



AFRICA'NTI

<http://www.africanti.org/>

REGARDS
REGARDS
REGARDS



Les mémoires d'America'nti

DULAU Caroline

Mémoire de maîtrise

**SYSTEMES DE
COMMUNICATIONS,
ACTEURS ET RESEAUX
DU GRAND COMMERCE
A KAYES AU MALI.**

Maîtrise de Géographie.

Université de Pau

et des Pays de l'Adour.

Année universitaire 2000-2001

**Sous la direction de : M. Y. POINSOT
et Mme A. CHENEAU-LOQUAY.**

Remerciements

Tout au long de cette année, de nombreuses personnes me sont venues en aide pour la réalisation de ce mémoire, une aide morale, affective, informative et financière.

Je remercie tout d'abord le laboratoire REGARDS de Bordeaux, unité mixte de recherche CNRS/IRD qui a financé une partie de mon séjour ; ainsi que l'IRD de Dakar qui m'a pris en charge durant les trois mois de terrain. Je remercie également France Télécom à Tarbes qui m'a donné un ordinateur portable avant mon départ sur le terrain.

Mes remerciements s'adressent à mes directeurs de recherche, Mme Annie Chéneau-Loquay et M. Yves Poinot qui m'ont soutenu toute l'année avec leurs conseils avisés, leurs encouragements, leurs accompagnements et leur soutien moral.

Je remercie également très chaleureusement M. Jérôme Lombard (IRD) qui m'a accueilli à Dakar et qui m'a accordé beaucoup de son temps pour s'occuper de moi tout au long de mon séjour autant au point de vue administratif pour la convention de stage, que d'un point de vue pratique, pour m'avoir trouvé un logement et m'avoir accompagné à Kayes.

Merci aux organisations CSDPTT ainsi que l'ADER pour m'avoir envoyé leur rapport de mission, très précieux de part leur contenus.

Mes remerciements vont également à toutes les personnes qui m'ont nourrie, hébergée, transportée tout au long de mon séjour au Sénégal et au Mali: les familles Cannon et Lombard, Annie Chéneau-Loquay, Cheikhou Sylla ainsi que tous ceux rencontrés au cours de ce « voyage ».

Mon séjour à Kayes restera pour moi inoubliable en particulier grâce aux Volontaires du Progrès (Maï wenn, François, Arnaud, Fatma et Nicolas) qui m'ont accueillie et logée durant plus de deux mois, à tous, encore merci beaucoup...je reviendrai !

Je remercie personnellement M. Bala Bamba, conseiller au développement de Kayes qui s'est occupé de moi dès le jour de mon arrivée à Kayes, en me présentant aux hauts dignitaires de la ville et en s'arrangeant pour me prêter un vélo pour toute la durée de mon séjour.

Un grand merci à toutes les personnes interrogées, sans qui mon travail n'aurait pu se faire : les commerçants import-export de Kayes, la SOTELMA, la RCFM, l'ONP, la Chambre du Commerce de Kayes, la Direction Régionale du Commerce et de la Concurrence, la DRT, et toutes les directions régionales qui m'ont aidées et renseignées. Merci à tous de m'avoir accordé de votre temps pour répondre à mes questions et à mes attentes.

Enfin, une grande pensée à ma famille et mes amis pour leur soutien inconditionnel tout au long de cette année.

Avant-propos

Ayant vécu en Afrique durant mon enfance j'avais très envie d'y retourner afin d'avoir un autre regard sur ce continent, avec dix ans de plus. Ce travail de recherche m'offrait la possibilité de (re)découvrir l'Afrique et j'en ai saisi l'occasion.

Le sujet initial a été construit dans l'idée de travailler sur les usages des nouvelles technologies de l'information et de la communication par les commerçants spécialisés dans l'import-export de Kayes au Mali. Une fois arrivée sur le terrain il a bien fallu se rendre à l'évidence que ces technologies n'étaient pas encore d'actualité à Kayes et c'est pour cette raison que nous avons élargi notre sujet aux systèmes de communication en général et leur appropriation par les grands commerçants de la ville.

Ce mémoire est avant tout un travail d'exploration. Aucune recherche n'avait été faite au préalable sur ce sujet dans cette région du Mali. Le peu de sources chiffrées et d'écrits ont rendu la tâche plus difficile encore. Ce travail se base donc principalement sur des sources orales qu'il faut donc prendre avec quelques précautions.

Tout au long de ce mémoire j'ai tenté de décrire au mieux la situation des communications telle qu'elle se présente en mai 2001, dans le milieu du commerce à Kayes au Mali.

Sommaire

SOMMAIRE.....	4
INTRODUCTION.....	6
MÉTHODOLOGIE.....	17
PREMIÈRE PARTIE : UNE ÉCONOMIE ET UNE GÉOGRAPHIE DES COMMUNICATIONS EN PLEIN BOOM : LE CAS DE KAYES AU MALI	19
I. LE MALI DANS LE BOOM DES TÉLÉCOMMUNICATIONS MONDIALES.....	19
1) <i>La place du Mali aujourd'hui, dans le monde et sur le continent africain.....</i>	<i>19</i>
1.1) Un territoire immense pour une population peu élevée.....	19
1.2) De grandes faiblesses économiques.....	20
2) <i>La politique du Mali en matière de télécommunications : l'engagement de son président dans un pays en pleine restructuration.....</i>	<i>22</i>
2.1) La place du Mali par rapport aux autres pays de la sous-région.....	22
2.2) Un des premiers chef d'Etat africain à s'engager en faveur des NTIC.....	23
2.3) Un tournant dans l'histoire du Mali : la politique de décentralisation.....	25
2.4) Les TIC existent au Mali mais leur accès est limité pour la grande majorité de la population.....	27
II. LA PREMIÈRE RÉGION DU MALI ET SA CAPITALE RÉGIONALE : KAYES.....	27
1) <i>Présentation de Kayes.....</i>	<i>27</i>
1.1) Le découpage administratif du Mali.....	27
1.2) Rôle de la colonisation dans une ville carrefour.....	28
1.3) Les ressources économiques directes de la région de Kayes.....	30
2) <i>Les origines de l'enclavement de cette région du Mali.....</i>	<i>33</i>
2.1) Un manque de fonds financiers de la part de l'État.....	33
2.2) Des axes de communications trop peu nombreux et mal entretenus.....	33
3) <i>Kayes et sa région, un bassin de migration.....</i>	<i>47</i>
3.1) Aspect historique et réalité d'aujourd'hui.....	47
3.2) Les conséquences de la migration pour la région de Kayes : les transferts d'argent.....	48
3.3) Des initiatives privées : l'installation de cabines téléphoniques par liaison satellite.....	50
4) <i>Synthèse : une région à l'écart des financements et mal reliée au reste du territoire mais qui possède un certain pouvoir d'achat.....</i>	<i>51</i>
DEUXIÈME PARTIE : KAYES UNE VILLE COMMERÇANTE À DE MULTIPLES ÉCHELLES.....	53
I. KAYES, UN PÔLE RÉGIONAL TOURNÉ VERS LE SÉNÉGAL ET L'INTERNATIONAL.....	54
1) <i>Kayes, une ville d'abord frontalière.....</i>	<i>54</i>
1.1) Atouts d'une position frontalière.....	54
1.2) La position de Kayes.....	55
2) <i>Une activité commerçante quasiment à sens unique.....</i>	<i>56</i>
2.1) Des exportations quasi inexistantes.....	56
2.2) Les importations, l'activité commerçante principale de Kayes.....	58
2.3) Répartition des pays servant de transit avant l'arrivée à Kayes.....	62
2.4) Modes de transport utilisés pour acheminer les marchandises.....	65

II. LES GRANDS ACTEURS DU COMMERCE À KAYES ET LEUR FONCTIONNEMENT	67
1) <i>Héritage d'une tradition ancestrale et acquisition de bases solides aujourd'hui</i>	67
1.1) Une tradition du commerce à longue distance.....	67
1.2) Le réseau de relations : clef de voûte du bon fonctionnement du commerce.....	67
1.3) L'importance de la religion et des relations de confiance dans les affaires.....	69
2) <i>Les commerçants spécialisés dans l'import-export à Kayes</i>	70
2.1) Qui sont les commerçants import-export de Kayes ?.....	71
2.2) Un rôle de redistribution des marchandises.....	73
2.3) Nécessité de déplacements fréquents.....	74
3) <i>Le rôle joué par les transitaires dans l'acheminement des marchandises</i>	78
3.1) Qu'est-ce qu'un transitaire et où intervient-il ?.....	78
3.2) Un grand transitaire international : SDV.....	78
3.3) Le rôle des transitaires locaux à travers l'exemple de Transit Bane Junior.....	79
TROISIÈME PARTIE : LA CIRCULATION DE L'INFORMATION DANS LE MILIEU DE	
L'ÉCHANGE À KAYES	81
I. LES DIFFICULTÉS DES MOYENS DE COMMUNICATION DÉPENDANTS DU SECTEUR FORMEL	82
1) <i>Les services postaux de l'ONP et les télécommunications de la SOTELMA</i>	82
1.1) Description du fonctionnement de la poste à Kayes et dans la région.....	82
1.2) Quels sont les usages des services postaux par les commerçants import-export de Kayes ?	84
1.3) Les usages des commerçants avec les outils offerts par la SOTELMA.....	85
2) <i>Les balbutiements de l'utilisation de l'Internet à Kayes</i>	96
2.1) La première cyberstructure à Kayes.....	97
2.2) Des cours de formation en informatique.....	99
II. LES SOLUTIONS DE RECOURS POUR DES COMMUNICATIONS PLUS LOCALES.....	101
1) <i>Des médias pour s'informer et pour informer</i>	101
1.1) Des moyens de s'informer.....	101
1.2) ... et d'informer.....	101
2) <i>Les relations d'amitié ou de clientèle</i>	104
2.1) L'utilisation du RAC (radio autonome de communication).....	104
2.2) Le système privé de communication de la Régie des Chemins de Fer du Mali.....	106
2.3) Les transporteurs de messages privés.....	107
2.4) Un exemple de circulation d'information au cœur d'un réseau : la SAD-Oil.....	109
CONCLUSION	112
BIBLIOGRAPHIE.....	117
LEXIQUE :	121
LISTE DES SIGLES:.....	125
ANNEXES	127

Introduction

Ce travail de recherche s'inscrit et a été financé dans le cadre d'un programme de recherche du laboratoire REGARDS, unité mixte de recherche CNRS/IRD à Bordeaux. Le projet Africanti¹ observe au présent l'implantation, l'impact et les usages des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC)* dans le secteur de l'échange en Afrique de l'Ouest. Africanti est un groupe de recherche pluridisciplinaire, en partenariat avec des universités du Sud. Les travaux associent une approche sur la demande en moyens de communication, les usages qui en sont fait et les besoins, avec une attention particulière portée au secteur du commerce ainsi qu'une approche sur l'offre d'équipements, le déploiement de réseaux et les outils.

Notre étude sur les dynamiques des systèmes de communications des commerçants import-export de Kayes au Mali s'inscrit dans la continuité des travaux qui ont déjà été entrepris au Sénégal par Annie Chéneau-Loquay et Pape N'Diaye Diouf en 1998². Le choix de Kayes a été fait en s'appuyant sur les travaux de recherches menés par Annie Chéneau-Loquay, Jérôme Lombard et Olivier Ninot, lors des XV^{ème} journées de l'association Tiers-Monde à Béthune les 27 et 28 mai 1999.³

Tous les êtres vivants sont dotés de cinq sens, facultés de percevoir les sensations auditives, visuelles, olfactives, tactiles et gustatives. Grâce à ces organes il est possible d'établir des relations avec le monde extérieur. Les animaux émettent des cris, des sons ou des

¹ Voir le site www.africanti.org

² Chéneau-Loquay Annie et N'Diaye Diouf Pape. **Comment développer les usages des nouvelles technologies de l'information et de la communication pour les besoins de l'échange**. Rapport d'une mission exploratoire au Sénégal du 10 au 24 avril 1998. Regards, CNRS/ORSTOM, Bordeaux.

³ Chéneau-Loquay Annie, Lombard Jérôme, Ninot Olivier. Réseaux de communications et territoires transfrontaliers en Afrique : les limites d'une intégration par le « bas ». **XV^{ème} journées de l'association Tiers-Monde**, Béthune, 27-28 mai 1999.

ondes pour communiquer entre eux. L'Homme est le seul animal vivant à être doté de la parole, et c'est par ce procédé qu'il est en contact avec les êtres de son espèce.

Chaque groupe possède son propre langage, une langue, un dialecte qui s'est construit et qui a évolué au cours de l'Histoire et à travers le temps. Des milliers de mots et de langues sont nés de la diversité des peuples vivant sur la planète. Le langage sert à comprendre les autres et à être compris par son prochain, tout simplement à communiquer avec autrui.

Tout au long de son histoire, l'homme a su spontanément s'inventer de nouveaux moyens pour communiquer et faire circuler des informations nécessaires à son épanouissement. Il y a d'abord eu la transmission de messages écrits avec la gravure, les papyrus, le télégraphe, les courriers, la presse et aujourd'hui Internet*, mais également la transmission de messages visuels ou codés : le morse, le langage des signes, le tam-tam, les nuages de fumée. Ainsi que des messages oraux par les rencontres entre deux personnes, le bouche à oreille, le téléphone filaire, la radio, la télévision et actuellement le téléphone sans fil... La liste est longue et non exhaustive tant les hommes ont su s'inventer des moyens de communiquer aussi divers que complexes, et surtout si différents d'une société à une autre.

Communiquer est le propre de l'homme qui est un animal social. Depuis la naissance de l'écriture jusqu'au Wap* (Internet intégré au téléphone portable), beaucoup de chemins ont été parcourus. Les inventions n'ont cessé de se multiplier et de se moderniser, afin d'aller toujours plus vite dans la transmission de l'information. La fulgurante accélération technologique dans ce domaine et la profusion d'outils de plus en plus performants rendent obsolètes ceux qui, il y a quelques temps encore se trouvaient à la pointe de l'évolution.

Par communication, nous entendons également les échanges, l'établissement de relations, les communications par les transports, par la circulation de personnes et d'objets. Les liens entre des personnes se créent quand il y a une rencontre, un contact entre deux individus. Cela sous-entend qu'il y a une nécessité de déplacement pour aller vers les gens.

Pour vivre, une population a besoin de produits de première nécessité. A moins de les avoir sur place il faut les faire venir d'ailleurs, c'est de là qu'est né le commerce. Des personnes se sont spécialisées dans l'approvisionnement des villes en produits alimentaires et autres. On pourrait penser que les divers groupements humains étaient en mesure de se contenter de leurs propres ressources et c'est d'ailleurs ce qui s'est produit dans les sociétés primitives vivant repliées sur elles-mêmes. Mais dès que, ici ou là se sont développés les contacts entre populations et civilisations, les échanges sont nés puis se sont multipliés.

Les échanges sur le continent africain ne sont pas nés de la colonisation. Déjà au XV^e siècle, les voies et les routes d'échanges forment des réseaux sur le continent. Une expérience séculaire permet aux commerçants d'antan de traverser les déserts et les forêts grâce aux guides, aux caravanes, aux relais et à la précision des itinéraires. Les marchandises exportées sont l'or et l'ivoire vers les pays musulmans, le fer destiné aux producteurs d'acier des Indes et les esclaves qui sont acheminés chaque année vers la Méditerranée et vers certains pays de l'océan Indien.

Contre ces produits, l'Afrique importe des cauris (coquillages), des bijoux en verre, des pierres précieuses, des tissus, des vêtements, des perles. Ces produits arrivent du monde méditerranéen, du Proche Orient et des pays de l'océan Indien.⁴

A l'aube de notre ère, le delta du fleuve Niger était déjà au cœur des échanges entre la savane et le désert. Le commerce transsaharien du sel et de l'or fonda la prospérité de cet espace.

La modernisation des moyens de transports associée à l'essor des nouveaux moyens de communication au moment de la révolution industrielle a permis l'ouverture des marchés à l'échelle planétaire. Cela a été un long processus pour arriver au niveau de perfectionnement atteint aujourd'hui dans les pays industrialisés.

Les progrès accomplis dans le domaine de la communication ont grandement favorisé l'essor économique des pays industrialisés et tout semble indiquer que de spectaculaires changements restent encore à venir.

La révolution des transports joue également un rôle très important dans l'amélioration de la circulation de l'information. La construction de routes, les chemins de fer, la navigation et l'aviation sont des secteurs qui n'ont cessé de se moderniser en deux siècles. Les axes terrestres, maritimes et aériens se sont multipliés et permettent de relier les hommes entre eux. Le défi aujourd'hui est de se déplacer toujours plus vite, de maîtriser le temps, d'abolir les distances.

⁴ Martinière Guy et Varela Consuelo (dir.). *L'état du monde en 1492*. Paris/ Madrid : éditions la Découverte/ Sociedad estatal para la ajecucion de programas del Quinto centenario, 1992. 638p.

Un système économique performant repose sur la maîtrise de l'apport en information le plus rapidement possible et sur sa capacité à contrôler les déplacements dans le temps et dans l'espace.

Pour Emmanuel Eveno, « l'information et la communication sont des ressources et des actions humaines, ce sont des productions sociales ».⁵

Les échanges commerciaux reposent sur la communication entre les différents acteurs (fournisseurs, clients, transitaires, vendeurs) qui se chargent de la distribution des biens sur un territoire. Les grands commerçants sont par essence de grands acteurs de l'échange et des communications, où l'information est une donnée vitale,⁶ la première matière avec laquelle ils travaillent. Sans échange ni relation le commerce ne peut fonctionner. Pour ces acteurs de l'échange, la communication constitue un élément fondamental et occupe une place primordiale dans leur vie de relations.

Il est primordial de savoir où se trouvent les clients, quels sont leurs besoins et en quelle quantité. Il est important également de connaître l'emplacement des marchandises, à quel prix les acheter afin de faire le maximum de bénéfices et de profit au moment de la redistribution. La notion de rareté rentre ici en compte. En effet, les prix s'élèvent d'autant plus que le bien est rare, savoir où trouver ce bien en abondance et le vendre là où il est le plus rare est à la base du bénéfice commercial.

Notre choix s'est porté volontairement sur les grands commerçants, les « import – export », c'est à dire ceux qui se sont spécialisés dans le commerce international. Ce sont eux qui brassent les affaires les plus importantes et de part leur revenus ils sont les plus aptes à utiliser les moyens de communications les plus performants.

Les communications et l'information étaient déjà vitales dans l'Histoire et le sont encore plus aujourd'hui avec la mondialisation. Pour réussir dans les affaires il faut multiplier ses propres chances de faire parti du système économique mondial. Aujourd'hui pour être commerçant il

⁵ Eveno Emmanuel. Pour une géographie de la société de l'information. *Netcom*, 1997, vol. 11 n°2, p.431-457.

⁶ Chéneau-Loquay Annie. Disponibilités et usages de la communication dans les espaces de l'échange au Sénégal. in Annie Chéneau-Loquay (coord.). *Enjeux des technologies de l'information et de la communication en Afrique*. Paris : éditions Karthala, 2000, p. 247-280

faut être au courant du jeu des concurrences à l'échelle planétaire, et donc pour cela avoir accès rapidement à l'information.

Aujourd'hui, les commerçants doivent dominer autant les flux d'informations que ceux de circulation des marchandises, ils sont des acteurs privilégiés de la communication.

Le fossé entre le Nord et le Sud ne cesse de se creuser, les uns s'enrichissent tandis que les autres deviennent de plus en plus pauvres. Les écarts de développement entre le Nord et le Sud sont très grands et le continent africain se retrouve marginalisé. Les termes de « fossé » et « fracture » numérique sont régulièrement employés pour marquer les différences Nord-Sud. D'une manière générale, le fossé numérique peut être défini comme une inégalité face aux possibilités d'accéder et de contribuer à l'information, à la connaissance et aux réseaux, ainsi que de bénéficier des capacités majeures de développement offertes par les TIC. Ces éléments sont quelques-uns des plus visibles du fossé numérique, qui se traduit en réalité par une combinaison de facteurs socio-économiques plus vastes, en particulier l'insuffisance des infrastructures, le coût élevé de l'accès, le manque de création locale de contenus et la capacité inégale de tirer parti, aux niveaux économique et social, d'activités à forte intensité d'information⁷.

Les pays du continent africain (excepté les pays du Maghreb et l'Afrique du Sud) font partie de ceux-là. L'Afrique subsaharienne est peuplée d'environ 700 millions d'habitants, dont plus de la moitié a moins de vingt ans. Cette partie du monde est constituée de pays qui pâttissent encore de maux multiples : conflits régionaux et guerres tribales, corruption généralisée, pauvreté, trafic d'enfants, famines, sécheresse, maladies diverses, dont le sida, avec lequel vivent quotidiennement 25 millions d'Africains et enfin, la dette, éternel boulet de ces pays⁸. L'Afrique représente à peine 1% du PIB mondial, 2% des échanges commerciaux et sa part dans les produits manufacturés est quasi -nulle. Sur les 49 pays les moins avancés (PMA), 34 sont africains et les niveaux de vie sont les plus faibles de la planète.

⁷ Global Bridges. Digital Opportunities, projet de rapport présenté par la DOT Force. Le Cap, 1-2 mars 2001. In Lone Dybkjaer. **Rapport sur les TIC et les pays en développement**. Commission de la coopération, 30 mai 2001.

⁸ Marti Serge. L'Afrique noire revendique sa Renaissance. **Le Monde Economie**, numéro spécial, 26 juin 2001.

Pourtant tout espoir n'est pas perdu, en effet, dans la plupart des pays une transition démocratique a eu lieu, ce qui permet une plus grande prise de parole des populations et une meilleure gouvernance. Un Plan pour la renaissance de l'Afrique et son pendant, le Plan Oméga, ont été lancés fin janvier 2001, au Forum économique mondial de Davos par plusieurs pays africains. Une vingtaine de pays s'est déclarée en faveur d'un développement participatif qui tourne le dos à la longue pratique de l'assistance. Selon, M. Alpha Oumar Konaré, président du Mali, « l'Afrique doit prendre conscience de ses intérêts et les défendre. En respectant ses engagements, elle va se faire respecter. »

Cf. carte n°1 du continent africain p. 11bis.

Dans leur grande majorité, les pays africains sont restés en marge des progrès accomplis dans le domaine des communications. Si des progrès encourageants ont été réalisés ces dernières années, les écarts entre l'Afrique et le reste du monde sont très grands en particulier dans le domaine des Technologies de l'information et de la communication. Pour la téléphonie, en Afrique, la télédensité⁹ est seulement de 0,5 en 1999 alors qu'elle est de 57 pour la France. En Afrique, le nombre d'ordinateurs ne dépasse pas 9 pour 1 000 (il est de 1 pour 1 000 au Mali et 220 pour 1000 en France)¹⁰. En Afrique, une seule personne sur 1500 accède à Internet contre une moyenne mondiale de 1 pour 40.¹¹

L'information est devenue en ce début du troisième millénaire le véritable nerf de la guerre économique et du développement que se livrent les pays entre eux.

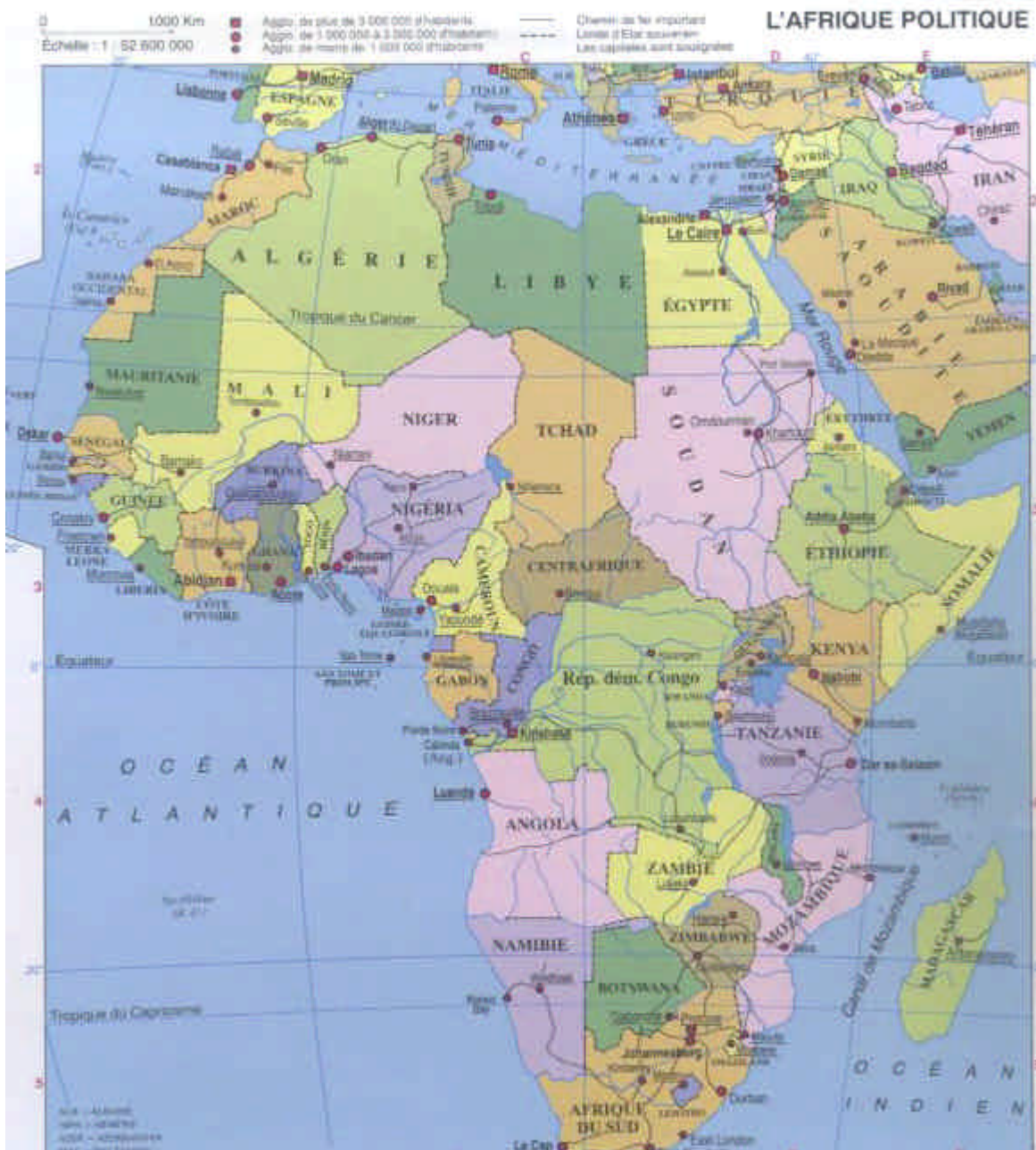
L'utilisation de la panoplie des nouveaux outils (en particulier Internet et le téléphone mobile) pourrait permettre aux pays en voie de développement d'effectuer sous certaines conditions, des sauts technologiques en faisant l'économie des étapes intermédiaires qu'ont connues les pays industrialisés. Les technologies de la communication sont considérées aujourd'hui

⁹ La télédensité est une mesure démographique du maillage des télécoms, elle se mesure en Ligne téléphonique Principale (LP) pour 100 habitants. Il s'agit de lignes réellement en fonctionnement. Une LP correspond normalement à un client, une entreprise (par exemple), mais en Afrique, il existe souvent une LP pour un ensemble de foyers qui utilisent le même téléphone, c'est une donnée donc peu représentative mais elle donne un aperçu de la situation.

¹⁰ ITU, 2000

¹¹ FDA, octobre 1999, thème 5 : Politiques et stratégies pour accélérer le développement de l'infrastructure de l'information en Afrique.

Carte n° 1 Politique du continent africain :



Source : Mérienne Patrick. Petit Atlas Mondial.
Rennes : Editions Ouest-France. p.25

comme un facteur indispensable du développement. « L'Afrique doit surfer la grande vague de la révolution technologique sinon elle sera plus marginalisée que jamais » assure la Banque Mondiale.¹²

Le continent africain ne peut se permettre de rater l'occasion que représentent les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) pour s'insérer et avoir sa place dans le système mondial. Le défi risque d'être difficile à relever vu la pénurie de ses infrastructures de télécommunications et ses ressources financières limitées. Les Africains sont très peu nombreux à être dotés d'une simple ligne téléphonique (support principal de la connexion à l'Internet) et l'informatique est balbutiante. De plus le coût des TIC est très élevé et devient alors réservé seulement aux classes aisées.

Le président malien, M. Alpha Oumar Konaré, a été le deuxième chef d'état africain après M. Nelson Mandela, à s'engager en faveur des Nouvelles Technologies. Il a encore déclaré récemment dans un article du Monde Economie du 26 juin 2001,¹³ « Les nouvelles technologies de communication et, notamment Internet, sont d'une importance stratégique pour l'Afrique, par exemple en matière d'éducation [...] vous pouvez avoir accès aux banques de données à l'extérieur vingt-quatre heures sur vingt-quatre. »

Le président malien mène depuis longtemps une véritable politique sur les NTIC mais ces projets sont très ambitieux pour le niveau de vie du Mali. Ce pays fait partie des pays les moins avancés et est un des plus pauvres du monde. Son PNB/ hab./ an est de 240 US\$ ce qui le situe à la 210^e/226 place.¹⁴ Le Mali a été reconnu pays pauvre très endetté (PPTE) : il pourrait bénéficier de l'effacement d'une partie de sa dette. En 1998, sa dette extérieure brute atteignait 3, 021 milliards de dollars. En matière de télécommunications, le Mali fait partie des pays où la télédensité est parmi la plus faible du monde, avec un réseau vétuste et limité. De plus, 75% des lignes téléphoniques sont concentrées dans la capitale Bamako, qui ne représente que 10% de la population du pays.

¹² Chéneau-Loquay Annie. *Entre local et global, quel rôle de l'Etat africain face au déploiement des réseaux de télécommunications ? Exemples du Mali et du Sénégal*. CNRS, 2001

¹³ Stephen Smith. « L'Afrique doit prendre conscience de ses intérêts et les défendre ». *Monde Economie*, 2001, numéro spécial du 26 juin 2001.

¹⁴ *Atlaséco du Monde*, 2001, MédiaObs.

Le choix de notre terrain s'est porté sur la ville de Kayes, capitale régionale de la Première Région administrative (il s'agit juste d'une appellation), troisième ville du pays par sa population. Située à l'ouest du Mali, à proximité de la frontière avec le Sénégal qui est le « pays -référence de l'Afrique de l'Ouest en matière de NTICs » et qui est lancé depuis plusieurs années dans une politique de maillage de son territoire en réseaux routiers et de télécommunications. Malgré sa proximité avec le Sénégal, pays bien doté en matière de voies de communications, de transports et de télécommunications, les différences d'infrastructures se font sentir dès le passage de la frontière entre ces deux pays. La région de Kayes et le Mali souffrent aujourd'hui d'une réelle déficience en la matière.

Kayes est une ville de tradition commerçante. Pendant la colonisation, elle était un lieu important de rupture de charge de marchandises du fait de sa position stratégique à la limite de navigabilité du fleuve Sénégal, puis au début du XX^e siècle, sur l'axe ferroviaire Dakar - Bamako. Aujourd'hui, elle se retrouve isolée, en périphérie de son propre territoire en raison de mauvaises infrastructures de communications (voies de transport et réseau téléphonique) et d'un manque de fonds financiers de la part de l'Etat.

Pourtant, des travaux récents ont démontré que « les régions périphériques que forment les zones frontalières africaines seraient selon des études récentes des lieux d'une vie de relation ou plus précisément de circulation intense où se réaliserait au quotidien une véritable intégration par le « bas » ou « informelle », appuyée sur les réseaux de relations sociales des acteurs divers de l'échange, commerçants, transporteurs[...].»¹⁵

Outre sa spécificité de ville frontalière, Kayes et sa région constituent un grand bassin de migrations*. Des milliers de Maliens sont partis travailler à l'étranger et ce sont eux qui font vivre leur famille restée au pays par des envois réguliers d'argent et de commandes alimentaires. Les migrants font partie intégrante de la dynamique des communications des grands commerçants de Kayes.

¹⁵ Chéneau-Loquay Annie, Lombard Jérôme, Ninot Olivier. Réseaux de communications et territoires transfrontaliers en Afrique : les limites d'une intégration par le « bas ». *XV^{ème} journées de l'association Tiers-Monde*, Béthune, 27-28 mai 1999.

Du fait du déficit actuel de ses infrastructures de transports et de télécommunications, la ville de Kayes est très mal reliée au reste du Mali, elle se retrouve isolée dans son propre pays, lui-même enclavé à l'intérieur des terres. Paradoxalement, le commerce y est très vigoureux et important. Les relations, les communications et les liens vers l'extérieur sont très nombreux.

Les commerçants import-export de Kayes sont ceux qui brassent le plus grand nombre d'affaires commerciales de la région. Ces grands commerçants sont également amenés à être en relation avec l'international, avec les migrants. Ils se déplacent souvent, pour le bon fonctionnement de leurs affaires. De véritables réseaux de relations se sont tissés au fil du temps, basés sur la confiance, ils leur permettent d'avoir des encrages solides aux quatre coins du globe.

Il s'agira de soulever le paradoxe entre des circulations de marchandises, d'hommes et d'informations qui existent à et depuis Kayes dans un contexte d'enclavement. Ville isolée à l'intérieur d'un pays lui-même déjà enclavé à l'intérieur du continent africain, les acteurs du commerce ont su développer des stratégies de communications qui leur sont propres en jouant sur différentes échelles (avec des bassins de relations larges et étendus) et sur des combinaisons de moyens parfois complexes.

Kayes s'inscrit dans un environnement économique faible. Le Mali est un des pays les plus pauvres du monde. La survie de la ville dépend beaucoup de l'aide extérieure, de l'arrivage des produits et des ressources venues d'ailleurs. La relation aux migrants y est très importante voire vitale.

Le commerce fonctionne à Kayes alors que la ville est quasiment isolée du reste du Mali. Quels sont les réseaux de marchandises et par quels moyens sont-elles acheminées ? Quels sont les acteurs de ce commerce qui dépasse les frontières ? Jusqu'où s'étend le bassin de relation des commerçants et quelle est leur pratique de l'espace ?

Pour faire du commerce, les acteurs ont besoin de marchandises mais aussi d'informations. La circulation d'information est nécessaire au travail du commerçant. Malgré les difficultés liées aux problèmes d'infrastructures de communication, les opérateurs économiques de Kayes ont su s'adapter en développant des systèmes d'échanges d'information qui leur sont propres.

Les NTICs commencent à apparaître à Kayes. Les commerçants sont très intéressés par ces nouveautés qui pourraient leur permettre de gagner du temps dans la gestion de leurs affaires. Quels sont les usages des NTIC par les commerçants spécialisés dans l'import-export à Kayes ?

Autant de questions auxquelles nous tenterons de donner une réponse cours de ce mémoire.

Kayes est dans une phase de transition, ville candidate pour l'organisation et l'accueil de la CAN2002 (Coupe d'Afrique des Nations de Foot Ball) qui va avoir lieu au Mali en février 2002. De nombreux travaux sont en cours : construction de nouvelles routes dans la ville, réfection des anciennes, projet d'assainissement des quartiers, constructions d'un aéroport international, de stades et d'hôtels. La ville est en pleins travaux de réaménagements et des fonds importants sont apportés à la municipalité.

Lors de la CAN, la ville sera alors une vitrine pour toute l'Afrique. C'est un pari énorme qui a été lancé et si celui-ci réussit, les retombées économiques et médiatiques seront énormes pour la région.

De plus, de nombreux projets en cours de réalisation devraient permettre d'améliorer la situation au niveau des télécommunications. La pose d'un câble à fibre optique* est actuellement en cours entre Bamako et Kayes. L'état d'avancement des travaux est un peu mystérieux, la fibre optique serait arrivée à mi-chemin, au niveau du barrage de Manantali et devrait arriver prochainement à Kayes. Un autre câble optique devrait arriver par le fleuve depuis le Sénégal. La jonction entre les deux doit se faire à Kayes d'ici peu de temps.

Il en est de même pour l'électrification de la région à partir de la centrale électrique de Manantali ; actuellement la pose de pylônes destinés à soutenir les futurs câbles électriques est en cours.

Enfin, une station de télécommunication par satellite Domsat* devrait être installée à Kayes d'ici le mois de septembre 2001, ce qui simplifiera les problèmes de saturation de réseau.

L'arrivée de ses nouveaux services devrait nettement améliorer la situation actuelle et apporter certains changements.

La finalité de ce mémoire est de comprendre le fonctionnement économique de Kayes et les stratégies de communication des acteurs du commerce à un moment donné.

Dans une première partie nous ferons le point sur la situation économique du Mali et sur le rôle joué par l'Etat. Nous nous intéresserons aux différentes ressources économiques dont dispose la ville de Kayes afin de mieux comprendre les problèmes d'enclavement qui en découlent.

Dans une seconde partie nous nous pencherons sur le fonctionnement des échanges de cette ville frontalière, sur le rôle tenu par les acteurs du commerce, comprendre comment ils fonctionnent en réseau.

Enfin, dans une troisième partie il s'agira de voir où circule l'information. Quelles sont les modes de communication que les commerçants utilisent pour faire circuler de l'information et quelles stratégies de communication ils ont su développer en se jouant de difficultés quotidiennes ?

Méthodologie

Pour réaliser ce travail, j'ai débuté par une recherche bibliographique en me penchant tout particulièrement sur des ouvrages relatifs aux NTIC et aux commerçants en Afrique. Ceux-ci étant encore peu nombreux, mon travail de bibliographie s'est surtout fait par la lecture de nombreux articles de revues spécialisées sur l'Afrique, sur les Pays en Développement, sur les Nouvelles technologies ainsi que des études concernant les réseaux. L'univers des NTIC est en perpétuelle évolution, des progrès sont faits tous les jours en matière de découvertes techniques toujours plus performantes. C'est pour cette raison que j'ai étudié les ouvrages les plus récents possibles sur les NTIC.

Je me suis également servie des articles ou des numéros spéciaux parus récemment dans le journal *Le Monde* afin d'illustrer mon mémoire d'exemples.

Pour les données chiffrées, je me suis appuyée sur le *Year-Book of Statistics 2000* de l'UIT (Union Internationale des Télécommunications) ainsi que sur l'*Atlaséco du Monde 2001*.

Je me suis également servie à profusion des informations circulant sur Internet, ainsi que des CD ROMs du Réseau Anai s¹⁶ et d'Internet au Sud¹⁷.

Cette première phase de recherche a été également l'objet de la préparation de mon séjour.

Dans une seconde phase, de fin février au mois de mai 2001, je me suis rendue au Sénégal, puis à Kayes au Mali afin de procéder à des enquêtes, nécessaires pour compléter mon travail bibliographique. Ces enquêtes se justifient par le manque total d'information disponible dans les ouvrages concernant les systèmes de communication des commerçants de Kayes.

J'ai passé trois semaines au Sénégal et un peu plus de deux mois dans la ville de Kayes. Durant cette période j'ai pu réaliser tous les entretiens nécessaires à la collecte d'informations, environ 50 entretiens au total.

¹⁶ CD ROM: Internet : les passerelles du développement -Réseau ANAIS/ Fondation du Devenir.

¹⁷ CD ROM: Internet au Sud, sous la direction de Pascal Renaud.

J'ai interrogé 15 commerçants import-export sur le mode de l'entretien semi-directif, ce qui m'a permis de mieux comprendre leur travail et leur mode de communication et la manière dont ils font circuler de l'information.

Le reste de mes interviews correspond à des enquêtes que j'ai effectuées auprès des utilisateurs du téléphone, des personnes travaillant dans l'administration. Je me suis rendue à la SOTELMA (société des télécommunications maliennes) afin de mieux comprendre comment fonctionne le réseau téléphonique de Kayes, savoir de quoi il se compose et avoir de plus amples informations sur les difficultés qu'il subit. L'ONP (office national des postes) m'a également fourni de nombreuses informations sur le fonctionnement de la poste à Kayes. La Direction Régionale des Transports et la Direction régionale des douanes ainsi que des enquêtes auprès de transitaires internationaux et locaux m'ont permis de mieux comprendre les flux de marchandises qui arrivent et qui sortent de Kayes. Des entretiens à La Chambre du Commerce et la Direction Régionale du Commerce et de la Concurrence m'ont permis d'obtenir les noms des commerçants les plus importants de la ville ainsi que des données sur les importations. Enfin, de nombreuses enquêtes ont été réalisées auprès des radios, des associations de migrants et des sociétés de services informatiques.

A Kayes, j'ai pu obtenir des données relatives à la population, aux importations, aux transports, grâce à la Mairie, le Haut Commissariat, la Direction des Impôts et la Direction Régionale du Plan et de la Statistique mais beaucoup de ces chiffres sont à prendre avec précautions. En particulier, vis à vis de la population, les sources sont anciennes et les données varient selon les personnes qui les donnent. Les statistiques concernant la ville sont peu fiables, la Mairie de Kayes ne dispose que de quelques chiffres généraux de 1996 à 1997.

Pour chacun de ses entretiens j'ai rencontré plusieurs personnes travaillant dans le service afin d'avoir le plus d'informations possibles.

J'ai eu également l'opportunité de consulter des documents privés, commandités par certaines associations, ce qui m'a permis d'avoir de plus amples informations sur l'histoire de Kayes en particulier, informations peu répandues dans les autres ouvrages.

Mon séjour au Sénégal m'a permis de me rendre compte de la grande différence qui existe entre ces deux pays, proches dans l'espace mais déjà très éloigné en matière de NTIC. Cela m'a permis également de me rendre compte visuellement et physiquement des différences au niveau des infrastructures de transport et de télécommunication.

Première partie : Une économie et une géographie des communications en plein boom : le cas de Kayes au Mali.

Comment se positionne le Mali aujourd'hui à l'ère de la mondialisation et quelles sont principales caractéristiques de la ville de Kayes, notre terrain d'étude?

Pour répondre à ces questions nous allons tout d'abord décrire la situation du Mali aujourd'hui, dans le boom des télécommunications mondiales puis s'attarder longuement sur les moyens de communications qui existent à Kayes ainsi que sur ses ressources économiques et sur le rôle fondamental joué par la diaspora malienne.

I. Le Mali dans le boom des télécommunications mondiales.

Pour mieux comprendre l'environnement économique de la ville de Kayes, il est tout d'abord intéressant de connaître la situation géographique et économique du Mali dans son ensemble afin de voir comment Kayes s'inscrit dans le territoire malien.

1) La place du Mali aujourd'hui, dans le monde et sur le continent africain.

1.1) Un territoire immense pour une population peu élevée.

Situé au centre de l'Afrique de l'Ouest, le Mali est un vaste pays continental n'ayant aucun accès à la mer. Le Mali est entouré par sept pays : l'Algérie au nord, le Niger à l'est, le Burkina Faso au sud-est, la Guinée-Conakry au sud-ouest, le Sénégal à l'ouest, la Mauritanie au nord-ouest. (cf. carte p. 11 bis)

Dépourvu de façade maritime, le pays est donc très dépendant des pays limitrophes ayant un accès à la mer et disposant d'équipements portuaires, en particulier du Sénégal et de la Côte d'Ivoire, ses plus proches voisins.

Le Mali est un grand pays, 1 241 238 km², avec un relief relativement peu élevé et peu accidenté, c'est un pays de plaines et de bas plateaux dont l'altitude moyenne est d'environ 500 mètres. Du sud au nord, 25% de son territoire est situé dans la zone soudano-guinéenne et soudanienne, 50% dans la zone sahélienne (températures élevées, chaleur toute l'année, sécheresse d'hiver et saison des pluies l'été : l'hivernage) et 25% dans le désert saharien (températures très élevées, aridité).

Sur le plan hydrographique, le Mali est drainé dans sa partie méridionale et centrale par deux principaux fleuves : le Niger (dont 1700km de son cours au Mali) et le Sénégal (800 km au Mali) et leurs nombreux affluents.

Répartition de la population sur le territoire :

La population du Mali s'élève à 10 596 000 habitants en 2001¹⁸, et a une faible densité de 9 hab./km².

Près de la moitié de son territoire étant située dans des parties semi-désertiques et désertiques où peu de gens vivent, il existe de grands espaces vides ou très peu peuplés.

De plus c'est une population à majorité rurale, 71.28%, d'où un faible pourcentage de population ayant accès à des moyens de communication le plus souvent concentrés dans les villes. Les villes principales sont Bamako, Ségou, Kayes et Mopti.

Les grandes distances, la rugosité physique de son territoire, de grands espaces vides, une densité peu élevée...toutes ces conditions rendent le maillage du territoire en matière d'infrastructures de communications (routes, réseau téléphonique) difficile. De plus, c'est sans compter les difficultés économiques que subit le pays.

1.2) De grandes faiblesses économiques.

¹⁸ *Atlaséco du Monde*, 2001

Le Mali connaît de nombreux problèmes économiques qui nuisent à son bon développement. Nous pouvons nous en rendre compte dans ce tableau n° 1 qui compare les chiffres entre le Mali et la France. La France est 537 fois plus riche que le Mali. Le PNB par habitant en \$, en 1998 est 96 fois plus élevé en France qu'au Mali.

Tableau n° 1 de l'économie du Mali (en milliards de dollars, sauf PNB par habitants en dollars) :

	1996	1997	1998	1999	France 98
PNB global	2,61	2,46	2,66	2,65	1429,58
PNB par habitant	240	260	250	240	24210
croiss. Volume du PIB	4%	6,70%	3,60%	5,50%	3,20%
aide(+ou-)	0,534	0,441	0,411		-8,402
dette extérieure brute	3,109	3,27	3,021		
taux d'inflation	6,80%	-0,40%	4%	-1,20%	0,70%
recettes touristiques	0,029	0,026	0,05		29,931
investiss. étrangers	0,084	0,039	0,017		27,998
cours US dollars	551,6	583,67	590	615,7	5,9

Source : Atlaséco du Monde, 2001

Ce bilan s'explique par le fait que le Mali reste très dépendant à l'égard de l'exportation de ses matières premières, l'or et le coton, dont les fluctuations du marché et des prix jouent un rôle primordial sur le taux de croissance et donc sur son développement.

Alpha Oumar Konaré, Président de la République du Mali, dans un article du Monde de l'Economie, du 26 juin 2001 disait « Prenez mon pays : il y a un an, le Mali avait un taux de croissance de 5%. Or cette année, la croissance sera nulle. Pourquoi ? Parce que nous avons mal géré ? Non. Simplement, l'hivernage n'a pas été bon, les cours du coton et de l'or se sont

effondrés tandis que ceux du pétrole ont connu une flambée. Alors, nos espoirs d'atteindre une croissance de l'ordre de 7%, qui nous permettrait de décoller, se sont envolés ».¹⁹

Les problèmes économiques du Mali proviennent également de l'accumulation de sa dette extérieure brute que le pays n'arrive pas à résorber. Le Mali, avec 3,021 milliards de dollars de dette (voir le tableau n°1) a été déclaré PPTE (pays pauvre très endetté) et reçoit régulièrement des aides financières des pays de l'Union Européenne.

Le Mali est un des pays les plus pauvres du monde, il fait partie des Pays les Moins Avancés parmi les pays en développement. Les faibles revenus des populations font que l'accès aux Nouvelles Technologies est réservé à une élite qui a les moyens financiers d'acheter du matériel informatique ou de l'utiliser dans les lieux publics. Pour une très grande portion de la population, l'accès à ces nouveaux outils est impossible et ne constitue pas la priorité, quand pour eux l'unique préoccupation est de savoir s'il aura assez d'argent pour nourrir la famille à la fin de la journée.

Malgré tous les problèmes, le président du Mali mène une politique très ambitieuse en faveur des TIC pour l'aménagement de son territoire.

2) La politique du Mali en matière de télécommunications : l'engagement de son président dans un pays en pleine restructuration.

2.1) La place du Mali par rapport aux autres pays de la sous-région.

Le tableau n° 2 permet de bien se rendre compte de la position du Mali, d'une part par rapport à ses pays frontaliers (en grisé) et d'autre part, par rapport aux pays de l'Afrique de l'Ouest. Le Mali est un pays défavorisé entouré par des pays plus ou moins pauvres. Mais il est paradoxalement un des premiers pays à s'être investi dans l'adoption de projets en faveur des technologies de l'information et de la communication. Le Mali fait partie des premiers pays africains à avoir eu une liaison Internet sur le continent.

¹⁹ *Le Monde Economie*, numéro spécial, « L'Afrique noire revendique sa renaissance », mardi 26 juin 2001

Tableau n° 2 Les pays frontaliers du Mali et pays de l'Afrique de l'Ouest.

	Population	Densité (hab. /km ²)	Superficie (km ²)	PNB/hab. (en \$)	Télédensité (LP/100 hab.)	Nombre de PC/100 hab.	Utilisateurs d'Internet pour 10 000 hab.
Algérie	29921 570	13	2381 740	1 440	5,2	0,58	6,5
Bénin	5948 260	54	112 622	370	0,66	0,15	16,84
Burkina Faso	1073 330	39	274 200	230	0,41	0,1	3,44
Côte d'Ivoire	14492 080	46	322 462	700	1,51	0,55	13,77
Gambie	1215 940	122	11 295	330	2,3	0,39	31,55
Ghana	18459 550	81	238 537	400	0,81	0,25	10,16
Guinée	7082 450	29	245 857	330	0,59	0,38	6,41
Guinée Bissau	1161 330	41	36 125	140	0,7		12,64
Libéria	2961 520	31	111 369	240	0,24		1,02
Mali	10596 000	9	1240 190	240	0,25	0,1	9,12
Mauritanie	2529 010	2	1025 520	340	0,67	0,62	7,7
Niger	10143 380	8	1267 000	190	0,18	0,04	2,88
Sénégal	9038 820	47	196 722	510	1,8	1,52	32,47
Sierra Léone	4854 740	68	71 740	130	0,38		4,24
Togo	4457 810	79	56 785	330	0,85	0,78	22,16

Source : Atlaséco du Monde, 2001 et UIT, 2000.

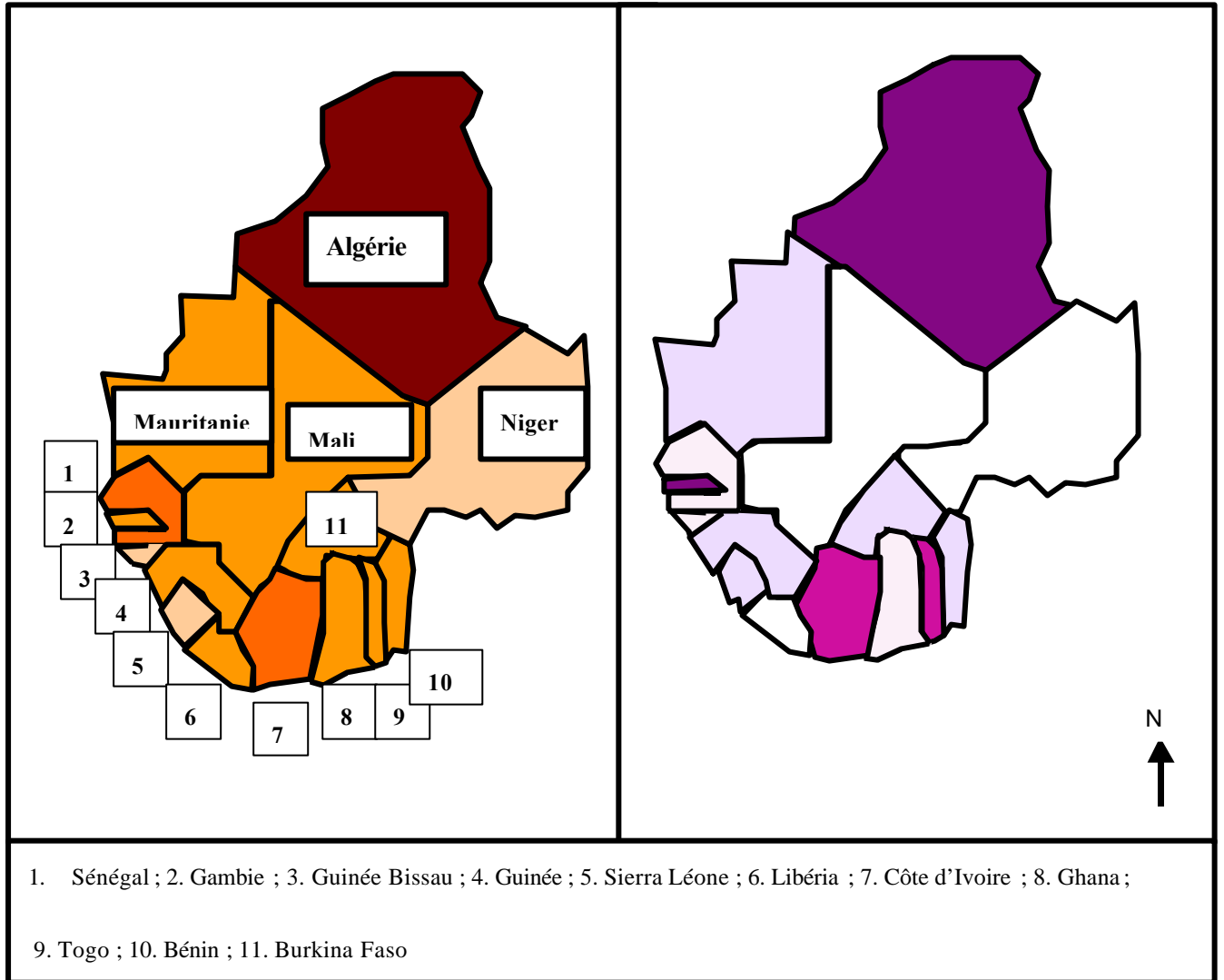
Voir la carte n° 2 du PNB/ Hab. et de la télédensité en Afrique de l'Ouest p.23bis

2.2) Un des premiers chef d'Etat africain à s'engager en faveur des NTIC.

Le président malien a été le deuxième après Nelson Mandela, président de la République d'Afrique du Sud, à s'engager en Afrique pour les nouvelles technologies.

- Son engagement s'est matérialisé par son discours prononcé lors de la rencontre sur l'Afrique et les nouvelles technologies de l'information qui a eu lieu à Genève, le 17 octobre 1996. « A l'intitulé du thème, on ne s'empêchera pas de penser que l'Afrique a d'autres priorités comme par exemple la faim, les épidémies, les

Carte n ° 2 PNB/hab. et de la télédensité en Afrique de l'Ouest en 2000 :



Légende :

PNB/ hab. (en \$)	Télédensité :(lignes principales/100 hab.)
 <200	 De 0 à 0,29
 <201-400>	 De 0,3 à 0,69
 <401-800>	 De 0,7 à 1,89
 + de 800	 + de 2

Source: Atlaséco du Monde 2001 et l'UIT, 2000

guerres civiles etc.... [...] la faible présence des nouvelles technologies de l'information en Afrique ne nous a pas dissuadés d'en discuter[..] il faut anticiper[..] Si nous disons oui aux défis des nouvelles technologies de l'information c'est sans naïveté, car nous savons qu'elles recèlent des enjeux considérables[..] L'Afrique doit maintenant engager le débat sur les nouvelles technologies de l'information et envisager, à cet égard, des actions concrètes parce que le Continent est entré dans une phase clé de son évolution. »

Au cours de cette rencontre, il a été clair pour les pays en voie de développement et notamment ceux d'Afrique, qu'ils se doivent d'être des acteurs actifs dans le processus global de circulation et de gestion de l'information sur les info-routes.

C'est dans cette perspective que le Mali, comme d'autres pays en voie de développement où les services et les équipements de télécommunications se trouvent sous le monopole d'un opérateur public, a choisi son opérateur national, la SOTELMA, Société de télécommunications du Mali, pour l'implantation et la gestion de son noyau de l'Internet.

- Cette rencontre de Genève s'est poursuivie par la mise en place du réseau ANAÏS²⁰ (Advisory Network for African Information Strategies), en français RCSIA (Réseau Consultatif sur les stratégies d'information en Afrique) confiée à la Fondation du Devenir²¹.

L'antenne ANAIS-Bamako est opérationnelle depuis septembre 1997 et fait office d'Antenne Centrale pour l'Afrique. Ses objectifs généraux sont ceux que lui a assignés le Réseau ANAIS dès sa création par le Réseau mère, à savoir :

- faciliter l'appropriation des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication par les Africains,
- capitaliser l'expertise africaine en matière de TIC.

²⁰ www.anaïs.org

²¹ La Fondation du Devenir est une fondation suisse sans but lucratif reconnue d'utilité publique, intervient sur les usages des TICs pour le développement, sur la qualité de vie et le développement durable.

En plus de ces objectifs généraux, ANAIS-Bamako s'engage à poursuivre les objectifs spécifiques suivants :

- créer une dynamique d'information et de sensibilisation des populations sur certains axes prioritaires du processus de développement engagé au Mali : démocratisation et bonne gouvernance, décentralisation, santé, éducation, justice,
- promouvoir les NTIC,
- mettre en place un outil efficace de dialogue et de concertation entre différentes sensibilités de la Société Civile Malienne,
- soutenir et aider à la mise en place de sites de diffusion d'information sur le Mali,
- encourager l'identité et la culture malienne sur Internet.

2.3) Un tournant dans l'histoire du Mali : la politique de décentralisation.

Depuis le mois de juin 1999, la décentralisation a été établie au Mali, ce sont 701 nouvelles communes rurales qui ont été ainsi créées, avec à leur tête, un maire, « il ne saurait y avoir de meilleur avocat que les populations elles-mêmes pour déterminer leurs priorités et gérer leur cause »²².

Le dernier évènement en date concernant les NTIC a eu lieu au mois de février 2000, lors de la Rencontre Internationale de Bamako 2000, tenue du 21 au 26 février 2000 sur le thème : « Internet, les passerelles du développement »²³. Cette conférence a réuni plus de 1500 participants et a connu un vif succès.

Lors de son discours d'ouverture le Président de la République du Mali a annoncé publiquement sa volonté de « brancher au web les 701 communes qui viennent d'éclorre. Les brancher au monde, brancher les Maliens de l'extérieur à leur commune et au pays afin que l'ensemble de la population du Mali trouve son compte dans ce qui serait alors la plus grande révolution politique et sociale de notre histoire moderne »²⁴.

²² **Le Monde Economie**, numéro spécial, « l'Afrique noire revendique sa Renaissance », 26 juin 2001.

²³ Voir le site Internet, www.anaïs.org, mais aussi sa déclaration faite à Bruxelles lors de la troisième conférence des Nations Unies sur les Pays les Moins Avancés, le 14 Mai 2001 sur le site : www.un.org/events/lc3/conference/address/mali.htm

²⁴ CD ROM Internet :les passerelles du développement, Réseau Anaïs, www.anaïs.org

Alpha Oumar Konaré parle de relier les communes du Mali par Internet plutôt que construire des routes. Le projet de connexion est avant tout politique, il faut installer le téléphone, l'ordinateur, Internet et la télévision dans chaque commune pour amener l'administration aux administrés, ce qui permettrait de décentraliser tout en gardant le contrôle sur le territoire²⁵. Pourtant, selon les tenants de la théorie du saut technologique, il s'agit de brûler les étapes en adoptant les techniques les plus modernes dans les pays les plus mal équipés qui sont justement ceux qui peuvent accomplir les progrès les plus radicaux. Ceux-ci n'étant pas embarrassés par des infrastructures désuètes qu'il faut entretenir. Le Mali serait donc paradoxalement bien placé puisqu'il cumule tous les handicaps en matière de télécommunications²⁶.

Ce projet est ambitieux et n'a de chance de se réaliser que par la conjonction de deux facteurs qui s'alimenteront l'un et l'autre. D'une part la mise à disposition de financements importants d'un certain nombre de bailleurs de fonds et d'autre part, la mobilisation d'importantes énergies à l'intérieur du pays capables de tirer vers le même objectif une part importante des forces vives du pays.²⁷

La stratégie de ce développement prévoit la connexion à Internet des 701 communes avant 2003 en trois phases : une phase d'expérimentation, une phase d'extension et une phase de couverture totale. Notons que la stratégie s'appuie fondamentalement sur les plans nationaux de couverture téléphonique de la Société des Télécommunications du Mali (SOTELMA) et énergétique par la Société d'Énergie du Mali (EDM). Cependant d'autres solutions techniques comme les liaisons par satellites, l'utilisation de l'énergie solaire ou des groupes électrogènes, ont été proposées. La stratégie prévoit également l'intervention des opérateurs étrangers, étant entendu qu'au Mali les secteurs de l'énergie et des télécommunications sont déjà engagés dans un processus de libéralisation et /ou de privatisation.

²⁵ Chéneau-Loquay Annie. *Entre local et global, quel rôle de l'Etat africain face au déploiement des réseaux de télécommunications ? Exemples du Mali et du Sénégal*. CNRS, 2001. A paraître.

²⁶ Ibid.n°25

²⁷ Jaffré Bruno, Massy Hervé et Faillon Patrick. *Internet au Mali, projet de raccordement des 701 communes : expression et hiérarchie des besoins*. 2001. 14p. www.globenet.org/csdppt/rapportmali.htm

2.4) Les TIC existent au Mali mais leur accès est limité pour la grande majorité de la population.

Si les infrastructures de communication et d'information se sont considérablement développées au Mali au cours de ces cinq dernières années, il n'en demeure pas moins qu'elles ne sont pas accessibles à la majorité de la population. Leur accès se limite à la capitale Bamako et aux principales villes du pays. De plus, il est souvent réservé à des personnes privilégiées qui ont les moyens de s'équiper en matériel. L'accès à l'ordinateur et au téléphone reste marginal et onéreux. La plupart des lignes étant concentrées dans les zones urbaines alors que plus de 70% de la population vit en milieu rural, la majorité de la population n'a pas accès à ces nouvelles technologies. Une donnée importante est également le taux d'alphabétisation. En 1997, il était de 35,5% chez les adultes et seulement 8% de la population sait lire et écrire le français. L'analphabétisme est aussi un frein au développement des TIC, tel que l'Internet qui nécessite une certaine maîtrise de l'écrit et de langues telles que le français et l'anglais.

Comment se positionne la ville de Kayes au sein du territoire malien? De quels moyens de communication dispose la ville ?

Quel rôle joue t'elle ? C'est ce que nous allons tenter de voir tout au long ce qui va suivre.

II. La Première Région du Mali et sa capitale régionale : Kayes.

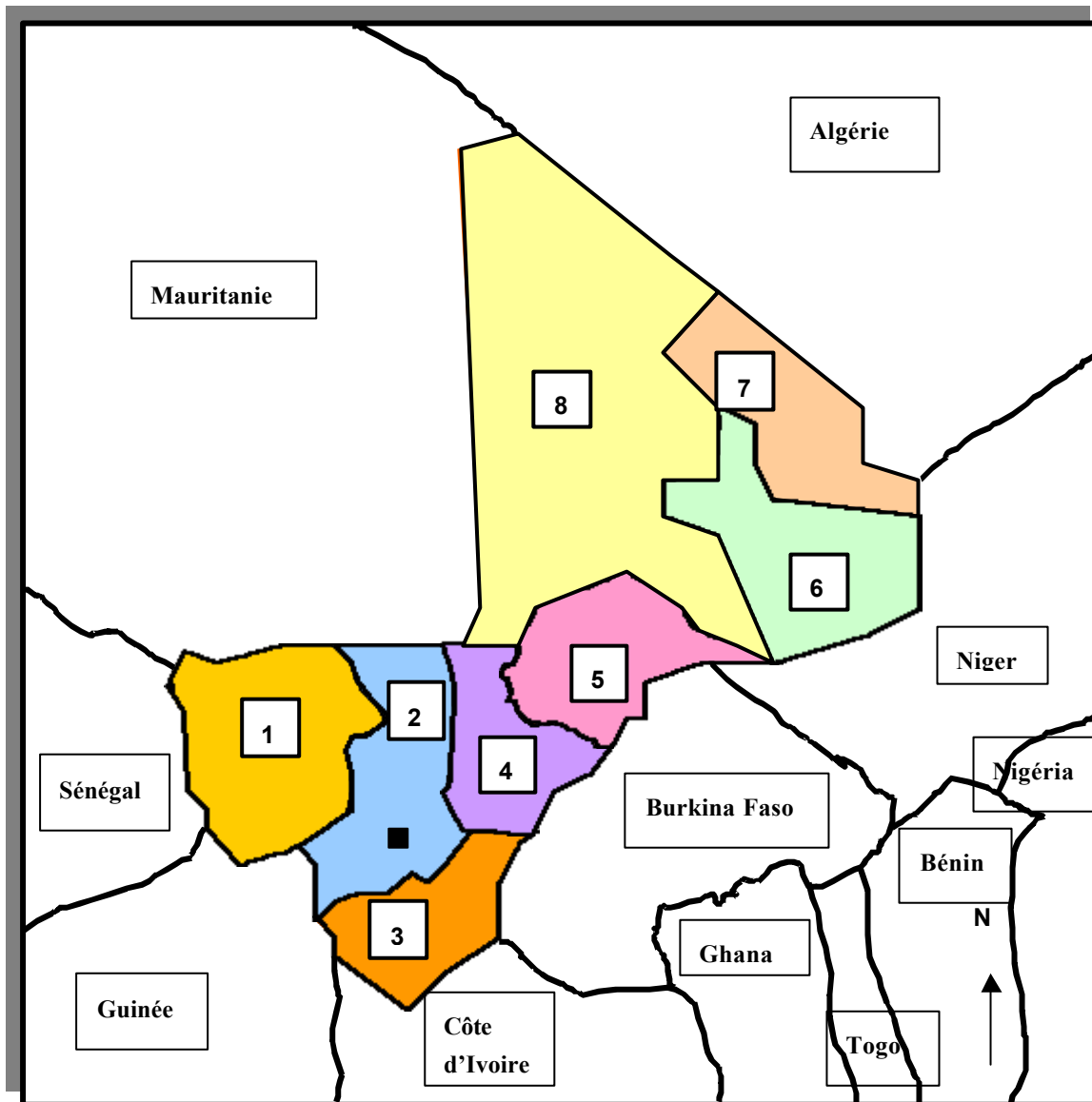
1)Présentation de Kayes.

1.1) Le découpage administratif du Mali.

Le Mali est divisé en huit régions administratives (voir la carte n° 3 p. 27 bis).

La région de Kayes est appelée Première Région, qui est simplement une appellation administrative et n'a aucune signification en terme de positionnement par rapport aux autres

Carte n ° 3 Les huit régions administratives et du district de Bamako au Mali :



Légende : 1 : Région de Kayes ; 2 : Région de Koulikoro ; 3 : Région de Sikasso ; 4: Région de Ségou ; 5 : Région de Mopti ; 6 : Région de Gao ; 7 : Région de Kidal ; 8: Région de Tombouctou.

■ District de Bamako

Source : Caroline Dulau, 2001.

régions du Mali. Elle est limitée à l'est par la région de Koulikoro, à l'ouest par la république du Sénégal, au nord par la république de Mauritanie et au sud par la république de Guinée. Elle est située en plein cœur de la zone sahélienne, les températures sont très élevées toute l'année et les précipitations sont faibles. Autour de 40°C de moyenne entre février et juin (la saison chaude) et saison des pluies l'été : hivernage.

Cette région couvre une superficie de 120 760 km², soit 9,7% de la superficie totale du territoire national et comptait 1 372 019 habitants en 1998, soit 12,9% de la population totale.

La loi n°96-059 ANRM du 4 novembre 1996, portant à la création de Communes subdivise la région en sept cercles dont les chefs-lieux sont les suivants : Yélimané, Nioro, Diéma, Bafoulabé, Kéniéba, Kita et Kayes qui est le chef lieu de région. Ces 7 cercles sont composés de 117 communes rurales et de 12 communes urbaines.

Voir la carte administrative de la région de Kayes, cf. carte n°4 p.28bis.

D'après les derniers chiffres qui nous ont été fournis par la mairie de Kayes, la population de la ville est de 87 392 habitants en 2000.

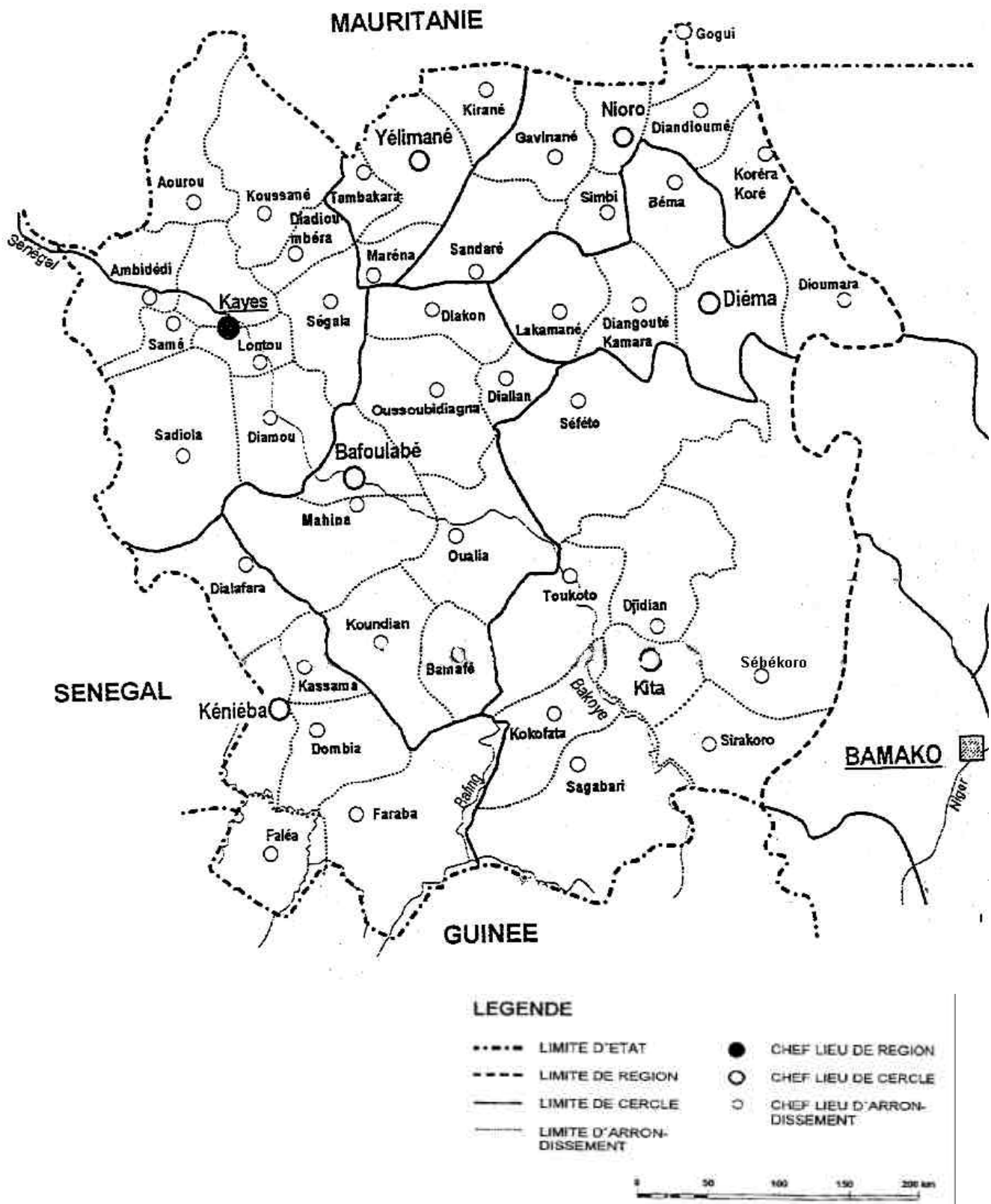
1.2) Rôle de la colonisation dans une ville carrefour.

Centre administratif régional, né sous l'influence du commerce des esclaves, de la conquête et de l'administration coloniale, la ville de Kayes est née à partir d'un petit village Khassonké dont la situation et le site ont retenu l'attention du colonisateur.

Le village de Kayes aurait été fondé en 1820. Celui-ci ne prend son véritable essor qu'à partir de 1880, quand l'officier français Gallieni choisit Kayes pour fonder la capitale du Haut Sénégal. En 1884, les terres et le village sont laissés à l'armée coloniale. C'est à partir de cette époque que Kayes est considérée comme une ville et commence à remplir des fonctions urbaines.

Le développement de Kayes s'explique surtout par sa position de carrefour de plusieurs voies de communications. La ville, située à la limite de navigabilité du fleuve Sénégal, devient un centre commercial important du fait de la rupture de charge pour les marchandises transportées par les bateaux qui remontent le fleuve depuis son embouchure. Cette situation privilégiée va décider en 1904 du point de départ de la voie ferrée, destinée à relier les deux grandes voies d'eau : Sénégal et Niger (cf. carte n°5 p. 29bis)

Carte n° 4. Carte administrative de la région de Kayes au Mali :



Source : Bassin du fleuve Sénégal. Répertoire des actions de développement Mali, Ministère des Affaires étrangères, coopération et francophonie, 5ème édition, 1998.

A partir de 1923, la voie ferrée Bamako -Kayes -Thiès- Dakar remplace la navigation sur le fleuve.

Le fleuve Sénégal est navigable à partir de Kayes jusqu'à son embouchure à Saint-Louis du Sénégal ; le chemin de fer qui relie Kayes directement au port de Dakar et à la moyenne vallée du Niger (via Bamako) ; enfin les routes qui viennent du Sahel (sud-est mauritanien et Nioro) ont fait de Kayes une importante place de rupture de charge et de commerce. Pendant toute la colonisation, la ville était un important centre commercial, on peut encore voir les anciens entrepôts commerciaux français le long du fleuve.

Voir la carte n°5 de l'Afrique de l'Ouest du temps de la colonisation française.

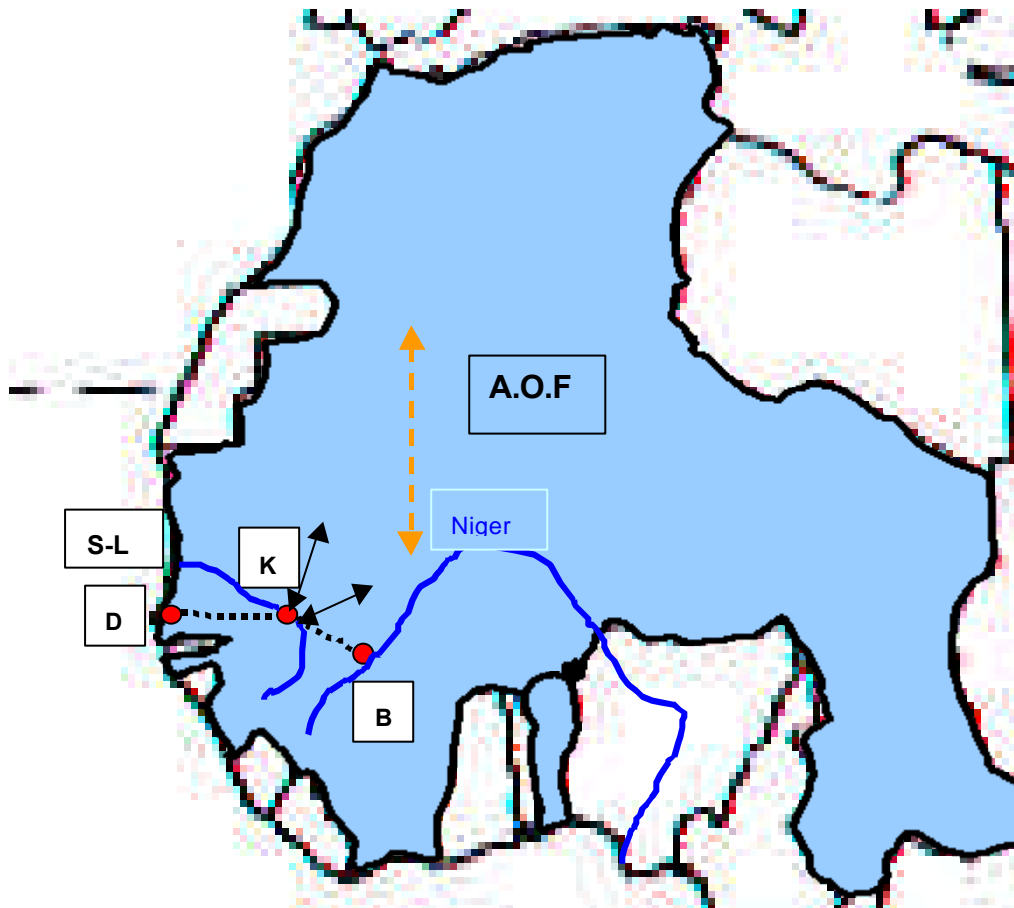
Photo n°1. Les anciens entrepôts commerciaux français.


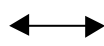

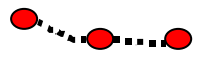


Source : Caroline Dulau, 2001.

Kayes était déjà une ville où le commerce était florissant avant la colonisation. Si les Français ont choisi cet endroit et s'y sont installés c'est aussi en raison de la structure commerçante déjà en place, spécialisée dans les échanges nord -sud (de l'Afrique), avec en

Carte n °5 L’Afrique Occidentale Française avant les indépendances : la ville de Kayes, à la croisée de nombreuses voies de communication.



- 
 Axe des anciennes routes commerciales et caravanières nord-sud.
- 
 Routes commerciales du Sahel.
- 
 Navigation possible sur le fleuve Sénégal de Saint-Louis (S-L) jusqu’à Kayes (K).
- 
 A partir de 1923 la voie ferrée Dakar- Kayes- Bamako (B) remplace la navigation sur le fleuve.

Source Caroline Dulau, 2001

particulier les Marakas (Sarakolés). Kayes était déjà située sur le tracé des anciennes routes commerciales et caravanières qui circulaient à travers l'Afrique de l'Ouest sur cet axe.

L'arrivée des français a complètement bouleversé les échanges existants en inversant les directions et en créant un commerce est - ouest, pour l'accès à la mer par le port de Dakar.

Kayes est aujourd'hui la ville principale et capitale de la Première Région administrative. Elle s'est développée du temps de la présence coloniale française. Alors située au centre de l'Empire du Soudan français, elle jouait un rôle important. Aujourd'hui, la ville se retrouve plutôt excentrée sur le territoire malien et loin du centre de décision qui est Bamako. Ce qui n'est pas un atout pour son développement.

Economiquement, nous allons le voir, la région de Kayes est très faible.

1.3) Les ressources économiques directes de la région de Kayes.

1.3.1) Une agriculture faible et des exploitations aurifères importantes.

La région est habitée par des agriculteurs sédentaires et des éleveurs semi-nomades. Les agriculteurs sont largement majoritaires et pratiquent un élevage d'appoint et d'épargne.

Avec l'agriculture maraîchère, ce secteur reste dans son ensemble tributaire des aléas climatiques (chaleur, sécheresse...) quand il s'agit de cultures pluviales (tomates, choux, mangues, papayes).

Le secteur minier représente un atout pour le pays qui dispose de ressources minérales diversifiées aussi bien en minerais et métaux ferreux et non ferreux, qu'en métaux et produits précieux. L'or est un métal abondant au Mali, il est devenu le deuxième produit d'exportation et représente 37% des ressources en devises du pays, soit 111 milliards de F CFA (1,11 milliards FF). Les autres ressources exploitées sont les phosphates, le marbre et le kaolin.

Le Mali est le troisième producteur d'or africain après l'Afrique du Sud et le Ghana. Ses réserves sont estimées à 145 tonnes dans ses principales mines: celle de Sadiola (extrême ouest) et de Syama (400 km au sud). Les sous-sols de la région de Kayes sont riches en or. Les mines de Sadiola et Yattéla se situent au sud de la région, à environ 100 kilomètres de la

capitale régionale. Voir leurs localisations sur la carte n°6 des infrastructures de transport en région de Kayes p.36 bis.

La production d'or métal a fait un bond remarquable, passant de 6 291 Kg en 1995 à 20 589 Kg en 1998 dont 2,2 tonnes au compte de l'orpaillage et 15 746 Kg pour la seule mine de Sadiola.

Tableau n° 3 Productions d'or au Mali (en kilogrammes)

	1995	1996	1997	1998
Productions	6291	6584	16323	20589
exportations	6291	6584	16323	20589

Source: www.izf.net/izf/Guide/Mali/Page2.htm

A partir de 2002 et au rythme actuel de la découverte de nouveaux sites, selon les prévisions des experts de la Direction nationale de la géologie et des mines (DNGM), l'or représentera la première source de revenu du Mali.

Ce sont principalement des groupes privés américains et sud-africains qui exploitent l'or malien. Semos, filiale de AngloGold, société sud africaine, exploite la mine d'or de Sadiola. La Semos détient 40% du capital de cette mine à parité avec AngloGold, et l'Etat malien détient, lui, 20% du capital.

L'importance de l'activité aurifère se mesure aussi aux retombées économiques pour la région de Kayes (revenus indirects pour la région): aménagement de routes, de ponts et d'aéroport pour l'accès aux sites, électrification, construction d'habitats modernes pour les nouveaux employés et, surtout, création d'activités salariées.

Cependant, la ville de Kayes ne bénéficie pas des revenus des mines d'or. En effet, les 20% du capital détenus par l'Etat vont directement à Bamako sans passer par Kayes (revenus directs pour l'Etat).

La mine d'or devient une sorte d'enclave moderne dans une structure territoriale lacunaire. La présence de travailleurs étrangers et l'apport important de capitaux font que par exemple il existe une bonne piste, entretenue, qui relie Kayes à Sadiola. Les moyens de communications sont très performants, ils utilisent des systèmes de radios talkie-walkie à longue portée et le

téléphone satellite pour garder le contact entre les sites et vers les bases des sociétés mères à l'étranger.

Quand il y a des moyens financiers, on constate donc une utilisation des techniques les plus modernes. Le sous-équipement technologique des pays africains n'est pas une fatalité : il est donc directement issu de la faiblesse des ressources.

1.3.2) Le secteur industriel est peu représenté.

La Première Région possède peu d'industries : l'usine de transformations de métaux (SKTM) située à Kayes, l'usine d'égrenage du coton (CMDT) et l'usine de trituration de graines de coton et d'oléagineux (HUICOMA) à Kita. La cimenterie de Diamou a fermé ses portes récemment. (cf. carte n°6 p.36bis)

La région est donc très dépendante de l'extérieur pour tout ce qui concerne les produits alimentaires, les produits manufacturés et les matériaux de construction.

1.3.3) Le secteur tertiaire : administration et prééminence du commerce.

Kayes étant une capitale régionale, de nombreuses directions régionales ont donc leur siège dans la ville. Beaucoup de gens travaillent dans l'administration, occupant des postes où la quantité de travail à faire est souvent peu importante par rapport aux effectifs du personnel.

La catégorie sociale la plus dynamique et la plus importante de la ville est celle des commerçants, marchands, petits détaillants, semi-grossistes jusqu'aux commerçants spécialisés dans l'import-export. Ces derniers sont au nombre de 45, enregistrés à la Direction Régionale des Impôts.²⁸ Ceux-ci se chargent de faire venir les marchandises et de les redistribuer sur la ville de Kayes et les principales villes de la région. Ce sont des affaires privées, des SA (société anonyme) ou SARL(société à revenus limités). Les commerçants apportent des ressources économiques à la ville de Kayes par les frais de dédouanement qu'ils doivent payer pour toutes les marchandises qui entrent et sortent du territoire, mais également

²⁸ Chiffre donné par le Centre des Impôts de Kayes, février 2001. Voir la liste en annexe.

par les impôts qu'ils payent. (il n'existe pas de données chiffrées pour ces rentrées d'argent, ni à qui elles reviennent et quelle utilisation en est faite).

Les ressources économiques directes pour Kayes sont très limitées. De plus, au vue des difficultés financières de l'Etat, celui-ci n'est pas solvable pour régler les problèmes de Kayes et sa région. Cette partie du territoire malien se retrouve isolée du reste du pays en raison de moyens de communication anciens et vétustes qui ne peuvent être renouvelés en raison du manque de moyens financiers.

2) Les origines de l'enclavement de cette région du Mali.

2.1) Un manque de fonds financiers de la part de l'Etat

La construction ou le renouvellement des infrastructures routières sont des secteurs peu financés par l'Etat. L'entretien des infrastructures existantes ne peut être assuré correctement. On peut se demander quel rôle joue l'Etat dans l'entretien et la construction des routes ? D'après les chiffres de 1997, 3,6 milliards de FCFA et 2,7 milliards de FCFA ont été dépensés pour la construction de routes nationales et régionales. L'Etat participe donc peu renouvellement des infrastructures. Mais qu'en est-il pour l'entretien ? Les financements totaux ne sont pas intégralement pris en charge par l'Etat malien. En 1997 il y a eu, 16,6 milliards de FCFA de financement dont seulement 4,7 milliards par le Mali, soit 28%, et le reste, soit 11,9 milliards de FCFA par des donateurs extérieurs.²⁹

Malgré les sommes dépensées pour construire des routes, le maillage de la Première Région en infrastructures de transport reste très médiocre. Nous verrons qu'il en est de même pour les infrastructures de télécommunications, mais nous ne disposons pas de chiffres à ce sujet.

2.2) Des axes de communications trop peu nombreux et mal entretenus.

²⁹ Volbrecht Laëtitia. **Le Rôle des transports de marchandises à Kayes au Mali** sous la direction de J.L. Chaléard, Maîtrise : Géographie : Université de Paris 1 La Sorbonne, 1999. 103p.

La région de Kayes connaît un grand déficit en matière d'infrastructures de transport, aucun n'est véritablement efficace. En outre, l'offre est spatialement très inégale. Ceci, ne favorise donc pas l'ouverture de la région vers le reste du pays ainsi que vers les pays voisins. Il est également difficile de circuler à l'intérieur même de la région. Celle-ci connaît donc de réelles difficultés à être approvisionnée en produits de première nécessité.

Dans cette sous-partie, il s'agira donc de décrire au mieux les différents atouts et désavantages du secteur des transports, afin de mieux comprendre l'enclavement de la région qui en découle.

2.2.1) Des routes « fatiguées ».

Tableau n° 4 Etat du réseau routier dans la région de Kayes en km, appréciation de sa praticabilité (B : bien, AB : assez bien, P : passable, M : mauvais)

Type de route : destination, provenance	Route revêtue		Route en terre		Piste améliorée		Piste saisonnière		Total
	Km	Etat	Km	Etat	Km	Etat	Km	Etat	Km
R. Nationale1: Nahé-Mauritanie			92	AB	245	P	81	M	418
R. Nationale2: Bafoulabé-Guinée	6	M					178	M	184
R. Nationale3: Bamako-Nioro	6	P	148	AB			342	M	496
SOUS-TOTAL R. National	12		240		245		601		1098
R. Régionale1: Kayes-Djiboura			18	P			169	M	187
R. Régionale2: Kayes-Mauritanie							136	M	136
R. Régionale3: Kayes-Yélimané							98	M	98
R. Régionale4: Kayes-Bafoulabé	5	M					125	M	130
R. Régionale5: Dialaka-Nioro							202	M	202
R. Régionale6: Nioro-Goumbou							260	M	260
R. Régionale7: Sandaré-Diéma							135	M	135
R. Régionale8: Bafoulabé-Sandaré							158	M	158
R. Régionale9: Kénieba-Kita							180	M	180
R. Régionale10: Kita-Guinée							76	M	76
R. Régionale11: Kita-Sefeto							160	M	160
R. Régionale12: Kita-Nioro					101	M	163	M	264
SOUS-TOTAL R.Régionales	5		18		101		1862		1986
R. Locale11: Nioro-Lakamané							85	M	85
R. Locale12: Nioro-Diangoubé							85	M	85
SOUS-TOTAL R. Locales							170		170
R. non classée 1:Diamou-Gangoutrie	45	M							45
SOUS-TOTAL R. non classées	45								45
Total	62		258		346		2633		3299

Source : Annuaire statistique des transports, rapport 1997, DNT

Les appréciations (bien, assez bien, passable, mauvais) sont données par la DNT (Direction Nationale des Transports).

La région de Kayes possède un réseau routier de 3299 kilomètres au total. Il existe trois routes nationales dont deux qui vont vers les pays frontaliers, Mauritanie et Guinée. Deux

d'entre elles sont en assez bon état, ce sont les seules sur l'ensemble du réseau de la région, tout le reste est en très mauvais état.

Sur la totalité du réseau, 62 km seulement sont bitumés, 258 km en terre, 346 km en pistes améliorées et 2633 km en pistes saisonnières. Voir la carte n° 6 sur les infrastructures de transports de la région de Kayes, p.36bis.

Il y a très peu de routes privilégiées puisque l'on se rend compte que sur les 1098 km de routes nationales, seulement 12 km sont revêtus.

La route non classée qui compte le kilométrage le plus important en route goudronnée (45 km) est la route qui relie Kayes à la cimenterie de Diamou, elle avait un but économique et c'est pourquoi elle est revêtue.

Une autre piste à but économique est celle qui relie Kayes aux mines d'or de Sadiola. Là ce sont environ 150 km de pistes en très bon état, qui sont refait régulièrement et qui sont ponctués de radiers pour éviter les enlacements lors de la saison des pluies.

Dans la région de Kayes, on peut relever le nombre important des pistes saisonnières. Ces pistes ne sont praticables qu'une partie de l'année, plus précisément durant la saison sèche. Par contre, pendant l'hivernage (la saison des pluies qui s'étend de juin à septembre) elles sont impraticables, en particulier dans le nord de la région où la montée des eaux du fleuve Sénégal en rend l'accès impossible.

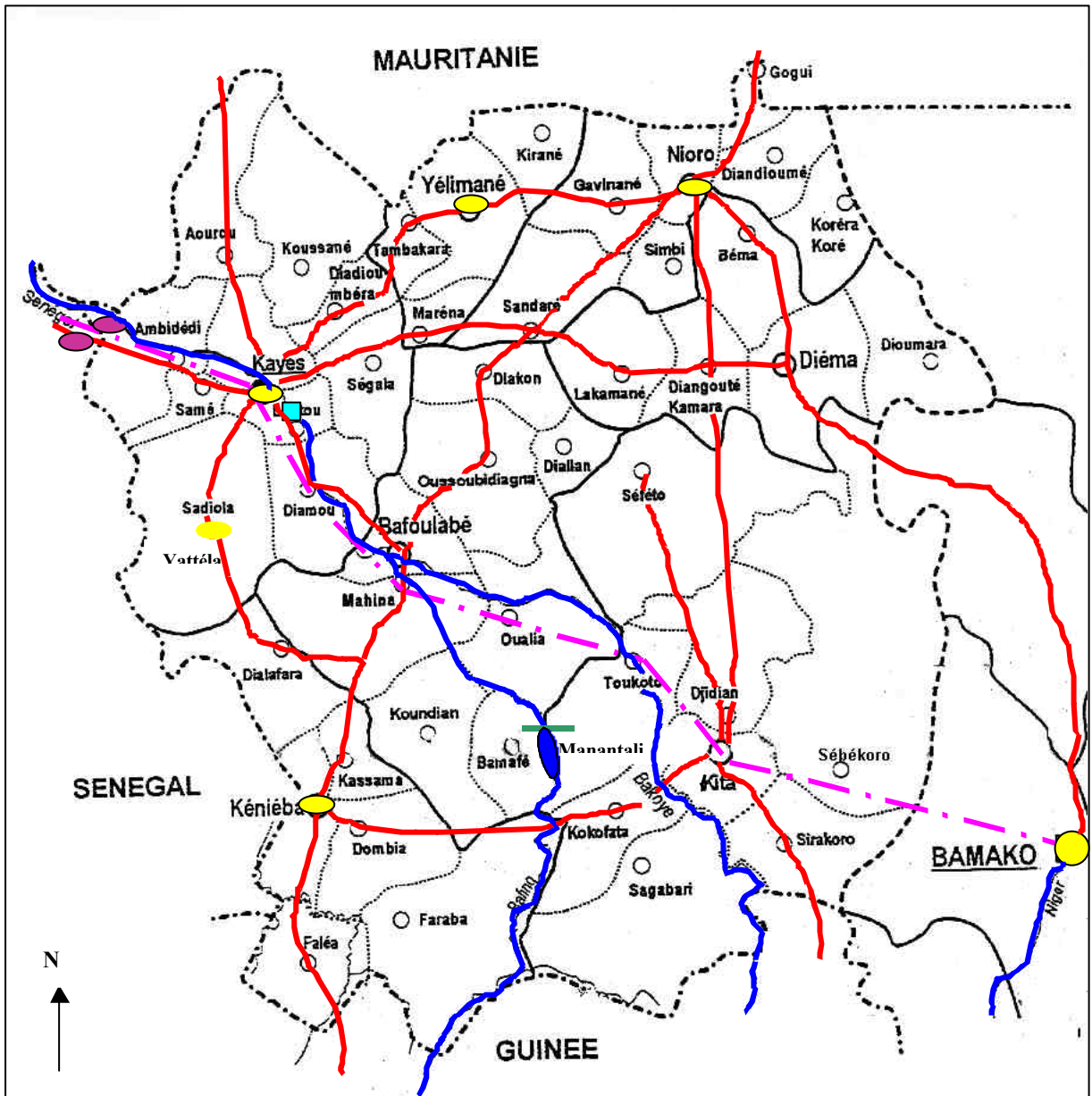
De plus, la saison des pluies endommage énormément les pistes et les routes, par l'érosion, la naissance d'ornières qui non réparées, deviennent de véritables ravines.

Dans ce tableau n°4, les axes Kayes Bamako et Kayes -Diboli (poste de frontière avec le Sénégal) ne figurent pas.

Pourtant, l'axe Kayes -Diboli est l'une des voies les plus importantes pour l'approvisionnement en marchandises de la région de Kayes. Toutes les importations en provenance du Sénégal, arrivant par la route, passent par ce dernier. C'est un lieu de passage obligé et malgré cela l'état de la piste est déplorable. Côté Sénégal jusqu'à Kidira, (poste frontière côté sénégalais), la route est goudronnée, mais dès que l'on passe côté Mali, il faut mettre quatre à cinq heures pour parcourir les 90 km de trajet qui séparent Diboli de Kayes.

Actuellement les élus locaux sont en train de chercher un financement pour bitumer cette piste, mais celui-ci n'a toujours pas été trouvé, donc les travaux n'ont toujours pas commencé. Quant à l'axe Kayes- Bamako, les 200 premiers km très dégradés rendent le trajet très long et difficile. De plus, cet axe n'est pas direct. Il faut passer par le nord de la région en suivant l'axe Kayes, Nioro, Diéma, Bamako (cf. carte n°6 p.36 bis).

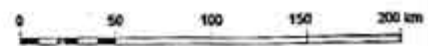
Carte n°6 Les infrastructures de transports de la région de Kayes :



- Le fleuve Sénégal et ses deux affluents : le Rafing et le Bakoye
- La voie ferrée
- Réseau routier
- Infrastructures aéronautiques
- Postes frontières de Kidira (S.) et Diboli (M.)
- Chute du Félou : limite de navigabilité du fleuve
- Barrage de Manantali

LEGENDE

- LIMITE D'ETAT
- LIMITE DE REGION
- LIMITE DE CERCLE
- LIMITE D'ARRONDISSEMENT
- CHEF LIEU DE REGION
- CHEF LIEU DE CERCLE
- CHEF LIEU D'ARRONDISSEMENT



Source : Bassin du fleuve Sénégal. Répertoire des actions de développement Mali, Ministère des Affaires étrangères, coopération et francophonie, 5ème édition, 1998 et Direction régionale des transports à Kayes, 2001.

Aujourd'hui, pour l'axe Kayes- Mahina- Kénieba- Bamako, les études de marché sont enfin terminées et un financement a été trouvé auprès de la BID (Banque Islamique pour le Développement), les travaux vont donc pouvoir enfin débiter.

2.2.2) Une voie navigable : le fleuve Sénégal...

Le fleuve Sénégal, dont 800 kilomètres traversent le Mali, est dans son état actuel, une voie de circulation médiocre. Le niveau de l'eau dépend essentiellement des précipitations (mai - octobre) dans le Haut Bassin. Il est caractérisé par une période de hautes eaux, de juillet à octobre au cours de laquelle le débit est le plus élevé, et une période de basses eaux à décroissance rapide de novembre à mi-juin. Entre ces deux périodes, le débit peut passer de 4000m³/s (en septembre) à moins de 10m³/s (en mai). Le fleuve n'est navigable de Saint Louis jusqu'à Kayes que pendant trois à quatre mois par an, de juillet à septembre. Il n'est pratiquement utilisé que par les embarcations locales, pirogues pour le transport local des passagers et d'un petit commerce régional.

Voir le tracé du fleuve sur la carte cf. carte n°6 p.36 bis.

...associé au Projet Navigation de l'OMVS (Organisation de mise en valeur du fleuve Sénégal).

L'OMVS (organisation de mise en valeur du fleuve Sénégal) a été créée en 1972 par le Mali, la Mauritanie et le Sénégal, pour promouvoir le développement intégré du bassin du fleuve Sénégal. L'OMVS a ainsi construit deux barrages (Diama et Manantali) qui ont permis de régulariser le fleuve, partiellement en saison de crue et totalement en saison sèche. La principale potentialité du fleuve, une fois les travaux finis, sera la possibilité de naviguer sur les 950 km de Saint-Louis à Kayes, toute l'année. Pour cela des ouvrages supplémentaires sont nécessaires. Il s'agit d'un port fluvio -maritime à Saint-Louis, d'un port fluvial à Ambidébi, de 7 escales portuaires le long du fleuve, d'un chenal navigable pour des chalands d'un tirant d'eau de 1,5m et du matériel de balisage. Le fleuve devrait d'ici 2005, être navigable durant toute l'année par des bateaux de plus de 100 tonneaux de jauge nette.

Actuellement ce Projet Navigation en est au stade de recherche de financement pour pouvoir commencer les travaux. Voir les localités citées sur la carte cf. carte n°6 p.36bis.

2.2.3) Une voie ferrée ancienne

« A Koulikoro je découvre ma première « pirogue métallique de terre », ainsi que les gens appellent le chemin de fer. Une pirogue à fumée voguant sur l'eau et vous porte, à la limite c'est concevable, car l'eau coule et vous porte ; mais qu'une longue et lourde pirogue métallique arrive à se déplacer toute seule sur de la terre ferme, cela, c'est à coup sûr de la haute magie, une sorcellerie de diable blanc à ahurir les plus grands magiciens de la haute brousse ! »³⁰

Le rail est venu dans un second temps : la ligne Kayes -Bamako a été la première construite relayant l'axe fluvial Saint-Louis -Kayes, dès 1905. La jonction avec Dakar n'est réalisée qu'en 1923. Pendant l'empire du Soudan Français, Kayes devient le relais le plus important, située à mi-chemin entre les deux capitales, Dakar et Bamako. L'arrivée du chemin de fer a généré un trafic très intense et a profondément modifié le visage de la ville dont le rôle commercial s'est accentué.

Aujourd'hui, le réseau ferré est très défectueux et vétuste, c'est un système à voie unique et cette dernière commence à être très endommagée. Voir le tracé sur la carte cf. carte n°6 p.36 bis.

Pour ce qui concerne le matériel de traction, 90% du parc est arrivé en 1987, les 10% restants en 1974. Pour les wagons : 90% du parc date de 1985.

Les déraillements sont très fréquents et les retards quotidiens. C'est aussi un mode de transport lent, puisque pour effectuer les 500 km entre Kayes et Bamako, il faut plus de 14 heures quand tout va bien. Actuellement, un des ponts traversant le fleuve est cassé, les voyageurs sont obligés de descendre du train pour pouvoir continuer le trajet avec un autre train, ce qui entraîne de grandes pertes de temps.

« L'état de la voie côté Mali vaut mieux que côté sénégalais, mais au Mali ils ont des tronçons très difficiles tels que la partie de rame entre Kati et Tambafana. » affirme Dramane Konet, le chef de gare principal à la gare de Kayes.

³⁰ Hampâté Bâ Amadou. *Amkoullel l'enfant peul : Mémoires*. Paris : Actes Sud, 1991. 442 p.

En cas de gros problèmes de retards (pour cause de déraillements, de pannes ou autres) la Régie des Chemins de Fer du Mali a des délais tarifaires couvrants ces désagréments. La RCFM est à l'abri de toutes revendications de la part des voyageurs ou convoyeurs. En effet, pour 250 km, la RCFM a 24 heures pour intervenir, ce qui signifie que sur un axe comme Kayes -Bamako (environ 500 km), le délai d'acheminement des voyageurs ou des marchandises peut être de 48 heures, ce qui est quand même une marge généreuse. Pourtant malgré tous ces défauts liés à l'âge et à un mauvais entretien, le rail demeure un vecteur important des transports de la région de Kayes.

Plan des transports :

➤ **Axe Kayes -Bamako, Bamako -Kayes :**

Tous les jours, deux trains de marchandises quittent Kayes pour Bamako et inversement, deux trains arrivent tous les jours de Bamako à Kayes.

Sur ce même axe, tous les jours un train de voyageurs part de Kayes pour Bamako, et un autre part de Bamako pour Kayes.

➤ **Axe Kayes -Dakar, Dakar -Kayes :**

Tous les jours, deux trains de marchandises partent pour Dakar, et deux autres arrivent de Dakar à Kayes.

Pour le transport des voyageurs, un train part pour Dakar depuis Kayes tous les mercredis et samedis, tandis qu'un train arrive de Dakar à Kayes les jeudis et dimanches.

Photo n° 2. Le train reliant Kayes à Bamako, en arrêt à la gare de Toukoto.



Source : Caroline Dulau, 2001.

L'Etat veut privatiser la Régie des Chemins de Fer du Mali (RCFM). Il est prévu que le futur concessionnaire reste vingt-cinq ans et fasse de nombreux travaux de rénovation.

Au mois d'avril 2001, un avis d'appel à « manifestation d'intérêt pour l'actionnariat de référence de la société concessionnaire du chemin de fer Dakar –Bamako -Koulikoro » a été lancé³¹.

« Les gouvernements du Mali et du Sénégal ont lancé le processus de mise en concession intégrale du chemin de fer Dakar -Bamako. L'objectif des autorités des deux pays est

³¹ Voir l'appel d'offre complet en annexe

d'améliorer la compétitivité des transports internationaux, sur le marché duquel s'exerce une forte concurrence.»

L'Etat espère trouver un concessionnaire avant la fin du mois d'octobre 2001.

2.2.4) Un rôle quasi-nul pour les transports aériens.

La ville de Kayes est dotée d'un aéroport. Une liaison quotidienne est normalement effectuée sur l'axe Kayes –Bamako et la durée du trajet est d'environ 1 heure. Le prix d'un billet est très élevé et ce mode de transport n'est réservé qu'à une certaine élite riche de la population.

De nombreux retards sont souvent enregistrés. Mais nous ne disposons pas de plus amples informations à ce sujet.

A l'échelle régionale, il existe des infrastructures aéronautiques dans les villes de Nioro, Kéniéba et Yélimané. cf. carte n°6 p.36 bis.

Il existe également des petits aéroports privés dans la région. Un se trouve à Sadiola et son usage est strictement réservé au personnel travaillant aux postes hauts placés de la société sur les liaisons Sadiola –Bamako, et Sadiola –Kayes.

Actuellement, un aéroport international est en cours de construction à Kayes. Financé par l'Etat et des aides étrangères, il devrait être en service au moment de la CAN en février 2002. Mais il faut rester prudent sur cette échéance au vu de l'avancement des travaux réalisés en mai 2001.

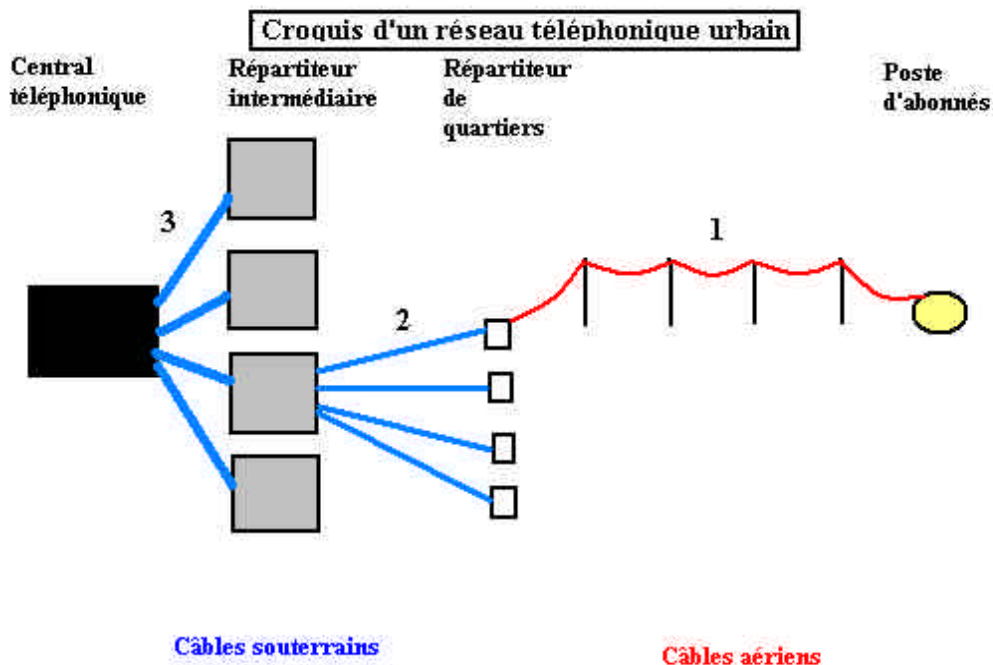
2.2.5) Un réseau téléphonique en piètre état.

La SOTELMA (Société des Télécommunications du Mali) est aujourd'hui encore détenue à 100% par l'Etat qui détient le monopole des télécommunications. La privatisation de ce secteur est en cours mais elle prend plus de temps que prévu.

Nous allons tout d'abord étudier le fonctionnement d'un réseau téléphonique afin de mieux comprendre les difficultés rencontrées par le réseau téléphonique de Kayes.

De quoi se compose un réseau téléphonique ?

1. *Les postes téléphoniques (ou d'abonnés)** sont les terminaux de base du réseau téléphonique. Chaque poste téléphonique est relié au central téléphonique (ou autocommutateur) par un câble composé de 2 fils appelés 'paire téléphonique'. L'ensemble des paires qui raccordent les postes d'abonnés au central s'appelle le réseau de distribution.
2. *Le réseau de distribution local*, à l'échelle d'une ville, est composé de plusieurs types de câbles (voir le croquis avec les numéros correspondants) :
 - Du poste d'abonnés à un sous-répartiteur de quartier, ce sont des câbles aériens de 1 paire (1), supporté par des poteaux téléphoniques.
 - Du sous-répartiteur de quartier au répartiteur intermédiaire, ce sont des câbles plus importants, de 112 à 224 paires (2). Ils sont soit souterrains, soit aériens.
 - Du répartiteur intermédiaire au central téléphonique, le réseau est constitué de câbles



souterrains de 600 à 1000 paires (3).

3. Si les distances entre l'abonné ou un groupe d'abonnés et le central téléphonique sont trop importantes, les câbles de distribution peuvent être remplacés par un *système de téléphonie rurale* basée sur une transmission par radio (ondes hertziennes).
4. *Le central téléphonique* est le cœur du réseau téléphonique, il permet d'établir les communications entre les différents postes d'abonnés.
5. *Les réseaux de transmissions inter -centraux* sont assurés soit par des câbles enterrés, soit par des câbles à fibres optiques, soit par des faisceaux hertziens, soit par des liaisons par satellites.

Comment se compose le réseau à Kayes et d'où viennent les problèmes ?

Kayes se trouve sur le réseau Panaftel, réseau Panafricain des télécommunications qui date de 1982. Ce réseau relie Dakar à Cotonou (Bénin) en passant par le Mali, le Burkina et le Togo. C'est un réseau de radio transmission de 3 800 km. (carte n° 7 p.43 bis)

Les problèmes que connaît le réseau, outre son ancienneté, viennent du fait que l'on ne fabrique plus de pièces de ce matériel. Cela pose de très gros problèmes pour trouver des pièces de rechange en cas de panne.

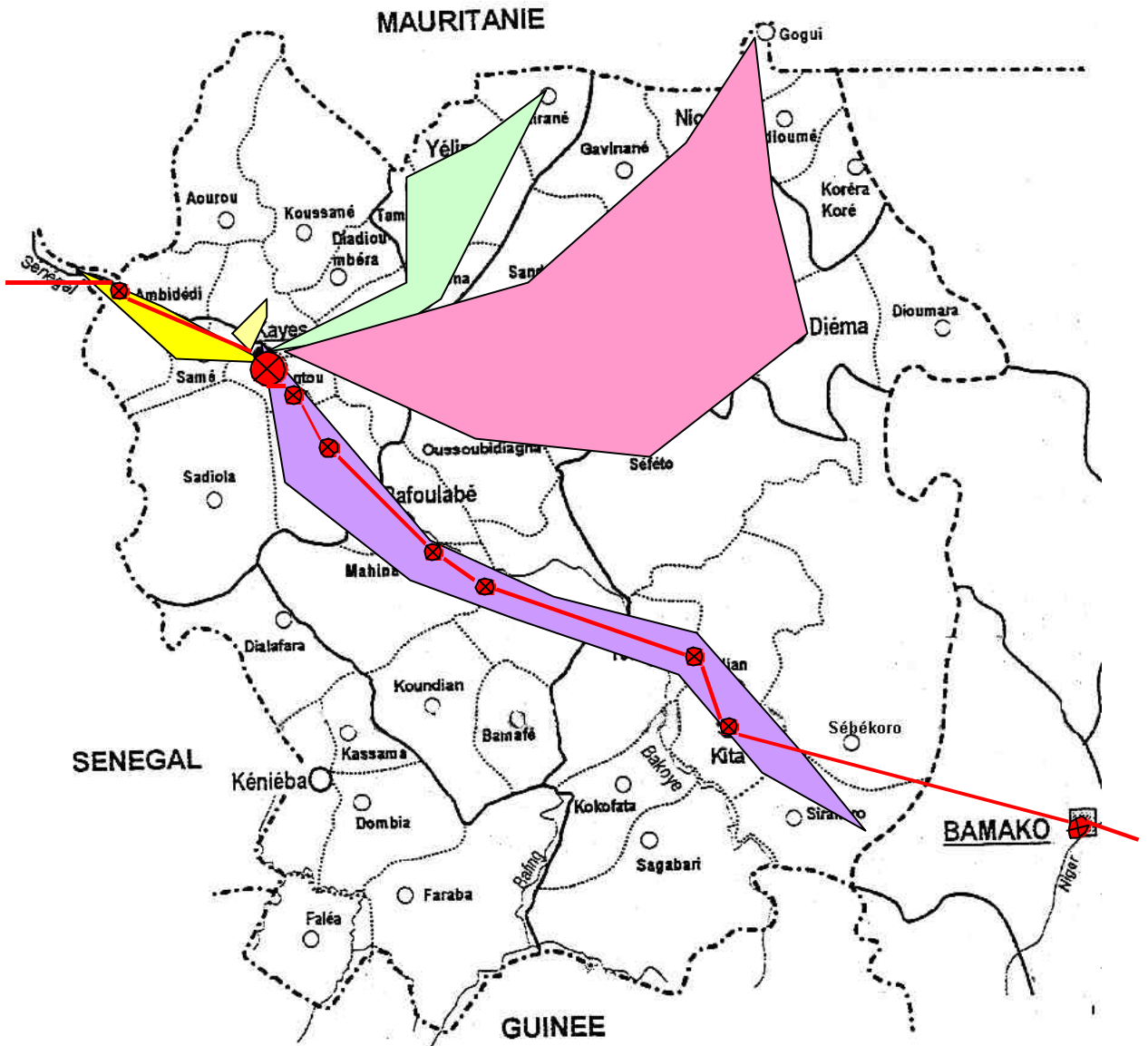
Le réseau Panaftel possède une capacité de 960 circuits, c'est à dire la possibilité pour 960 personnes d'appeler simultanément. Actuellement, seuls 38 circuits fonctionnent au départ de Kayes pour Bamako, et 63 circuits entre Bamako et Kayes.

Aujourd'hui ce sont donc seulement 101 voies qui fonctionnent correctement entre Kayes et Bamako. Ces réseaux de transmissions inter –centraux (5) sont assurés par des faisceaux hertziens* de technologie analogique*. Ces réseaux concernent uniquement les appels nationaux et internationaux. Tous les appels, qu'ils viennent de Kayes ou d'ailleurs dans le monde, sont centralisés au CTN CTI (centre de transit national et international) à Bamako. C'est à partir de ce centre que sont aiguillés les différents appels vers l'intérieur ou l'extérieur du pays.

Pour traiter les communications locales dans Kayes, la ville possède deux centraux téléphoniques (4):

- Un central français datant de 1985, Bosch Telecom JS dont la capacité est de raccorder 2600 abonnés, extensibles jusqu'à 4800. Aujourd'hui, 2 459 abonnés sont raccordés à ce central.

Carte n°7 Zones couvertes par le téléphone (réseau Panaftel et téléphonie rurale) :



Téléphonie rurale:



Système Sodielec



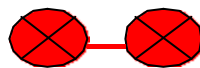
Système sr500s Yélimané



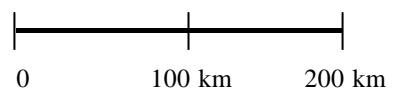
Système sr500s Nioro



Système sr500s Kita



Stations du réseau Panaftel



Source: Direction régionale de la SOTELMA, Kayes, 2001

- Un central chinois de marque ZTE d'une capacité actuelle de 960 abonnés, extensible à 10 000. Il abrite aujourd'hui 130 abonnés.

Ces deux centraux sont assaillis par de multiples problèmes quotidiens tels que : la chaleur, les pannes de courant fréquentes, les animaux égarés (comme les lézards qui peuvent faire beaucoup de dégâts), l'ancienneté du matériel, la maintenance incertaine.

Les extensions sont impossibles actuellement car les crédits sont insuffisants pour acheter les cartes d'abonnés des centraux qui permettraient d'augmenter le nombre d'accès. De plus, cela revient également très cher d'installer de nouveaux câbles souterrains d'une plus grande capacité.

La distribution dans les villages est assurée par des systèmes de téléphonie rurale.

- Le système français Sodielec constitué de 120 lignes téléphoniques, il relie Kayes à Kayes N'DI, Samé et Ambidébi.
- Le SR500S implanté depuis 1998 dans la région. C'est une société canadienne SRT de télécommunications qui a installée le système SR500 en direction de Yélimané, Nioro et Kita. Ce système de téléphonie rurale est un ensemble de stations de regroupements d'abonnés téléphoniques reliés par des faisceaux hertziens. On peut y placer le nombre de lignes que l'on désire avec extensions possibles (jusqu'à 500 par système).

Voir la carte n° 7 p.40 bis les zones couvertes par le téléphone en région de Kayes.

Ce système de téléphonie rurale sert à relier les villages et villes les plus importants de la région à la ville de Kayes.

Le projet global de téléphonie rurale s'étend sur plusieurs années et d'autres extensions sont prévues dans un futur proche. Ce programme a fait beaucoup pour le désenclavement en rapprochant les gens du téléphone, mais il reste encore beaucoup à faire.

Comme on peut le voir sur la carte n°7, au nord, à l'ouest et au sud de la région de nombreuses zones, de nombreux villages n'ont pas encore le téléphone. Leur demande en lignes est très forte, et tous les jours des villageois se rendent à Kayes pour faire des demandes de raccordement au réseau.

Photo n°3. L'antenne de téléphonie rurale de Samé (situé à 20 km à l'ouest de Kayes).



Source : Caroline Dulau, 2001

Le réseau de télécommunications de Kayes ne fonctionne pas bien. Le nombre restreint de circuits entrant et sortant vers Bamako produit une saturation rapide. De plus, les centraux sont touchés par de nombreuses pannes dues à des coupures de courant, à la vétusté, et au manque de cartes de recharges.

La moindre coupure de courant peut avoir des conséquences graves sur les centraux qui ne peuvent pas fonctionner s'ils ne sont pas alimentés en électricité, cela signifie alors des journées entières de coupures téléphoniques pour tous.

Au mois de mars 2001, le taux d'efficacité pour une communication locale (c'est à dire le pourcentage de chances d'obtenir son correspondant et le garder en ligne sans être coupé) était de 69,80%. Tandis que le taux d'efficacité pour une communication nationale ou internationale était de 28,30%.³² Il est très rare d'obtenir son correspondant à la première tentative d'appel, et une fois la ligne obtenue les interruptions en pleine communication sont fréquentes.

Tableau n° 5 des abonnés de la région de Kayes et des demandes :

	Parc des abonnés	Pourcentage des abonnés	Demandes en instance	Pourcentages des demandes en instances	Demandes potentielles	Pourcentages des demandes potentielles
Kayes	2 296	82,1%	8 403	91,2%	10 000	88,6%
Kita	198	7,1%	304	3,3%	500	4,4%
Nioro	200	7,2%	500	5,4%	600	5,3%
Kenieba	98	3,5%	10	0,1%	40	0,4%
Sadiola	3	0,1%		0,0%	100	0,9%
Yattela	0	0,0%		0,0%	50	0,4%
Totaux	2 795	100,0%	9 217	100,0%	11 290	100,0%

Source : SOTELMA, Direction régionale de Kayes, janvier 2001

³² Source : Direction régionale de la SOTELMA à Kayes.

Avec ce tableau n° 5, nous nous rendons compte que 2,62% de la population de Kayes est abonnée au téléphone. Cela est très faible mais quand on compare ce chiffre à la télédensité du Mali qui est de 0,25 (c'est à dire le nombre de lignes pour 100 habitants), ce chiffre paraît plutôt élevé.

Par contre, dès que l'on regarde à l'échelle régionale, on tombe sur seulement 0,2% de la population qui est abonnée au téléphone. Ce résultat est encore plus faible que la moyenne nationale. Ces chiffres sont à prendre avec quelques précautions dans la mesure où même si le nombre d'abonnés semble peu élevé il ne faut pas oublier qu'en Afrique une seule ligne peut servir à des dizaines de personnes.

La quasi-totalité des abonnés au téléphone est concentrée dans la capitale régionale, Kayes. Enfin, le nombre de demandes en instances ou potentielles semble impossible à satisfaire vu les moyens limités dont dispose la SOTELMA aujourd'hui.

La déficience et l'ancienneté des infrastructures routières et voies de communication, et la vétusté de son réseau téléphonique font que la ville de Kayes se retrouve isolée à l'intérieur de son propre pays, déjà lui-même enclavé à l'intérieur des terres. L'Etat ne pouvant actuellement relever le défi de renouveler les infrastructures existantes par faute de fonds financiers, les habitants de la ville de Kayes et de sa région se sont tournés vers d'autres horizons.

3) Kayes et sa région, un bassin de migration.

Le peu d'embauche, le manque de ressources, la pauvreté et un climat difficile (nombreuses sécheresses) ont fait de cette région du Mali un important bassin de migration : des milliers de maliens sont partis travailler à l'étranger.

3.1) Aspect historique et réalité d'aujourd'hui.

La région de Kayes est celle du Mali qui compte le plus grand nombre de personne ayant migré vers des pays étrangers pour trouver un travail plus rémunérateur.

L'ouverture vers l'extérieur de la région de Kayes est en partie liée à sa situation géographique. Autrefois traversée par les grandes routes commerciales transafricaines, elle a engendré plusieurs générations de commerçants, qui dès le 13^{ème} siècle et jusqu'à la colonisation ont pris une part active dans les échanges d'or, de gomme, d'arachide, de mil et bien sûr d'esclaves. La mobilité des habitants de la zone prend son véritable essor avec l'imposition des populations, instaurée par le colonisateur français à la fin du siècle dernier. Mobilisée contre son gré, une partie de la population active masculine s'est ainsi détournée progressivement de sa région d'origine en partant s'installer dans les pays africains frontaliers : le Sénégal et la Côte d'Ivoire.

L'extension de l'espace migratoire à des destinations plus lointaines s'est produite à la fin des années 50, en réponse à la demande de main-d'œuvre étrangère qui a accompagné la croissance économique et industrielle de l'Europe d'après-guerre.

Aujourd'hui, le maintien en France d'une communauté malienne de plusieurs dizaines de milliers de personnes (37 000 officiellement en 1990, 52 000 si l'on prend en compte le nombre estimé d'immigrés en situation irrégulière) répond avant tout à des exigences économiques.

La diaspora malienne existe également dans d'autres pays européens tels que l'Italie. Actuellement beaucoup de maliens se tournent vers de nouvelles destinations comme par exemple les Etats-Unis.

Le climat de la région de Kayes est dur à supporter, on qualifie souvent cette région du Mali de « cocotte minute de l'Afrique ». L'agriculture n'est pas rentable et la région offre peu de perspectives d'emplois du fait de sa pauvreté industrielle.

L'enclavement, un climat difficile et le manque de travail constituent en effet un frein au développement de la Première Région administrative du Mali qui la rendent très dépendante des apports financiers extérieurs. Paradoxalement, ce sont les migrants qui apportent la plus grande quantité d'argent à la région alors que ceux-ci sont partis pour fuir la pauvreté.

3.2) Les conséquences de la migration pour la région de Kayes : les transferts d'argent.

L'émigration, en faisant bénéficier les familles de revenus bien supérieurs aux capacités locales de production, constitue un palliatif qu'aucune autre activité locale n'est en mesure de concurrencer.

Bien qu'occupant des emplois généralement précaires ou à faible qualification et par conséquent peu rémunérateur au regard du coût de la vie sur leur lieu de résidence, les migrants font preuve d'une forte capacité de transfert. A travers le rapatriement d'une partie de leurs salaires, ils participent activement à l'économie des villages dont ils sont originaires.

Les migrants assurent en priorité la prise en charge de leurs parents au pays. Les envois de fonds dont bénéficient les familles sont, compte tenu de leur régularité, d'une ampleur sans commune mesure.

L'évaluation quantitative des flux de transferts privés qui transitent entre l'étranger et le Mali est très hasardeuse. Le tableau n°4 donne les différents types de transferts en 1996, mais ces résultats sont tout de même à prendre avec précautions car il n'existe pas de sources écrites à ce sujet.

Tableau n° 6 Montant annuel des différents types de transferts en 1996, (en francs français).

	Transferts en nature		Transferts monétaires		Ensemble des transferts
	Bons alimentaires	Autres, habits...	Affectés	Non affectés	
Montant annuel moyen	794 992	1172	87 636	822 878	1 706 678
%	46,6	0,1	5,1	48,2	100

Source : Gubert Flore. *La participation des Maliens de France au développement de la région de Kayes.* in Philippe Bocquier et Tieman Diarra. **Populations et sociétés au Mali.** Paris :Editions l'Harmattan, 1997. p

L'emploi des sommes reçues est, sur place, presque toujours du ressort du chef de famille. Cependant, les migrants gardent un contrôle sur l'utilisation de l'argent qu'ils destinent à leurs proches en opérant, dès qu'ils en ont la possibilité, des transferts en nature. Ainsi, l'équivalent monétaire des envois alimentaires représente près de 50% du montant total des transferts.

Les Maliens de France ont depuis une quinzaine d'années, initié et financé de multiples projets.

Essentiellement prestigieuses au départ, avec la construction de mosquées, les réalisations communautaires des migrants témoignent d'une volonté de participer au devenir de leur région d'origine. On peut considérer cette aide financière comme étant une forme de pouvoir municipal. Ecoles, dispensaires, travaux d'adduction d'eau, puits, périmètres irrigués, magasins d'approvisionnement en biens de première nécessité etc. ...

L'apparition et le fonctionnement de la majorité des installations destinées à la collectivité en région de Kayes sont à mettre à l'actif des migrants. Dans la région de Kayes, 64% des infrastructures existantes dans les villages ont été réalisées grâce aux envois des migrants³³. De plus en plus les migrants s'associent à des associations de développement afin d'installer des structures privées de télécommunications. Une autre spécificité de Kayes et sa région est celle de concentrer le plus grand nombre d'associations, de projets de développement, d'ONG qui sont installés dans la Première Région. L'aide au développement est une des plus importantes du pays. De nombreux projets sont lancés sur des idées des migrants travaillant à l'étranger. Tel est le cas du projet lancé par l'ADER (Association pour le développement économique régional).

3.3) Des initiatives privées: l'installation de cabines téléphoniques par liaison satellite.

Plusieurs cabines INMARSAT ont récemment été installées dans des villages, financées par des migrants et soutenues par l'ADER (Association pour le développement économique régional) qui joue un rôle de facilitation et de conseiller.

Les villages concernés sont Souenna, Serenaty et Marena Diombokhou (qui appartient au cercle de Kayes) et Kodié (cercle de Yélimané).

³³Gubert Flore. La participation des Maliens de France au développement de la région de Kayes. in Philippe Bocquier et Tieman Diarra. *Populations et sociétés au Mali*. Paris :Éditions l'Harmattan, 1997. p

L'investissement nécessaire important (environ 60000 FF) et le coût élevé des communications (plus de 20FF la minute) démontrent une fois de plus la bonne place des télécommunications dans la hiérarchie des besoins dans cette région particulière, du fait de la place des migrants dans le développement économique de la région.

Malgré le coût élevé, ce système offre une véritable indépendance vis à vis des réseaux classiques de télécommunication (filaires et hertziens). Les cabines fonctionnent essentiellement en appels entrants, c'est à dire que les villageois se font appeler par les parents habitant à l'étranger. C'est surtout un besoin des migrants qui sont plus fortunés et aussi parce que les communications coûtent moins cher depuis la France.

Jacques Alvernhe³⁴ décrit la relation que l'ADER entretient avec la SOTELMA « nous avons, au départ, sollicité l'accord de la SOTELMA pour l'installation des cabines. Leur seule réponse a été de nous proposer un contrat d'installation et de maintenance moyennant 30 000 Fcfa par mois. Ils sont incapables de fournir un quelconque service par rapport à Inmarsat (ni vente de terminaux, ni vente de temps de communication..). Donc, en conclusion, nous ignorons la SOTELMA. Ce n'est pas satisfaisant, mais que faire ? Le seul problème est: que va-t-il se passer le jour où un opérateur étranger rachètera la SOTELMA? »

Nous sommes ici face à un cas d'hypermodernité technologique, ces villages sont équipés de cabines téléphoniques par liaisons satellites alors qu'ils n'ont ni l'eau courante ni l'électricité.

4) Synthèse : une région à l'écart des financements et mal reliée au reste du territoire mais qui possède un certain pouvoir d'achat.

L'Etat malien n'a pas les fonds nécessaires pour aider régulièrement les différentes régions du pays. La Première Région administrative du Mali est une des grandes perdantes de la politique de redistribution de l'Etat. Particulièrement enclavée et souffrant d'un isolement

³⁴ Alvernhe Jacques. *Cabines téléphoniques publisat, Rapport d'installation de 6 cabines en région de Kayes-Mali*. Décembre 2000.

social (mal reliée au reste du pays), économique et politique, elle est repliée sur elle-même, ne pouvant pour son développement, compter que sur une participation accrue de la société civile.

Le reversement d'une partie de la rente migratoire, en atténuant les conséquences des défaillances de l'Etat, a été et demeure encore aujourd'hui un facteur de stabilité de la région. Il est clair que les migrants ont su garder un esprit communautaire grâce auquel les sociétés dont ils sont originaires demeurent des ensembles cohérents et solidaires.

Malgré la grande pauvreté de cette région, l'apport des migrants insuffle un certain pouvoir d'achat en Première Région. L'argent reçu permet aux familles de s'acheter la nourriture nécessaire. Les migrants (depuis l'étranger) sont aussi en relation directe avec le commerçant (à Kayes) pour passer les commandes et approvisionner leur famille restée au village.

Pour la région de Kayes, c'est aussi une nécessité d'importer des produits alimentaires puisque nous l'avons vu, elle ne peut subvenir seule à ses besoins de première nécessité.

Le pouvoir d'achat de la région vient également de la nécessité de construire à Kayes des équipements pour la CAN2002. Les commerçants de Kayes se chargent de l'approvisionnement des matériaux de construction.

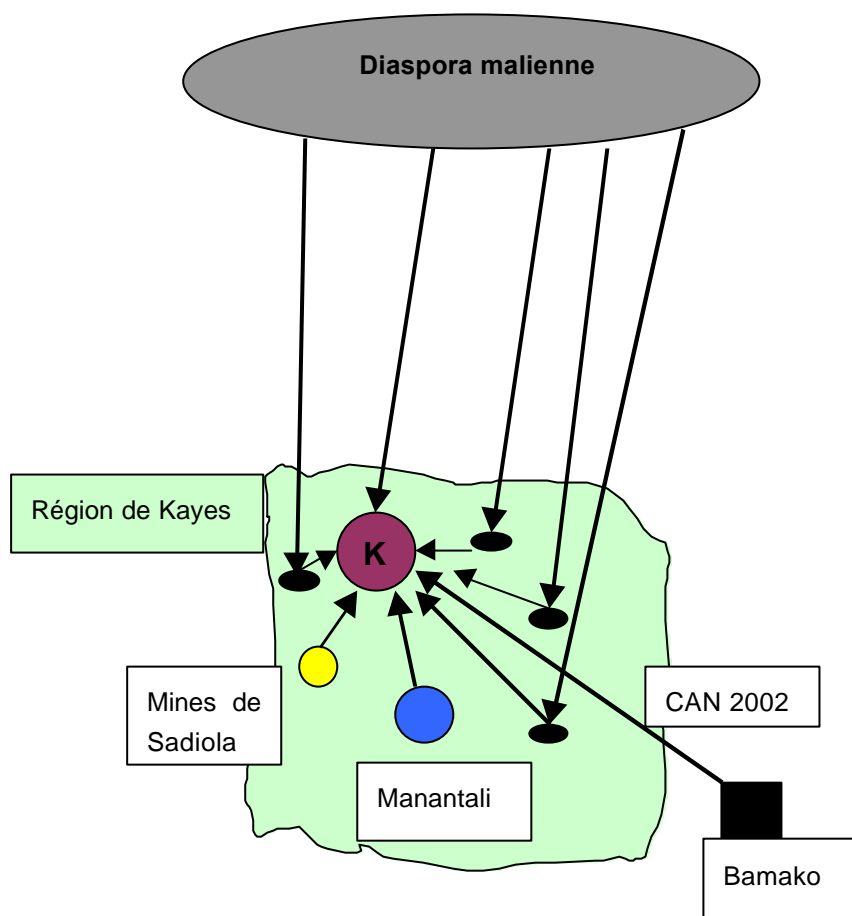
La SEMOS et les mines d'or ont également un fort potentiel d'achat en matériaux de constructions et ils font appels aux commerçants de Kayes pour faire venir les matériaux.

Enfin, la construction du barrage de Manatali dans le cadre de l'OMVS a un fort potentiel d'achat pour les commerçants qui les fournissent en matériels d'équipements et matériaux de construction.

Voir le croquis n°1 p. 52bis sur les flux financiers qui génèrent un certain pouvoir d'achat à Kayes.

Malgré son isolement, il existe de nombreux échanges entre Kayes et le reste du pays, ainsi que des échanges internationaux. Dans une deuxième partie nous allons nous intéresser à l'activité commerçante de Kayes ainsi qu'aux acteurs de ce commerce afin de mieux comprendre leur mode de fonctionnement.

Croquis n°1 Les flux financiers dont bénéficient les commerçants import-export de Kayes.



Source : nos enquêtes personnelles, 2001

Deuxième partie : Kayes une ville commerçante à de multiples échelles.

Dans un espace où l'Etat, « le Haut » ne donne pas entièrement satisfaction naît « l'informel », c'est à dire le commerce et les échanges.

L'isolement de cette région du Mali dû à l'absence de bonnes infrastructures ne signifie pas l'inexistence de flux. Du fait du peu de ressources, les habitants se voient dans la nécessité de faire venir de nombreuses marchandises de Bamako et surtout de l'étranger.

Le Mali et la région de Kayes sont des lieux ayant très peu de ressources naturelles et d'industries. L'atout principal de la région de Kayes est sa position frontalière. L'état des infrastructures n'empêche pas le développement d'importants trafics officiels de personnes et de marchandises entre Mali et Sénégal³⁵. En dépit d'infrastructures médiocres, nous verrons que les échanges entre les deux pays existent et dépassent même largement le continent africain.

Dans cette deuxième partie nous allons nous intéresser tout particulièrement aux modes de fonctionnement des commerçants import- export de Kayes, à leur bassin de relation et à leur travail en réseau. Grâce à l'étude de la position particulière de Kayes au sein du continent, à l'étude de l'activité commerçante de Kayes, et après l'étude des acteurs du commerce, nous aurons un meilleur aperçu de l'espace occupé par les commerçants, de leurs relations, de leur réseau, des marchandises qu'ils font venir de loin et de leur rôle de redistribution à différentes échelles.

Il y a au niveau de Kayes un entrecroisement d'échelle, entre les relations que les commerçants entretiennent avec l'international par les fournisseurs ainsi que leurs fortes relations avec la diaspora malienne. Les échelles se croisent à Kayes, puisque les produits qui

³⁵ Chéneau-Loquay Annie, Lombard Jérôme et Ninot Olivier. Réseaux de communications et territoires transfrontaliers en Afrique : les limites d'une intégration par le « bas ». *XVèmes journées de l'association Tiers-Monde*. Béthune, 27-28 mai 1999. 18p.

viennent de l'étranger transitent par le Sénégal, et arrivent à Kayes afin d'être redistribuées localement et dans la région.

Dans un premier temps, nous verrons dans quelle mesure sa position en périphérie du territoire malien joue un rôle important dans ses activités d'échange et de commerce, en particulier avec le Sénégal. Puis dans un second temps, nous nous intéresserons aux acteurs de l'échange. Qui sont les commerçants de Kayes ? Quelles sont leurs activités et comment travaillent-ils malgré les difficultés de transport et de télécommunication ?

I. Kayes, un pôle régional tourné vers le Sénégal et l'international.

1) Kayes, une ville d'abord frontalière.

1.1) Atouts d'une position frontalière.

D'après Karine Benafla³⁶ « le terme de frontière n'est pas considéré ici au sens restreint de frontière d'Etat, séparant deux territoires nationaux, deux espaces de souveraineté étatique. La frontière est une étendue dans une acceptation plus large, celle d'une ligne de discontinuité spatiale intervenant dans le domaine politique mais aussi économique, social ou culturel. La frontière constitue un lieu de charnière où s'opèrent tout à la fois une rupture et un contact. »
« Les régions périphériques que forment les zones frontalières africaines seraient selon des études récentes des lieux d'une vie de relation ou plus précisément de circulation intense où se réaliserait au quotidien une véritable intégration par le « bas » ou « informelle », appuyée sur les réseaux de relations sociales des acteurs divers de l'échange, commerçants, transporteurs. On oppose l'espace souple de l'échange et des réseaux sociaux pour qui les

³⁶ Benafla Karine. Mbaiboum : un marché au carrefour de frontières multiples. *Cahiers de sciences humaines*, 1998, n° 6, p. 53-72

frontières sont davantage des ressources que des obstacles, à l'espace figé de l'Etat dans ses limites et ses règlements contraignants. »³⁷

1.2) La position de Kayes.

Ce qui a fait la richesse de Kayes hier et aujourd'hui est sa situation frontalière. A moins de 100 kilomètres vers l'ouest se trouve la frontière sénégalaise; à environ 150 kilomètres vers le nord celle de Mauritanie, et à environ 250 kilomètres vers le sud se trouve la Guinée. En Afrique, les frontières sont nées du découpage colonial, elles ont été et restent vigoureusement contestées par endroits. A un certain niveau de conscience populaire il y a la négation de la frontière, ceci est d'autant plus aisé que bien souvent il y a de part et d'autre continuité culturelle, linguistique et sociale.

D. Zidouemba³⁸ a dit « les frontières existent et c'est un fait, les remettre entièrement en cause constituerait une situation dangereuse...compte tenu du fait que la période actuelle est essentiellement une période d'échanges (d'idées, d'hommes, de produits) rendus possibles par l'essor des moyens de communication (transport et information) ».

En outre, la frontière sénégalalo-malienne a été épargnée par les turbulences diplomatiques et les menaces de conflits armés qui ont pesé sur l'environnement sous-régional du Sénégal. A partir de la réconciliation de 1963, qui mit fin au bras de fer de trois ans, consécutif à l'éclatement de la Fédération du Mali, l'axe Dakar -Bamako s'est installé dans la routine des présentations des lettres de créances et le rituel des visites ponctuelles³⁹.

La proximité avec d'autres pays a eu beaucoup d'importance sur la provenance de la population, il y a un grand métissage à Kayes, on rencontre un grand nombre de personnes

³⁷ Chéneau-Loquay Annie, Lombard Jérôme et Ninot Olivier. Réseaux de communications et territoires transfrontaliers en Afrique : les limites d'une intégration par le « bas ». *XVèmes journées de l'association Tiers-Monde*. Béthune, 27-28 mai 1999.

³⁸ Sautter Gilles. Quelques réflexions sur les frontières africaines. in *Frontières : problèmes de frontières dans le Tiers-Monde*. Journées d'études des 20 et 21 mars 1981. L'Harmattan, Pluriel Debat, 1982, univ. Paris VII. p41-50

portant des noms d'origine sénégalaise mais aussi mauritanienne ou guinéenne. D'ailleurs, les Maliens disent eux-mêmes que « Kayes est au Sénégal », ce qui montre la position très particulière de cette ville aux multiples influences et où, contrairement à ce que l'on pourrait penser, la frontière n'est pas un obstacle. Kayes est une ville à la croisée de diverses routes commerciales importantes qui ont joué un rôle très important sur le développement de la ville. Le commerce et les échanges font partie intégrante du paysage kayésien.

Au cours de ce qui va suivre, nous allons soulever le paradoxe entre la force de l'informel (commerce et échanges) dans un espace faible en infrastructures de communication, « délaissé » par le formel.

2) Une activité commerçante quasiment à sens unique

2.1) Des exportations quasi inexistantes.

Le Mali exporte principalement de l'or et du coton. Depuis Kayes seules 4 exportations (3 de gomme arabique et 1 de tourteaux) ont été enregistrées en 2000, à la Direction Régionale du Commerce et de la Concurrence (qui s'occupe de l'organisation et du suivi des marchés, se charge de la collecte des informations relatives aux prix et aux stocks, surveille les instruments de mesure et délivre les titres du commerce extérieur).

La région de Kayes exporte des tonnes d'or vers l'Afrique du Sud, mais ce sont des entreprises étrangères qui s'en occupent et n'apportent pas de rentrées d'argent pour la région. A Kayes, les exportations restent cantonnées à des produits agricoles qui partent à destination de l'espace sous-régional et de la France comme nous pouvons le voir dans le tableau n° 7.

³⁹ Thioub Ibrahim. Le Sénégal et le Mali. in *Le Sénégal et ses voisins*, sous la dir. Momar-Coumba Diop. Dakar :Sociétés-Espaces-Temps, 1994. p. 95-116.

Tableau n° 7 des exportations de l'année 2000 pour la ville de Kayes.

Exportations année 2000			
Mois	Produit	Valeur en FCFA	Destination
Mars	Tourteaux	962 000	Sénégal
Mai	Gomme arabique	8 000 000	France
Juillet	Gomme arabique	2 000 000	France
Septembre	Gomme arabique	1 964 800	France
Total		12 926 800	

Source : Direction régionale du commerce et de la concurrence, Kayes, 2000.

Il faut tout de même prendre ces données avec beaucoup de précautions. En effet, il est très difficile de connaître réellement le total des exportations puisque à la Direction régionale des transports d'autres séries de chiffres nous ont été données, et faisaient état d'exportation de maïs, d'arachide, de cuir, de colas et de bétail à destination du Sénégal, de Mauritanie et de Gambie.

Quoiqu'il en soit, le total des exportations reste faible, ce sont de petites quantités de produits agricoles (voir les tableaux des exportations n° 8 et n° 9) qui sont vendues à l'extérieur. Les destinations restent majoritairement le sous-espace régional et la France.

Tableau n° 8 Situation des produits à l'exportation de Kayes en 2000(par la route) :

Provenance	Destinations	Nature des produits (poids en tonne)					Total
		Maïs	Arachide	Cuir -peau	Colas	Divers	
Kayes	Sénégal	43	652	122	102	2310	3229
	Mauritanie		150			38	188
	Gambie						
Total		43	802	122	102	2348	3417

Source : Direction régionale des transports, Kayes, 2000

Tableau n° 9 Mouvement du bétail à l'exportation pendant l'année 2000 (par la route) :

Provenance	Destinations	Nombre de têtes ovin - caprins	Nombre de têtes bovins	Total
Kayes	Sénégal	29 580	3 340	32 920
	Mauritanie			
	Gambie			
Total		29 580	3 340	32 920

Source : Direction régionale des transports, Kayes, 2000

2.2) Les importations, l'activité commerciale principale de Kayes.

Notre partie concernant les importations sera plus complète car nous disposons de plus d'informations sur ce sujet.

Les principaux produits importés en région de Kayes sont de deux sortes, les produits alimentaires et les matériaux de construction.

Ce tableau n° 10 nous montre que 25,14% de la valeur des importations concernent des produits alimentaires, et que l'importation des matériaux de construction et équipements correspond à 57.92% de la valeur des importations. Les 16.94% restant de la valeur des importations concernent les textiles et les véhicules.

Tableau n° 10 Importations de l'année 2000 (régime de droit commun),

Principaux produits	Origine	Poids (en tonne)	Valeur (F CFA)	%
Riz	Thaï lande - Vietnam	28 242	3 309 760 352	12,98%
Sucre	U.E; Brésil	4 014	510 962 456	2%
Farine	U.E	867	153 038 940	0,60%
Lait	U.E	1613	1 770 252 576	6,94%
Thé vert	Chine	303	302 828 518	1,19%
Sel	Sénégal	7 785	307 974 380	1,21%
Autres produits alimentaires	Divers	553	54 932 311	0,22%
Textiles	Gambie	53	142 666 788	0,56%
Matériaux de construction	Sénégal; Afrique du Sud	132 405	3 335 244 109	13,07%
Matériaux d'équipement	U.E; Afrique du Sud	424	7 021 693 962	27,53%
Produits chimiques	Afrique du Sud	11 198	4 416 166 311	17,32%
Graisses et huiles				
Véhicules, motos	U.E	1 179	548 442 325	2,15%
Divers	Diverses	5 375	3 630 710 163	14,23%
	Totaux	194 011	25 504 673 191	100,00%

Source : Direction régionale des douanes, Kayes, 2000.

De nombreux produits d'importations sont exonérés de taxes (voir le tableau n° 11) à leur entrée au Mali. Ceci est du au fait que ces produits sont commandés par l'Etat. Ce sont des marchandises à destinations des mines d'or de Yatéla et Sadiola pour 40,13% du poids en tonnes des marchandises importées, tandis que les travaux du barrage de Manatali nécessitent l'importation de 42,12% du poids total des marchandises importées. Les 17,75% restant sont destinés aux travaux mis en œuvre pour la CAN : la construction du stade, le village sportif, la réfection des routes. Les principaux pays fournisseurs sont l'Afrique du Sud, les pays de l'Union Européenne et le Sénégal (pour le ciment).

Tableau n° 11 Importations de l'année 2000, (régime d'exonération).

Destinataires	Principaux produits	Origine	Poids en tonne	Valeur FCFA
OMVS (Manatali)	Matériels et équipements	U.E	5 121	13 263 430 266
	Matériaux de construction	U.E, Sénégal	13 263	1 827 843 782
		Sous Total 1	18 384	15 091 274 048
SEMOS SA	Produits chimiques	Afrique du Sud	4 395	1 567 001 886
	Matériels et équipements	Afrique du Sud, U.E	1 347	3 355 521 239
	Matériaux de construction	Afrique du Sud, Sénégal	242	14 321 700
		Sous Total 2	5 984	4 936 844 825
MAED (Yatela)	Produits chimiques	Afrique du Sud	332	8 544 300
	Matériels et équipements	Afrique du Sud, U.E	8 346	2 416 868 923
	Matériaux de construction	Afrique du Sud, Sénégal	2 854	811 800
		Sous Total 3	11532	2 426 225 023
SATOM (route Kayes-Yélimané)	Matériaux de construction	Sénégal	150	10 493 000
		Sous Total 4	150	10 493 000
COVEC (stade de Kayes)	Matériaux de construction	Sénégal	1 752	131 391 785
		Sous Total 5	1 752	131 391 785
GME/COLAS (voierie Kayes)	Matériaux de construction	Sénégal	855	42 066 000
		Sous Total 6	855	42 066 000
Coopérative de l'habitat (COCAN)	Matériaux de construction	Sénégal	1 770	112 108 220
		Sous Total 7	1 770	112 108 220
Autres entreprises	Produits chimiques	France	79	84 786 600
	Matériels et équipements	U.E, Sénégal	3 092	48 125 755
	Matériaux de construction	Espagne	52	3 044 750
		Sous Total 8	3223	135 957 105
	Total		43 650	22 886 370 006

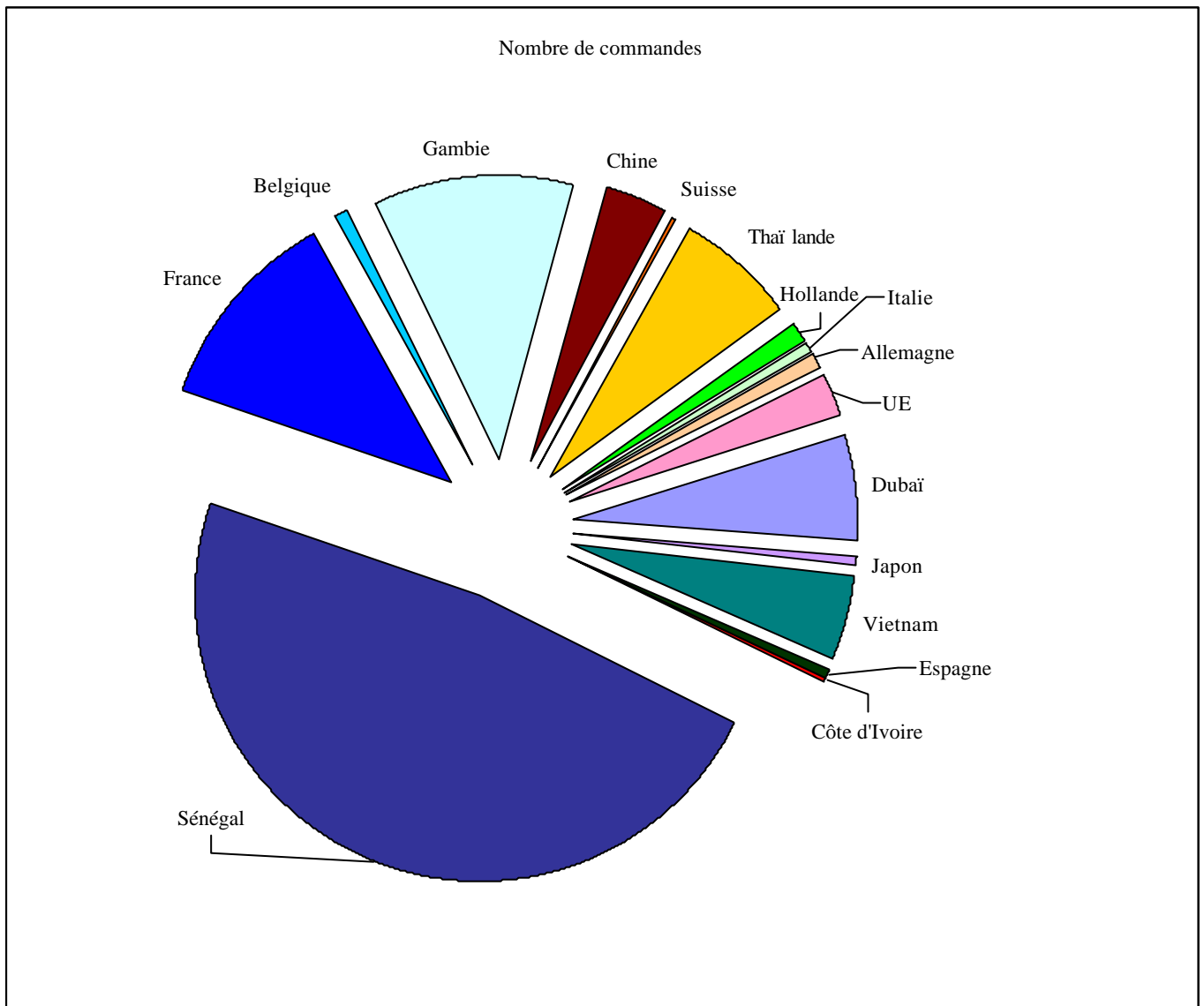
Source : Direction régionale des douanes, Kayes, 2000.

Grâce aux relevés des différentes importations de l'année 2000, réalisés par la Direction régionale du commerce et de la concurrence, nous avons pu condenser en un tableau la provenance des différentes commandes effectuées au cours de cette année. Les données de ce tableau sont également à utiliser avec précautions car de nombreuses importations telles que celles destinées aux mines n'y figurent pas. Celui-ci nous permet de voir d'où proviennent les marchandises qui arrivent à Kayes ainsi que les échanges. Il nous permet également de voir où se trouvent les fournisseurs, avec quels pays les commerçants de Kayes sont en contact. Les pourcentages que nous pouvons observer sont plus que parlants : près de la moitié des commandes effectuées et enregistrées sont faites au Sénégal (48,01%). La provenance de l'autre moitié des commandes est très diverse, pays africains, européens et asiatiques. Les commerçants de Kayes traitent avec le monde entier pour faire venir des marchandises à Kayes.

Tableau n° 12 Provenance des commandes de l'année 2000.

Provenance	Nombre de commandes	Pourcentage
Sénégal	157	48,01
France	38	11,62
Belgique	3	0,92
Gambie	37	11,31
Chine	12	3,67
Suisse	1	0,31
Thaï lande	23	7,03
Hollande	3	0,92
Italie	2	0,61
Allemagne	3	0,92
UE	8	2,45
Dubaï	20	6,12
Japon	2	0,61
Vietnam	15	4,59
Espagne	2	0,61
Côte d'Ivoire	1	0,31
Total	327	100,00

Source : Direction régionale du commerce et de la concurrence, Kayes, 2000



Graphe de la répartition des différentes commandes d'après leur pays d'origine :

Source : Relevés personnels à partir du livre de compte de la Direction régionale du commerce et de la concurrence, Kayes, 2000.

2.3) Répartition des pays servant de transit avant l'arrivée à Kayes.

Nous l'avons répété à plusieurs reprises tout au long de ce mémoire, le Mali, pays enclavé, dépend énormément des pays côtiers qui lui servent de port, d'accès à la mer.

A travers le tableau n° 12 étudié précédemment sur l'origine des commandes, et le tableau n° 13 sur les pays servant d'intermédiaires au Mali, avant que les marchandises n'arrivent à destination, nous nous rendons compte de l'omniprésence du Sénégal, tant en pays fournisseur qu'en pays de transit à l'importation des marchandises.

Le Sénégal est « un second poumon » pour le Mali, il lui sert d'accès à la mer, de port et de pays fournisseur de marchandises.

A leur arrivée à Dakar au Sénégal, les marchandises peuvent être entreposées dans les E. MA.SE, les entrepôts maliens au Sénégal. Des entrepôts du même type se trouvent également en Mauritanie et en Côte d'Ivoire. Ces derniers fonctionnent mal : les infrastructures routières entre la Mauritanie et la région de Kayes sont inexistantes et depuis les tensions politiques en Côte d'Ivoire de l'année 2000, toutes les importations passent par Dakar.

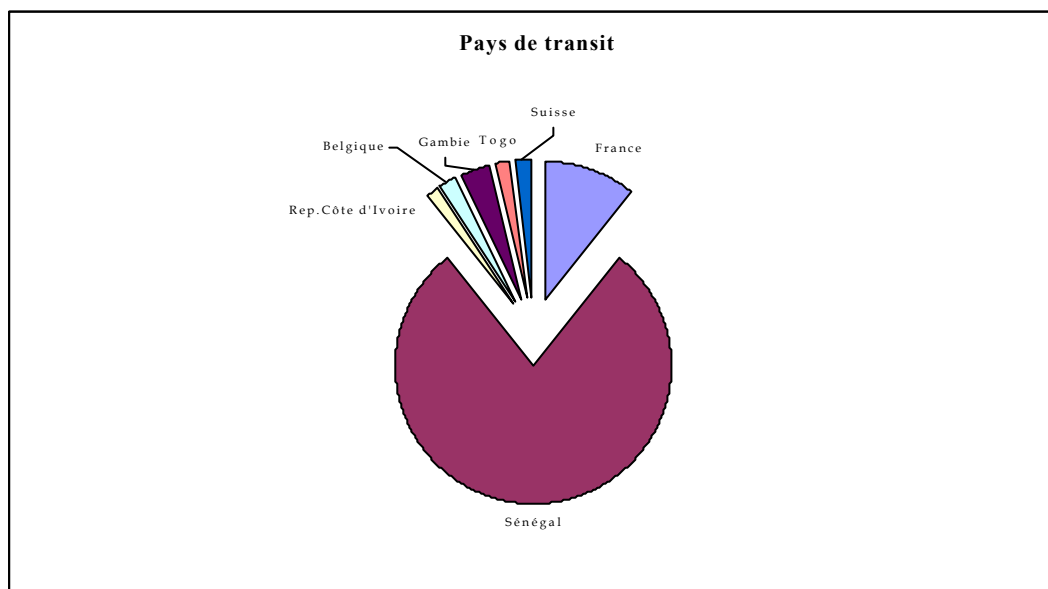
Dans ce tableau n° 13, la France, la Belgique et la Suisse apparaissent également en tant que pays de transit pour les marchandises. Il faut prendre ces informations avec beaucoup de précautions, en effet, comme il n'y a pas de liaison directe entre ces trois pays et Kayes, cela laisse supposer que ces trois pays sont des pays intermédiaires pour des marchandises provenant parfois d'Asie ou encore des Emirats Arabes Unis, qui transitent d'abord en Europe, puis sont envoyées à Kayes en passant principalement par le Sénégal.

Tableau n° 13 Pays de transit pour l'acheminement des marchandises à Kayes, 2000 :

Pays de transit	Nombre de fois	Pourcentage
France	6	10,91
Sénégal	43	78,18
Rep.Côte d'Ivoire	1	1,82
Belgique	1	1,82
Gambie	2	3,64
Togo	1	1,82
Suisse	1	1,82
Total	55	100

Source : Direction régionale du commerce et de la concurrence, Kayes, 2000

Graphe des pays servant de transit aux marchandises importées :



Source : Direction régionale du commerce et de la concurrence, Kayes, 2001.

Il y a des incohérences au niveau des données entre la Direction régionale du Commerce et de la Concurrence, la Direction Régionale des Transports et la Direction régionale des douanes. Les quantités ne correspondent pas, les valeurs marchandes non plus. Enfin, les produits exportés et importés ne sont pas les mêmes dans les relevés que nous avons pu consulter.

Il y a ici un réel problème de sources, dû à une mauvaise coordination de ces différents organismes. Cependant, ces différents tableaux peuvent donner un aperçu de la situation du commerce à Kayes et c'est pour cette raison, que nous avons choisi de les insérer.

2.4) Modes de transport utilisés pour acheminer les marchandises.

Les marchandises utilisent deux modes de transports : le chemin de fer et la route. Les données de la Régie du Chemin de Fer du Mali (RCFM) montrent dans le tableau n° 14, le nombre de wagons chargés de marchandises qui arrivent à Kayes depuis le Sénégal.

Tableau n° 14 Importations arrivant par les trains de marchandises, année 2000

	Importations internationales 2000	
Mois	Nombre de wagons	Poids en tonnes
Janvier	168	5 782
Février	237	7 846
Mars	184	6 102
Avril	234	4 626
Mai	252	8 674
Juin	168	5 523
Juillet	285	9 920
Aout	184	6 053
Septembre	85	2 266
Octobre	177	4 977
Novembre	200	4 515
Décembre	189	5 728
Total	2363	72 012

Source : Régie des Chemins de fer du Mali, Kayes, 2000

En reprenant les données fournies par les douanes, le poids total des importations (régime de droit commun et d'exonération) s'élève à 237 661 tonnes. Par le train, ce sont 72 012 tonnes qui sont arrivées en 2000 depuis le Sénégal, ce qui correspond à 30,3% du poids total

des importations. La route aurait donc transporté 69,7% du poids total des importations en l'an 2000.

La voie du chemin de fer entre Dakar et Kayes est vétuste, voire dangereuse. Les retards sont quotidiens et les déraillements fréquents. De plus, même quand tout va bien, c'est un moyen de transport très lent, les marchandises mettent jusqu'à 4 jours pour arriver à destination.

D'après Dicko A. Aziz, SDV Kayes « bien que ce mode de transport soit moins coûteux que le transport routier, il est de moins en moins utilisé car peu fiable ».

Le transport de marchandises par camions est très utilisé. C'est un moyen plus rapide et plus sûr que le train, côté Sénégal, les routes étant entièrement goudronnées. Le trajet prend du temps uniquement sur l'axe Diboli –Kayes, puisque pour parcourir les 95 derniers kilomètres, il faut compter environ 5 heures quand il n'y a pas de pannes ou de casses sur les véhicules.

Quant aux marchandises qui arrivent de Bamako, le mode de transport principalement utilisé reste le chemin de fer, la route étant impraticable sur 200 km entre les deux villes. Nous n'avons pas de données sur l'arrivée des importations qui transitent par Bamako avant d'arriver à Kayes, ni d'informations sur leur provenance et leur quantité.

Tous ces tableaux et graphes renseignent principalement sur les principales directions des flux de marchandises entrants et sortants de la région, à partir de Kayes.

Ces directions sont très utiles pour mieux comprendre le fonctionnement du réseau marchand d'un commerçant import-export de Kayes. Elles nous indiquent en particulier les lieux où se trouvent ses fournisseurs. Cf. le croquis n°2 sur les provenances p. 77 bis

A Kayes, le commerçant spécialisé en import-export a pour fonctions principales de commander la marchandise, de trouver des personnes pour les acheminer jusqu'à destination et surtout de les redistribuer dans la ville et dans la région.

II. Les grands acteurs du commerce à Kayes et leur fonctionnement.

1) Héritage d'une tradition ancestrale et acquisition de bases solides aujourd'hui.

1.1) Une tradition du commerce à longue distance.

Le Sahel, est par essence même, une terre d'échanges à longue distance : les témoignages des premiers explorateurs qui pénètrent à l'intérieur du continent au début du XIXe (Heinrich Barth, René Caillé), révèlent un trafic dense constitué à la fois de courants d'échanges transsahariens, de mouvements dirigés vers la côte et d'importants échanges régionaux basés sur l'exploitation des ressources locales.

Les commerçants traditionnels maliens constituent une classe très ancienne, très importante, très dynamique. Il faut en effet remonter aux grands empires du Moyen age ouest africain pour voir apparaître les premiers commerçants spécialisés dans le commerce des métaux précieux, du sel, des céréales, des plumes d'autruches et des esclaves.

Kayes est une ville commerciale, depuis la pénétration française en Afrique et avec le commerce colonial en 1800.

Pendant cette période, les commerçants de Kayes ont ajouté à leur négoce traditionnel les produits manufacturés des métropoles coloniales (des tissus par exemple). Ils se sont rapidement adaptés, exploitant avec habileté les points faibles du circuit commercial colonial. Ils se sont ainsi assurés des monopoles.

Le commerce à longue distance est un trait propre à l'Afrique de l'Ouest et ce depuis au moins le XVI^{ème} siècle. Les diasporas contemporaines se livrent désormais à de multiples activités et utilisent le fret aérien et les containers plutôt que les caravanes. Ces diasporas reposent toujours sur des alliances informelles et des liens sociaux pour exercer efficacement le commerce à longue distance.

1.2) Le réseau de relations : clef de voûte du bon fonctionnement du commerce.

D'après Roger Brunet⁴⁰, le réseau signifie étymologiquement filet et désigne « un ensemble de lignes ou de relations aux connexions plus ou moins complexes ». Un réseau se compose d'arcs, de nœuds et d'une maille. La référence au terme de réseau dans notre étude se justifie dans la mesure où l'on peut envisager les arcs comme étant les différents couloirs de circulation empruntés par les commerçants, les nœuds comme étant les acteurs qui permettent les interconnexions et la maille comme les espaces fréquentés ou traversés par les commerçants⁴¹.

Les circuits commerciaux en Afrique prennent appui sur des hiérarchies multiples et des liens personnels qui concourent à l'établissement des prix. La réussite des affaires repose sur l'accumulation d'un capital de connaissances pratiques, d'un capital économique (qui équivaut à un capital confiance auprès de ceux qui le détiennent) et d'un capital de relations sociales.

Les grands commerçants ouest-africains opèrent aussi bien à l'échelle régionale que nationale, transfrontalière et intercontinentale. Ils tendent en effet à mettre en place plusieurs structures qui, fortement imbriquées, leur permettent de couvrir simultanément et à moindre frais ces différentes échelles. Cette inscription territoriale des réseaux marchands se concrétise par l'installation de correspondants, de dépendants, de courtiers, de logeurs, d'acheteur-collecteur, de revendeurs permanents, de rabatteurs pour le commerce.⁴²

Le réseau correspond à une organisation commerciale complexe qui assure une série de fonctions comme l'hébergement, le stockage des marchandises, la transmission de l'information sur les prix, le contrôle des jeunes qui convoient les marchandises et qui effectuent les transactions. Le réseau repose généralement sur l'appartenance à un même système de références, religieux, familial.

⁴⁰ Brunet Roger, Ferras Robert et Théry Hervé. **Les mots de la géographie**. Paris : Reclus-La documentation française, 1993. 518 p.

⁴¹ Gueye Moda. **Dynamique des réseaux et des systèmes de communication des commerçants sénégalais en France**. DEA :géographie. Annie Chéneau-Loquay, 2001. 156p.

⁴² Grégoire Emmanuel et Labazée Pascal (dir.). **Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest : logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains**. Editions Karthala et Orstom, Paris, 1993. 262p.

Dans le commerce par réseau, le commerçant contrôle sa marchandise tout au long du trajet.⁴³
C'est l'articulation de plusieurs réseaux qui permet la circulation de marchandise d'un pays à l'autre.

1.3) L'importance de la religion et des relations de confiance dans les affaires.

Si les commerçants ont activement participé à la propagation de l'islam, celui-ci leur impose des règles de conduite dans les affaires, de par les interdits qu'il prescrit. Au sein même des réseaux marchands et dans leur relation qu'ils nouent entre eux, il est nécessaire que les commerçants soient très liés et que la confiance règne entre les acteurs. Les affaires se concluent sur la parole donnée.

L'islam intervient dans le monde des affaires en imposant à ses acteurs un certain nombre d'interdits principalement de trois ordres⁴⁴:

- Le mensonge : ne pas mentir à un client sur le prix d'achat d'un produit, il est interdit de tricher avec les chiffres, de trafiquer une balance.
- La spéculation : celle-ci doit être bannie des pratiques marchandes. Seul est vraiment condamné le profit élevé et immédiat.
- Le prêt à intérêt : il est contraire à la loi islamique, cependant c'est une pratique courante.

L'islam apparaît comme un facteur de cohésion dans le monde des affaires.

Un commerçant ne peut réussir dans le monde des affaires que s'il détient :

⁴³ Lambert Agnès et Egg Johnny. Commerce, réseaux et marchés : l'approvisionnement en riz dans le pays de l'espace sénégalais. *Cahiers Sciences Humaines*, n°30 (1-2), 1994. p229-254

⁴⁴ Grégoire Emmanuel. La trilogie des réseaux marchands Haoussas : un clientélisme social, religieux et étatiques. In Grégoire Emmanuel et Labazée Pascal. *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest : Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*. Paris : Editions Karthala et Orstom, 1993. p.71-99.

- Un capital social : un individu ne peut réussir que s'il est entouré d'hommes dévoués à son service, de manière permanente ou occasionnelle et qu'il peut mobiliser à tout moment et dans des milieux variés.
- Un capital religieux : tout commerçant important doit recueillir les faveurs du monde religieux en le soutenant financièrement et en ayant une pratique irréprochable.
- Un capital relationnel au sein de l'Etat : tout homme d'affaire doit avoir un réseau de relations aux différents niveaux de la hiérarchie étatique et l'entretenir.

2) Les commerçants spécialisés dans l'import-export à Kayes.

A Kayes, nous l'avons vu, il existe depuis longtemps une grande tradition commerciale. La grande majorité des commerçants que nous avons interrogés habitent dans un secteur du quartier Liberté. Ce secteur commercial a été fondé en 1890 par diverses ethnies, notamment Wolofs de Saint-Louis du Sénégal, des Sarakolés de Nioro, des Malinkés...venus s'y installer comme commerçants. Il conserve aujourd'hui encore sa spécificité commerciale et sa diversité ethnique.

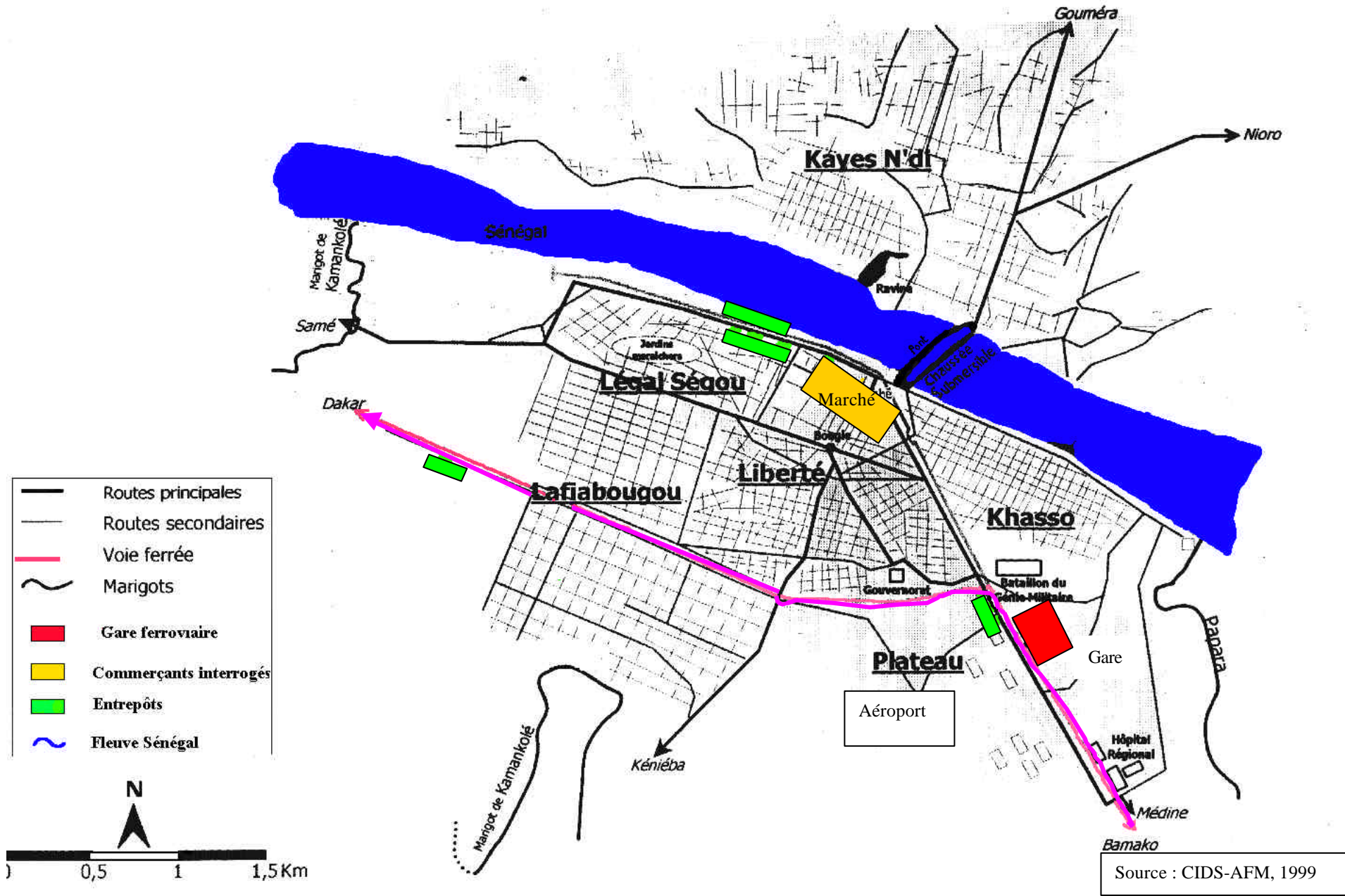
Voir carte n°8 p.70 bis Les quartiers de la ville et la position des commerçants.

Sur le plan des quartiers de la ville de Kayes ci dessus nous remarquons que tous les commerçants importants de la ville interrogés sont concentrés dans le quartier Liberté, situé à proximité du grand marché. Généralement, c'est là que se trouve le siège social de leur commerce, avec leur bureau et leur magasin principal.

Ce secteur est toujours en pleine effervescence, entre les camions qui viennent directement décharger les marchandises au magasin, les charrettes à bras qui font la navette entre l'entrepôt et la boutique pour remplir le magasin.

Les entrepôts se situent plus vers l'extérieur de la ville, sur la route qui vient du Sénégal, près du fleuve, et d'autres près de la gare ferroviaire. Ils sont donc situés sur les deux principaux axes d'arrivages des marchandises.

Carte n°8 : **LES QUARTIERS DE LA VILLE DE KAYES**



2.1) Qui sont les commerçants import-export de Kayes ?

Les commerçants import-export sont une population 100% masculine. Notre échantillon est composé de 15 individus sur les 42 «import-export » travaillant à Kayes. Notre échantillon représente un peu plus du tiers des commerçants import-export de Kayes. Notre choix s'est basé sur les renseignements donnés par la Chambre de Commerce, ⁴⁵ qui nous a donné les noms de ceux qui gèrent les affaires les plus importantes à Kayes.

Notre choix s'est porté sur cette catégorie de commerçants car se sont eux qui tiennent les rennes du commerce à Kayes et, grâce à leurs revenus, ils sont les plus aptes à être à la pointe des moyens de communications et à être en relation avec le plus de gens vers l'international, ils sont les plus innovants.

La moyenne d'âge des individus interrogés est de 40 ans, ils sont tous mariés, quelques uns ont plusieurs femmes.

Sur ces quinze personnes interrogées, 7 n'ont pas fait d'études. Ils ont souvent repris l'affaire du père ou bien ont réussi à grimper les échelons en ayant commencé par apprendre le métier sur le tas. Généralement, ils ne savent pas bien lire ni écrire, sauf un peu l'Arabe, et c'est une autre personne qui s'occupe de la comptabilité et des transactions écrites. Malgré leur position haut placée, ces commerçants ont besoin d'avoir des intermédiaires, des médiateurs pour lire ou écrire et donc gérer leurs affaires.

Ceux qui ont fait des études sont au nombre de 8. Ils ont fréquenté l'école coranique ou pour d'autres, fait des études supérieures de comptabilité, de formation en informatique et de droit, dans des pays comme l'Ukraine, le Qatar, le Maroc et la France.

Tous parlent souvent plusieurs langues, en moyenne 4 à 5 langues par individu. Les langues majoritairement parlées sont le Bambara et le Français, l'Arabe, le Sarakolé, un peu l'Anglais, le Peul, le Wolof et même le Russe.

Parmi les commerçants interrogés, certains possèdent une activité annexe à leur commerce :

⁴⁵ Voir la liste des commerçants import-export de Kayes en annexe.

- 5 sont transporteurs, ils font de la location de véhicules ou du transport de marchandises, commerçants et transporteurs sont souvent très proches et parfois ils exercent les deux professions en même temps, on les nomme alors des commerçants -transporteurs. Cette double activité leur permet d'acheminer leur propre marchandise sans avoir à faire appel à un autre transporteur. Par exemple, la société Konté et frères. Outre son commerce de quincaillerie, elle possède 4 camions bennes de 8 m³ pour le transport de marchandises, elle possède également 4 cars de voyageurs pour le transport du personnel des mines d'or de Sadiola et Yatéla.
- 2 commerçants interrogés sont aussi propriétaires fonciers, ils ont des immeubles au centre ville qu'ils louent à d'autres et possèdent également de nombreux terrains autour de la ville pour de futures constructions.

En ce qui concerne leur chiffre d'affaire, il est très difficile de se baser sur cette donnée pour connaître la vitalité de leurs affaires. Tout d'abord, tous n'ont pas voulu en parler. Seulement 5 ont bien voulu nous donner leur chiffre d'affaire mensuel. Les chiffres qui nous ont été donnés allaient de 1 million à 150 millions de FCFA par mois.

Les commerçants import-export de Kayes ne travaillent pas seuls, les personnes interrogées sont les patrons ou les comptables du commerce. Ils sont en moyenne 4 à 5 personnes à travailler dans la société avec pour chacun des tâches bien réparties. Le patron ne peut pas faire tout, tout seul. Il confie souvent certaines activités à d'autres employés. Certains se chargent de la vente, d'autres de prendre les contacts dans les villages, de se trouver à l'arrivée des marchandises à la gare ou aux douanes afin de voir si tout se passe bien. D'autres encore se rendent à l'étranger pour traiter des affaires pour lesquelles le patron n'a pas le temps de se déplacer.

Souvent ce sont des entreprises familiales où les employés sont parents proches ou éloignés. Ceci facilite la confiance donnée à certains qui traitent les affaires du patron à sa place. Sans confiance les échanges et le travail ne se font pas. Les commerçants ont des intermédiaires à chaque point où les marchandises passent et circulent. Depuis leur départ jusqu'à leur arrivée. Un élément essentiel à la bonne marche de la société est celui qui se trouve au bout de la chaîne : le ou les clients.

2.2) Un rôle de redistribution des marchandises.

Les commerçants import-export de Kayes ont trois principaux modes de vente:

- La vente directe aux habitants de Kayes et des villages environnants, le plus souvent des familles dont un membre travaille à l'étranger et fait parvenir de la nourriture à sa famille restée au pays, par le biais des commerçants, « les payeurs sont en France, les consommateurs au Mali ». Les commerçants de Kayes sont soit en relation directe avec le migrant travaillant à l'étranger, soit ils sont en contact avec des associations de ressortissants situées à Kayes. Ces associations sont un lien entre les migrants et leur famille restée au village. Elles se sont souvent formées en fonction des appartenances villageoises des migrants.

L'Association des ressortissants de Gagny en est un très bon exemple. Gagny est un village situé à 28 kilomètres de Kayes, mais d'autres villages font également partis de cette association comme ceux de Gadiaga, Guidimakha, Diambougou et Logo.

Cette association a débuté en 1991 sur une idée de Adama Mady Camara, qui est aujourd'hui le président de l'association. Elle a pour vocation d'être le lien entre la personne travaillant à l'étranger et sa famille restée au Mali. L'association des ressortissants de Gagny facilite les transferts d'argent à destination du village et l'approvisionnement des villageois en nourriture depuis la France.

C'est une des premières associations de ce genre qui a été créée à Kayes, elle est localisée dans le centre de la ville au niveau du marché et est dirigée par Samba Diawara. Cette association fonctionne avec un réseau de personnes qui se connaissent très bien entre elles puisqu'elles viennent du même endroit, et qui est basée sur la confiance. Les membres de l'association sont au nombre de 13 et sont tous basés à Paris, le trésorier M. Boubou Traoré, également basé à Paris, s'occupe de la gestion et c'est par lui que passent toutes les directives. C'est depuis Paris que les décisions sont prises entre les différents protagonistes : le trésorier, la direction de Kayes et les commerçants de Kayes qui livrent la marchandise à l'association. Toutes ces personnes sont en relation étroites tout au long de l'année.

- La revente aux commerçants semi-grossistes et aux détaillants de Kayes et des villes principales de la région, qui se chargent à leur tour de revendre et d'écouler les marchandises.

- Enfin, la vente à destination des usines d'égrenage de coton de la région, des sociétés minières, l'OMVS (pour le barrage), l'EDM, la RCFM, la SOTELMA et des constructions liées à la CAN.

2.3) Nécessité de déplacements fréquents.

Être un commerçant import-export à Kayes nécessite une grande mobilité pour aller voir les fournisseurs, passer les commandes, prendre de nouveaux contacts, chercher les offres intéressantes, assister à des séminaires et des foires commerciales, entretenir les relations.

Malgré les contraintes de temps liées aux problèmes de transport, les commerçants de Kayes se déplacent fréquemment pour leur métier, leurs relations d'affaires. D'autres se déplacent moins souvent mais envoient des personnes de confiance. En Afrique, la relation de confiance se crée souvent après une première rencontre de visu, d'où une nécessité supplémentaire de se déplacer au moins pour le premier rendez-vous.

Nous remarquons dans le tableau n° 15 p.76bis quels sont les déplacements effectués par les commerçants. Ce sont des personnes qui voyagent beaucoup,⁴⁶ loin et sur de longues durées allant d'une semaine à trois mois.

- 93,33% des personnes interrogées se rendent au moins une fois par an au Sénégal, afin de réceptionner les marchandises, rencontrer les transitaires.
- 80% des commerçants se rendent régulièrement à Bamako, pour passer des commandes, voir leur direction, faire les visas, prendre de nouveaux contacts.
- 40% se rendent à Paris au moins une fois dans l'année pour rencontrer les fournisseurs.
- 26,67% des personnes interrogées se rendent en Asie (Vietnam, Chine, Thaï lande, Honk-Hong) pour prendre de nouveaux contacts. 26,67% circulent fréquemment entre les différentes villes de la région de Kayes pour prendre contact avec de nouveaux clients.
- 26,67% se rendent à Dubaï (Emirats Arabes Unis) pour passer des commandes.

⁴⁶ Voir en annexe la liste des commerçants interrogés et leur coordonnées.

Tableau n° 15 Déplacements des commerçants import-export de Kayes, dans le cadre de leurs activités :

(o : oui ; fréq. : fréquence)

	Dakar	fréq.	Bamako	fréq.	Banjul	fréq.	Dubaï	fréq.	Paris	fréq.	Europe	fréq.	Région de Kayes	fréq.	Asie	fréq.
1	o	12x/an	o	4x/an			o	2x/an	o	2x/an						
2	o	50x/an	o	3x/an					o	ts les 3 ans	o	ts les 3 ans	o	1x/sem		
3	o	4x/an	o	4x/an					o	4x/an	o	2x/an				
4	o	10x/an	o	5x/an			o	1x/an							o	1x/an
5	o	6x/an	o	12x/an					o	5x/an					o	2x/an
6	o	50x/an	o	10x/an			o	2x/an	o	2x/an						
7	o	2x/an			o	8x/an										
8	o	7x/an	o	5x/an									o	1x/sem		
9			o	2x/an									o	ts les jours		
10	o	2x/an	o	4x/an					o	1x/an						
11	o	3x/an	o	2x/an									o	3x/sem		
12	o	4x/an	o	2x/an			o	4x/an			o	10x/an			o	1x/an
13	o	25x/an			o	2x/an										
14	o	2x/an			o	12x/an										
15	o	3x/an	o	2x/an												

Source : nos enquêtes personnelles, Kayes, 2001.

- 20% d'entre eux vont en Europe (Belgique, Allemagne, Danemark, Hollande) pour rencontrer les fournisseurs, prendre de nouveaux contacts, passer des commandes.
- et 20% se rendent à Banjul (en Gambie) pour faire leur commerce, achat de marchandises...

Ces pourcentages montrent combien le Sénégal est omniprésent dans les relations d'affaires des grands commerçants de Kayes interrogés.

Prenons l'exemple d'Amadou Diallo, commerçant import-export en quincaillerie. 70% des articles qu'il propose dans sa boutique proviennent des Emirats Arabes Unis. Il s'y rend 2 fois par an pour des durées de 3 semaines. Généralement, il s'y rend avec d'autres commerçants du Mali, ils se retrouvent à Casablanca, au Maroc et ils partent tous ensemble à Dubaï . Amadou Diallo a son contact à Dubaï , il s'agit d'un malien de Kayes, installé là bas depuis quelques années. C'est cette personne qui se charge de gérer les affaires et de trouver les offres les plus intéressantes. C'est également lui qui se charge d'accueillir M. Diallo à l'aéroport et qui s'occupe de toutes les formalités de son voyage, en lui trouvant un logement pour la durée de son séjour.

Les 30% des articles restant de sa boutique à Kayes proviennent de Dakar, du Maroc et de Côte d'Ivoire. Il se rend très souvent au Sénégal, environ 4 fois par mois, en voiture privée, pour voir sa famille qui vit là bas. Il s'y rend aussi pour régler ses affaires et réceptionner des marchandises.

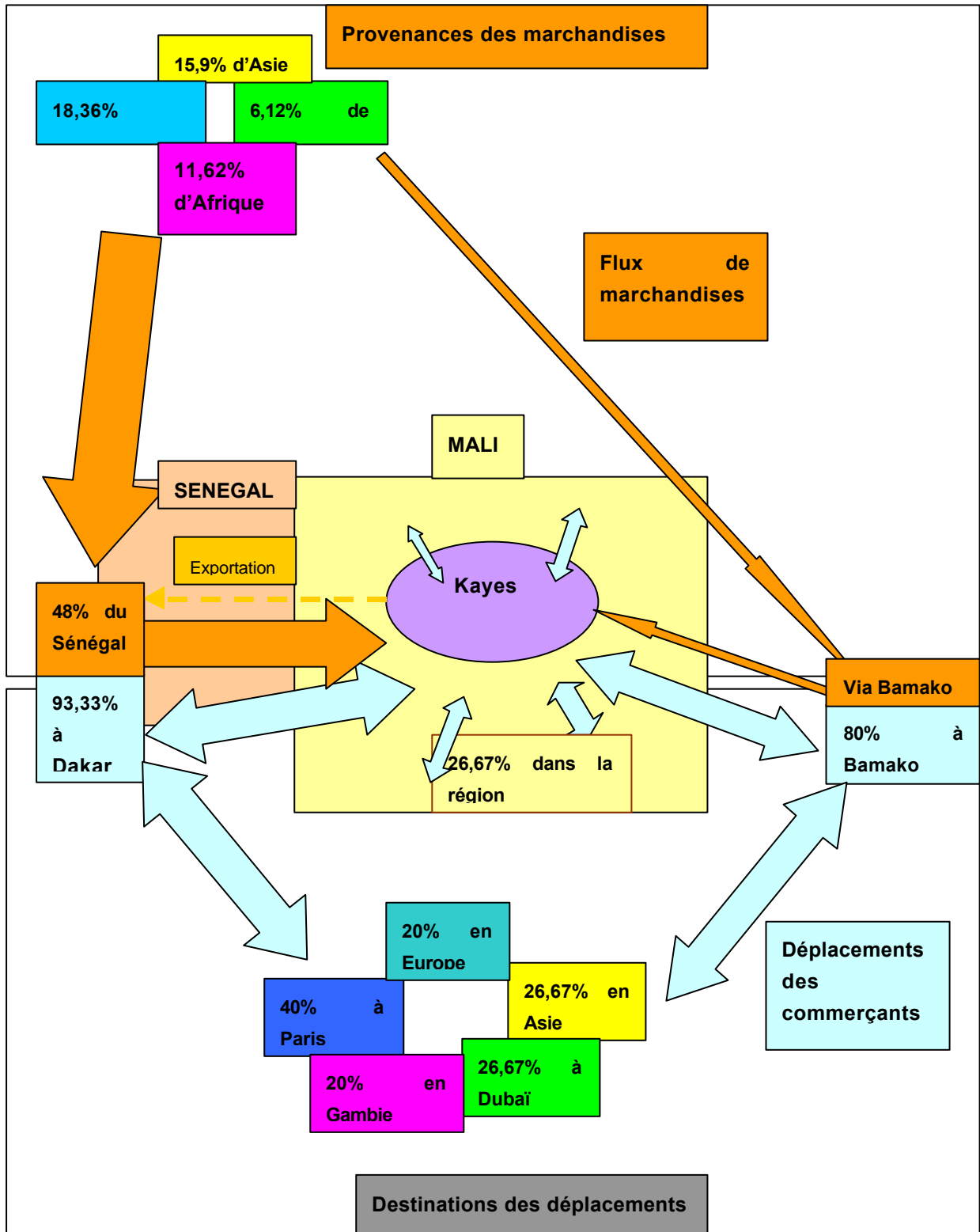
Il va également souvent à Bamako afin de faire les demandes de visas, pour ses achats et pour s'occuper d'un commerce dont il est également le propriétaire. Enfin, il se rend souvent à Paris afin de visiter sa famille, ses amis qui vivent en France et également pour chercher de nouveaux fournisseurs.

Cf croquis n°2 p.77 bis.

Les Maliens sont implantés dans beaucoup de pays, notamment en France, au Sénégal, en Côte d'Ivoire, en Italie, aux Etats Unis ainsi que dans les pays d'Orient comme les Emirats arabes Unis. Partout où ils se rendent, les commerçants kayésiens y ont toujours de la famille plus ou moins proche, des amis, des contacts, des parents, des clients qui font partie de leur réseau de relations et de clientèle. Ils savent qu'ils y seront accueillis et logés.

Les commerçants import-export de Kayes font des affaires à plusieurs niveaux d'échelles qui s'entrecroisent. Quand une ne fonctionne pas, cela a des conséquences sur les autres. Les commerçants sont en contact direct avec l'international en faisant venir des marchandises du

Croquis n°2 : Flux de marchandises et déplacements des commerçants import-export de Kayes.



Sources : DRT et nos enquêtes personnelles, Kayes 2001

monde entier, ils ont des fournisseurs partout. A l'échelle sous-régionale, les commerçants de la ville de Kayes entretiennent une relation privilégiée avec le Sénégal : d'une part en tant que pays fournisseur et d'autre part en tant que pays de transit. Enfin, le commerçant joue un rôle à l'échelle régionale et locale en tant que redistributeur de la marchandise qu'il importe.

Nous l'avons vu, les commerçants ne peuvent travailler seuls. Ils ont besoin de contacts, de fournisseurs, de clients, et pour pouvoir importer leur marchandise ils sont obligés de faire appel à une tierce personne incontournable : le transitaire.

3) Le rôle joué par les transitaires dans l'acheminement des marchandises.

3.1) Qu'est-ce qu'un transitaire et où intervient-il ?

Les transitaires sont des intermédiaires de l'administration de l'Etat. Ce sont des personnes physiques et morales qui sont agréées par l'état sénégalais ou malien, et qui sont les interlocuteurs privilégiés entre la douane et les clients. Ils n'ont pas le droit de commettre une erreur sous peine d'amende.

Tous les transitaires sont de grands spécialistes des transports et des dédouanements. Ils interviennent au niveau des transports, uniquement quand il y a une rupture de charge.

Les commerçants de Kayes sont obligés de passer par les transitaires pour acheminer leur marchandise jusqu'à destination.

3.2) Un grand transitaire international : SDV.

A Kayes, le transitaire Sac-Delmas-Vieljeux, (SDV) détient le monopole pour l'acheminement des marchandises par conteneurs car il est le seul transitaire international à être représenté dans la ville.

Présente dans 130 pays, SDV est le secteur Transport du groupe Bolloré, est le premier transporteur aérien et maritime mondial dans le sens Nord-Sud et se situe parmi les cinq premiers groupes de transport européen. Fortement implanté en Afrique depuis 1922, SDV dispose d'un vaste réseau sur ce continent où il est le premier transporteur intégré. Son

expansion a commencé par la partie francophone du continent et progressivement, le groupe s'est implanté dans la quasi -totalité des pays d'Afrique.

80% du fret de la sous-région de l'Afrique de l'Ouest passe par le groupe Bolloré (SCAC, OTA, SDV...), ce groupe est incontournable dans cette partie de l'Afrique. Les 20% restant sont pris en charge par le groupe danois Maersk Line.

SDV possède également le monopole des camions pour les transports.

SDV existait déjà à Kayes sous le nom de SOCOPAO (société commerciale des ports autonomes de l'Afrique de l'Ouest), mais ce n'est qu'en 1995, qu'une équipe de SDV a été mise en place à Kayes avec les débuts de l'exploration des mines d'or de Sadiola et Yatéla pour lesquelles SDV détient l'exclusivité. SDV est surtout spécialisé dans le transport et transit (dédouanement) des produits riches, chers et qui rapportent.

Pourtant tous les grands commerçants de Kayes qui importent des marchandises ont recours à SDV, pour le transport de leurs marchandises (quincaillerie et matériaux divers, produits alimentaires ainsi que des objets de manutention) uniquement. SDV s'occupe d'acheminer toutes les marchandises à destination en les chargeant sur des conteneurs à leur arrivée au port de Dakar. Ces conteneurs arrivent à Kayes par voie routière ou par les trains de marchandises. Leur rôle s'arrête là.

Pour les conteneurs destinés à leur client (par exemple la SEMOS) qui arrivent par le train, SDV via le Terminal Soterko, une filière qui s'occupe du déchargement, de la manutention et du chargement sur camions pour les livraisons aux clients.

Pour les conteneurs uniquement transportés, ils sont à la charge des petits transitaires. Une fois les conteneurs arrivés à Kayes, ce sont eux qui prennent le relais.

3.3) Le rôle des transitaires locaux à travers l'exemple de Transit Bane Junior.

Pour ce qui est de toutes les transactions de dédouanement, les commerçants de Kayes emploient des transitaires locaux. Sur Kayes ils sont au nombre de 5: Masar Transit, Fouta Tansit, International Transit, UATT, Transit Bane Junior. Les commerçants ne peuvent pas faire du commerce sans eux. Ils sont obligés de passer par les transitaires car ils sont les seuls aptes à remplir certains papiers tels que les « intentions d'importation » formulaire nécessaire

pour importer des marchandises. Les transitaires sont une institution de l'état, ils aident les douanes à faire leur travail.

La société Transit Bane Junior par exemple, s'occupe de calculer les frais de douanes en fonction de la marchandise importée, de remplir tous les papiers nécessaires et fait payer les frais aux commerçants. Ce sont les transitaires qui livrent les marchandises au commerçant une fois que toutes les transactions sont terminées et les frais régularisés.

Les transitaires et les commerçants import-export travaillent ensemble et sont toujours en relation étroite. Sans les commerçants les transitaires ne gagnent pas leur vie et sans les transitaires les commerçants ne peuvent pas exercer leur activité.

Le Mali est, nous l'avons vu, un des pays les plus pauvres du monde. Beaucoup de gens sont partis travailler à l'étranger et c'est grâce à leur apport financier extérieur que la région de Kayes « survit ».

En dépit des difficultés pour se déplacer et le peu de ressource que l'on peut trouver sur place, certains ont décidé de rester au Mali, d'y monter leur commerce et ont réussi dans les affaires. Paradoxalement, malgré son enclavement dans son propre pays déjà enclavé, la région de Kayes est la partie du territoire malien la plus tournée vers l'international. Contrainte d'importer des marchandises et dépendante vis à vis du Sénégal, elle profite de l'apport des migrants, tant financiers (pour leur famille) que relationnels (pour les commerçants) pour « garder pieds » dans le réseau mondial.

Sa position périphérique et excentrée par rapport au territoire malien, l'insuffisance et la déficience des infrastructures de communication n'empêchent pas Kayes d'être un pôle régional important.

Pour faire du commerce, il faut des contacts, des fournisseurs, de la matière première à échanger, des transitaires et des clients. Mais pour que tout cela fonctionne, il est indispensable de communiquer, de faire circuler les informations, de se tenir au courant des fluctuations du marché, de se faire connaître et d'être tenu au courant.

Actuellement, les réseaux des télécommunications du Mali sont anciens, vétustes. Le peu de moyen financier du pays ne permet pas d'améliorer les infrastructures existantes.

Quel est le potentiel de Kayes en matière de communication ? Comment les commerçants de Kayes font-ils pour être en contact avec le reste du monde malgré les limites du système?

Troisième partie : La circulation de l'information dans le milieu de l'échange à Kayes

Aujourd'hui, une véritable toile de réseaux de relations, d'échanges et de communications entre les hommes se tisse à l'échelle planétaire. Le monde du commerce est un bon exemple d'une activité fonctionnant en réseau avec de nombreux acteurs (clients, fournisseurs, acheteur, transporteurs, transitaires...) situés à des emplacements stratégiques. Pour le bon fonctionnement d'un réseau, il est indispensable que toutes ces personnes soient en relation, que les différentes branches de ce réseau soient alimentées par une énergie bien particulière : l'échange d'informations. Sans communication, un réseau n'existe pas.

La télédiffusion par satellite, Internet et le téléphone cellulaire commencent à être diffusés partout en Afrique. Malgré tout, l'accès à la plupart de ces services reste du domaine du rêve pour la majorité des Africains, c'est à dire ceux qui ne vivent pas dans les capitales et qui ne font pas partie du petit nombre des privilégiés. L'accès même au téléphone demeure très limité. On compte seulement 14 millions de lignes pour l'ensemble du continent, c'est à dire moins qu'à Manhattan ou à Tokyo. Et si l'on exclut l'Afrique du Nord et l'Afrique du Sud, il ne reste que 3 millions de lignes pour 600 millions d'habitants. En outre, la plupart des lignes sont installées en milieu urbain alors que plus de 70% de la population vit en zone rurale.

Le Mali fait partie de ces pays où les infrastructures de télécommunications sont peu nombreuses et souvent en mauvais état de marche. En Première Région et à Kayes en particulier, ce problème s'ajoute à celui des difficultés liées aux infrastructures de transports. Pourtant faire du commerce depuis Kayes n'est pas une activité impensable. Certes, les commerçants de la ville subissent les difficultés liées au mauvais état des routes et des télécommunications, mais ils s'y sont adaptés par la force des choses. Ils ont su développer des stratégies de communications originales afin de réussir dans les affaires.

Dans cette troisième partie, nous allons nous intéresser tout d'abord aux difficultés des télécommunications qui existent à Kayes, quel est leur état de fonctionnement et pourquoi les habitants de Kayes et les commerçants se sont appropriés d'autres moyens de communications plus adaptés au milieu.

I. Les difficultés des moyens de communication dépendants du secteur formel.

Nous entendons par secteur formel tout ce qui dépend de l'Etat. Actuellement les services de télécommunications sont nationalisés et certains en cours de privatisation. Ce secteur connaît de sérieuses difficultés dues au manque de ressources financières nécessaires, qui leur permettrait d'améliorer son efficacité.

En 1989, la scission de l'OPT (Office national des postes et télécommunications) a donné naissance à l'ONP (l'Office National des Postes) et à la SOTELMA (la Société des Télécommunications du Mali).

Tout au long de cette partie nous étudierons ces deux principales sociétés de communication.

1) Les services postaux de l'ONP et les télécommunications de la SOTELMA.

1.1) Description du fonctionnement de la poste à Kayes et dans la région.

L'ONP est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC). C'est une forme d'organisation qui tend à donner beaucoup plus de liberté à l'entreprise, elle se situe entre l'administration et la société privée. En 1990, une nouvelle restructuration de l'ONP lui a retiré ses services financiers (chèques postaux et caisses d'épargne gérés aujourd'hui par la Banque de l'Habitat). L'ONP ne s'occupe aujourd'hui que du courrier et des mandats.

C'est à Kayes que fut ouvert le premier bureau de poste du Soudan Français.

Aujourd'hui, tout est centralisé à Bamako. C'est là que le courrier arrive de tout le pays et de l'étranger pour être ensuite redistribué sur tout le territoire malien. A l'intérieur de la Première Région, le bureau central est à Kayes.

En Première Région, les bureaux de poste sont au nombre de 12. Il y a tout d'abord les 5 « bureaux du Sahel » : Nioro, Yélimané, Kéniéba, Koniakaré et Djéna. Ainsi que les 7 « bureaux le long des rails » qui sont : Kita, Mahina, Toucoto, Manantali, Bafoulabé, Djamou et Kayes.

Les services offerts par la poste sont la réception et l'envoi de mandats et des courriers. Ces derniers sont de deux types, le courrier « ordinaire » et un service de courrier accéléré, l'EMS (express mail service).

Actuellement, le service des mandats fonctionne très mal car le bureau de poste ne peut équilibrer sa trésorerie. Le bureau de Kayes est dans l'impossibilité de payer les mandats qu'il reçoit des autres bureaux de poste du Mali et de l'étranger car il a peu d'émissions de mandats depuis Kayes, donc peu de rentrées d'argent. Le bureau peut avoir jusqu'à 50 millions de FCFA à payer pour seulement 1 million de FCFA d'émission (par an). Les gens qui reçoivent des mandats à Kayes ne perçoivent pas leur argent, à moins de se déplacer à Bamako.

Le déficit est permanent car la poste ne reçoit que trop rarement des transferts de fonds de Bamako. Au 31 mars 2001, la dette des mandats impayés s'élevait à 708 millions de FCFA⁴⁷.

L'ONP propose également des services de courriers postaux :

- L'EMS (express mail service) est un service de courrier rapide utilisé pour des lettres recommandées, des colis, du courrier d'affaire. Ce service a un coût élevé. Par exemple le prix d'une lettre pour la France est de 24 000 FCFA, ce sont donc des privilégiés qui utilisent ce service.

⁴⁷ Source : entretien avec Moussa Camara, directeur régional de l'ONP à Kayes.

- Le courrier ordinaire : l'affranchissement national s'élève à 150 FCFA et le coût d'une lettre pour l'étranger, la France par exemple, est de 240 FCFA.

Le courrier arrive et part de Kayes 2 fois par semaine uniquement par les trains de voyageurs. A Kayes, le courrier est réceptionné pour la ville et pour les bureaux du Sahel. L'ONP a des contrats avec les transporteurs de Kayes afin de desservir les bureaux du Sahel par camions. Ces bureaux reçoivent le courrier 1 fois par semaine et l'envoient également 1 fois par semaine.

Sur Kayes la distribution de courrier se fait dans les boîtes postales qui se trouvent au bureau des postes. Le client prend un abonnement pour une boîte, ce qui lui revient à 75 000 FCFA par an, à charge pour lui de venir retirer son courrier. Il existe 480 boîtes postales à Kayes, ce sont surtout des personnes qui ont besoin d'une adresse précise pour leur société, par exemple. Une seule boîte postale peut desservir jusqu'à 10 personnes et parfois même, des villages entiers.

La distribution de courrier peut également se faire à domicile pour ceux qui n'ont pas de boîte postale mais qui ont une adresse précise. L'ONP met à contribution le chef de quartier pour ces correspondances ; c'est lui qui se charge de distribuer le courrier car il est censé connaître tout le monde.

Si l'adresse est précise, le courrier arrive, c'est un moyen sûr bien que très lent. En effet, depuis Kayes une lettre met environ 1 semaine pour arriver à Bamako et deux semaines pour arriver en France, et autant de temps dans le sens inverse.

L'écrit ne fait pas encore partie intégrante de la tradition africaine. Il se développe de plus en plus, mais les courriers sont surtout des papiers administratifs. Ceci s'explique par le taux encore élevé d'analphabétisme. Peu de gens savent lire et écrire, et ont besoin de personnes intermédiaires telles que les écrivains publics pour écrire ou lire leurs lettres.

Pourtant, nous l'avons vu au cours de nos entretiens, les commerçants utilisent ce service de temps en temps.

1.2) Quels sont les usages des services postaux par les commerçants import-export de Kayes ?

Sur les 15 commerçants interrogés, 4 n'utilisent jamais les services de l'ONP.

Les commerçants qui communiquent régulièrement par courrier sont peu nombreux. Le nombre moyen de lettres envoyé par personne est d'environ de 2 par mois. Le contenu des envois et réceptions est varié, cela peut être l'envoi des vœux en fin d'année, l'envoi de factures, de commandes, de titres de transport, des demandes de documentation et des recherches de partenaires.

Sur les 11 personnes utilisant le courrier postal, 3 font appel au système DHL, un service privé de courrier express basé à Bamako, et un commerçant seulement utilise l'EMS depuis Kayes, quand il souhaite envoyer des lettres de commandes à son fournisseur.

Seul Amadou Diallo, commerçant import-export en quincaillerie, utilise très fréquemment le courrier postal, il envoie et reçoit jusqu'à 20 lettres par semaine. Il reçoit des commandes, des accusés de réception ainsi que des sollicitations pour assister à des foires commerciales. Quand il écrit c'est pour passer des commandes et demander des informations sur les prix. Il communique par écrit avec Bamako, la France et Dubaï .

L'utilisation du courrier postal reste assez faible. Elle s'explique par le fait que les services postaux sont très lents et l'information met du temps à arriver à destination. Mais, cela s'explique surtout par l'apparition de nouvelles formes de communication telles que le téléphone et le fax qui ont fait considérablement reculer l'utilisation de la poste et du courrier.

1.3) Les usages des commerçants avec les outils offerts par la SOTELMA.

Tout au long de nos enquêtes, nous nous sommes rendu compte que les deux principaux médias de communication utilisés par les commerçants sont le téléphone filaire et le fax. Nous l'avons décrit précédemment, le réseau téléphonique de Kayes connaît de très gros problèmes de saturation, de pannes fréquentes qui rendent la qualité mauvaise des communications depuis Kayes. Pourtant ces deux médias sont constamment utilisés par les commerçants de Kayes dans la gestion de leur affaire, à tous les niveaux d'échelle.

1.3.1) L'utilisation du fax.

Commençons notre étude par les différents usages qui sont fait du fax. Tous les commerçants utilisent le fax, mais plus ou moins régulièrement. Il faut avoir à sa disposition une ligne téléphonique et de l'alimentation en courant électrique.

Le fax sert à envoyer des commandes, des messages, les meilleurs vœux, des demandes de prix, des bordereaux de réception, des paiements : envois et réceptions des reçus. Les fournisseurs se trouvant surtout à l'étranger, le fax est un moyen fiable de faire circuler de l'information écrite avec l'international. Avec l'écrit, il n'y a pas d'oubli possible car il laisse une trace. Pourtant, nous l'avons vu quelques commerçants ne savent ni lire ni écrire. Ils doivent donc faire appel à une personne de confiance pour lui dicter le message à faxer.

Abdramane Niang, commerçant import-export spécialisé dans l'importation de ciment et autres matériaux de construction utilise le fax jusqu'à deux fois par jour. Il envoie des fax pour passer ses commandes au Sénégal, à Dubaï et à Bamako. En cas de panne de courant, il est bloqué car il ne possède pas de groupe électrogène. Cela lui arrive aussi souvent d'envoyer ses fax « depuis son domicile, pendant la nuit, quand ça passe mieux. »

1.3.2) L'utilisation quotidienne du téléphone filaire.

« Le téléphone est un moyen sûr pour parler avec une personne en toute intimité, avoir des renseignements rapides, il facilite le travail entre les partenaires. Le téléphone est vraiment important, sans lui il n'y a pas de communication, c'est l'isolement. » « Le commerce ne peut pas se faire sans communication. » « Sans téléphone il n'y a pas de vie, c'est un élément indispensable. »⁴⁸

La facture moyenne de dépense mensuelle en téléphone pour les commerçants interrogés atteint 300 000 FCFA / mois. Cela peut sembler beaucoup quand on connaît le niveau de vie

⁴⁸ Citations des commerçants import-export de Kayes interrogés.

des gens de la région, mais pour les commerçants, le téléphone est un des seuls médias utilisables pour pouvoir communiquer avec l'extérieur de la région et du pays.

Le succès du téléphone s'explique aussi par la simplicité de la technique au niveau de l'utilisateur, par le caractère oral de la communication il est accessible aux analphabètes et par sa nature d'échange immédiat qui permet de donner des informations et d'en recevoir directement de son interlocuteur.⁴⁹

Les raisons des appels sont principalement les transactions commerciales, et les destinations des appels vont vers le national et l'international. Les commerçants communiquent avec leur fournisseur pour passer les commandes, leur client pour leur dire que les marchandises sont arrivées. Ils appellent souvent leurs banques situées au Sénégal ou en France pour vérifier l'état de leurs comptes ou pour payer leur fournisseur ou encore faire des versements à distance.

Ils sont également en relation constante avec les transitaires qui se trouvent à Bamako ou Dakar afin de connaître l'emplacement des marchandises. Ainsi qu'avec les douanes afin de savoir si toutes les transactions se déroulent bien.

Les commerçants import-export de Kayes sont très souvent en relation avec les migrants travaillant en France. Deux grands commerçants de Kayes sont spécialisés dans ce type de commerce plutôt original. Il s'agit de la SOMAKOFF (Société Madala Kouma Frères et Fils) et de la société NIMA Sarl. Toutes deux reçoivent beaucoup d'appels des migrants depuis la France afin de faire livrer des marchandises dans les villages, pour la famille restée au Mali.

Le migrant verse l'argent nécessaire sur un compte en France, et les commerçants vont livrer la marchandise à domicile.

Pour NIMA Sarl, ce mode de commerce représente les 2/3 de sa clientèle. Elle possède environ 100 clients réguliers en France qui lui passent des commandes à distance.

La SOMMAKOFF rend également des services financiers. Le migrant appelle le commerçant en lui demandant de bien vouloir verser de l'argent à sa famille au village, le migrant verse l'argent nécessaire sur un compte en France et le commerçant donne la même somme en

⁴⁹ Chéneau-Loquay Annie. Disponibilités et usages des technologies de la communications dans les espaces de l'échange au Sénégal. In Chéneau-Loquay Annie (coord.). Enjeux des technologies de la communication en Afrique. Paris : éditions Karthala, 2000. P 247-280.

liquide à Kayes. Ces sociétés deviennent des substituts des postes pour les mandats postaux qui ne fonctionnent pas bien à Kayes.

Ce type de services est très fréquent à Kayes, il n'existe que parce qu'à la base il y a un manque quelque part et également parce qu'il y a eu une communication téléphonique pour se tenir au courant.

Reprenons l'exemple de l'association des ressortissants du village de Gagny. Voir les différentes étapes sur le croquis n° 3 p.88 bis : La circulation de l'information depuis l'association des ressortissants de Gagny à Kayes.

Les différentes étapes sont :

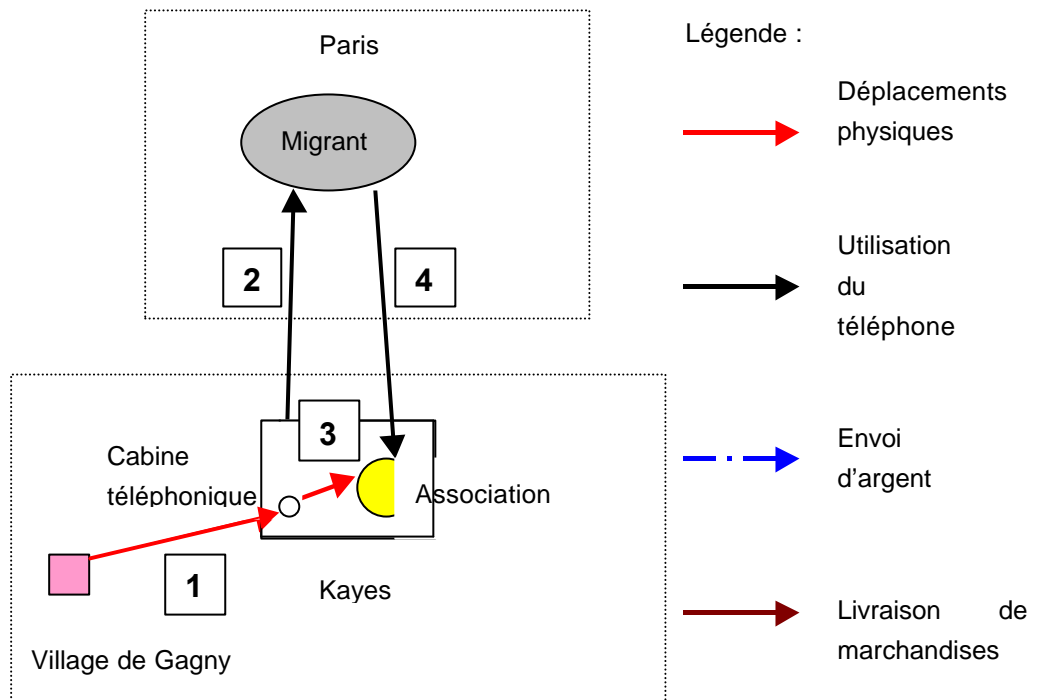
- Le villageois se rend dans une cabine (1) et appelle son parent en France (2) pour demander à être rappelé à l'Association. Le villageois se rend à l'association (3) et attend son coup de fil. Lorsque son parent le rappelle depuis la France (4), le villageois lui fait part de ses besoins en argent et en nourriture.
- A Paris, le migrant appelle le trésorier de l'association pour passer sa commande (5) et il se déplace pour lui donner l'argent nécessaire à l'achat.
- Le trésorier, M. B appelle l'association pour déterminer les commandes ainsi que le commerçant (6). M. B envoie également l'argent nécessaire pour régler les achats (6^{bis}). Puis le commerçant livre la marchandise à l'association (7).
- Enfin, dernière étape, il ne reste plus au villageois que de venir chercher à l'association ce qui lui a été livré (8).

L'exemple de l'Association des ressortissants de Gagny montre comment fonctionne la triade migrants, villageois, commerçants. L'association est un intermédiaire au bon fonctionnement de tout cela.

Souvent, les commerçants possèdent plusieurs lignes téléphoniques. Certaines ne servent qu'à recevoir des appels, d'autres uniquement pour appeler. C'est un moyen de contrôle du téléphone. Généralement, seul le commerçant a l'autorisation de passer des coups de fils. A Kayes, le verrouillage du téléphone n'existe pas, souvent le poste téléphonique est enfermé dans une boîte en bois dont seul le commerçant possède la clef.

Croquis n° 3 La circulation de l'information depuis l'Association des ressortissants de Gagny à Kayes:

1ère étape :



Légende :

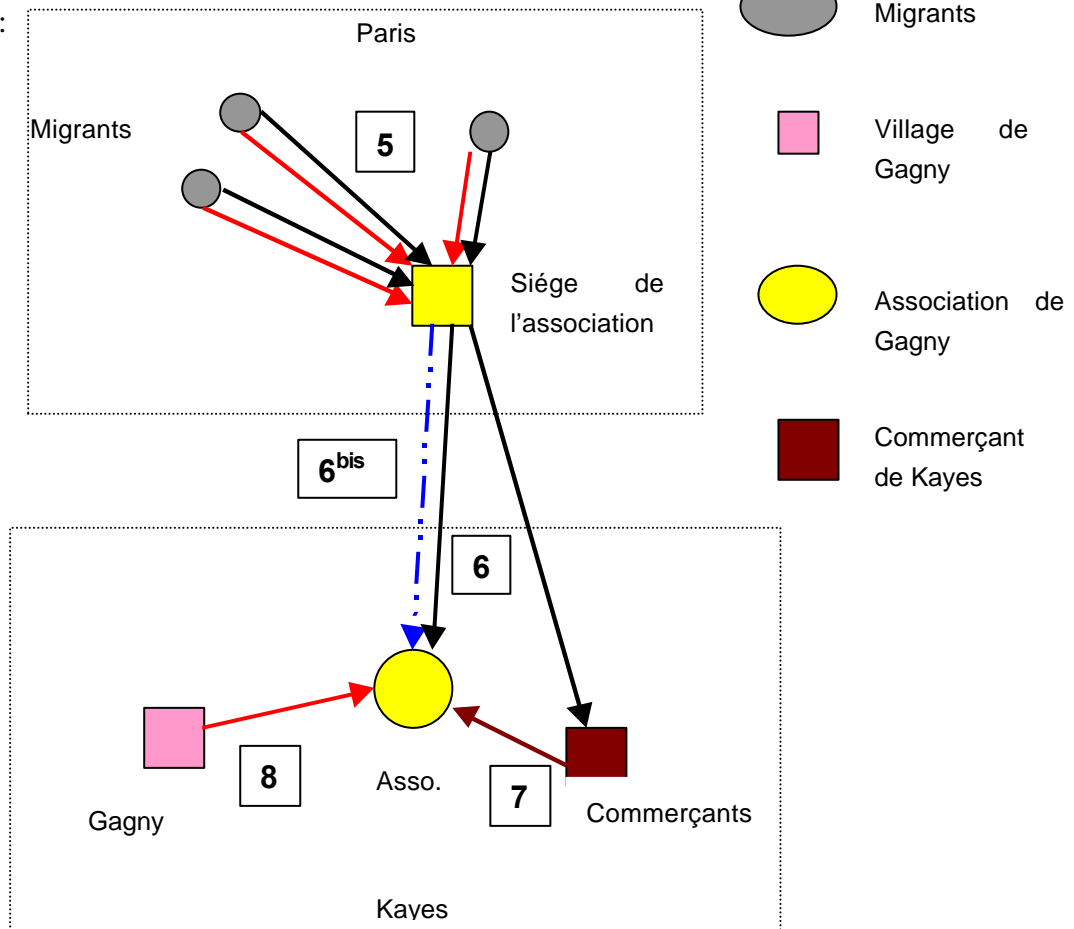
→ Déplacements physiques

→ Utilisation du téléphone

→ Envoi d'argent

→ Livraison de marchandises

2ème étape :



○ Migrants

□ Village de Gagny

○ Association de Gagny

■ Commerçant de Kayes

Source : nos enquêtes personnelles, Kayes 2001.

La NIMA Sarl a trouvé un moyen simple de contrôler efficacement le téléphone. Elle possède trois lignes, et chaque ligne a son responsable. A la fin du mois, les factures tombent pour chacune d'entre elles, cela devient un bon moyen de contrôler ses propres dépenses.

A Kayes, le téléphone et le fax sont les seuls moyens qui existent pour communiquer avec le national et l'international.

A Kayes, nous nous sommes intéressés à une catégorie de commerçants qui se doivent d'être en relation constante avec l'extérieur pour la bonne marche de leurs affaires. C'est pour cette raison que ces deux médias sont utilisés très régulièrement.

Seulement, le réseau téléphonique connaît de nombreuses difficultés, il est souvent très laborieux d'obtenir une communication. De plus, il arrive souvent que les problèmes de réseaux saturés durent longtemps, en particulier lorsqu'il y a des pannes de courant. Pendant plusieurs jours de suite il est parfois impossible de téléphoner.

Comment font les commerçants ? Quelles solutions sont employées pour communiquer coûte que coûte avec l'extérieur de la région ?

1.3.3) Quels recours en cas de panne du téléphone ?

La réponse qui revenait régulièrement à cette question aux cours de nos entretiens était : la PATIENCE. Beaucoup de personnes interrogées attendent que la situation se débloque, que le réseau se libère, font de multiples tentatives et certains sont devenus très patients. De nombreux commerçants possèdent une ligne privée et un fax à leur domicile, ils attendent la nuit pour passer leur commande et leur coup de fil important, une fois que le réseau est moins utilisé.

Dans les situations d'urgence, deux commerçants ont expliqué qu'ils font cinq heures de route en voiture jusqu'au Sénégal, à Kidira, la première ville après la frontière. De là, ils peuvent passer leurs appels importants depuis les télécentres juste situés après la frontière. Côté sénégalais, les infrastructures de télécommunications fonctionnent très bien alors qu'une centaine de kilomètres seulement sépare Kayes du Sénégal.

D'autres encore ont souvent de la famille à Bamako, des bureaux annexes ou des succursales à la capitale d'où ils peuvent appeler pour faire passer les messages importants, envoyer les commandes, contacter les fournisseurs etc...

De nombreux commerçants utilisent également les services offerts par les télécabines de la ville et les cabines publiques de la SOTELMA. Nous avons réalisé deux enquêtes, une sur les télécabines et une autre dans des cabines publiques afin de voir la fréquence des appels et leurs destinations.

Les télécabines privées :

Il existe actuellement à Kayes, selon les derniers chiffres qui nous ont été fournis par la SOTELMA, 66 cabines privées dans la ville.

Les demandes de lignes pour ce type d'investissement ne cessent d'augmenter, mais le matériel pour raccorder ces cabines fait défaut dans le central téléphonique, et leur nombre est donc limité.

Les lignes des cabines privées ont besoin d'une carte spéciale d'accès au central téléphonique. Celle-ci réduit le nombre d'abonnés individuel car une cabine prend la place de deux abonnés. Ajoutons à ça le réseau téléphonique déjà saturé et le nombre incessant de demandes de lignes personnelles, tout ceci fait que l'autorisation pour l'obtention d'une ligne pour une cabine privée est très difficile à avoir.

Pour ceux qui ont la chance de voir leur demande aboutir, ils ne leur restent plus qu'à déposer un dépôt de garantie à la SOTELMA d'une valeur de 350 000 FCFA, puis de trouver un emplacement stratégique pour s'installer dans la ville. Ils sont les heureux détenteurs d'une ligne téléphonique capable de faire fonctionner un taxaplus, compteur d'unité à impulsion.

Une unité leur est vendue 85 FCFA par la SOTELMA, eux la revendent à 150 FCFA à leur client. Ces télécabines proposent également des services tels que le fax et la photocopieuse.

Tous les quinze jours, le propriétaire reçoit une facture de la SOTELMA. Si celui-ci ne paie pas rapidement sa facture, sa ligne sera coupée. Dans le tableau n° 16⁵⁰, quand les relevés ne bougent pas c'est que les factures n'ont pas été payées.

La grande majorité des télécabines est située sur le marché, le long des grandes artères, en face de la gare ferroviaire, près de la gare routière et dans les différents quartiers de la ville. Ces télécabines connaissent beaucoup de succès auprès des consommateurs.

Exemple d'une télécabine privée :

Prenons l'exemple de la cabine n°50 (voir les relevés sur le tableau n° 16 en annexe), dans le quartier de Légal -Ségou.

Cette télécabine privée est située à un emplacement stratégique : sur la route du Sénégal, à proximité du marché, près de nombreux dépôts détenus par les commerçants import-export de la ville, à côté d'un transitaire et juste au niveau de l'arrivée des camions qui déchargent des Calebasses.

Ouverte depuis 1996, deux personnes se relayent pour tenir les commandes. Les services offerts se limitent au téléphone (ils possèdent un taxaplus) et au fax.

Pendant la première semaine d'avril 2001, 156 personnes sont venues utiliser les services de cette télécabine.

Destinations des différents appels :

18 personnes ont appelé en France

12 personnes ont appelé au Sénégal

18 personnes ont appelé en Côte d'Ivoire

60 personnes ont appelé Bamako et

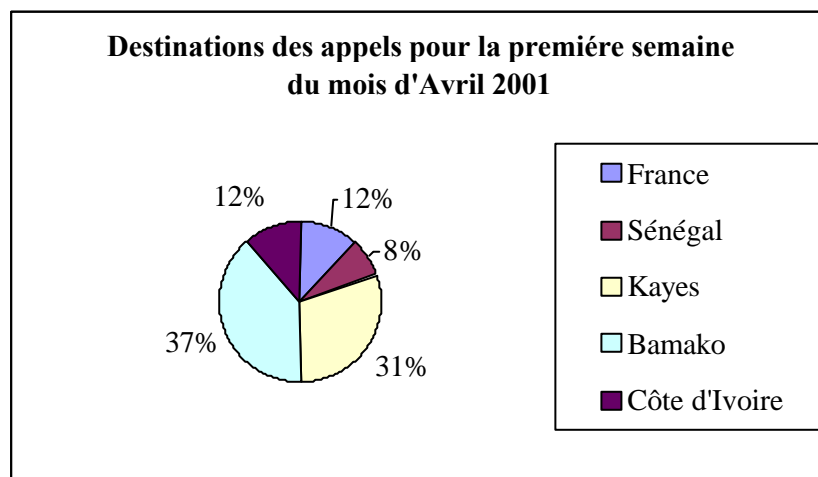
48 personnes ont appelé sur Kayes

⁵⁰ Voir en annexe le tableau n°16, contenant toutes les données relatives aux télécabines données par la Direction Régionale de la SOTELMA de Kayes.

La France, le Sénégal et la Côte d'Ivoire sont les trois pays les plus sollicités pour l'international. Le but des appels concerne le domaine des affaires ou simplement pour donner des nouvelles à la famille.

Cette télécabine a des clients réguliers qui viennent 2 à 3 fois par semaine, en particulier des commerçants qui viennent souvent appeler leur fournisseur à Dakar, pour se renseigner sur le prix des marchandises (par exemple).

Graphe de la répartition des appels dans une télécabine privée :



Sources : nos enquêtes personnelles, 2001

Photo n°4. Exemple d'une télécabine privée.



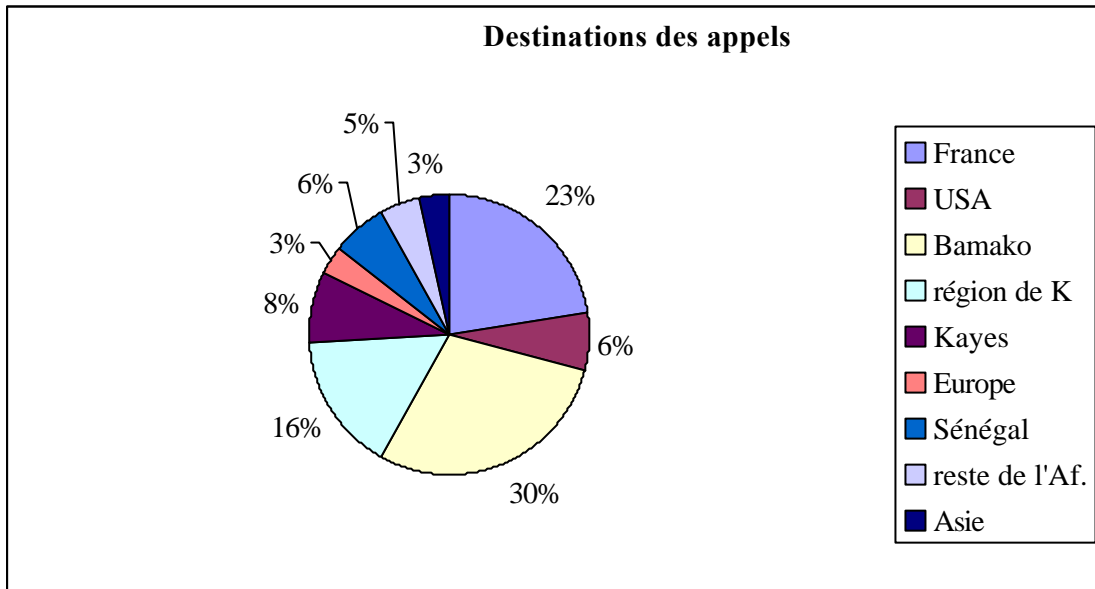
Source : C. Dulau, 2001

Quels sont les usages des cabines publiques de la SOTELMA ?

La ville de Kayes est équipée de 14 cabines téléphoniques publiques à cartes magnétiques et à jetons. Notre enquête s'est réalisée sur une journée complète au niveau des 4 cabines publiques situées à la Direction Régionale de la SOTELMA, au bord du fleuve Sénégal. Ces cabines se trouvent à proximité du grand marché journalier de Kayes, sur un axe fréquenté, proche de l'embarcadère où les pirogues débarquent les habitants de Kayes N'Di, ainsi que ceux des villages bordant le fleuve. Sur 184 personnes venues essayer de téléphoner ce jour

là, 62⁵¹ seulement ont obtenu leur communication, ce qui fait 33,7% de réussite. Les communications sont rapides, la durée ne dépasse pas 3 minutes.

Graphe de la destination des appels (K.=Kayes, Af.=Afrique)



Source : nos enquêtes personnelles

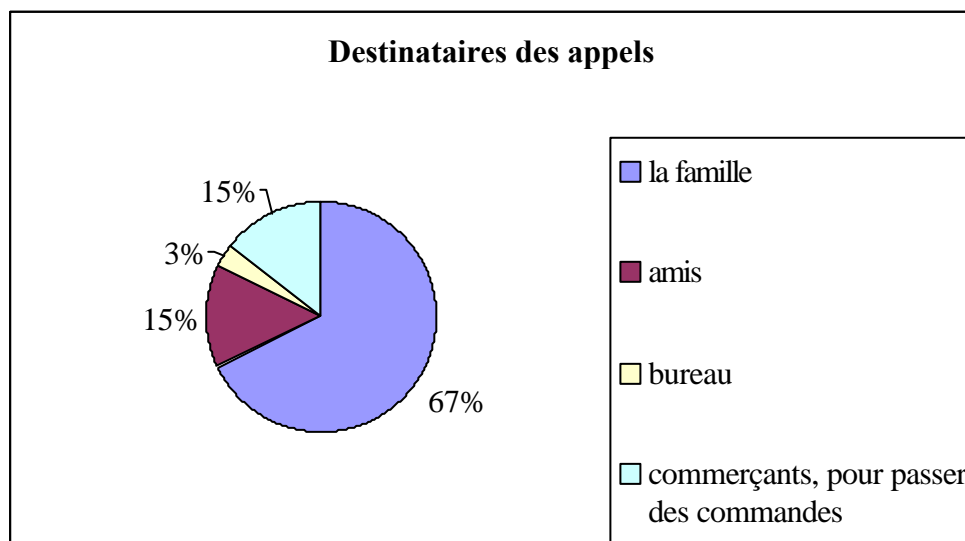
⁵¹ Voir en annexe le tableau des résultats de notre enquête

Photo n°5. Les cabines publiques de la SOTELMA.



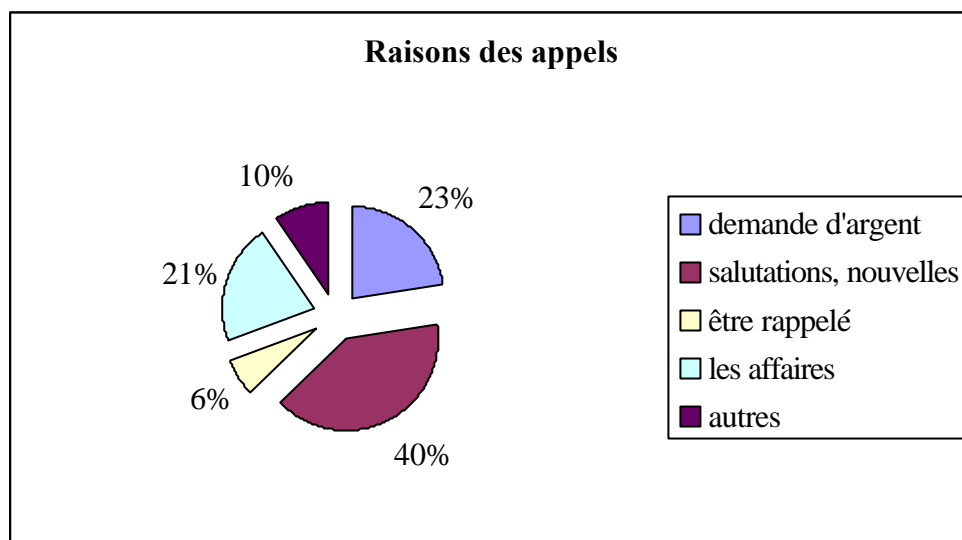
Source : C. Dulau, 2001.

Graphe des destinataires des appels



Source : nos enquêtes personnelles, 2001

Graphe sur les raisons des appels



Source : nos enquêtes personnelles, 2001

Tous ces graphes sont très représentatifs des pratiques de communications, des liens, des relations de personnes qui existent entre Kayes et l'extérieur. Nous pouvons constater que les communications téléphoniques suivent les mêmes itinéraires que les flux financiers et les flux de marchandises. Le téléphone est le vecteur principal qui permet la circulation d'informations à l'intérieur des réseaux de clientèle et familiaux.

2) Les balbutiements de l'utilisation de l'Internet à Kayes.

Pour avoir accès à Internet, il faut d'abord posséder du matériel informatique, ainsi qu'un modem et une simple ligne téléphonique afin de pouvoir se connecter au réseau. Mais c'est à ce niveau là que la tâche s'avère la plus compliquée. En effet, les faibles taux d'efficacité pour une simple communication peuvent laisser entrevoir les difficultés pour se connecter à Internet.

Il existe en effet, une réelle difficulté d'obtenir une communication donc de se connecter, les coupures et les interruptions sont si fréquentes qu'il faut réitérer souvent les appels pour pouvoir se connecter. Enfin, l'état du réseau est tellement saturé qu'il est quasiment impossible de naviguer sur le Web*. C'est très lent, même une fois la connexion obtenue. Le débit du réseau est trop faible pour permettre une véritable navigation sur les sites.

Les utilisateurs ne se servent que des systèmes de messageries pour recevoir et envoyer des messages, et pour cela ils utilisent des serveurs* maliens tels que Afribone ou Cefib. Se connecter et naviguer sur les serveurs internationaux tels que Yahoo ou Hotmail depuis Kayes est de l'ordre du rêve pour l'instant.

2.1) La première cyberstructure à Kayes.

Il y a pourtant des précurseurs à Kayes. Le premier Cybercafé de la ville a ouvert ses portes au mois de novembre 2000. Il s'agit de l'Agence Mandé Polyservices (AMPS)⁵² qui offre divers services à ses clients comme la photocopie, le traitement de texte, la navigation sur Internet, le fax, l'envoi et la réception de courrier par une messagerie et elle propose des cours d'initiation en informatique.

C'est actuellement l'aspect messagerie qui est le plus convoité par les clients. L'Agence est en quelque sorte devenue une poste privée. 15 personnes sont déjà abonnées à ce service et peuvent recevoir du courrier par le biais de l'AMPS. Quand les gérants réceptionnent les courriers, ils les mettent dans des enveloppes cachetées et vont les remettre en main propre à leurs clients. Actuellement ils reçoivent entre 5 et 15 courriers par jour. Malgré tout ils connaissent de nombreuses difficultés de sorte que pour l'instant ils ne gagnent pas beaucoup d'argent, les problèmes de connexions et le faible débit les empêchant de travailler efficacement. C'est pour ces raisons que pour l'instant ils diversifient leurs activités en proposant de nombreux services annexes (photocopieuse, cours d'informatique, traitement de texte). Afin d'avoir de nouveaux clients ils ont ouvert gratuitement des e-mail* sur des comptes Yahoo à 5 communes rurales des environs de Kayes, c'est le cas par exemple de Marena Djombougou⁵³. Nous avons rencontré le maire de cette commune, M. Moussa Cissé. Après une décision du conseil, une partie du budget de la commune venait d'être voté pour l'abonnement aux services de l'AMPS. Actuellement, l'électricité n'est pas encore arrivée à Marena, il doit donc se déplacer à Kayes pour consulter sa messagerie. Mais il fonde de grands espoirs sur l'utilisation de ce nouveau mode de communication, « la commune sera

⁵² Adresse Internet amps@afribone.net.ml

⁵³ Adresse Internet dj_marena@yahoo.fr

mieux connue, il y a la possibilité d'avoir de nouveaux contacts et des partenaires, et surtout nous pourrons échanger des informations. »

Soumaré Balla, commerçant import-export, spécialiste de l'importation de tissu, utilise également les services de l'AMPS. Il s'y rend 2 fois par mois pour envoyer des courriers électroniques à sa banque, en France. Il demande la situation de ses comptes ou fait des virements d'argent. Il possède une adresse e-mail qui lui permet d'obtenir une réponse. Il reçoit de 4 à 10 messages par mois par ce biais là.

Photo n° 6. L'AMPS, première cyberstructure de Kayes.



Source : C. Dulau, 2001.

A Kayes seuls 2 commerçants sont reliés à Internet. Il s'agit de la SAD-Oil (société africaine de distribution de carburant) et de la SOMAKOFF (société Madala Kouma Frères et Fils, qui ont le monopole de Nestlé et Maggi sur Kayes).

La SAD-Oil⁵⁴ possède une adresse et son propre site Internet. Grâce à son adresse, elle peut communiquer avec ses fournisseurs et ceux qui visitent le site. L'e-mail permet d'avoir des communications plus faciles, quand la connexion se fait. De plus le coût financier est intéressant. Mais pour l'instant, c'est surtout le fait de dire qu'ils possèdent une adresse Internet qui les valorise beaucoup plus que l'utilisation qu'ils en font.

C'est SPIDER, un opérateur* malien qui s'occupe de l'entretien des appareils, une personne vient régulièrement vérifier les installations et mettre des logiciels de comptabilité. Ce sont des médiateurs* qui forment le personnel de la société. Le site vient tout récemment d'être créé par une ONG allemande.

La SOMAKOFF possède sa propre adresse Internet, mais elle l'utilise peu du fait des problèmes de connexions. Elle se connecte 3 fois par semaine pour lire et envoyer son courrier. La société communique surtout avec Bamako.

Tous les commerçants interrogés fondent de grands espoirs sur une utilisation future d'Internet même si la plupart d'entre eux n'ont encore jamais eu l'occasion de naviguer sur la toile. De nombreux commerçants de Kayes commencent à s'informatiser et ont dans l'idée de se mettre à Internet, mais pour l'instant, les difficultés les freinent plus qu'elles ne les incitent à investir dans le matériel nécessaire.

Pour le moment, l'outil informatique, quand ils en ont leur sert essentiellement à la comptabilité et à la gestion de leur société. Cependant, quelques commerçants commencent à se former en vue d'une utilisation future.

2.2) Des cours de formation en informatique.

⁵⁴ Voir leur site Internet www.promali.org/sadoil

D'autres suivent des cours d'informatique à « Informatique et Divers », établissement spécialisé dans la formation à la gestion comptable sur ordinateur, ainsi que dans l'apprentissage des logiciels Word et Excel.

Cette société est installée à Kayes depuis quatre ans et aujourd'hui une centaine de personnes suivent leurs cours de formation. Ces personnes sont des comptables, des secrétaires, des directeurs de services, des étudiants et des commerçants désireux d'apprendre à se servir de l'outil informatique.

Photo n° 7. La société Informatique et Divers à Kayes.



Source : C. Dulau, 2001.

Le téléphone, le fax et beaucoup plus rarement les messageries électroniques sont les principaux médias de communication utilisés par les commerçants de Kayes. Cependant, les nombreuses difficultés liées à l'encombrement du réseau les gênent considérablement au quotidien.

C'est pour toutes ces raisons que les commerçants ont également développé un certain nombre de modes de communication qui sortent des circuits offerts par l'Etat. Ce sont des modes plus informels, basés sur des relations de confiance, de « copinages » et de clientèles.

II. Les solutions de recours pour des communications plus locales.

Tout d'abord, il est très important pour un commerçant de s'informer et d'informer ses clients sur ce qu'il a à vendre dans son magasin.

1) Des médias pour s'informer et pour informer.

1.1) Des moyens de s'informer...

Pour s'informer, les commerçants de Kayes disposent d'un certain nombre de médias. La presse spécialisée comme Les Echos, les revues économiques telles que l'Afrique Economique afin de se tenir au courant des nouveautés du marché, des cours de la bourse. Ils ont également la télévision (avec le journal télévisé et les cours de la bourse) et la radio pour les appels d'offre.

1.2)...et d'informer.

Au Mali et dans les pays africains en général, la tradition orale est restée très importante. Peu de gens savent lire et écrire, et c'est souvent par la parole donnée ou par l'échange d'informations orales que les affaires peuvent se conclure. Parmi les nombreux outils de communication utilisés, la radio occupe une place de choix. Elle permet non seulement de toucher un large public même dans les zones les plus reculées, mais également de véhiculer à

travers la parole - un des premiers moyens mis à la disposition de l'homme pour se faire comprendre – les messages d'information et de sensibilisation. Les faibles taux d'alphabétisation combinés aux coûts élevés des autres supports d'information font de cet instrument un précieux allié.⁵⁵

En Afrique, la radio est un formidable vecteur d'information, c'est un média facile d'accès, un poste de radio est à la portée de toutes les bourses. Dans une civilisation d'oralité où la presse écrite joue de ce fait un rôle peu important et où la télévision reste un média difficile d'accès car elle coûte cher et l'électricité n'est pas garantie partout. Avec seulement 250 FCFA, il est possible d'acheter des piles et d'alimenter son poste radio.

La révolution populaire la plus authentique et la plus profonde a été l'appropriation libre, individuelle ou collective de la radio par la société civile africaine.

Au Mali, une des premières réalisations faite par le nouveau gouvernement de Alpha Oumar Konaré en 1992 a été la libération des ondes dans le sens d'une gestion idyllique de la liberté, en négation totale de l'Etat que l'on venait de terrasser (la dictature de Moussa Traoré pendant plus de vingt ans). La seule contrainte pour ouvrir une station de radio est simplement d'en aviser les autorités, même en l'absence de tout cahier de charges.⁵⁶ Des dizaines de radios libres ont ainsi vu le jour sur tout le territoire malien. Moyennant un investissement de 400 FF, un individu ou un groupe de personnes peut monter sa propre radio et est libre de dire tout ce qu'il souhaite.

A Kayes, il existe actuellement 4 stations de radio. Les trois plus importantes sont la Radio Rurale de Kayes (RRK)⁵⁷, Radio Sahel et l'Office de radio Diffusion Télévision du Mali (ORTM). Les zones d'écoute sont limitées à la ville de Kayes et sur un rayon d'environ 150 km autour de la ville.

⁵⁵ *Le Courrier* n°170, juillet -août 1998, dossier Communication pour le développement.

⁵⁶ Coulibaly Pascal Baba. Des radios à l'Internet : le rôle des technologies de l'information en tant qu'outils de transparence et de décentralisation du savoir. in Annie Chéneau-Loquay (coord.). **Enjeux des technologies de la communication en Afrique : Du téléphone à l'Internet**. Paris : éditions Karthala, 2000. p375-382

⁵⁷ La Radio rurale de Kayes possède son site Internet www.promali.org/rrk

La RRK a pour vocation initiale de toucher le monde rural par des programmes tenant compte des préoccupations de ces populations.

La Radio Sahel se veut être la radio commerciale de la ville de Kayes, et l'ORTM est la radio nationale avec des programmes spécifiques pour la Première Région.

Les émissions proposées sont diverses et variées, généralement en langues locales afin d'être comprises par le plus grand nombre. Les thèmes concernent l'éducation (cours d'alphabétisation en direct), la santé, l'économie, la religion.

Il y a également des émissions entièrement consacrées à faire passer des avis de toutes sortes (dédicaces, salutations, réunions, naissance, décès, avis de perte...).

Utilisation de la radio par les commerçants.

Les radios de Kayes ont besoin de rentrées d'argent. Pour cette raison, elles offrent divers services payants dont certains grands commerçants de Kayes se servent régulièrement afin de se faire connaître de l'auditoire.

Les commerçants ont besoin de faire de la publicité afin de faire découvrir de nouveaux produits, de faire connaître le nom et le prix des produits qu'ils proposent, et également faire savoir si les marchandises sont arrivées au magasin.

Les radios proposent toute une gamme de prestations payantes destinées à ceux désireux de faire de la publicité.

Il y a :

- *Les spots* : ce sont des messages de 1 min à 1min30, qui sont diffusés en moyenne 3 fois par jour, avec un minimum de 10 diffusions. Certains choisissent de le diffuser pendant 1 mois, 1 trimestre voire 1 an. Une diffusion coûte 3 000 FCFA.
- *Les jeux radiophoniques* qui sont des émissions de deux heures. Le commerçant envoie son message publicitaire (où il est situé, ce qu'il offre), et il est également chargé de trouver les questions pour les jeux. Les auditeurs appellent pour répondre aux questions et sont récompensés par le commerçant en espèces ou en nature. Ce type d'émission lui coûte entre 15 et 20 000 FCFA.
- *Le sponsoring d'émissions grand public* que certains commerçants choisissent pour se faire connaître ou faire la promotion d'un article. Ce sont des messages en début et en fin d'émission, et le prix est de 30 000 FCFA par passage.

- « *Le disque demandé* » par des auditeurs comme dédicace. Un commerçant peut prendre l'émission en charge. Il y fait un listing des produits qu'il vend au début, au milieu et en fin d'émission, et cela lui coûte 5 000 FCFA (ce prix est en cours de révision).

Sur les 15 commerçants que nous avons interrogés, 9 utilisent les services des différents radios de Kayes pour faire la publicité de leurs marchandises et de leurs boutiques.

Par exemple, la SOMAKOFF (société Madala Kouma Frères et fils, société qui a le monopole des produits Nestlé et Maggi sur la région de Kayes) organise des jeux sur Radio Sahel. L'auditeur doit ramener à la radio un certain nombre de papiers d'emballage de son produit (ce qui l'incite à acheter le produit). En récompense, la personne reçoit des bols ou des seaux de la marque. La SOMAKOFF fait ces opérations 2 fois par an pendant plusieurs mois. Leur dernière campagne publicitaire a duré du Ramadan (décembre 2000) jusqu'à la Tabaski (début mars 2001).

La SOMAKOFF organise également des tombolas où on peut gagner des moutons, des mobylettes, des tissus. Cela dure un mois, à raison de 2 fois par jour : ceci lui revient à 80 000 FCFA.

Les budgets consacrés à la publicité par les commerçants varient entre 150 000 et 300 000 FCFA par an. Ils dépendent beaucoup de leurs moyens financiers. Les commerçants qui gagnent le plus d'argent sont ceux qui font le plus de publicité. Le choix de faire de la publicité dépend aussi beaucoup des arrivages et des nouveaux produits à commercialiser.

Pour tous, les retombées économiques sont importantes. Après un passage -radio, les habitants de Kayes et des villages alentours viennent dans la boutique se rendre compte sur place et achètent les marchandises vantées à la radio.

2) Les relations d'amitié ou de clientèle.

2.1) L'utilisation du RAC (radio autonome de communication).

Le RAC est un système de radio autonome de commandement ou de communication. La liaison peut s'établir entre plusieurs localités. Le plus souvent il est utilisé par les services tels que l'administration, les ONG et surtout l'armée, la police et les corps paramilitaires. Son

manque de confidentialité (toutes les stations entendent les conversations) fait que les banques l'utilisent très peu.

C'est un système de liaison par radio qui fonctionne en ondes décimétriques (ondes courtes) ou en FM (Modulation de Fréquence) ou en UHF (Ultra High Frequency) ou encore en VHF (Very High Frequency) par fréquence. Chaque service possède une fréquence et personne d'autre ne peut communiquer sur ce réseau privé.

La gestion des fréquences est assurée par la SOTELMA, qui prélève une redevance, mais il existe beaucoup de fraude à ce niveau.

Cela fonctionne par poste radio émetteur/récepteur. Il a une très grande portée mais il faut nécessairement une antenne comme pour tout moyen de communication radio.

Le RAC fonctionne même quand le téléphone est coupé puisqu'il fonctionne sur des circuits indépendants.

Des individuels peuvent utiliser ce système, il leur suffit d'avoir l'équipement. Ils s'inscrivent au service de la SOTELMA et on leur donne une fréquence. Une fois la fréquence obtenue, toutes les communications qui ont lieu par le RAC sont gratuites, mais ils n'ont pas la possibilité d'appeler d'autres RACs. Sortir du circuit est impossible et ils n'ont pas le droit de posséder plus d'un RAC.

Par exemple, le Service de Santé à Kayes possède son propre circuit RAC : il a 10 localités à servir, il possède donc 10 fréquences.

Un exemple d'utilisation par un commerçant de Kayes :

Lors de nos enquêtes, la ligne téléphonique en direction de Kéniéba était totalement bloquée pour cause de pannes. Il était alors impossible pour la SAD-Oil de joindre et de communiquer avec la station service SAD-Oil de la ville.

Grâce à un arrangement avec les propriétaires du RAC de l'AMPPF (association malienne pour la protection de la famille) qui couvre cette partie de la région, la SAD-Oil a pu l'utiliser de temps en temps pour y faire passer de brefs messages. Ils ont pu leur demander par exemple, d'envoyer une certaine quantité de produits nécessaires au bon fonctionnement de la station service. Voir le croquis Les différents systèmes de communication de la SAD-Oil.

Le RAC est utilisé pour faire passer des informations importantes mais qui ne peuvent pas être confidentielles car elles sont entendues par tous les utilisateurs.

La Régie des Chemins de Fer du Mali possède également un service de télécommunications privé.

2.2) Le système privé de communication de la Régie des Chemins de Fer du Mali.

La « régulation » ou également appelée « ligne privée des Chemins de fer » est un système de communication privée datant de 1972. C'est un système filaire qui relie toutes les gares ferroviaires du Mali et qui ne dépend pas de la SOTELMA. Il sert à suivre les mouvements et la circulation des trains de gare en gare, une sorte de « tour de contrôle ».

Le poste de commandement se trouve à Bamako. Dans chaque gare il y a un poste secondaire qui permet à toutes les gares d'être en contact quand c'est nécessaire. Ce système filaire suit les rails et les communications sont gratuites.

Ce système sert en particulier à demander l'autorisation de circuler sur la voie. Etant donné que c'est une voie unique, il faut éviter à tout prix que deux trains ne se retrouvent face à face, et il faut donc bien être informé sur la position des trains.

Pour l'instant ce système de communication marche bien, mais comme les matériaux sont anciens, des problèmes de pièces de rechange se posent.

Normalement ce service est exclusivement destiné au trafic des trains, mais des cheminots l'utilisent pour des usages privés, pour faire des commissions personnelles du type annonce de décès ou maladies graves.

Pourtant, en cas d'urgence, certains commerçants de Kayes utilisent ces services.

La SAD-Oil est le principal fournisseur de la Régie des Chemins de Fer en fuel pour alimenter les locomotives. Cette relation commerciale lui permet d'utiliser la « régulation » quand elle a besoin de faire passer un message urgent dans les stations qui sont situées dans les villes où se trouve une gare. Cette ligne fonctionne donc pour leurs stations services de Diboli, Kita, Mahina et parfois Bamako.

Depuis Kayes, le directeur de la SAD-Oil fait passer un message par la « régulation » pour le poste concerné. La personne qui reçoit le message est payée pour aller transmettre le dit message à l'agent de la station service. Le contenu du message ne peut être trop confidentiel puisqu'il est entendu par tous les postes des gares.

Voir le croquis sur Les différents systèmes de communication de la SAD-Oil à l'échelle régionale.

2.3) Les transporteurs de messages privés.

2.3.1) « Les plantons », des hommes de confiance.

Les commerçants emploient tous des plantons. Ce sont des personnes qui travaillent avec eux, souvent depuis des années et en qui ils ont une confiance totale. Les tâches qui leur sont assignées dépendent du commerçant pour lequel ils travaillent.

Modi Magassa, gérant de la SALIMAR Sarl (Société alimentaire Mariam), installé à Kayes depuis 1997 emploie deux plantons. Chacun gagne 45 000 FCFA par mois et ils ont des tâches importantes à remplir. En effet, l'un d'eux se déplace régulièrement jusqu'à Dakar pour y verser de l'argent sur un compte bancaire. Il s'occupe également du magasin, des livraisons et il se rend souvent à la banque de Kayes pour y faire des dépôts et des retraits d'argent.

Son travail consiste également à se renseigner sur les cours des marchandises. Il se rend sur le marché pour demander le prix des articles et avoir ainsi une idée sur le cours du marché pour mieux faire jouer la concurrence.

Pour Modi Magassa, il faut avoir « une totale confiance en la personne pour des informations sûres et précises ».

Beaucoup de commerçants emploient les plantons pour des tâches beaucoup plus mineures. Ils sont souvent chargés d'aller se renseigner à la gare pour connaître l'heure d'arrivée des trains de marchandises et de voyageurs. Celle-ci étant très aléatoire, par le biais du planton le commerçant évite ainsi de se déplacer et d'attendre pour rien. Pour ce service rendu, les plantons sont payés 150 FCFA.

2.3.2) Transports de messages par les rails et par la route.

La gare de Kayes est un lieu de trafic intense, elle est un grand lieu de transit de marchandises et de voyageurs, de passages de courrier et de transferts d'argent. Tout circule de manière informelle.

Quand il y a des informations urgentes à faire passer et que le réseau téléphonique est complètement bloqué, nombreux sont les commerçants interrogés qui font passer des messages par le biais du train. Ce moyen de transport pourtant peu performant est paradoxalement un système rapide et efficace pour la transmission de messages.

Prenons le cas d'Isaac Bâ, gérant de la société Nima Sarl, qui possède également un bureau à Bamako géré par son frère. Pour la bonne gestion de leurs affaires, ils sont très régulièrement en contact.

En cas de situation urgente, et quand le réseau téléphonique est saturé à Kayes, Isaac Bâ rédige une lettre à l'attention de son frère. Il se rend à la gare au moment du départ du train (tôt le matin) et il remet son enveloppe à une personne qu'il connaît bien et en qui il peut avoir confiance. Dans la soirée, le train arrive à Bamako et son frère reçoit la lettre.

Des dizaines de messages écrits ou oraux sont ainsi quotidiennement véhiculés par le train par des personnes de confiance, des amis voire même par le contrôleur de la Régie.

De nombreux messages circulent également le long des routes par le biais des transporteurs, des convoyeurs et des apprentis chauffeurs.

Si un message urgent doit être passé et qu'il n'y a pas d'autres solutions, une personne peut être dépêchée pour se déplacer ou bien le message peut être confié à un transporteur qui déposera le message à bonne destination.

Des personnes sont aussi spécialement payées pour suivre les marchandises tout au long du parcours et renseigner les commerçants au moindre problème. Il s'agit des convoyeurs, ils sont payés 65 000 FCFA pour faire le trajet Dakar- Kayes par camion. Ils sont chargés de surveiller les marchandises et d'informer le commerçant en cas de panne, de retard, d'imprévu. Ce sont des hommes choisis pour leur sérieux et généralement recommandés par les transitaires.

2.3.3) Les débuts de l'utilisation du téléphone portable.

Actuellement, le téléphone portable ne peut fonctionner à Kayes car la ville n'est pas reliée à un satellite permettant les communications par ce biais.

Au Sénégal et à Bamako, ce système marche déjà bien et est très fréquemment utilisé. Parfois, les convoyeurs se trouvant dans ces secteurs sont dotés d'un téléphone cellulaire qui leur permet d'être appelé à n'importe quel moment par le commerçant se trouvant à Kayes qui l'appelle depuis son fixe. Par ce biais, le commerçant peut ainsi mieux surveiller son convoyeur et l'emplacement de ses marchandises.

A Kayes, seuls 4 commerçants import-export se servent d'un téléphone portable quand ils se rendent à l'étranger, en France, au Sénégal ou à Bamako. Ils l'utilisent pour gérer leurs affaires quand ils sont en déplacement et uniquement pour recevoir des appels.

Au Sénégal, le coût d'un téléphone portable avec un abonnement de 6 mois est de 97 500 FCFA en achetant une carte Alizée.

D'autres commerçants ont déjà acheté leur téléphone portable et la carte, mais ils sont contraints d'attendre que la liaison satellite avec l'installation d'un DOMSAT se réalise à Kayes pour pouvoir enfin s'en servir.

2.4) Un exemple de circulation d'information au cœur d'un réseau : la SAD-Oil.

La SAD OIL, société africaine de distribution de carburant est bon exemple de circulation d'information en réseau, à l'échelle régionale. La SAD-Oil a été pour nous un interlocuteur privilégié dans la mesure où elle utilise la panoplie des moyens de communications existants à Kayes. Nous avons déjà évoqué son cas à plusieurs reprises tout au long de ce mémoire. De part ses nombreuses relations de clientèle et d'amitié elle peut utiliser des systèmes privés de communication en cas d'urgence tels que le RAC et la ligne privée de la Régie des Chemins de Fer. Elle a également développé des systèmes de surveillance et de communications internes à sa société. Cf. croquis n°4 p.110 bis.

Présentation générale de la société :

La société SAD-OIL est à Kayes depuis le 5 janvier 1991 et est dirigée par Monsieur Seydina Aliou Diallo.

Elle est le numéro un de la distribution d'hydrocarbures dans toute la région. Elle possède des stations services dans les villes de Kayes, Diboli, Kéniéba, Yélimané-Kirané, Nioro, Diéma, Kita et Mahina.

Le ravitaillement en carburant arrive de la SAR, société africaine de raffinerie, située à Dakar et parfois de la SIR, société ivoirienne de raffinerie située à Abidjan, mais c'est plus exceptionnel.

Un système de surveillance interne :

Il s'agit de contrôler les gérants des différentes stations afin de voir si ceux-ci ne font pas de fausses déclarations et s'ils ne détournent pas les fonds de la société.

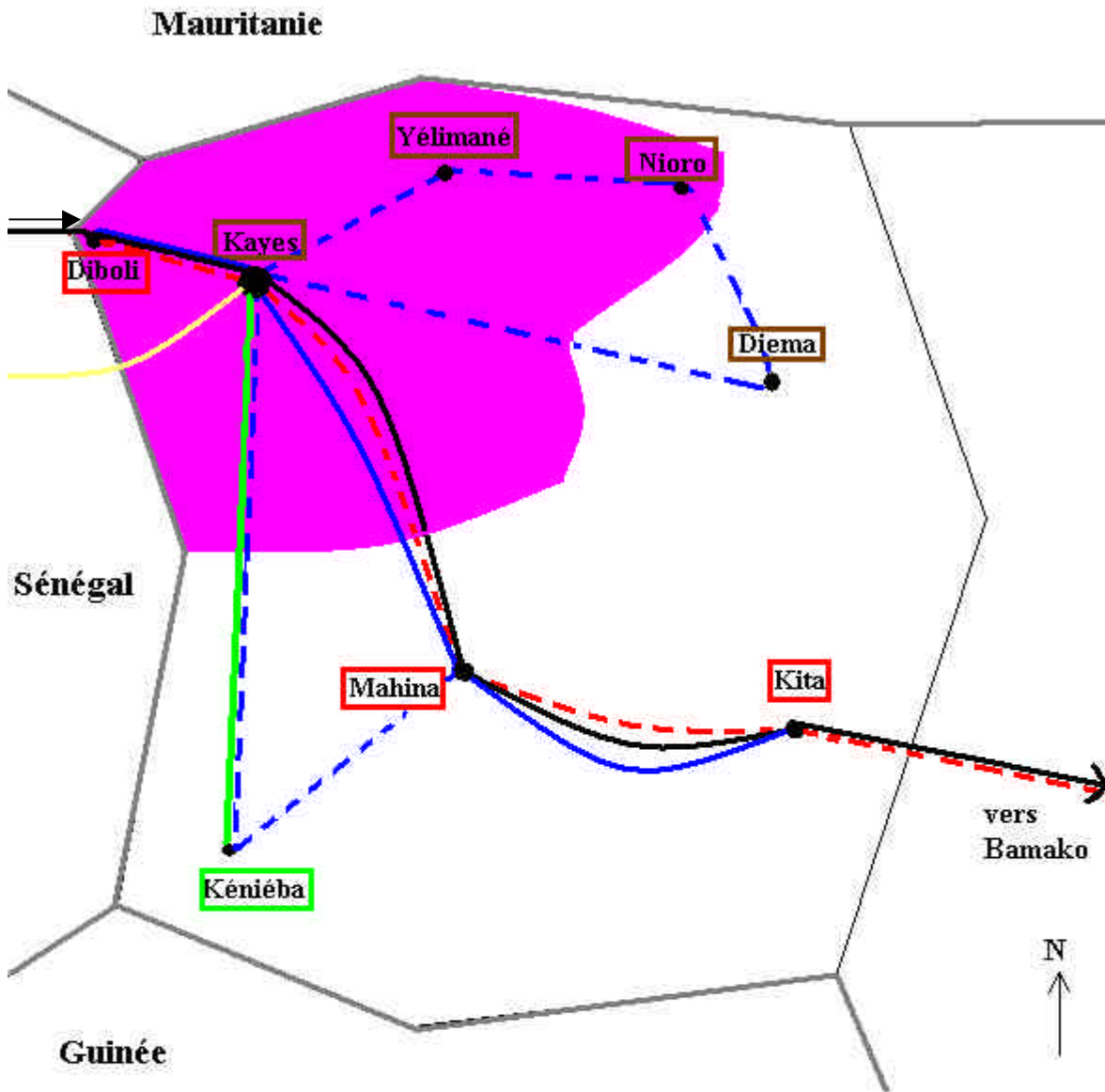
Pour cela, il y a des contrôles inopinés et une rotation des gérants. Le directeur utilise également des « espions » qui surveillent ce qui se passe dans les stations. Ces personnes sont choisies en fonction de leur apparence, ce sont souvent des personnes faibles ou handicapées afin de ne pas attirer l'attention sur elles. Ce sont surtout des personnes fidèles, en qui le patron a entièrement confiance. Parfois il peut utiliser des pompistes comme surveillants. Ce système de surveillance interne a été mis en place surtout pour qu'il n'y ait pas de pertes dans la société.

Un autre mode de surveillance consiste à multiplier les utilisateurs de l'outil informatique dans la société. Quand seulement une personne sait utiliser l'ordinateur cela peut être dangereux car elle peut y faire ce qu'elle veut. Multiplier le nombre d'utilisateurs est ainsi un moyen de mieux contrôler les opérations. C'est pour cette raison que plusieurs personnes de la SAD-Oil suivent actuellement des formations en informatique.

Un système de courrier interne :

De nombreuses lettres ne passent pas par l'ONP (l'Office National des Postes) qui reste un service très lent. Ces plis circulent par tout un réseau de convoyeurs ou par le train ou encore par les chauffeurs. La SAD-Oil utilise quotidiennement ces moyens, par exemple pour amener les salaires des employés dans les différentes stations ou pour centraliser les recettes des différentes stations sur Kayes. De grosses sommes d'argent liquide sont ainsi transportées par des personnes de confiance, sans passer par des versements sur des comptes en banques, mais directement remis en mains propres. Ce système permet de relier toutes les stations de la région.

Croquis n° 4 : Les différents systèmes de communication de la SAD-Oil, à l'échelle régionale.



Légende:

- | | | | |
|--|--------------------------------------------------------------------------------|--|----------------------------------------------------------------------|
| | frontières | | utilisation de la régulation |
| | frontière régionale | | villes reliées au téléphone |
| | aire d'influence de la radio | | ville reliée par le RAC |
| | liaison RAC | | villes reliées par la régulation |
| | courrier transporté par le train | | appel sur un téléphone portable, détenu par le chauffeur, au Sénégal |
| | courrier transporté par la route | | |
| | voie ferrée | | |
| | Arrivée du carburant par la voie ferrée et par la route depuis la SAR à Dakar. | | |

Source : Caroline Dulau, 2001.

Voir le croquis n°4 p.110 bis sur les différents systèmes de communication utilisés par la SAD-Oil.

Synthèse sur les relations et l'échange d'information dans le secteur du commerce à Kayes :

Les commerçants spécialisés dans l'import-export à Kayes ont par leurs pratiques de communication façonné un réseau de relations, de liens à l'échelle planétaire. Ils font des affaires et communiquent à différents niveaux d'échelles. Pour les relations internationales, sous-régionales et locales les commerçants utilisent les deux principaux médias de communication que sont le téléphone et le fax. Ils sont quotidiennement en contact avec leur transitaire, les fournisseurs, les convoyeurs de marchandises, les migrants et leurs contacts qui résident à Paris, Dubaï ou encore Honk Hong. Ces derniers sont des maliens, amis ou connaissance de longue date du commerçant, le lien contact -commerçant correspond à une véritable relation de confiance, puisque cette personne représente les intérêts du commerçant à l'étranger.

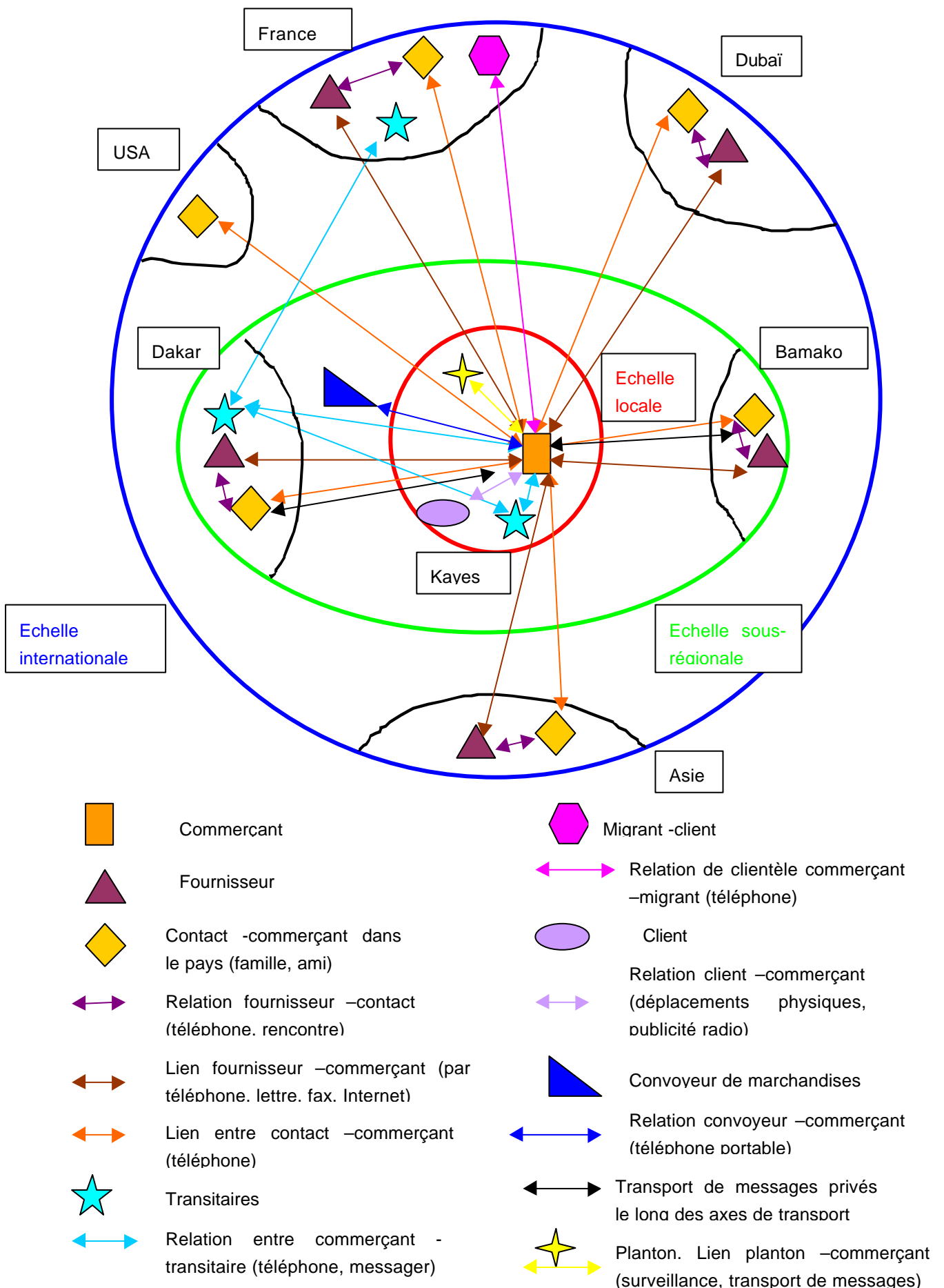
A l'échelle sous-régionale les moyens de communication sont plus diversifiés, les commerçants ont souvent développé des stratégies de communication basées également sur des relations d'amitié et de confiance. Le transport de messages personnels écrits ou oraux le long de routes par les transporteurs, le long des rails par le train. Ils ne sortent pas de l'axe des principales voies de communication qui relie Dakar, Kayes et Bamako.

A l'échelle locale, les commerçants utilisent toute la panoplie de moyens de communication mis à leur disposition qui dépend à la fois du service public (poste et téléphone), de services privés (radios, RAC, « régulation ») ainsi que des outils plus informels tel que le transport de messages privés, des systèmes de distribution de courrier et de surveillance interne à une société et les plantons.

Les commerçants spécialisés dans l'import-export de Kayes se sont appropriés une grande diversité de moyens de communications du fait des difficultés journalières qui entravent leur vie d'homme d'affaire international. Ils ont développé des stratégies de communication qui leur permettent une bonne maîtrise de l'espace et du territoire sur lesquels ils circulent, font venir des marchandises et s'informent quotidiennement.

Cf. Croquis n°5 p.111 bis Le réseau de correspondants et de communication d'un commerçant import-export de Kayes.

Croquis n° 5 Réseau de correspondants et modes de communication d'un commerçant spécialisé dans l'import-export à Kayes :



Conclusion

Le cas de Kayes est complexe et paradoxal. Ville quelque peu délaissée par l'Etat en apports de fonds financiers, elle est également très mal reliée au reste du territoire et à ses pays voisins. Les infrastructures de transport sont en très mauvais état de fonctionnement et les axes routiers quasi- impraticables, tel que l'axe direct Kayes -Bamako. Cela prend donc du temps pour se rendre à Kayes. La ville est également mal raccordée au reste du pays et du monde à cause d'infrastructures de télécommunications souvent défectueuses. Les communications sont souvent de mauvaise qualité et les habitants de Kayes peuvent rester isolés pendant plusieurs heures voire quelques jours sans pouvoir téléphoner vers l'extérieur.

Le peu d'embauche possible du fait de la pauvreté industrielle de la région et une activité agricole limitée par un climat difficile ont fait de cette région du Mali un grand bassin de migration. Aujourd'hui, la diaspora malienne apporte énormément à la région, en investissements matériels, alimentaires et financiers destinés à leur famille restée au village. Les migrants jouent le rôle que l'Etat ne peut assurer correctement aujourd'hui et insufflent un certain pouvoir d'achat à la région. La légitimité de l'Etat est remise en cause par des pratiques privées telles que l'installation de cabines téléphoniques par liaison satellite dans des villages autour de Kayes.

L'atout de Kayes est d'être une ville frontalière avec une grande tradition commerçante. Elle est en relation forte avec l'extérieur, très tournée vers le Sénégal et vers les pays accueillant les migrants tel que la France.

Au cours de cette étude, nous avons pu constater l'importance de communiquer dans le milieu de l'échange à Kayes. Echanger des informations, pouvoir se renseigner sur le cours du marché et sur la position des marchandises lors du transport, se tenir au courant des nouvelles offres, être en contact avec les fournisseurs, les clients, les transitaires...tout ceci est vital pour le bon fonctionnement d'une société commerciale.

Les commerçants spécialisés dans l'import-export à Kayes font venir des marchandises du monde entier, empruntant des voies de communications vétustes mais fonctionnelles et se basant sur des relations privées, sur un réseau solide.

Depuis Kayes, communiquer est peut être un peu plus difficile qu'ailleurs vu l'état de saturation du réseau téléphonique. Quand ils le peuvent, les commerçants de Kayes utilisent au maximum le téléphone et le fax, et parfois l'Internet. Ils s'en servent pour communiquer à différents niveaux d'échelles, autant en local, en national et que pour l'international.

Par contre, quand les services classiques de communication font défaut, telle que la SOTELMA (nombreuses pannes, trop plein d'utilisateurs, saturation du réseau) les commerçants ont su développer des stratégies de communication moins conventionnelles et plus informelles, qui se déploient à des échelles beaucoup plus locales. L'information circule vite mais elle ne sort pas de l'axe sous-régional Dakar –région de Kayes -Bamako.

L'information circule physiquement par le biais de messages écrits transportés par des porteurs, des plantons, les transporteurs, par des personnes de confiance. Elle emprunte les voies de transports comme la route et surtout l'axe des chemins de fer.

Grâce à des relations de clientèle et d'amitié, certains commerçants de Kayes peuvent utiliser des modes de transmission privés tel que la « régulation » ou le RAC qui leur permettent de faire passer des messages urgents.

Tout ceci est un système de débrouille, de bricolage afin de communiquer coûte que coûte en se jouant des difficultés quotidiennes par une adaptation au milieu et qui s'appuie sur des réseaux de relations d'amitiés solides.

Malgré les contraintes et les nombreux problèmes qui se posent, les commerçants de Kayes fondent de grands espoirs sur l'arrivée de nouveaux matériaux et équipements qui amélioreront considérablement leur travail.

Tout d'abord, l'organisation de la CAN2002 modifie le paysage urbain par la construction de nouvelles infrastructures routières à l'intérieur de la ville, du goudronnage de certains axes principaux de la ville, la construction de stades de compétition, d'un village CAN et surtout la construction d'un aéroport international dont la fin des travaux est prévue d'ici un an. De plus de gros efforts ont été entrepris pour l'assainissement des quartiers avec les rénovations qui sont réalisées au niveau du tout à l'égout.

En parallèle, le projet OMVS (organisation de mise en valeur du fleuve Sénégal) a été crée en 1972 par le Mali, la Mauritanie et le Sénégal pour promouvoir le développement intégré du bassin du fleuve Sénégal. L'OMVS a ainsi construit deux barrages (Diama et Manantali) qui

ont permis de régulariser le fleuve, partiellement en saison de crue et totalement en saison sèche. Par ailleurs, la construction en cours de la centrale hydroélectrique de Manatali et des lignes de transport de l'énergie électrique haute tension, permettra bientôt (en 2002), de renforcer notablement les systèmes de production électrique dans les trois pays.

A Kayes et dans la région, la pose de pylônes devant supporter les futures installations électriques est actuellement en cours. C'est une ligne de transport de 225 kV reliant Manatali au poste SENELEC de Sakal au Sénégal à travers les nouveaux postes de Kayes, Matam, Dagana et Sakal (820 km). Une fois les travaux terminés, la ville et la région seront alimentées régulièrement en électricité et les nombreuses baisses de tensions ou pannes de courant seront fortement diminuées.

En matière de nouvelles technologies d'information et de communication, la pose de deux câbles à fibres optiques est actuellement en cours. Un au départ de Saint-Louis, qui devrait arriver à Kayes par le fleuve Sénégal. Et un autre au départ de Bamako, dont l'avancement des travaux est difficile à connaître, mais qui se trouverait au niveau de Manatali. La jonction des deux câbles doit se faire d'ici quelques mois à Kayes.

De plus, la ville devrait d'ici peu de temps être dotée d'une liaison satellite grâce à l'installation d'un DOMSAT (Domestic satellite). Ceci permettra de communiquer avec un téléphone cellulaire, améliorant la fluidité des échanges.

Enfin, la société des télécommunications du Mali est en cours de privatisation, l'appel d'offre à de nouveaux opérateurs a été lancé en juillet 2001.

Grâce à tous ces nouveaux matériaux, communiquer depuis Kayes sera beaucoup plus aisé car ils permettent une meilleure fluidité et des télécommunications plus performantes. L'engagement du président malien en faveur des NTIC et l'arrivée à Kayes de ces nouveaux matériaux permettant de meilleures liaisons téléphoniques font que de nombreux commerçants de Kayes fondent de grands espoirs sur un usage proche de l'Internet et du téléphone mobile. Grâce à ces nouvelles technologies, ces derniers pourront se faire connaître par de nouveaux clients, avoir de nouveaux fournisseurs avec des offres plus intéressantes, être en relation plus rapidement avec le reste du monde, pouvoir mieux maîtriser et gérer le temps.

Les grands commerçants de Kayes sont les premiers susceptibles d'utiliser ces nouvelles technologies de part les moyens d'investissements élevés dont ils disposent et également de part les stratégies de communication qu'ils ont su développer en faisant fi des contraintes actuelles.

Le téléphone portable a de réelles chances de devenir le principal outil de communication des commerçants de Kayes d'ici quelques mois. Le cas s'est déjà vérifié auprès des grands commerçants Sénégalais qui usent abondamment de ce service aujourd'hui. Quant à l'usage de l'Internet, il nécessite de savoir lire et écrire mais aussi d'avoir de solides formations et d'initiations en informatique, c'est à ce niveau que les rôles joués par les médiateurs - formateurs seront les plus importants. Internet va certainement se développer et rentrer dans les habitudes de certains commerçants mais il restera beaucoup plus restreint que l'usage du téléphone.

Un système économique performant repose autant sur la circulation de l'information que sur celle des marchandises. Les NTIC pourront abolir les distances virtuellement, mais il faudra toujours des moyens physiques pour acheminer les hommes et les marchandises. Vraisemblablement, l'arrivée des NTIC (téléphone portable et Internet) est imminente à Kayes mais la rénovation des infrastructures routières et ferroviaires n'est pas encore à l'ordre du jour. D'ici quelques mois, Kayes sera désenclavée virtuellement mais physiquement elle ne le sera toujours pas. Il sera beaucoup plus aisé de communiquer avec l'extérieur mais toujours aussi compliqué de se rendre dans la capitale régionale car les gros problèmes de transport actuels ne seront pas résolus. La complémentarité transports –télécommunications est fondamentale quand on parle de commerce. Les commerçants auront beau avoir les techniques de télécommunications les plus performantes, si les infrastructures de transports dont ils disposent ne changent pas, les difficultés resteront.

Aujourd'hui, le vœu le plus cher de beaucoup de commerçants interrogés est que « le téléphone soit aussi simple d'utilisation que de l'eau à boire ».

Comment les modes de vie et de travail des commerçants vont-ils évoluer ? Les NTIC diminueront-elles leurs déplacements et élargiront-elles leur bassin de relations ? Ces nouveaux outils ne vont-ils pas accentuer les inégalités entre les commerçants qui les posséderont et les autres ? Aujourd'hui, les « import-export » de Kayes sont tous sur un pied d'égalité en ce qui concerne les télécommunications. Ils subissent tous les contretemps et les difficultés liées au réseau défectueux. Quand Internet et le téléphone portable seront disponibles à Kayes, il y aura nécessairement des différences entre ceux qui investiront dans l'achat de nouveaux matériels et ceux qui ne pourront pas se le permettre. Va t'il y avoir une nouvelle concurrence entre les commerçants ? Les NTIC ne vont-elles pas également accentuer les inégalités entre les catégories sociales, créer une société à deux vitesses ? A long terme, seule une petite partie de la population aura accès aux nouveaux réseaux, services et

équipements qu'elle utilisera facilement, tandis que la majorité de la population n'aura pas encore accès au téléphone.

D'ici quelques mois, Kayes doit normalement devenir un « pôle technologique » et performant en matière de télécommunications, cela ne va-t'il pas accentuer les différences de niveaux de vie qui existent déjà entre Kayes et le reste de la Première Région ? En contre partie, les NTIC vont-elles favoriser l'intégration régionale de Kayes et sa région ?

Enfin, le projet de M. Konaré qui est de relier les communes du Mali par Internet dans le cadre de la décentralisation aboutira-t'il sur quelque chose de concret ?

Tout autant de questions qu'il serait intéressant d'étudier lors de futures recherches sur le terrain.

Bibliographie

- Alvernhe Jacques. *Cabines téléphoniques publisat : rapport de mission d'installation de 6 cabines en région de Kayes -Mali*. Bamako : ADER Mali, 2000.
- *Atlaséco du Monde*, 2001, MédiaObs.
- Bakis Henri. Télécommunications et territoires : un déplacement de l'axe problématique. In Musso Pierre et Rallet Alain. *Stratégies de communication et territoire*. Paris : L'Harmattan, 1995. p. 213-253
- Bakis Henri et Gräsland eric. Les réseaux et l'intégration des territoires : position de recherche. Networks and communications studies. *Netcom*, vol.11, n°2, 1997. p. 421-430.
- Brunet Roger, Ferras Robert et Théry Hervé. *Les mots de la géographie*. Paris : Reclus-La documentation française, 1993. 518 p.
- Chéneau-Loquay Annie, Lombard Jérôme, Ninot Olivier. *Réseaux de communications et territoires transfrontaliers en Afrique : les limites d'une intégration par le « bas »*. XV^e journées de l'association Tiers-Monde : Béthune, 27-28 mai 1999.
- Chéneau-Loquay Annie. Disponibilités et usages des technologies de la communication dans les espaces de l'échange au Sénégal. In Chéneau-Loquay Annie (coord.). *Enjeux des technologies de la communication en Afrique*. Paris : Edition Karthala, 2000. p. 247-280.
- Chéneau-Loquay Annie. *Entre local et global, quel rôle de l'Etat africain face au déploiement des réseaux de télécommunications ? Exemples du Mali et du Sénégal*. CNRS, 2001.
- Chéneau-Loquay Annie et N'Diaye Diouf Pape. *Comment développer les usages des nouvelles technologies de l'information et de la communication pour les besoins de*

l'échange. Rapport d'une mission exploratoire au Sénégal du 10 au 24 avril 1998. Regards, CNRS, Bordeaux.

- Communication pour le développement. *Le Courrier*, 1998, n° 170, 74 p.
- Couloubaly Pascal Baba. Des radios à l'Internet : le rôle des technologies de l'information en tant qu'outils de transparences et de décentralisation du savoir. In Chéneau-Loquay Annie (coord.). *Enjeux des technologies de la communication en Afrique*. Paris : Edition Karthala, 2000. p. 375-382.
- Darrouy Philippe. A la découverte des télécommunications maliennes. *Lettre du CSDPTT*, 1999, n° 44, p.4-6.
- Deler Jean-Paul, Le Bris Emile, Schneier Graciela. *Les métropoles du Sud au risque de la culture planétaire*. Paris : éditions Karthala, 1998. 422p.
- Diop Majhemout. *Histoires des classes sociales dans l'Afrique de l'Ouest : le Mali*. [...] : François Maspero, 1971. 260 p.
- Dubresson Alain, Marchal Jean-Yves et Raison Jean-Pierre. *Géographie Universelle : Les Afriques au Sud du Sahara*. Saint Amand : Belin/Reclus, 1994, 470 p.
- Eveno Emmanuel. Pour une géographie de la société de l'information. *Netcom*, 1997, vol. 11 n°2, p.431-457.
- Figari Sylvette. Spécial Mali. *Marchés Tropicaux et Méditerranéens*, 2000, n°2842, p.715-742.
- Grégoire Emmanuel et Labazée Pascal. *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest : Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*. Paris : Editions Karthala et Orstom, 1993. 262 p.
- Grégoire Emmanuel. Commerçants et hommes d'affaires du Sahel. In Ellis Stéphan et Fauré Y-A. (dir.). *Entreprises et entrepreneurs africains*. Paris : Editions Karthala et Orstom, 1995. p.71-79.

- Gubert Flore. La participation des Maliens de France au développement de la région de Kayes. In Philippe Bocquier et Tieman Diarra. *Populations et sociétés au Mali*. Paris : Edition l'Harmattan, 1997.
- Gueye Moda. *Dynamique des réseaux et des systèmes de communication des commerçants sénégalais en France*. DEA :géographie. Annie Chéneau-Loquay, 2001. 156p.
- Hampâté Bâ Amadou. *Amkoullel l'enfant peul : Mémoires*. Paris : Actes Sud, 1991. 442p.
- Keita Abdoulaye. *La problématique de l'émigration des Soninkés de Kayes (Mali) : Quelques aspects des problèmes sociaux de développement rural intégré*. Notes et Travaux n° 35, Centre Sahel. Université Laval : Québec, 1996.
- Lambert Agnès et Egg Johnny. Commerce, réseaux et marchés : l'approvisionnement en riz dans les pays de l'espace sénégalais. *Cahiers Sciences Humaines*, 1994, n°30 (1-2), p.229-254.
- Lombard Jérôme. Quand les transports (dé)lient campagnes et villes. In Chaléard J-L et Dubresson Alain. *Villes et campagnes dans les pays du Sud : Géographie des relations*. Paris : Edition Karthala, 1999. p.131-149.
- Malherbe Michel. *Les langages de l'humanité*. Paris : éditions Robert Laffont SA, 1995. 1732p.
- Martinière Guy et Varela Consuelo (dir.). *L'état du monde en 1492*. Paris : éditions la Découverte, 1992. 636 p.
- Mérienne Patrick. *Atlas Mondial*. Rennes : éditions Ouest-France, 1997. 48p
- N'Diaye Keita Rokiatou. *Kayes et le Haut Sénégal : Kayes et sa région*. Tome 3. Bamako : Editions Populaires, 1972. 182p.
- Pérouse Jean-François. *Ville du Tiers Monde*. Paris : Hatier, 1993. 75p

- Rapport mondial sur le développement humain, 1999.
- Sautter Gilles. Quelques réflexions sur les frontières africaines. In *Frontières : problèmes de frontières dans le Tiers-Monde*. Journées d'études des 20 et 21 mars 1981. Edition l'Harmattan, Pluriel Débat, 1982, université Paris VII. p. 41-50.
- Stephen Smith. « L'Afrique doit prendre conscience de ses intérêts et les défendre ». *Monde Economie*, numéro spécial, 26 juin 2001.
- Thioub Ibrahim. Le Sénégal et le Mali. In Diop Momar-Coumba (dir.). *Le Sénégal et ses voisins*. Dakar : Sociétés-Espaces-Temps, 1994. p.95-116.
- Toumi Mohsen. Télécoms : l'impact économique des télécommunications en Afrique. *Marchés Tropicaux et Méditerranéens*, 21 avril 2000, p. 667-677.
- Volbrecht Laetitia. *Le rôle des transports de marchandises à Kayes au Mali*. Maîtrise de géographie : Université de Paris I la Sorbonne ; sous la direction de J-L. Chaléard, 1999. 103 p.

Référence des sites Internet :

- < URL : <http://www.anais.org>
- < URL : <http://www.africanti.org>
- < URL : <http://www.bamako2000.org>
- <URL : <http://www.izf.net/izf/Guide/Mali/Page2.htm>
- <URL : <http://www.promali.org/sadoil>
- <URL : <http://www.promali.org/rrk>
- <URL : <http://www.un.org/events/ldc3/conference/address/mali.htm>
- < URL : <http://www.globenet.org/csdptt/>
- < URL : <http://www.aftidev.net>

Lexique :

Abonné : Utilisateur du téléphone, raccordé au central téléphonique.

Annuaire des sites : recensement sur une page web des différents sites traitant du même sujet, donnant des liens vers d'autres sites.

Domsat : Réseau Domestique par satellite, utilisant une station de transmission satellite dans une zone mal desservie et permettant d'établir des liens bidirectionnels vers la capitale du pays par exemple.

E-mail : adresse électronique que possède tout internaute qui souhaite correspondre sur Internet.

Emigrant : personne qui émigre.

Emigrer : quitter son pays pour aller s'établir dans un autre.

Faisceau hertzien : Système de transmission basé sur l'émission et la réception d'ondes radio de très hautes fréquences (supérieures à 900 Méga Hertz).

Fibre optique : les fibres optiques sont des fils de verre utilisés pour la transmission de signaux de télécommunication. Chaque fibre est constituée d'un noyau de verre de 9 microns entouré d'une gaine de 125 microns. Les fibres sont groupées en câbles comme les câbles à paires de cuivre. Les câbles à fibres optiques permettent de transporter des très hauts débits de transmission sur de très longues distances (actuellement sur une paire de fibres, 60 gigabits par secondes sur 300 kilomètres sans répéteur).

Fournisseur d'accès : Organisme offrant à des clients d'accéder à l'Internet ou, plus généralement, à tout réseau de communication. Il s'agit en général des accès à Internet, et donc les sociétés qui permettent, en se connectant chez elles d'avoir accès à Internet (en France Wanadoo, Infonie, Club Internet, AOL).

Fournisseur de services : il offre à ses clients plusieurs services supplémentaires, dont l'hébergement de pages personnelles.

Hébergement de sites ou serveur d'hébergement : ordinateur serveur permettant de disposer d'un espace disque réservé à l'hébergement des sites web ou de pages perso, afin de les rendre accessibles aux internautes. Il s'agit en fait d'un serveur de l'hébergement qui permet de diffuser sur Internet des sites personnels, commerciaux, promotionnels etc... Les fournisseurs d'accès offrent en général la possibilité d'héberger les sites Internet de leurs clients. Ils disposent d'ordinateurs qui contiennent les fichiers « sites » de leurs clients et les mettent en ligne sur Internet.

Internet : Inter Network est le « réseau des réseaux ». Il constitue un immense réseau informatique et de télécommunications couvrant toute la terre. Né d'une volonté militaire américaine (naissance en 1969 de ARPANET) le réseau s'est vite ouvert aux universités. Il compte aujourd'hui plus de 200 millions d'internautes (utilisateurs d'Internet) qui communiquent (courrier électronique), échangent des fichiers (FTP), diffusent de l'information (pages web), font des visioconférences et beaucoup plus.

L'Internet forme maintenant un véritable univers appelé cyberspace avec ses centres d'achats, ses bibliothèques, ses stations radios et de télévisions etc...

Médiateur : personne ou service qui se charge d'être un intermédiaire entre le propriétaire d'une machine et l'ordinateur. Un médiateur peut créer des sites ou pages web à des personnes qui en ont envie mais qui ne savent pas le faire. Il joue également un rôle de formation auprès de ces mêmes personnes.

Migrant : personne qui migre ou qui a migré depuis peu de temps

Migration : déplacement d'une personne passant d'une région ou dans un autre pays pour s'y établir

NTIC : Nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) La « forme » n'est pas encore bien fixée et l'on rencontre une multitude de tournures (ex. : « nouvelles technologies de l'information et des communications », « nouvelles technologies d'information et de communication », « nouvelles technologies de l'information et des télécommunications », etc.). Le qualificatif « nouvelles » est parfois omis (ex. : « technologies

de l'information et de la communication »), ou encore c'est le déterminant qui est absent (ex. : « nouvelles technologies »).

Le concept de « nouvelles technologies de l'information et de la communication » est apparu pour marquer l'évolution fulgurante qu'ont connue les technologies de l'information avec l'avènement des autoroutes de l'information (notamment l'utilisation d'Internet) et l'explosion du multimédia. Comme la notion de « technologies de l'information » est née à la suite d'un virage de l'informatique, celle des NTIC s'inscrit dans la suite logique des TI. C'est l'interpénétration de plus en plus grande de l'informatique, des télécommunications et de l'audiovisuel qui est à l'origine de ces changements, sur le plan technique, conceptuel et terminologique et qui préfigure une révolution tant dans le monde du travail que dans celui de l'éducation.

Opérateur : les opérateurs de télécoms sont les sociétés qui fournissent les services de télécommunications ; dans de nombreux pays cette fonction a longtemps été assumée par les états à travers les ministères des télécommunications. Dans certains pays (USA en particulier) cette fonction a toujours été assurée par des sociétés privées. Actuellement suite à la déréglementation des marchés, et pour favoriser la concurrence, les états abandonnent progressivement leur monopole sur les télécommunications et ces services sont maintenant assurés par des sociétés privées.

Serveur : ordinateur qui met des ressources (données, logiciels...) à la disposition d'autres ordinateurs (qui sont ses « clients »). On y accède à travers un réseau.

Serveur de courrier électronique : serveur qui a pour fonction de recevoir et de délivrer les messages électroniques que s'envoient les différents utilisateurs d'un réseau.

Système filaire : Système de transmission utilisant des câbles. Les câbles sont composés de paires de fils de cuivre et groupés en paquets pouvant aller jusqu'à 1000 paires. Les câbles sont supportés par des poteaux ou enterrés dans des conduites souterraines. Les câbles à paires cuivre permettent de transporter des moyens débits de transmission sur des distances limitées (actuellement sur deux paires de câble cuivre, 2 mégabits par secondes sur 1800 mètres sans répéteur)

Technologie analogique : la variation des signaux de transmission est continue dans le temps. Cette technologie de base de transmission nécessite des supports de transmission coûteux et peu optimisés. On estime qu'elle est ancienne.

Technologie numérique : la numérisation facilite le transfert et la transmission de l'information. La variation des signaux de transmission est quantifiée et représentée sous forme de nombres. Cette technologie plus récente permet une transmission à des débits beaucoup plus élevés et de meilleure qualité que la technologie analogique.

Wap : (wireless application protocol), nouveau protocole permettant de transformer le téléphone mobile en terminal Internet et multimédia).

Web : ou toile, dans Internet, système de publication et de consultation de documents faisant appel aux techniques de l'hypertexte (passage d'un document à un autre, d'un site à un autre, etc... d'un simple clic par des liens mis en valeur). Le World Wide Web (WWW) est le réseau mondial Internet.

Liste des sigles:

AMPS : Agence Mandé poly services

ANAIS : Advisory Network for African Information, en français : **RSCIA** : Réseau Consultatif sur les Stratégies d'Information en Afrique

BDM : Banque de Développement du Mali

BIM : Banque Internationale du Mali

CAN : Coupe d'Afrique des Nations de Foot Ball

CEDEAO : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CENI : Commission Electorale Nationale Indépendante, créée en 1997

CMDT : société d'égrenage de coton

CTN CTI : Centre de Transit National, Centre de Transit International

DNGM : Direction Nationale de la Géologie et des Mines

E.MA.SE : Entrepôts Maliens au Sénégal

EDM : Energie du Mali

HUICOMA : huile et coton du Mali, usine de trituration de graines de coton et d'oléagineux à Kita

NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (téléphone filaire, téléphone portable, fax et surtout Internet)

OMVS : Organisation pour la Mise en Valeur du fleuve Sénégal

ONG : Organisation Non Gouvernementale

ONP :Office National des Postes

ORTM : Office de Radio diffusion Télévision du Mali

PSI : Prestataire de Services Internet

RAC : Radio Autonome de Commandement ou de Communication

RCFM : Régie des Chemins de Fer du Mali

RRK : Radio Rurale de Kayes

SDV : Sac Delmas Vieljeux.

SEMOS : Société d'Exploitation des Mines d'Or de Sadiola

SKTM : société de transformation de métaux se trouvant à Kayes

SOTELMA : Société des Télécommunications du Mali

TIC : Technologies de l'Information et de la Communication

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

UIT : Union Internationale des Télécommunications, organisation qui rassemble gouvernements et opérateurs de téléphonie.

Annexes

Direction Régionale des Impôts de Kayes, centre des impôts,

Liste⁵⁸ des commerçants Imports-Exports en février 2001, Kayes :

Lakamy Doucouré	SOGECO s/c Mamadou Madihou Diallo
SOSAKEF	SOBAF
Mamadou Diallo	Lassané Touré
Pathé N'Diaye	Ibrahima Niang
Baboye Thiam	SADIF
Moussa Doucouré	NIMA SARL
Abdoulaye H Maï ga	CKCG
Bakary Haï dara	Abdoul Bah
Alikaou Touré	Ets ⁵⁹ Konté et frères
Diaby Doucouré	Cheikna Sidibé
Gie ⁶⁰ Niogodémé	Mamady Keï ta
Gie Niogon Kanu	SOMAKOFF
Tahirou Konaté	Sté Industrielle et commerciale Diallo et fils
Modaly Fofana	SAD OIL
Cheickna Diallo	Baya Djigué
Oumar Samba Diallo	Sanou Sarr
Abdoulaye Niang	Mahamadou Sissoko
Oumar Allassane Diallo	Djiby Tambadou
Hamet Niang	Sté ⁶¹ Baldé Kirfi et Fils

⁵⁸ Cette liste est à prendre avec certaines précautions, en effet, malgré sa date récente, elle comporte de nombreuses erreurs. Certains commerces n'existent plus tandis que d'autres ouverts depuis longtemps n'y figurent pas.

⁵⁹ Ets : établissement

⁶⁰ Gie : groupement d'intérêt économique

Souleymane Cissé
Cheickna Djikiné

Abdoul T Diallo
Mahamadou Tamboura

Liste et coordonnées des commerçants interrogés :

- 1 : Abdramane Niang, Kayes, tel : 52 12 04
- 2 : Etablissement Konté et frères, BP. 232, Kayes, tel: 52 12 62
- 3 : Ets Modaly Fofana et frères, BP. 307, Kayes, tel : 53 15 65
- 4 : Pathé N'Diaye, BP. 17, Kayes, tel :52 13 11
- 5 : NIMA Sarl, BP. 205, Kayes, tel : 52 15 37
- 6 : Ets Mamadou Salif Diallo et frères, BP. 01, immeuble Hamadou Diallo, rue Soundiata, Kayes, tel:53 14 79
- 7 : Demba Bacoum, BP. 292, Kayes
- 8 : Sad Oil, Seydina Aliou Diallo, BP , Kayes, tel: 52 10 79, e-mail : sadoil@spider.toolnet.org
- 9 : Sté Madala Kouma frères et fils (SOMAKOFF), Youssouf Kouma, BP 259, Kayes, tel : 53 16 71
- 10 : Sté El Hadji Abdoulaye Niang, Salif Niang, BP 169, Kayes, tel : 52 13 40
- 11 : Mamadou Guittey, BP 331, Kayes, tel: 52 12 16
- 12 : Alpha Diallo
- 13 : Salimar Sarl, Modi Mogassa
- 14 : Soumaré Balla, commerçant import-export de tissus, situé au Grand marché
- 15 : Alikou Touré, BP 198, Kayes, tel : 53 14 73

⁶¹ Sté : société

Entretien commerçant

- 1) Localisation du commerce
- 2) Importance du commerce : fourchette du chiffre d'affaire mensuel, nature du bâti, autre boutique, dépôt ? Combien de personnes y travaillent ?
- 3) Quels sont les éléments présents dans la boutique ? (électricité, téléphone, fax, ordinateur, machine à écrire, autres...)
- 4) Quels sont les principaux produits commercialisés ? Avez vous une activité annexe ?
- 5) De quels moyens de transports disposez-vous ?
- 6) Où se trouvent vos fournisseurs ? D'où viennent les marchandises ? En quelle quantité ? Comment ?
- 7) Quels sont vos déplacements ? Où ? Pourquoi ? Quelle fréquence ? Pour voir qui ?
- 8) Où se trouvent vos clients ? Qui sont-ils ? Où se trouvent-ils ?
- 9) Comment utilisez vous le téléphone ? Le fax ? Le téléphone portable ? Pour quelles raisons ? Quelle fréquence ? Quel est le montant de votre facture de téléphone par mois ?
- 10) Comment faites-vous quand il ne marche pas ? Quels sont les problèmes rencontrés ? Quels recours ?
- 11) Avez vous des porteurs de messages ? Pourquoi ? Qui sont-ils ?
- 12) Utilisez-vous les services de la Poste ? Des radios ? Pourquoi ? Quand ?
- 13) Connaissez-vous Internet ? L'utilisez-vous ? Suivez-vous une formation en informatique ?
- 14) Itinéraire de vie : étude, famille, âge, sexe, langues parlées, la religion, enfants etc...
- 15) Vos espoirs et vos projets en matière de communications.

Les cabines privées de Kayes.

Tableau n° 16. Relevés des taxaplus des 63 télécabines privées de la ville de Kayes au mois de décembre 2001:

Cabines téléphoniques privées de Kayes	Nombre d'impulsion pour la deuxième quinzaine du mois de novembre	Nombre d'impulsion pour la deuxième quinzaine du mois de décembre	Différence	Prix payé par le propriétaire (85 FCFA), pour un mois	Chiffre d'affaire brut par mois (150 FCFA par unité)	Bénéfice touché par le propriétaire, par mois	Gain annuel (extrapolation)
1	112 902	114 058	1 156	98 260	173 400	75 140	901 680
2	147 734	149 706	1 972	167 620	295 800	128 180	1 538 160
3	495 593	502 711	7 118	605 030	1 067 700	462 670	5 552 040
4	107 651	110 452	2 801	238 085	420 150	182 065	2 184 780
5	459 564	466 059	6 495	552 075	974 250	422 175	5 066 100
6	109 712	111 804	2 092	177 820	313 800	135 980	1 631 760
7	726 036	726 036	-	-	-	-	-
8	471 711	480 295	8 584	729 640	1 287 600	557 960	6 695 520
9	161 067	169 639	8 572	728 620	1 285 800	557 180	6 686 160
10	73 853	73 853	-	-	-	-	-
11	81 403	85 285	3 882	329 970	582 300	252 330	3 027 960
12	852 976	862 829	9 853	837 505	1 477 950	640 445	7 685 340
13	161 893	166 375	4 482	380 970	672 300	291 330	3 495 960
14	897 738	910 583	12 845	1 091 825	1 926 750	834 925	10 019 100
15	194 466	200 728	6 262	532 270	939 300	407 030	4 884 360
16	218 066	223 235	5 169	439 365	775 350	335 985	4 031 820
17	464 707	472 877	8 170	694 450	1 225 500	531 050	6 372 600
18	282 522	286 632	4 110	349 350	616 500	267 150	3 205 800
19	110 349	115 314	4 965	422 025	744 750	322 725	3 872 700

20	661 111	671 646	10 535	895 475	1 580 250	684 775	8 217 300
21	355 100	365 011	9 911	842 435	1 486 650	644 215	7 730 580
22	450 838	454 655	3 817	324 445	572 550	248 105	2 977 260
23	352 985	357 782	4 797	407 745	719 550	311 805	3 741 660
24	202 807	206 749	3 942	335 070	591 300	256 230	3 074 760
25	321 167	327 289	6 122	520 370	918 300	397 930	4 775 160
26	251 219	256 050	4 831	410 635	724 650	314 015	3 768 180
27	623 950	626 577	2 627	223 295	394 050	170 755	2 049 060
28	42 879	43 297	418	35 530	62 700	27 170	326 040
29	505 485	516 736	11 251	956 335	1 687 650	731 315	8 775 780
30	155 527	159 651	4 124	350 540	618 600	268 060	3 216 720
31	183 112	186 203	3 091	262 735	463 650	200 915	2 410 980
32	219 207	225 374	6 167	524 195	925 050	400 855	4 810 260
33	218 771	221 788	3 017	256 445	452 550	196 105	2 353 260
34	180 470	182 628	2 158	183 430	323 700	140 270	1 683 240
35	183 294	186 733	3 439	292 315	515 850	223 535	2 682 420
36	19 225	19 657	432	36 720	64 800	28 080	336 960
37	322 130	326 502	4 372	371 620	655 800	284 180	3 410 160
38	328 479	334 994	6 515	553 775	977 250	423 475	5 081 700
39	75 838	79 331	3 493	296 905	523 950	227 045	2 724 540
40	184 998	196 439	11 441	972 485	1 716 150	743 665	8 923 980
41	293 904	302 721	8 817	749 445	1 322 550	573 105	6 877 260
42	45 255	47 324	2 069	175 865	310 350	134 485	1 613 820
43	107 142	110 173	3 031	257 635	454 650	197 015	2 364 180
44	108 373	116 303	7 930	674 050	1 189 500	515 450	6 185 400

45	375 380	384 068	8 688	738 480	1 303 200	564 720	6 776 640
46	124 558	126 363	1 805	153 425	270 750	117 325	1 407 900
47	96 318	96 318	-	-	-	-	-
48	119 779	120 391	612	52 020	91 800	39 780	477 360
49	306 188	315 782	9 594	815 490	1 439 100	623 610	7 483 320
50	192 054	200 737	8 683	738 055	1 302 450	564 395	6 772 740
51	291 350	303 080	11 730	997 050	1 759 500	762 450	9 149 400
52	215 416	219 760	4 344	369 240	651 600	282 360	3 388 320
53	315 022	322 564	7 542	641 070	1 131 300	490 230	5 882 760
54	44 522	44 522	-	-	-	-	-
55	176 441	181 007	4 566	388 110	684 900	296 790	3 561 480
56	190 236	197 811	7 575	643 875	1 136 250	492 375	5 908 500
57	15 127	16 450	1 323	112 455	198 450	85 995	1 031 940
58	22 299	30 643	8 344	709 240	1 251 600	542 360	6 508 320
59	111 759	116 677	4 918	418 030	737 700	319 670	3 836 040
60	29 157	37 341	8 184	695 640	1 227 600	531 960	6 383 520
61	1 574	2 398	824	70 040	123 600	53 560	642 720
62	2 198	2 198	-	-	-	-	-
63	1 391	2 094	703	59 755	105 450	45 695	548 340
Totaux(FCFA)				26 886 350	47 446 500	20 560 150	246 721 800

Source : Sotelma, Direction régionale de Kayes, nov.-déc. 200

Ce tableau de données n°16, permet de se rendre compte de l'usage qui est fait des cabines privées de Kayes. Les données fournies au départ étaient les numéros de téléphone correspondant à chaque cabine, et les relevés des compteurs sur deux mois différents. Le relevé correspondant au nombre d'unité qui ont été utilisées par les clients. En faisant la différence de ces deux relevés et en multipliant cette différence par 85 FCFA, prix d'une unité vendue par la Sotelma au propriétaire, on obtient la facture téléphonique que ce dernier devra

payer. En multipliant la différence des relevés par 150 FCFA, prix d'une unité vendue au client, nous obtenons ainsi le chiffre d'affaire mensuel brut en FCFA, pour chaque cabine. Il ne reste donc plus qu'à faire une soustraction pour trouver le bénéfice réalisé par le propriétaire.

En faisant une extrapolation sur douze mois, nous pouvons nous rendre compte qu'être propriétaire d'une cabine privée peut être assez lucratif pour l'heureux détenteur.

Mais à Kayes, les places sont chères, il faut s'y prendre plusieurs mois à l'avance pour faire une demande et l'aboutissement par l'obtention d'une ligne n'est pas sûre.

Par exemple, la cabine n°50 offre des services minimums (fax et téléphone), nous nous rendons compte que leur marge de bénéfice est de 564 395 FCFA pour le mois de novembre à décembre 2001, ce qui est plus que correcte.

Ces sommes touchées sont énormes par rapport à un salaire moyen mensuel, il faut donc prendre ces résultats avec beaucoup de précaution, le diviser entre les différents membres du personnel, y soustraire les charges à payer pour la location des locaux, l'entretien du matériel et les charges fiscales. En effet, le propriétaire doit payer, en plus de sa facture téléphonique, un impôt mensuel qui correspond à 18 % du montant de cette facture.

Ces sommes touchées ne sont pas non plus représentatives à l'échelle du Mali. En région de Kayes, les tarifs des communications sont beaucoup plus élevés que dans le reste du pays, du fait de son enclavement et de la petite quantité de ses infrastructures en matière de télécommunication.

Cependant, il ne faut pas non plus oublier qu'en région de Kayes, les communications avec l'international sont très nombreuses du fait de l'importance de la migration, surtout vers la France, du fait également de sa position frontalière et donc du nombre de relations importantes qu'elle entretient avec ses pays voisins, en particulier le Sénégal.

Avis d'appel d'offre lancé le 7 avril 2001 dans le journal Les Echos :

REPUBLIQUE DU MALI UN PEUPLE – UN BUT – UNE FOI	REPUBLIQUE DU SENEGAL UN PEUPLE – UN BUT – UNE FOI	
MINISTERE DES TRAVAUX PUBLICS ET DES TRANSPORTS	MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES	
AVIS D'APPEL A MANIFESTATION D'INTERET POUR L'ACTIONNARIAT DE REFERENCE DE LA SOCIETE CONCESSIONNAIRE DU CHEMIN DE FER DAKAR-BAMAKO-KOULIKORO		
<p>Les gouvernements du Mali et du Sénégal ont lancé le processus de la mise en concession intégrale du chemin de fer Dakar-Bamako. L'objectif des autorités des deux pays est d'améliorer la compétitivité des transports internationaux, sur le marché duquel s'exerce une forte concurrence.</p>		
<p>Le capital de la société concessionnaire sera détenu à 51% au moins par un actionnaire privé (dit "actionnaire de référence") constitué sous forme de société anonyme régie par le droit de l'OHADA.</p>		
<p>Le concessionnaire sera responsable, sur le chemin de fer Dakar-Bamako-Koulikoro, de l'exploitation technique et commerciale des services de transport ferroviaire des marchandises et voyageurs, de l'entretien, de l'exploitation, du renouvellement et de l'aménagement des infrastructures ferroviaires et de la gestion foncière du domaine ferroviaire concédé.</p>		
<p>Les entreprises intéressées par ce présent avis sont invitées à se faire connaître auprès de l'organe exécutif en adressant une correspondance à cet effet au plus tard le 30 avril 2001, aux adresses suivantes:</p>		
Ministère des Travaux Publics et des Transports Att: Seydou SISSOKO Bamako, MALI BP 17759 546 rue 214 Hippodrome Tel: +223 22 29 01 Fax: +223 22 08 74 Email: ssimpara@cefib.com	La Cellule de Gestion et de Contrôle du Portefeuille de L'Etat Ministère de l'Economie et des Finances Att: Mr. Sarigne Ahmadou Camara 3e étage, Immeuble Electra 2 Rue Malan, Dakar, SENEGAL Tel: +221 823 3428 Fax: 221 822 5831 Email: ogope@primature.sn	CPCS Transcom Ltd. Att: Joseph Jones 150 Isabella St., Penthouse Floor Ottawa, K1S 1V7 CANADA Tel: +1 613 237-2500 Fax: +1 613-237-4494