un film hausa à Kano, en cassette VHS ou en vidéo CD, est de 200 naira l'unité, baissant à 150 naira prix de gros. Le

marketer ne vend que "des originaux", une cassette ou un VCD pour chaque acheteur.

Ainsi, le commerçant qui souhaite acheter 200 exemplaires pour sa clientèle se voit livrer une

cassette ou un CD à 150 nairas assorti de la vente de 200 jaquettes à 50 nairas l'unité. Libre à lui de faire ensuite provision d'autant de cassettes et/ou CD vierges qu'il lui plaît et d'effectuer des copies en veillant toutefois à ne pas vendre plus de copies qu'il n'a acheté de jaquettes : au Nigeria, on se convainc que " le piratage se passe hors du pays. Trouver une cassette nue chez un vendeur ou avec une jaquette autre que celle que les affiches du film ont rapidement rendue familier, conduit l'indélicat commerçant immédiatement à la police".

La véritable barrière anti-piratage consiste en fait en la grande vitesse d'approvisionnement du marché en nouvelles productions et à la force du réseau de distribution au-delà les frontières ●



Ahmed et Fati, amants dans le film «Dan Gwal».

Le boom des images endogènes une filière qui enfle et dépasse les frontières

Personne aujourd'hui ne se souvient véritablement du facteur déclencheur de la vidéomania au Nigeria.

La référence qui fait ce pendant autorité est la sortie en 1992 de "Living in bondage", un film Ibo tourné avec une camera VHS.



La protection de l'actrice confirmée Amina Garba est un parfait piédestal pour l'entrée de la jeune Amsa Shehu dans la profession d'actrice de film hausa.

Sous le pseudonyme de " Vic Mordi ", le cinéaste Chris Obi Rapu, crée l'événement en 1992 avec " Living in bondage ", un film vidéo qui déclenche la ferveur populaire avec une histoire endogène, celle d'un homme ayant signé un pacte avec le diable afin de s'enrichir. Le bal est ouvert pour le marché de la vidéo où se mêlent histoires locales de sectes maléfiques, d'envoûtement et de magie noire.

Arrangés par des effets spéciaux informatiques, ce nouveau genre se développe dans des circuits aux images jusque là peu accrocheuses. Les écrans ne diffusent en effet que des messages politiques, des documentaires sur le patrimoine ou des productions importées.

L'offre soudaine de reflets de la société nigérienne, dans un Nigeria friand de culture locale et élevé dans une longue tradition de théâtre de rue et d'histoires parlées, combiné à l'arrivée du magnétoscope est une bénédiction pour la vidéo domestique. Même l'appareil de lecture de vidéo CD est très abordable : de l'ordre de 30 000 F CFA, environ 45 euros.

La vidéomania remonterait donc à 1992 avec ce premier film vendu à quelque 300 000 exemplaires. En réconciliant les populations avec le petit écran, la vidéo domestique s'ouvre un marché inespéré. En Ibo, en Yorouba ou en Hausa, il naît partout au Nigeria

des faiseurs de téléfilms attirés par cette nouvelle manne financière.

A Kano, explique un marketer, la naissance de la home vidéo a été "quelque chose d'incontrôlable. Au début nous ne croyions même pas que cela allait réussir et, d'un seul coup, la demande a éclaté au dépens des films américains. Tout le monde a préféré les films traitant des traditions locales revendiquant des scènes coutumières, tournées dans notre langue. Le succès s'est propagé partout au Nigeria jusqu'au Niger".

L'éclosion de la vidéo domestique professionnelle coïncide avec le déclin du cinéma nigérian. La fin des années 1980 est marquée par celle du boom pétrolier qui tenait sous perfusion le cinéma nigérian et ses coproductions internationales.

Réaliser des films sur format celluloïd devient alors une entreprise hasardeuse. Une seule solution : se tourner vers le support vidéo qui déjà, ravit le gros des usagers des salles de cinéma. Autre atout et non des moindres, les films vidéo achetés à un prix assez faible peuvent être vus et revus chez soi ou des voisins.

Laissant résolument le terrain des films d'action américains aux chaînes satellitaires, les nouveaux ●●●

pros de la vidéo domestique nigérienne exploitent à fond la corde sentimentale : agiter les racines culturelles en actualisant des histoires légendaires ; explorer de façon endogène les problèmes sociaux et affectifs, refléter la vie quotidienne et ses préoccupations. Marquées par la tradition du théâtre populaire et itinérant, les caractères sont très typés et le jeu des acteurs comme la construction du récit théâtraux.

Le Nigeria est devenu l'un des rares pays au monde, avec les Etats-Unis et l'Inde, à ne consommer en majorité que des images produites localement.

La piraterie et la concurrence déloyale sont vivement combattues. Un marketer et un seul, une jaquette et une seule par film : "le film est strictement réservé à un usage domestique. Toute reproduction non autorisée, édition ou diffusion partielle ou intégrale de cette vidéo est strictement interdite. Les contrevenants sont poursuivis; la location de film haoussa est interdite à Kano et même considérée comme un délit qui peut conduire devant les tribunaux" ; tout comme la projection dans les vidéoclubs.

A Kano, ces derniers sont réduits aux jeux vidéo et à la diffusion de matches de football retransmis par les chaînes satellitaires. Diffusion interdite également à la télévision : "Si la télé passe les films, elle tue le marché pour le producteur et le réalisateur qui a investi". S'il en est ainsi au Nigeria, au Niger la télévision locale ne se prive pas de diffuser les films haoussa. Les projections sont autorisées uniquement dans les salles de cinéma considérées comme des partenaires : "A la sortie d'un film, les premières diffusions

ont lieu dans les salles de cinéma pour d'abord récupérer les frais investis dans la production. Le reste entre dans le chapitre des bénéfiques".

Ce raz-de-marée d'images de qualité douteuses ouvre une brèche pour les cinéastes, avec la perspective numérique comme moyen d'unifier les deux démarches, film et vidéo. La réussite du secteur est la preuve de la possibilité pour l'Afrique de générer sa propre production, ses images, à la conquête du marché régional ●



Exemple de jaquette pour cassette VHS et pour VCD sans laquelle ils sont jugés piratés.



Il est inconsolable, Emmanuel Ekaba.

Un expansionnisme amèrement vécu chez les gérants de ciné

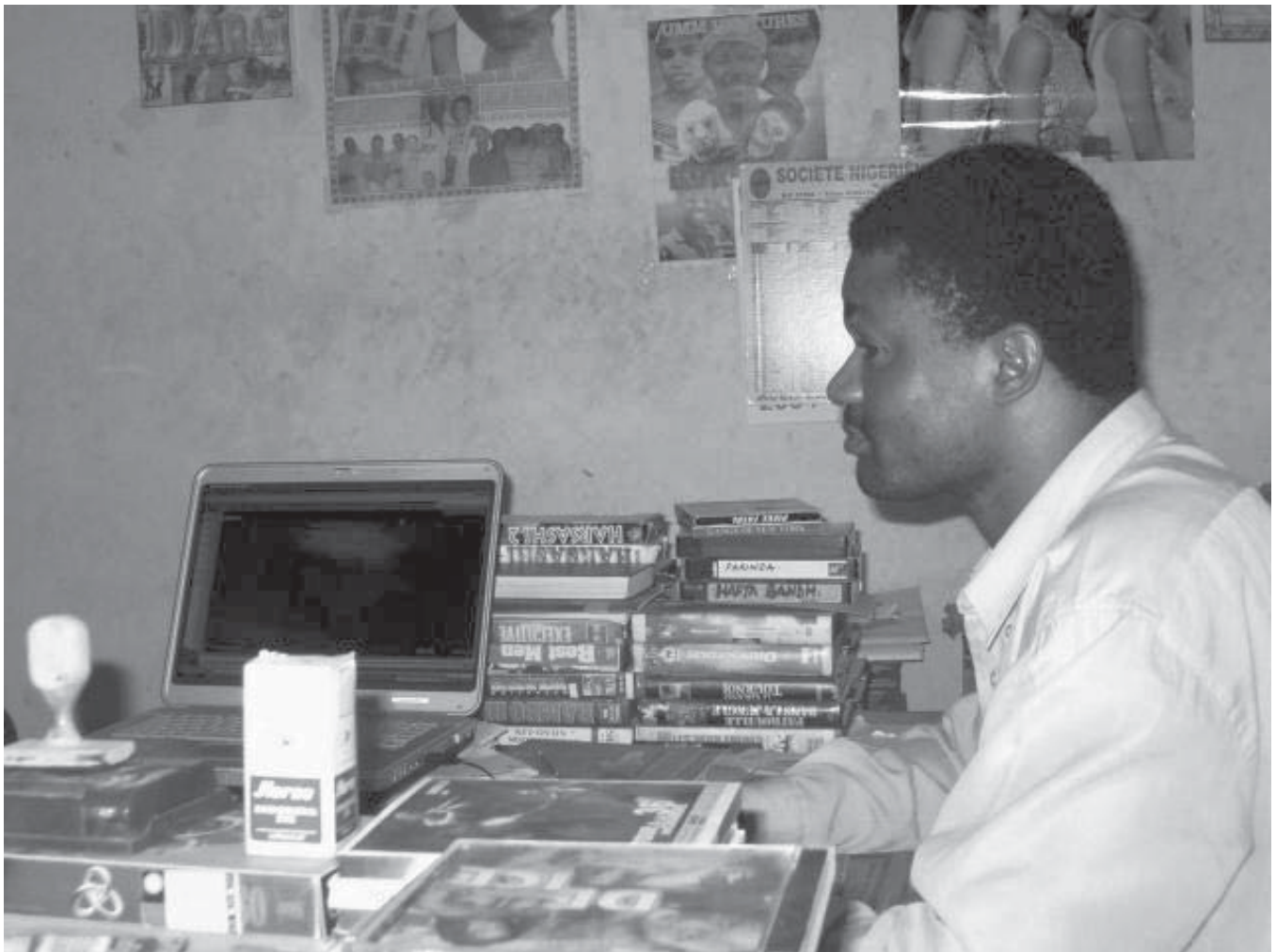
Si ses tares techniques en font un modèle difficilement exportable, la "home video" nigérienne et particulièrement haoussa est en revanche une denrée qui sait flirter avec les frontières régionales.

Malgré des images tremblotantes, des couleurs instables, une luminosité et un son déréglés et incontrôlés, des acteurs aux gestes empruntés, le film haoussa est très conquérant. La vidéo domestique nigérienne se développe au dépens des autres marchés, envahissant les pays voisins (Niger, Ghana, Cameroun, Bénin et plus largement l'ensemble du marché africain). Son faible coût et ses pratiques de dumping et marketing agressives en sont pour quelque chose.

La vidéo domestique nigérienne s'impose non seulement à travers les frontières mais s'installe en modèle unique de produit cinématographique, amenant les salles de cinéma à ne projeter que des films vidéo.

Ainsi, au Niger, le film haoussa conquiert toutes les structures de projection cinématographique : vidéoclubs, chaînes de télé jusqu'aux salles de cinéma.

Il est inconsolable, Emmanuel Ekaba, exploitant du plus grand complexe de cinéma de Niamey, le



Jangorzo, autrefois constitué d'une salle de 1 500 places pour les petites bourses et d'un studio de 560 places pour les plus argentés.

En moins de dix ans, raconte-t-il le cinéma fait face à deux épreuves : l'apparition du satellite et l'émergence de chaînes privées de télévision dont l'essentiel du programme consiste en la diffusion de films vidéo.

Il constate dépité : «Il y a en principe des films exclusivement réservés pour les salles de cinéma. Lorsque ces mêmes films se visionnent via la télévision avant leur sortie en salle, peu sorte de chez eux et dépense pour le déplacement et une place dans un ciné. C'est également sans compter avec le piratage».

Le grand ciné de Niamey abrite désormais *Air Transport*. Les moyens sont depuis insuffisants pour louer des films 35mn qui coûtent 500 000 F pour une recette maximale de 60

000 F. Il a fallu se convertir au numérique, à la vidéo, et passer de 1000 F à 300 F l'entrée. Ne reste donc que le studio de 560 places qui tourne en vidéo.

Les producteurs Nigériens font alors la navette Kano-Niamey pour la promotion des nouveautés et leur distribution. Après une «publicité à la radio et à la télé, la salle fait le plein», la concurrence des petits vidéoclubs de quartier étant négligeable.

Les programmes s'agencent entre les films hausa, hindous et américains, à raison de trois séances quotidiennes en semaine (17H, 20H30 et 22H30) et quatre le week-end.

Puis vient le temps où la télévision se lance dans la programmation de films hausa. Du coup, les producteurs cessent tout déplacement, n'entrant plus dans leurs frais.

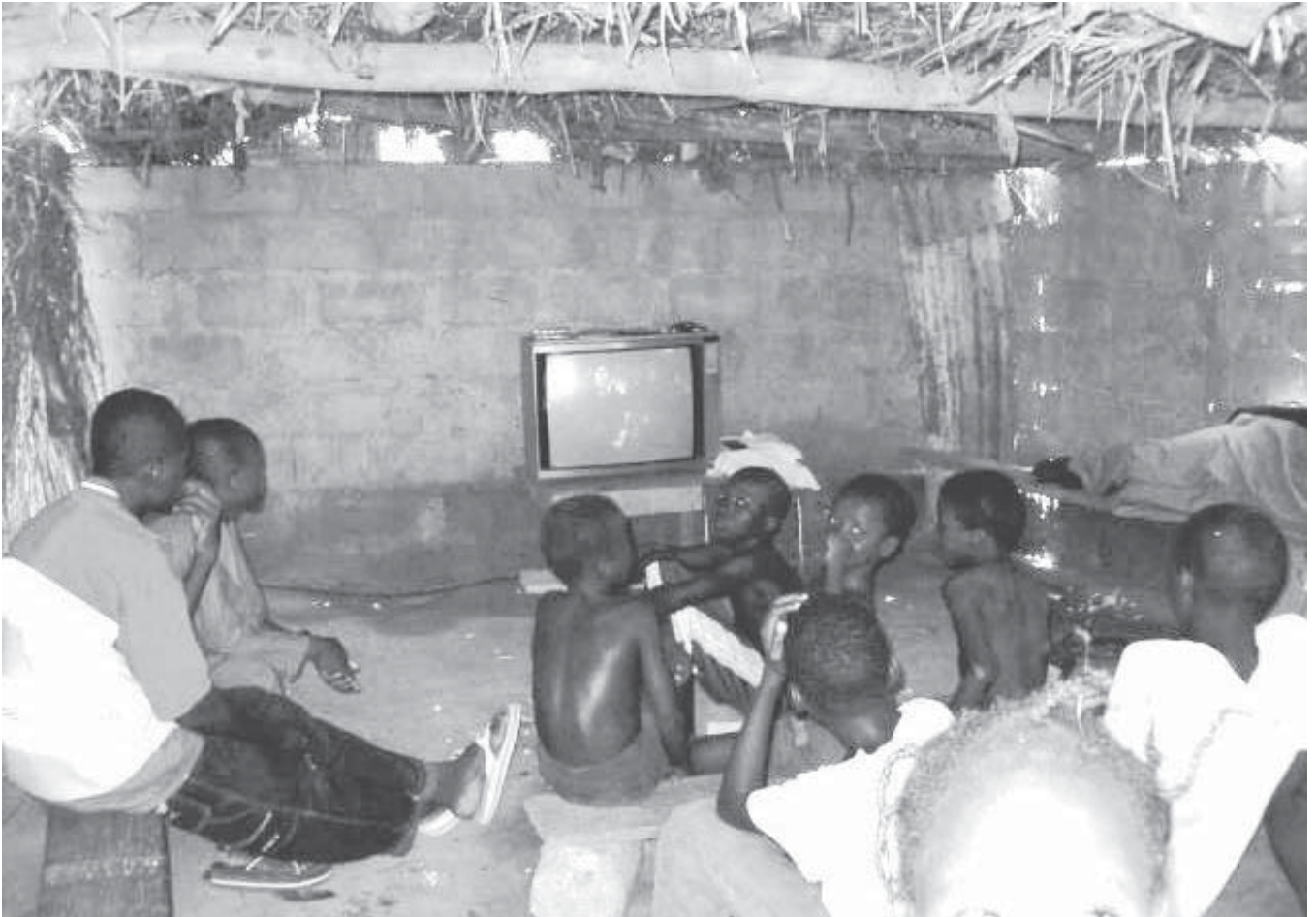
Les achats s'effectuent désormais directement sur le grand marché

auprès des commerçants de K7 et de CD puisqu'il n'y a aucun distributeur agréé de films hausa à Niamey, lequel distributeur ne résisterait d'ailleurs pas à la piraterie devenue une institution ici au Niger, fruit d'un succès régional trop rapide ●



Le studio tourne désormais en vidéo

Sauvés par la vidéo



La salle de projection, un abri de fortune qui fait fortune.



Tableau d'affichage de vidéoclub

Ils ont tellement hanté les vidéoclubs qu'ils en ont été inspirés. Le boom du film hausa a fait le reste.

Issouf Abdou et Issa Idrissa ont essayé les bancs de l'école primaire de leur quartier Karadjé dans la Commune III de la ville de Niamey, jusqu'au cours moyen 2ème année, un stade critique pour bien des adolescents de la capitale nigérienne.

Très tôt chômeurs sans qualification aucune, les deux amis échappent à l'oisiveté en ouvrant l'un des sept vidéoclubs qui agrémentent les heures creuses des petites gens de leur bon vieux quartier.

Sauvés par la vidéo domestique, par l'essor des feuillets hausa qui traversent les frontières pour

se répandre jusqu'aux faubourgs de la capitale nigérienne.

Un hangar d'environ 10m², dans un coin de la cour du domicile paternel, des murs et un toit en tiges de mil renforcées par du secco (nattes de pailles), un abri de fortune qui fait fortune. Pour environ 15 000 F (23 €) ce type de salle de projection foisonne dans les bas quartiers pour le loisir de ceux qui n'ont pas les moyens de s'offrir une télé et mieux, l'ensemble télé/magnétoscope/lecteur DVD ; en somme, la majorité de la population de Niamey, capitale d'un des pays les plus pauvres au monde.

En 2002, Issouf Abdou parvient à convaincre son père, agent de la compagnie nationale d'électricité, de leur avancer, à lui et son ami de toujours Issa Idrissa, de quoi mettre sur pied une affaire. Les vidéoclubs ont alors le vent en poupe à Niamey davantage dans leur quartier de la rive droite du fleuve où la population ne saurait dire depuis quand son unique salle de cinéma n'a plus vendu de ticket. En plus du hangar, ils achètent 10 bancs de 5 à 6 places et, surtout, une télé dotée d'un écran

de 21 pouces, un magnétoscope, un lecteur DVD et un premier lot de cassettes vidéo et VCD américaines et hausa. Ils vont surtout faire le tour des échoppes de vente et location de cassettes pour diversifier l'offre de leur vidéoclub qui tourne à plein régime : "H24 et 7 jours sur 7" comme ils clament fièrement pour dire que leur salle est opérationnelle toute la journée jusqu'à minuit voire une heure, chaque jour de la semaine.

Ils se constituent un stock de productions et élargissent leurs prestations à la location à raison de 250 F (0,38 €) pour 24 heures la cassette et 300 F (0,46 €) le VCD. Les cassettes étant vendues à 2000 F (3,05 €) sur le marché et les VCD à 2500 (3,8 €) représentent un attrait majeur pour les populations alentours.

Ceux qui ne disposent d'aucun matériel viennent se rincer les yeux sur place moyennant la somme de 25 F (0,038 €) la séance, tandis que les autres, qui disposent de leur propre installation, économisent une course en ville en profitant du service de location à portée de main.

Fin août dernier, en pleine période

de vacances scolaires, leur petite salle qui peut contenir une soixantaine de "vidéophiles" ne désemplit pas et, avec une moyenne de dix séances par jour, nos jeunes exploitants se font une recette quotidienne d'environ 15 000 F (23 €).

C'est sans compter l'apport du volet location de cassettes et VCD. Hormis la commission de 10%, sur la recette de la salle de projection, qu'ils allouent au caissier, ils ne payent aucune taxe. La taxe de voirie de toute façon n'excède pas 25 ou 50 F/jour, ne mordant que peu leurs bénéficiaires.

Issouf Abdou et Issa Idrissa sont des garçons comblés. Hier, grands clients des vidéoclubs de la ville, ils savourent aujourd'hui leur passage de l'autre côté de la "vidéo".

Un judicieux dosage de films d'action made in USA et le plein de films hausa made in Nigeria leur assurent le plein de spectateurs la journée durant. "Les enfants et les jeunes de notre âge adorent l'action, les grands et surtout les femmes ne résistent pas au "Dan Dalin Soyeyya, les films du Nigeria", qui remplacent les films "hindous" qui, il n'y a pas longtemps encore constituaient les grandes affiches des vidéoclubs et même des salles de cinéma ●



Issouf Abdou (à gauche) et Issa Idrissa sur le seuil de leur salle video. Hier, grands clients des vidéoclubs de la ville, ils savourent aujourd'hui leur passage de l'autre côté de la "vidéo".



L'une des plus célèbres actrices s'appelle Amina Garba. Il n'y a pas un accroch des films hausa de l'immense "kasar hausa" qui ne la connaisse, tant elle est incontournable dans les thrillers du "Dan Dalin Soyeyya". Le hasard a voulu qu'elle naisse à Kano alors que ses parents

sont originaires du Niger, le père de Tillabéri et la mère de Loga, à l'Ouest du pays.

Aujourd'hui âgée d'une cinquantaine d'années, elle conserve son regard de fauve incontestablement charmeur et captivant. Son visage régulier est auréolé de tresses soulignant un teint de mulâtre, la voix douce et mélodieuse.

Il y a 22 ans qu'Amina, employée de santé succombe au théâtre. Elle joue d'abord des petits rôles dans des pièces produites et diffusées à la télévision d'Etat. Sa rencontre avec Umar Yahaya "Bankaura", autre vedette du cinéma hausa, accélère sa carrière. Ils sont désormais incontournables dans la mise en scène des tranches de la vie du Nigeria.

Malgré sa popularité, Amina vit dans un logement d'environ quatre mètres carrés à Kofan Kabuga un quartier pauvre de Kano. Comme toute vedette célèbre, Amina est reconnue dans la rue, saluée respectueusement par les populations du quartier. Les gamins ne manquent pas d'accourir à chacune de ses apparitions en public, d'autant que grands et petits bénéficient de ses largesses financières. Ses rôles sont aujourd'hui ceux de mère voire de grand-mère, mais elle les assume avec beaucoup de conviction ●

Amina Garba

Vedette
parmi
les vedettes
du Home vidéo
hausa



Interview



" Je suis née comédienne "

Chroniques frontalières : Comment se font les recrutements d'acteurs/actrices ?

Amina Garba : Pour être retenu, il y a un minimum de modalités. Quand un jeune homme ou une jeune fille se présente, et il en vient de nouveaux chaque jour sur les lieux de tournage, il/elle passe une audition.

Si le candidat est retenu, il remplit une fiche de renseignement et l'on rencontre ses parents ou son tuteur afin de s'assurer de sa provenance et de son statut matrimonial : surtout dans le cas des jeunes filles. Souvent, des femmes se déclarent célibataires alors qu'en fait elles sont mariées et veulent devenir actrice sans le consentement de leur mari.

Le futur acteur ou actrice se voit alors délivrer une carte d'identité d'acteur et l'autorisation de passer un jour sur la scène.

C.F : Il n'est exigé aucun background ?

A.G : A Kano, il n'existe pas d'école spécifique pour la formation d'acteur. Les acteurs ou actrices évoluent sur le tas, par l'observation, c'est pour cela que le talent est capital.

Cela n'empêche pas l'improvisation et les exercices d'entraînement : Par exemple, exercer les jeunes à évoluer devant une caméra, leur enseigner un rudiment de comportements sur scène.

C.F : Quel est le rythme de travail pour une actrice confirmée comme vous ?

A.G : Mon programme dépend des moyens des réalisateurs et producteurs. Un tournage peut durer deux semaines ou trois, parfois un mois.

Quand les moyens traînent le tournage ralentit et peut durer jusqu'à deux mois et plus, avec le risque de voir les acteurs aller sur d'autres plateaux, même si cela reste exceptionnel.

C.F : Quelle est la procédure de commande de production d'un film ?

A.G : Les scénaristes commandent le tournage des scènes. Dès sollicitation, l'équipe se réunit pour discuter du sujet et arrêter la date et les modalités de tournage.

C.F : Quels sont les thèmes et sujets prédominants des films dans lesquels vous jouez ?

A.G : Les thèmes tournent toujours autour des problèmes sociaux et nous touchons un peu à tout : mariage, concubinage, divorce, trahison, amour...

C.F : De quoi est-il question dans le film que vous tournez présentement, le film "Dan Gwal" ?

sentement, le film "Dan Gwal" ?

A.G : Un jeune homme fait la connaissance d'une jeune fille et lui promet le mariage. Heureuse, la fille qui se trouve être fortunée décide de faire plaisir à son futur mari. Elle lui offre un voyage en Europe. Il y fait fortune et revient au pays. Il rencontre une fille plus belle que sa fiancée et remet en cause sa promesse de mariage. Ses amis tentent en vain de le raisonner et l'amener à respecter son engagement. Il s'obstine mais, pour son malheur, il est tombé cette fois sur ce qu'on appelle une fille "terrible".

C.F : Depuis quand êtes-vous comédienne ? Quelles sont vos perspectives de fin de carrière ?

A.G : Je ne peux pas donner de date car en fait, depuis ma tendre enfance, j'ai toujours été passionnée de cinéma. Je ne suivais que cela à la télé. Je suis née comédienne et même après mon mariage je savais que j'allais continuer et mon mari ne s'y est pas opposé. Je vivrais difficilement sans la scène.

Je suis donc comédienne depuis que je sais exprimer des sentiments mais c'est la télévision qui m'a lancé dans le grand bain il y a de cela environ 22 ans. Quant à mes perspectives, je m'en tiens à ma vie de comédienne et je reste la même.


C.F : Avez-vous d'autres occupations ?

A.G : En fait, je suis infirmière et j'exerce depuis 17 ans dans un centre médical à Kano ●



Amina et ses enfants, Zainab, Aïssa et Ashiru (de gauche à droite).

Umar Yahaya Malumfashi alias " Bankaura " Réincarné par la vidéo domestique



Combien d'aficionados du Home video hausa savent que leur idole est, loin des cameras, un officier des douanes ? Pour tous, grands et petits à Kano, mais aussi à Kaduna et dans tout le pays hausa, il est simplement Umar Bankaura, acteur de film hausa. Le pseudonyme d'artiste a remplacé le patronyme, confirmant que l'homme ne s'appartient plus, pas plus qu'il ne peut plus se réclamer d'une famille. Réincarné par la vidéo domestique, il est passé patrimoine culturel hausa, plusieurs fois décoré pour service rendu à sa culture.

Umar Bankaura doit être la seule célébrité sans contact téléphonique à Kano. Pour ne pas être dérangé ? Non ! "Tout le monde me connaît et il suffit de me demander à un quelconque point de la ville pour que je sois averti dans les minutes qui suivent où que je sois. Qui ne connaît pas Umar Bankaura ?" ●

Interview

Chroniques Frontalières : Que signifie votre surnom "Bankaura" et d'où le tenez-vous ?

Umar Bankaura : J'ai été un jour invité à tenir un rôle dans une production de distraction de la télé d'Etat et, comme j'ai le don de faire rire, le surnom de "Bankaura" qui signifie comédien en hausa m'a été attribué. C'était il y a 22 ans, et j'ai été rebaptisé ce jour-là. Le terme "Bankaura" renvoie à la plaisanterie, la raillerie, ce qui fait rire, détend, efface l'énervement. Ma carrière professionnelle, si je puis m'exprimer ainsi a commencé en 1982 à la télévision NTA (Nigerian Télévision Asurety) à Kaduna auprès d'un doyen toujours en activité qui animait à l'époque une émission dénommée "Tambari" (le tambour royal).

C.F : Comment est née la Home vidéo hausa ?

U.B : C'est un phénomène récent. Auparavant, il y avait le théâtre populaire, de quartier. La caméra et la diffusion vidéo ne sont apparues qu'en 1997. Nous avons alors tourné un film dénommé "Al Haki Kuyu kuyu" qui a contribué au véritable lancement des productions hausa. Depuis, peu de films ont connu tant de succès, notamment parce que vu la profusion actuelle, le temps passé sur chaque tournage est moindre.

C.F : Avez-vous suivi une formation de comédien ?

U.B : Comme la majorité, je n'ai suivi aucune autre formation que les planches du théâtre populaire. J'ai commencé avec aucun diplôme mais, aujourd'hui, j'ai reçu certaines décorations et certificats. Ma plus grande distinction m'a été décernée par l'Université Bayero (Kano) pour contribution au développement de la langue et tradition hausa.

C.F : La profession nourrit-elle son homme ?

U.B : J'ai pu m'acheter une voiture, un terrain et construire une maison. Il est vrai cependant qu'au début les cachets étaient une misère. Aujourd'hui tout producteur détermine à l'avance les salaires, les modalités du tournage. Dans le cas par exemple du film "Dan Gwal" tourné actuellement, une fois les acteurs choisis, le producteur

réunit l'équipe pour dresser le budget de tournage dont notre rémunération. Le commanditaire connaît donc, à l'avance les moyens financiers et logistiques nécessaires pour réaliser son film.

C.F : Quel est le budget moyen d'une production ?

U.B : Le montant moyen est à l'image de la construction d'une maison. Tout dépend de ce que l'on veut construire. Il est lié au contenu qui a son tour détermine les moyens à mettre pour atteindre l'objectif. Difficile d'avancer un chiffre puisque pour le même film quelqu'un peut mettre 1 million, un autre 2 (de naira).

C.F : Quelle est la durée moyenne des films et du tournage ?

U.B : La plupart des films sur le marché durent entre 1H 30 et 2H. Au-delà, le spectateur risque de se lasser. Le temps de tournage est lié à la nature et thématique du film.

Par exemple pour un thème lié à la chefferie, des costumes particuliers sont nécessaires : grands boubous, ou turbans, coiffures, etc...

Il faut investir cher, en argent et en temps. Ainsi, certains tournages s'étalent sur un mois; d'autres se bouclent en 3 semaines.

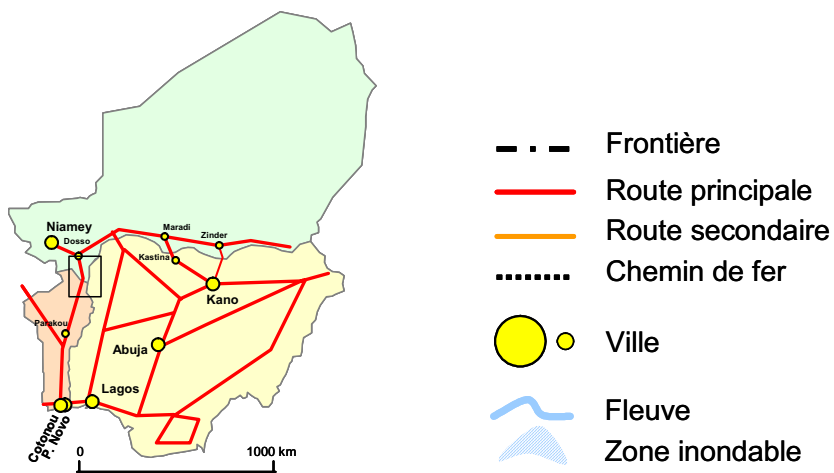
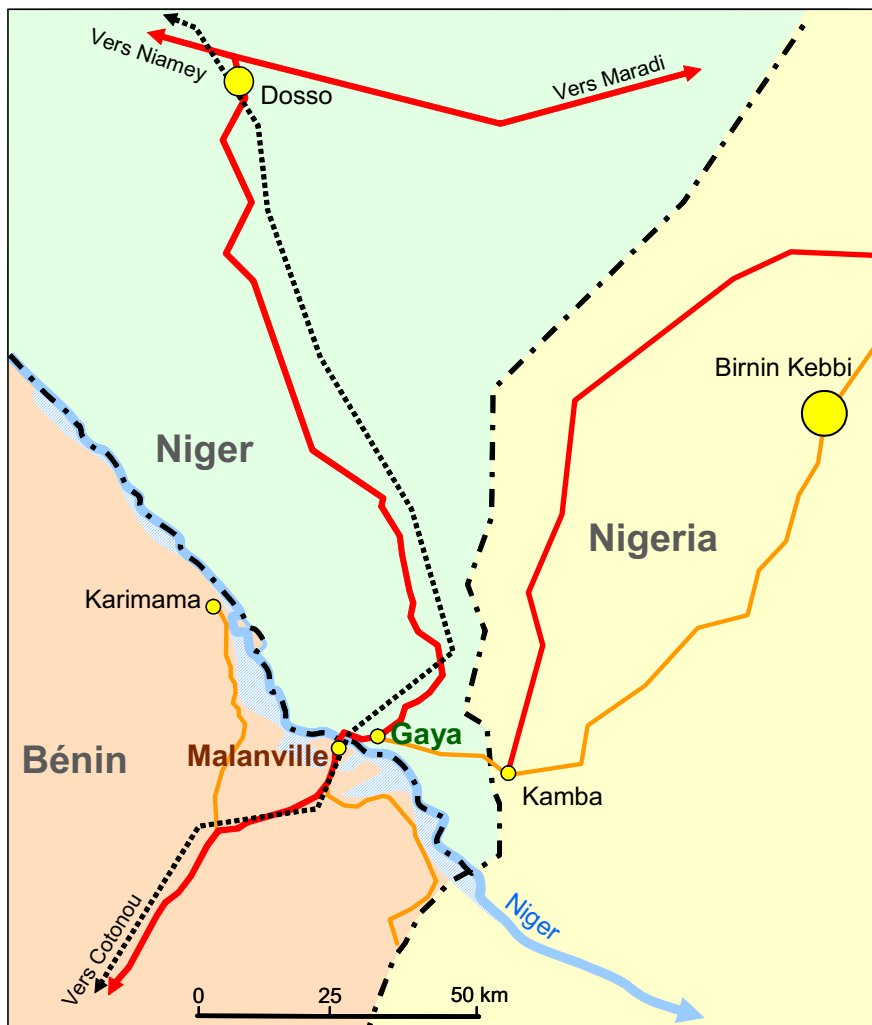
C.F : Comment expliquez-vous le succès de la Home video hausa ?

U.B : Elle est le quotidien, le familier, elle exprime et fait partager des problèmes sociaux communs. Chacun souhaite que sa culture soit appréciée par autrui, qu'elle puisse voyager après avoir pris force localement.

Le vidéo film hausa a évincé tous les autres styles parce qu'il répond avant tout aux préoccupations locales. Le succès est tel que les Indiens ne parviennent plus à vendre leurs films.

La population ne se passionne plus pour des films dont ils ne comprennent même pas la langue, ce qui est le cas des films hindous ●





Même en supposant que Malanville regroupe les bouches les plus gloutonnes de la planète, il est difficile de les croire capables d'engloutir la quantité de produits déballés sur son marché. La ville compte moins d'un million d'habitants et pourtant, chaque semaine, son marché écoule une moyenne de 2000 tonnes de céréales, tubercules, fruits et légumes.

Une seule explication est recevable ; ce marché nourrit des populations au-delà des frontières de la ville. Les marchands Nigériens, Nigériens, Togolais et Ghanéens qui y côtoient les Béninois, n'y sont pas seulement pour encombrer ses ruelles. Ils participent au dynamisme d'un centre commercial devenu régional au point de faire en sorte que la partie la plus visible

de la ville est son marché. Malanville n'est pas une ville frontalière, c'est d'abord un marché frontalier.

De fait, le marché de Malanville est pour la ville ce qu'est un organe vital pour un organisme. Il a tellement pris de l'importance et de l'espace qu'il faut entrer dans les archives de la ville pour savoir qu'au début du XX^e siècle, il n'y avait à la place du marché que des cases de pêcheurs.

Il faut croire qu'avec le temps le troc ne s'est plus suffi du seul poisson, et que les produits agricoles tout d'abord, et plus tard ceux que l'urbanisation trimballe avec elle, ont eu raison des exploitants du fleuve. Le marché a conquis la bordure du fleuve, attiré de nouveaux peuplements, engendré des activités et une administration struc-

turelles, créé une ville frontalière, un corps dont il est l'âme. Le marché est devenu un monument et, dans la région, on ne va pas à Malanville pour la ville mais pour son marché et c'est tout dire : la ville existe par son marché, est un marché avant d'être une ville.

Du Ghana au Niger et au Nigeria en passant par le Bénin et les autres localités du Bénin, lorsqu'on dit "je vais à Malanville", il faut comprendre "je vais au marché de Malanville". On est en pleine métaphore et la réputation du marché n'est pas surfaite.

Le propre des marchés frontaliers est de fournir des produits à prix avantageux. La possibilité toujours assurée de pouvoir acheter moins cher constitue leur premier charme. Celui de Malanville tire en plus profit de sa position stratégi-

Un marché sans frontière



Le marché de Malanville a su capitaliser la position de la ville, sorte de chaise à trois pieds, l'un au Bénin, l'autre au Niger et le dernier au Nigeria. Le pied béninois ayant son socle sur trois Etats, le Bénin, le Togo et le Ghana. Il a surtout pu garder l'attrait de tout marché frontalier : offrir des produits à des prix intéressants.

Et pour cause, alors qu'il tend les mains à des fournisseurs d'au moins cinq pays (Bénin, Niger, Nigeria, Togo et Ghana), si l'on ferme les yeux sur les produits importés principalement d'Europe et d'Asie via les ports de Cotonou et Lomé notamment, il n'est honnêtement accessible que par une seule voie, en

l'occurrence la route internationale Bénin-Niger, reliant Cotonou à Niamey.

Le pont sur le fleuve Niger étant le seul lieu de contrôle possible des mouvements des biens et des personnes, la contrebande, on s'en doute, se voit ouvert un confortable boulevard.

Et Malanville est une ville frontalière pratiquement sans frontière : son marché est accessible par un labyrinthe de pistes à travers champs et par le fleuve. Les produits y parviennent sans taxe payer et en sortent de même.

C'est tout naturellement que des réseaux de commerçants y font de bonnes affaires, les uns comme fournisseurs les autres comme ré-exportateurs dans un environnement de complicité et de bon voisinage. Certes, la municipalité reçoit sa dîme avec la perception des taxes de marché, les percepteurs passant quotidiennement d'un étal à une échoppe pour la collecte mais, c'est se contenter de peu par rapport à ce qu'aurait dû lui apporter un service de douane aux mailles imperméables.

Vu le contexte, c'est déjà cela de gagner, dira-t-on. Les grands perdants sont le Niger et le Nigeria qui n'ont pratiquement pas de contrôle sur le trafic. Encore que le Niger a une obole chaque fois qu'un chargement emprunte le pont. C'est mieux que le Nigeria qui ne dispose d'aucune voie de communication routière avec Malanville.

Les services des frontières du Bénin et du Niger restent donc impuissants sur leur pont, réduits en hommes, anéantis en moyens logistiques de surveillance et de contrôle, contraints de savoir que la frontière est une véritable passoire, jouissant eux-mêmes de ce marché achalandé avec tact, talent et malin

que entre les pays côtiers et ceux du Sahel pour proposer les produits de deux grandes rives agro-climatiques : la sahélienne sèche et la côtière humide.

Située à la lisière sud du Sahel et donc, dans la zone sahélienne la plus proche de la côte Atlantique, Malanville est le point de soudure entre les produits du cru sahélien et ceux du climat subsaharien plus humide.

Comme pour symboliser cette union, le marché se dresse à la sortie de la ville en venant du sud (la côte atlantique) et à son entrée après la traversée du fleuve Niger en venant du nord. Véritable cordon ombilical entre le sud maritime et le nord sahélien, le marché de Malanville est collé au rideau d'eau qui constitue la frontière naturelle entre le Bénin et le

Niger, mais aussi entre les pays de la côte atlantique, Bénin, Togo, Ghana et Nigeria, et les pays sahéliens enclavés, principalement le Niger, le Mali et le Tchad.

Ce marché peut alors fonctionner comme le comptoir céréalier des producteurs du Bénin, du Niger et du Nord-ouest du Nigeria. Vitrine d'un commerce triangulaire qui s'appuie sur des liens socio-économiques de longue date entre trois Etats à productions complémentaires.

Au marché de Malanville on se croirait dans un salon agricole. Dans un ordre épars propre aux marchés africains, on y trouve le Bénin avec des produits typiques de son agriculture, les tubercules (igname, manioc et dérivés tels le gari et le tapioca), les légumes (gombo et tomate), les fruits (ana-

nas, mangue, orange). le maïs et des céréales sahéliens du Nord-Bénin, mil, millet, arachide et sorgho.

Le Niger assure la fourniture de haricot, souchet, voandzou, tomate, natron, mandarine, en plus de son monopole sur les produits d'élevage. Enfin le Nigeria avec l'aïl, le gingembre, le poivre, mais connu dans la région ouest africaine pour avoir pignon sur rue pour la plupart des produits manufacturés.

Il ne s'agit là cependant que des fournisseurs les plus visibles du marché de Malanville, véritable centrale d'achats et de négoce de deux grandes zones géographiques mais aussi de contrées au-delà des côtes africaines. ●

par des réseaux de grossistes en boubous et en costumes trois pièces.

Le système permet au marché de ne jamais être en rupture de stock, de prospérer sans quitter son allure désuète, et surtout enrichir une classe commerçante qui assure l'urbanisation de la ville.

Malanville ne connaît de bitume que sur son tronçon de route internationale qui relie Cotonou au sud à Gaya au nord, la première ville nigérienne, mais ses quartiers s'étendent, ses écoles ont du mal à contenir l'affluence, le parc auto et moto explose, la contrebande de carburant s'est officialisée et oblige les stations services à la survie...

Malanville vit et fait vivre au-delà de ses frontières, vrombit de manière discontinue au rythme des gros porteurs, vibre des sensations à bon prix que son marché, ses maquis et ses bars offrent sans discrimination aux différentes nationalités qui sollicitent inlassablement ses charmes.

La ville frontière assure des frissons sans frontière entre tradition et modernisme manipulés en mains de maître par des liens socio-culturels qui ont survécu aux nationalismes.

Le développement de la ville a été fulgurant comme reste dynamique son marché, locomotive d'un progrès que l'administration semble avoir du mal à suivre.

Pourtant, jusqu'au milieu du XX^e siècle, la ville de Malanville n'existait pas. Il y avait seulement la bordure du fleuve parsemée d'abris de pêcheurs et d'éleveurs Peulhs. Les premiers avaient le loisir de confondre le domicile et le bureau, les seconds d'avoir le bivouac à un pas du restau de leur bétail.

La ville est apparue, un toit après l'autre, sur la zone

d'accumulation de sable provenant du fleuve Niger en période de crue. Une station balnéaire naturelle sous la caresse du généreux soleil sahélien. Mais le contexte était celui de peuplements en quête de manger plutôt que de farniente.

Au lieu d'agrémenter les vacances de touristes en mal de couleur, le site a grandi en centre d'échanges, carrefour d'affaires commerciales entre l'Atlantique et le Sahel.

De fait, on situe vers 1910 le regroupement en un seul village des tatas (cases) des pêcheurs dispersés dans la vallée du fleuve, berceau de sable alors simplement appelé Tassi qui en langue Djerma et Dendi signifie " sable ".

La future ville de Malanville était née et allait évoluer progressivement avec l'arrivée de nouveaux habitants venant des localités des deux rives, notamment les Djerma-Dendi du Niger (région de Gaya-Dosso) et les Dendis et Peulhs du Bénin septentrional.

Tassi est devenu Malan ville, dérivé de " Malan ", nom d'un des gouverneurs de l'ancienne colonie du Dahomey mais, aujourd'hui encore, les liens de parentés sont très poussés entre les premiers habitants.

Ces liens ont surtout survécu au tracé frontalier à la faveur de l'atmosphère d'entente et de collaboration qui a toujours prévalu entre ces peuples d'origine nigérienne et béninoise, mais de civilisation identique et priorités existentielles complémentaires. Malanville est l'exemple du mécanisme d'éclosion et d'expansion d'un centre urbain à partir du dynamisme que peut conférer une position frontalière à un marché. ●

Gaya, maillon des échanges régionaux

Gaya n'est pas seulement une "petite ville du Niger". C'est, à son échelle, un "maillon de la régionalisation", un poste d'aiguillage où les produits venant de la côte à destination de l'intérieur du Niger et des pays sahéliens, voire maghrébins et du Moyen-Orient mais aussi un poste de déviation pour un reversement vers la côte et notamment le Nigeria et le Cameroun.

Le transit et la réexportation des produits vers l'intérieur du Niger et vers le Tchad, le Mali et le Nigeria sont les activités les plus importantes. Les taxes nigériennes qui en découlent forment la grande majorité des recettes douanières sur l'axe sud Bénin-Niger. Le formel s'y combine à l'informel, l'officiel au parallèle avec une bonne dose de finesse contrebandière. Le transit concerne surtout le riz, le sucre, les pâtes alimentaires, les véhicules, les hydrocarbures, les tissus et friperies, les cigarettes, les liqueurs, les matériaux de construction. Certains produits ont des destinations consacrées. Ainsi, les friperies terminent leur voyage sur les marchés nigériens et nigérians ; les cigarettes et liqueurs en Libye, en l'Algérie et jusqu'en Irak. Les véhicules sont dirigés vers le marché nigérien, le Mali, le Tchad, le Nigeria et le Cameroun. La douane nigérienne est dépassée par ce trafic et les réglementations changeantes de prohibition des pays de destination (Cameroun et Nigeria) ou d'embargos (Libye et Irak), concentrée qu'elle est sur les recettes des opérations de transit.

Le trafic de véhicule en est une illustration ancienne. Depuis une décennie maintenant, le parc automobile nigérien est dominé par des véhicules "fatigués" pour l'Europe, "bon à consommer" ailleurs et donc réformés puis versés sur l'Afrique. Le Niger est devenu la grande destination de ces épaves maquillées d'un attrait infaillible pour les bourses moyennes. La plupart des exportateurs nigériens de véhicules neufs ont d'ailleurs été conduits au dépôt de bilan. Les véhicules d'occasion qui passent la frontière Malanville-Gaya à un rythme d'environ 200 à 300 par jour, soit une moyenne de 1 000 véhicules par semaine, ne promettent pas de l'ambiance que pour les seules routes nigériennes. Les Tchadiens et les Maliens en sont aussi très friands et jusqu'aux Camerounais et Nigériens dont la législation interdit pourtant la mise en circulation de véhicules de plus d'un certain nombre d'années (2-5 ans).

Le jeu consiste donc à contourner les dispositions législatives ; c'est le cas de la quasi-totalité des véhicules de la filière Belgique. La cargaison est soumise à une première formalité d'exportation au départ de la Belgique puis à des formalités de réexportation au port de Cotonou ou Lomé et enfin à Gaya, porte d'entrée du Niger. Le délai de transit au Niger, "délai de route", est généralement d'une semaine maximum.

Exception faite des véhicules destinés au marché nigérien pour lesquels il est délivré un carnet de transit routier ("carnet de tire" dans le jargon des transitaires) pour le dédouanement à effectuer à destination dans la localité de mise en consommation, tous

les véhicules à l'entrée à Gaya sont soumis aux formalités de réexportation.

Les frais de transit, d'un taux de 10 % sur la valeur du véhicule pour les destinations pays francophones et de 13 % pour les destinations pays anglophones sont à l'origine, selon les transitaires, des fausses déclarations en douane. Ainsi, par exemple un convoyeur déclare ses véhicules pour le Tchad, pays francophone, puis bifurque vers Maradi ou Zinder pour ensuite s'infiltrer au Nigeria par les pistes. Pour lutter contre ces fausses déclarations, la douane nigérienne a institué la pratique de l'escorte douanière censée accompagner les véhicules jusqu'à la frontière du pays de destination finale. Mais cette bonne intention achoppe sur la disponibilité en hommes de la douane de Gaya.

Autre pratique, les frais de dédouanement devraient être calculés sur la valeur du véhicule arrivé à Gaya (prix d'achat, fret Anvers-Cotonou, frais de route Cotonou-Gaya, assurance, etc). Or, dans la réalité, seul le prix d'achat du véhicule en Belgique est pris en compte comme base taxable ce qui constitue un véritable manque à gagner. Ces fausses déclarations ne sont pas uniquement l'apanage du marché automobile. Des quantités considérables de fripes sont officiellement présentées comme destinées à la réexportation afin de ne payer que les frais de transit... Une fois la douane loin du rétroviseur et incapable de veiller au respect de la destination déclarée, les lots sont commercialisés sur le marché nigérien..

Le système de passage des frontières a donné naissance à une organisation en réseaux entre importateurs, transitaires et certains douaniers qui tous "mangent" dans cette chaîne de commercialisation qui a sa source en Europe et des maillons à chaque étape au Bénin (ou Togo) et au Niger. La chaîne se nourrit de la faiblesse des systèmes de contrôle douanier tout autant que de la solidarité culturelle. S'y ajoute une certaine pression reconnue des grands commerçants sur l'administration aux niveaux central et local.

Gaya est à bien des égards le symbole d'une intégration régionale qui a encore bien du chemin à parcourir. Pourquoi les normes définissant une "bonne voiture" sont-elles différentes d'un pays à l'autre ? Pourquoi ce qui est interdit ici est-il autorisé quelques kilomètres plus loin ? Pourquoi l'espace africain si fort de ses solidarités est-il divisé en un aussi grand nombre de territoires réglementaires ? Toutefois, Gaya est aussi le témoin de l'incroyable dynamisme des réseaux commerçants africains. Accrochés à leur téléphone portable ses commerçants sont au cœur du marché mondial dont ils maîtrisent parfaitement les règles ●

Malanville, une destination alimentaire régionale

Dans un espace où l'alimentaire est encore une grande préoccupation, le marché de Malanville s'est imposé comme une convergence régionale.

De par sa position en charnière entre la côte et le Sahel, à mi-chemin entre le Niger, le Nigeria et l'intérieur du Bénin, Malanville joue un rôle prépondérant de centre de redistribution de denrées alimentaires.

Rien de tel qu'un tour au marché de Malanville pour qui veut se concocter un plat complet, alliant les saveurs côtières aux parfums sahéliens. Pour le plaisir des papilles d'un bouquet de pays sahéliens et côtiers, un fort tonnage de denrées alimentaires est quotidiennement déversé sur le marché de Malanville.

Ces denrées naviguent en tout sens par le canal de réseaux de négociants de tout bord entre le Bénin et le Niger, mais aussi des pays côtiers comme le Togo, le Ghana, le Nigeria et la Côte d'Ivoire et d'autres localités sahéliennes au-delà du Niger.

Suivant un schéma atypique, en contre-pied du sens consacré du mouvement des produits qui veut que les marchés de la capitale sont les plus importants centres d'écoulement et donc de convergence des produits dans la plupart des pays ouest africain, Malanville réussit un tour de force. Le marché de cette petite ville à la périphérie nord du Bénin, vole la vedette aux marchés de Cotonou, la capitale.

Malanville est la destination première au Bénin de la production agricole locale. Les denrées du cru béninois, le mil, le millet, le maïs et le riz, cultivés dans le nord-Bénin et très prisées par les sahéliens, sont l'objet d'une forte demande, en concurrence avec les produits du sud, en premier lieu les tubercules, igname et manioc et leurs dérivés tels le "Gari" (farine de manioc) et le tapioca. C'est aussi à Malanville que les ménagères du Sud-ouest nigérien viennent d'ap-

provisionner en denrées nigériennes et autres venant du Togo et du Ghana. Inversement, Malanville est la destination des côtiers désirant assaisonner leur ordinaire de commodités sahéliennes.

Point de relais frontalier entre le Bénin et le Niger, Malanville est sur un axe commercial qui rappelle l'historique transsaharienne qui reliait les pays de la côte à ceux du Sahel et du Sahara.

Malanville, la ville béninoise à l'extrémité nord des pays côtiers et, Gaya sa réplique à la sortie sud des pays sahéliens et sahariens constituent un axe effectivement riche de la complémentarité des systèmes de productions entre le nord-Bénin, favorable à la culture de céréales ; le sud-Bénin, pour les tubercules et dérivés, et du Niger, pays d'élevage.

Nombreux sont les liens qui, depuis longtemps, déterminent entre ces deux localités, les flux d'échanges transversaux communs à tous les espaces de proximité.

L'axe est surtout incontournable en tant que couloir de développement par le marché de Malanville, véritable foire régionale des spéculations sur les denrées de première nécessité, et par le corridor routier de Gaya, principal couloir de transit entre le Bénin et le Niger, soit entre la côte et les marchés intérieurs, mais encore et progressivement une voie de dérivation vers le Nigeria et des destinations en Afrique centrale, du

Malanville est l'exemple régional de développement d'une dynamique transfrontalière.



Nord et au Moyen-Orient.

L'axe Malanville-Gaya développe des dynamiques transfrontalières tant locales que régionales et se distingue par le gigantisme des volumes échangés et le développement d'un réseau de couloirs secondaires relativement dense entre les trois frontières directes : Malanville (Bénin), Gaya (Niger) et Kamba (Nigeria), même si cette dernière est distante des deux autres villes frontalières de près d'une quarantaine de kilomètres. Ces trois localités constituent le nœud transfrontalier d'un axe qui, à force de dynamisme, a fini par s'inscrire dans une logique économique qui le dépasse et le projette vers une perspective régionale.

Ainsi, dans un espace où l'alimentaire est encore une grande préoccupation, Malanville s'est imposé comme une convergence régionale. Un rôle de marché de référence régionale qui fonctionne comme le comptoir céréalier des producteurs agricoles du Bénin, du Niger et du Nord-ouest du Nigeria et, permet à la ville de développer dans la région, une dynamique transfrontalière qui s'appuie sur des liens socio-économiques de longue date entre des Etats à productions complémentaires. ●

Lire comme voir...

CHRONIQUES FRONTALIÈRES

disponible sur le site www.afriquefrontieres.org

Le bulletin qui vous ouvre les frontières

Recevez chez vous le dernier numéro des Chroniques frontalières en nous retournant ce bon de commande.

Pour vous abonner ou commander des numéros, merci de nous contacter ou de nous retourner le bulletin ci-dessous à :

CHRONIQUES FRONTALIÈRES,

Marie Trémolières, Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest, service abonnements

2, rue André Pascal 75775 Paris Cedex - France

Tél. + 33 (0) 1 45 24 89 68 Fax : + 33 (0) 1 45 24 90 31

courriel : marie.tremolieres@oecd.org.

Nom : Prénom :

Profession :

Institution :

Adresse :

N° : Bte : Code Postal :

Localité : Pays :

Téléphone : Fax :

Courriel :