



HAL
open science

Les villes secondaires dans les relations villes-campagnes :

Helene Mainet, Ephantus Kihonge

► **To cite this version:**

Helene Mainet, Ephantus Kihonge. Les villes secondaires dans les relations villes-campagnes : . Territoire en mouvement. Revue de Géographie et d'Aménagement, 2015, Villes d'Afrique de l'Est en mutation, 27-28. hal-01465308

HAL Id: hal-01465308

<https://hal.science/hal-01465308v1>

Submitted on 11 Feb 2017

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

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

Les villes secondaires dans les relations villes-campagnes : rôle et capacité d'adaptation des petits entrepreneurs urbains

Hélène MAINET
Maître de conférences en Géographie
Ephantus KIHONGE
Docteur en géographie

Clermont Université, Université Blaise Pascal, EA 997 CERAMAC, BP 10448, F-63000
Clermont-Ferrand, France

Villes petites et moyennes, relations villes-campagnes, intermédiaires, petites entreprises, Afrique de l'Est

Dans les régions densément peuplées d'Afrique de l'Est, les villes petites et moyennes sont présentées comme jouant un rôle important dans l'interface urbain-rural en pleine évolution. Les petits entrepreneurs y sont nombreux et dynamiques et comptent parmi les acteurs actifs des activités marchandes et de service. Pourtant, leur intégration dans les systèmes relationnels est asymétrique : s'ils semblent être centraux dans les activités de desserte des zones rurales (flux entrants), ils sont très concurrencés dans les flux sortants (logique de collecte et débouchés des productions agricoles) par d'autres acteurs ruraux (coopératives paysannes) et urbains (grandes entreprises, intermédiaires en tout genre). A travers eux, c'est le rôle des villes secondaires dans les systèmes d'intégration spatiale et économique qui est en jeu, dans le contexte actuel.

Secondary towns in urban-rural linkages: role and adaptability of small urban entrepreneurs

In densely populated East Africa mountains, small and medium sized towns are said to play an important role in changing urban-rural linkages. Small entrepreneurs and enterprises (SMEs) are numerous and dynamic and are part of the active stakeholders in trade and services activities and businesses. However, their integration in relational systems is asymmetric: if they are key actors for inward flows (supplying rural zones from outside areas), they are challenged by other stakeholders (cooperatives, bigger enterprises and middlemen) for outward flows (collecting and distributing farm productions). The issue of by-passing effects for secondary towns in spatial and economic integration networks is important.

Small and medium sized towns, urban rural linkages, middlemen, SMEs, East Africa

Dans les régions très densément peuplées d'Afrique orientale, les villes petites et moyennes, souvent qualifiées de « secondaires » en référence au poids important tenu par les métropoles, sont présentées dans la littérature scientifique comme jouant un rôle premier dans l'organisation des territoires et notamment dans l'interface urbain-rural. Elles occupent à proprement parler une fonction d'intermédiaire, facilitant les interrelations entre territoires. Pourtant, les changements globaux, tels que la mondialisation et la métropolisation affectent profondément territoires et populations. Le processus actuel de métropolisation tend, théoriquement du moins, à affaiblir les niveaux inférieurs de la hiérarchie urbaine (à travers la concentration des populations et des activités dans les grandes villes ; l'intégration à des

réseaux économiques mondialisés, dont les centres décisionnels sont souvent situés dans les aires métropolitaines, voire à l'étranger ; l'adoption de modèles urbanistiques importés).

Dans ce contexte en mutation, la place tenue par les petits entrepreneurs privés permet d'analyser les réponses « par le bas », les logiques et stratégies d'adaptation mises en œuvre par les citoyens. La prolifération des petits acteurs privés dans des domaines comme les transports urbains ou de proximité, les services à l'agriculture ou l'artisanat est visible dans les économies et dans les paysages. Avec des capacités d'épargne et un capital souvent réduits, ils arrivent à mobiliser des réseaux relationnels et spatiaux permettant de dépasser le simple bricolage pour mettre en œuvre des stratégies parfois innovantes. Des travaux de terrain menés dans des petites villes du Kenya (région du Mont Kenya)¹ permettent d'illustrer les stratégies de ces petits entrepreneurs urbains qui échappent parfois à tout cadre institutionnel.

A travers eux, c'est toute la question de la place des villes secondaires dans une Afrique urbaine en mutation qui se pose, entre possible court-circuitage de ce niveau urbain par des relations directes entre ruraux et métropoles et renforcement du rôle ancien d'intermédiation.

1- Le rôle d'intermédiaires des villes secondaires dans les relations villes-campagnes en Afrique : une nécessaire adaptation aux évolutions récentes

Au-delà des définitions statistiques ou officielles des villes petites et moyennes qui varient d'un pays à l'autre et entre auteurs, ce qui importe, c'est bien leur positionnement d'interface dans un espace relationnel qui articule dynamiques urbaines de rang supérieur et dynamiques rurales ; leur place dans des semis et réseaux urbains (plus ou moins denses et structurés selon les pays) et la proximité ou l'éloignement des métropoles ou capitales qui génèrent des logiques de complémentarité, de concurrence ou d'autonomie variables.

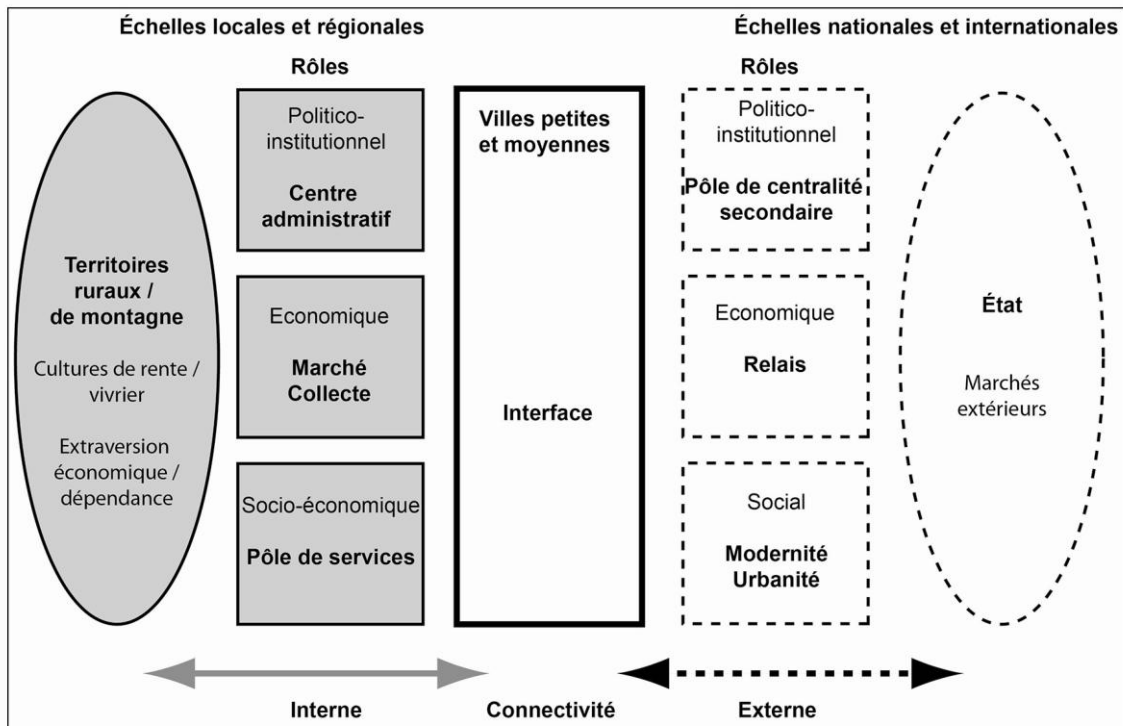
1.1 La place classiquement observée des villes petites et moyennes dans les relations villes-campagnes : un positionnement d'interface

L'analyse bibliographique sur les villes secondaires et sur les relations villes-campagnes laisse apparaître des éléments intéressants de positionnement (figure 1). Deux aspects classiques d'intermédiation sont le domaine politique et les activités économiques.

L'impact de l'urbanisation « descendante » et du rôle de l'Etat est souvent rappelé (Pourtier, 1991 ; Bertrand, 1993 ; Simon, 1992) à travers le « lien génétique » entre villes et Etats en Afrique. De nombreuses villes secondaires sont nées d'une fonction initiale de contrôle administratif (aux époques coloniales et postcoloniales). Sur les plans politique et administratif, elles exercent souvent le rôle de chef-lieu de préfecture, de sous-préfecture ou de district où habite le personnel des services publics et privés. Elles sont, de ce fait, bien équipées et possèdent un secteur tertiaire bien développé. On y trouve un grand choix de biens et services, des infrastructures importantes et fonctionnelles, un système scolaire assez complet, ainsi que des services de santé et des activités financières. Ce contexte a beaucoup évolué avec les politiques de décentralisation menées depuis les années 1990 qui accroissent le rôle des acteurs locaux, mais aussi posent des enjeux de représentativité et de légitimité politique.

¹ Recherches de terrain conduites dans le cadre du programme CORUS 6165 « Montagnes et villes moyennes en Afrique de l'Est. Flux de populations, de ressources et gestion des environnements », 2008-2012.

Figure 1 : les villes petites et moyennes, intermédiaires dans les relations villes-campagnes



Source : H. Mainet

La fonction de marché et de centre de commerces et de services est également importante, en lien étroit avec le développement des zones rurales (répondre aux besoins des populations locales et des zones environnantes). Du point de vue économique, les villes petites et moyennes sont le centre de collecte des productions agricoles et servent aussi souvent de lieux de grand marché hebdomadaire (Chaléard et Dubresson, 1997 ; Southall, 1988 ; Baker, 1990). Quotidiennement, elles restent des lieux de ravitaillement en produits manufacturés pour les citadins et les populations rurales. La fonction de redistribution des produits agricoles est aisément identifiable dans ces villes, à travers l'omniprésence de boutiques vendant légumes, fruits ou produits laitiers. Plus largement, et plus récemment, les petites villes sont considérées comme jouant un rôle important dans l'articulation de leur arrière-pays avec les marchés nationaux et internationaux. Elles offrent aussi aux populations rurales des opportunités d'emploi non agricoles, élargissant ainsi la base économique locale. Les acteurs fournissent services et infrastructures aux hinterlands régionaux (Satterthwaite et Tacoli, 2003).

Parallèlement, la place tenue par les villes secondaires dans les mobilités et les migrations temporaires ou pendulaires, est importante, notamment dans les migrations circulaires : étapes vers la grande ville, mais aussi recours et refuges en temps de crise (Lombard et Ninot, 2012 ; Bruneau, 2002 ; Labazée et Fauré, 2002). Les villes petites et moyennes sont des centres pour toutes sortes de mobilités, depuis et vers les zones rurales. Les réseaux de transport sont développés dans et autour des villes intermédiaires, pour les déplacements quotidiens ou hebdomadaires, le transport des personnes et des marchandises. Les acteurs privés, locaux ou nationaux ont investi ce champ économique, jouant un rôle crucial dans l'intégration de ces économies aux marchés nationaux et internationaux.

Enfin, les villes petites et moyennes sont vues comme des relais à la diffusion de l'urbanité dans les campagnes, avec des logiques de modernisation mais aussi d'uniformisation. On remarque que peu de travaux portent spécifiquement sur les changements induits dans les sociétés urbaines des villes petites et moyennes : hybridité sociale et identitaire, spécificités des modes de vie et des modes d'habiter en ville secondaire ? A l'instar de travaux d'anthropologie urbaine (Hilgers, 2012), se pose la question d'un état d'esprit des habitants et la conscience de vivre dans une ville secondaire. Ces études insistent sur le fait que la petitesse d'une ville est directement liée à un état d'esprit, une attitude, une disposition, à la conscience d'occuper une position dans un espace relationnel qui situe la ville entre le monde rural et la métropole (Bell et Jayne, 2009).

Cependant, ce rôle d'interface est en constant renouvellement, en raison des changements tant locaux que globaux qui agissent sur le système relationnel des villes secondaires. En la matière, des logiques d'évitement des villes secondaires par les relations directes entre acteurs urbains des grandes villes et acteurs ruraux ne sont pas récentes. G. Sautter signalait dès 1978 « qu'il existe des courts-circuits reliant directement les campagnes et les grands centres » pour rappeler que « les petites villes restent le lieu privilégié où deux mondes amorcent la fusion » (Sautter, 1978). Les dynamiques territoriales des hautes terres d'Afrique orientale offrent un bon exemple d'analyse du rôle actuel des villes secondaires.

1.2 La délicate adaptation aux évolutions récentes : exemple de l'Afrique de l'Est

Les Hautes terres d'Afrique de l'Est sont des lieux privilégiés pour observer la place tenue par les villes secondaires dans les relations villes-campagnes et les évolutions en cours (Bart, 2006). Elles dessinent un large croissant fertile, réceptacle de mobilités anciennes pour des populations attirées par des conditions écologiques exceptionnelles. Terres d'élection de l'agriculture commerciale, elle-même moteur des économies coloniales et nationales, ces régions ont été placées, sauf en Tanzanie, au « cœur du compromis territorial et social autour duquel s'est construit l'Etat » (Charlery *et al.*, 2009). Les années 1980 ont marqué une rupture dans leur mode de développement. Les dynamiques démographiques, l'effondrement des rentes agricoles traditionnelles, l'ouverture de nouveaux marchés (essor rapide et spectaculaire du vivrier marchand), la libéralisation de l'économie, les politiques d'ajustement, la crise financière des Etats sont autant de facteurs qui ont modifié de façon radicale les structures de l'accumulation économique comme celles des identités sociales qui ont toujours été fluides. Le modèle de développement est resté profondément rural mais les villes font entièrement partie du territoire des montagnes peuplées d'Afrique de l'Est qui sont ceinturées de petites localités et de villes moyennes aux fonctions commerciales et logistiques affirmées. Les relations entre hautes terres et basses terres, entre villes et campagnes, structurent les territorialités de ces « bastions de la ruralité » et les villes secondaires y jouent pleinement un rôle d'intermédiation (Charlery *et al.*, 2009 ; Mainet et Edouard, 2013).

Avec l'intensification des politiques de libéralisation dans des pays comme l'Ouganda et la Tanzanie, un nombre croissant d'acteurs sont impliqués dans les relations villes-campagnes. Les villes petites et moyennes sont plus que jamais pourvoyeuses de nombreux services publics et privés, notamment en lien avec les activités rurales (agricoles et non agricoles). Les secteurs d'activités comme les transports, les services financiers et de crédits concernent à la fois les populations des villes et des campagnes environnantes (Rondinelli, 1988 ; Tacoli, 1998). Les anciennes structures comme les grandes coopératives paysannes sont concurrencées pour fournir les producteurs en intrants agricoles et doivent aujourd'hui compter avec la présence de nombreuses structures associatives ou privées, de tailles variables

qui peuvent offrir des prix et des conditions de paiements plus attractifs pour les producteurs. Il est frappant de voir le nombre de boutiques dédiées au commerce d'intrants agricoles (engrais, produits phytosanitaires, semences, etc.) dans les rues des villes secondaires de ces zones de montagne, désormais largement tournées vers le vivrier marchand. Les évolutions sont également notables dans le domaine des services financiers. Des structures associatives comme les SACCOs (*Savings and Credit Cooperative Societies*) se sont développées, sous l'impulsion d'organisations non gouvernementales mais les structures commerciales privées ne sont pas en reste. Les villes secondaires disposent d'antennes de structures nationales, souvent opérationnelles depuis quelques années, qui proposent un accès facilité au crédit (microcrédit) pour les producteurs agricoles mais aussi les entrepreneurs non agricoles de la région.

Par ailleurs, la fonction de marché est renforcée grâce à l'essor du maraîchage dans la plupart des hautes terres (développement de la culture des légumes et des fruits pour répondre à la demande urbaine croissante). S'il apparaît que des relations marchandes directes se développent entre territoires ruraux et villes principales, voire marchés mondiaux, pouvant fragiliser le rôle d'intermédiaire des villes secondaires, les marchés de collecte sont plus actifs que jamais et sont le lieu privilégié de rencontres entre acteurs ruraux et urbains, locaux et extérieurs, directs et intermédiaires (Racaud, 2013).

Dans le contexte actuel de métropolisation, de libéralisation et de réorientation des économies agricoles, la place des villes secondaires dans les systèmes relationnels associant villes et campagnes dépend plus que jamais des stratégies des nombreux acteurs impliqués. Parmi ces derniers, les petits entrepreneurs² locaux sont intéressants à étudier pour mettre en évidence les logiques d'adaptation aux évolutions tant endogènes qu'exogènes. Une étude de cas de petites villes de la région du Mont Kenya (province du Central Kenya) permet d'analyser la place de ces petits entrepreneurs.

2- Les stratégies d'adaptation des petits entrepreneurs dans les systèmes relationnels des villes intermédiaires : l'exemple de la région du Central Kenya

Les petites villes de Sagana et Karatina ont en commun leur accessibilité (bonne situation sur l'axe routier principal reliant Nairobi à la ville moyenne de Nyeri, chef-lieu de province, et le nord du pays³). Elles sont bien insérées dans un réseau urbain structuré par le pôle administratif de Nyeri mais également par les centres économiques que sont les villes moyennes de Muranga ou Embu (carte 1). Les caractéristiques de leur environnement rural entre Mont Kenya et chaîne des Aberdares comptent pour beaucoup dans leur dynamisme économique (productions agricoles diversifiées). Elles sont propices à l'étude du rôle des villes secondaires dans les relations urbain-rural.

Karatina est une municipalité de 8 000 habitants⁴, située à 200 km au nord de la capitale. La petite ville est réputée pour son marché de produits frais qui accueille 1400 vendeurs officiellement enregistrés ainsi qu'un nombre encore plus important de négociants les jours de grand marché (mardi, jeudi et samedi). Son environnement rural dispose d'activités agricoles variées, principalement tournées vers les cultures du café, du thé (petites exploitations

² Les petits entrepreneurs sont étudiés ici à travers les micro et très petites entreprises (*small and medium enterprises*) de moins de 10 employés.

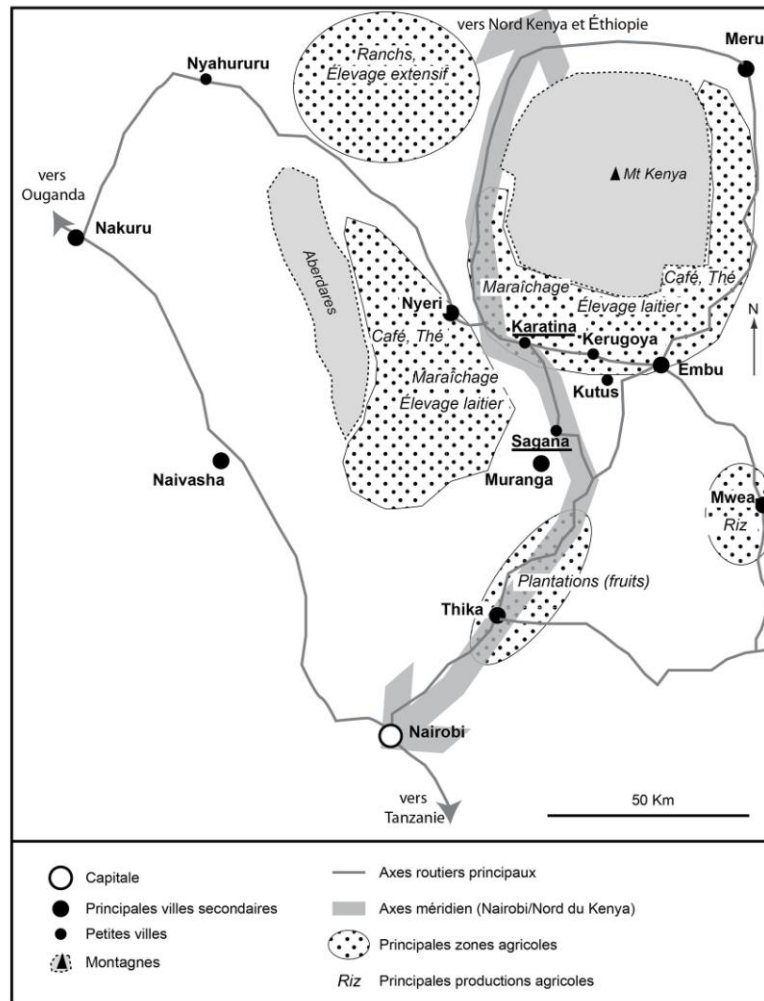
³ L'accessibilité routière de ces villes s'est améliorée avec l'achèvement de la *Super Highway* Nairobi-Thika (50 km en 2 fois 3 voies, ouverte depuis novembre 2012).

⁴ Recensement de 2009, Kenya National Population and Housing Census.

familiales ou grandes exploitations commerciales), l'élevage laitier et l'horticulture (fruits, légumes, fleurs). En 2011, la ville comptait officiellement 3 302 petits entrepreneurs enregistrés (sur un total de 3 602 licences professionnelles).

Sagana est située plus au sud sur l'axe routier principal, à 100 km de Nairobi. La ville compte 10 000 hab., se trouve au cœur d'un hinterland rural dynamique et sert de pôle pour toute la zone méridionale du Mont Kenya. En raison de sa position privilégiée, la ville accueille de nombreuses antennes de grandes entreprises (dépôt céréalier du *National Cereals Board*, brasseries des *Kenya Breweries*, dépôt pétrolier, hangars agricoles de la *Kenya Planters Cooperative Union*, etc.). La ville ne compte que 400 petits entrepreneurs officiels.

Carte 1 : Karatina et Sagana dans la dynamique régionale du Central Kenya



Source : H. Mainet

La place des petits entrepreneurs est donc différente dans les deux villes, avec un nombre plus important à Karatina où les grandes entreprises sont moins présentes. Un travail plus spécifique auprès des petits entrepreneurs relevant des secteurs commerciaux et de services permet de mettre en évidence leurs caractéristiques et positionnement⁵ (Kihonge, 2014b).

2.1 Un rôle important des petits entrepreneurs dans les activités marchandes

⁵ Analyse basée sur des enquêtes menées auprès d'un échantillon de 130 petits entrepreneurs à Karatina et 70 à Sagana.

D'après les résultats, les principales caractéristiques des entrepreneurs font ressortir une surreprésentation masculine qui se retrouve également au niveau national (52 % d'hommes, contre 48 % de femmes d'après CBS, KREP, ICEG, 1999). Ce sont majoritairement des jeunes adultes (70 % ont moins de 35 ans) avec un niveau d'éducation secondaire (tableau 1).

Tableau 1- Caractéristiques des petits entrepreneurs

Caractéristiques	Pourcentage
Age	
18-35 ans	70,0
36-60 ans	27,0
61 ans et plus	3,0
Genre	
Homme	55,6
Femme	44,4
Statut marital	
Marié	63,8
célibataire	36,2
Niveau d'études	
Supérieur	18
Secondaire	48,5
Primaire	33,5

Source: E. Kihonge (2014a)

Les entreprises sont relativement récentes (l'âge moyen de création est de 2,1 ans). Les données montrent qu'environ 70 % des entreprises ont été créées depuis moins de 5 ans et seulement 13 % depuis plus de 10 ans. La majorité de ces structures (53,3 %) sont des entreprises individuelles sans employé, presque 30 % ont un ou deux employés et seulement 9 % comptent entre 6 et 10 employés. La moyenne d'employés par entreprise est de 1,6 (la moyenne nationale est de 1,8 employé). Le capital initial provient majoritairement d'apports personnels et familiaux (plus de 74 % des entrepreneurs) avec un faible recours aux emprunts bancaires (pour 21,7 % des entrepreneurs). La majorité de ces entreprises (32,6 %) a démarré avec un capital de 10 000 à 50 000 shillings kenyans⁶ (tableau 2).

Tableau 2- Capital initial investi

Tranches	%
Ksh 500 ou moins	4,0
Ksh 501-1000	2,9
Ksh 1001-2000	5,1
Ksh 2001-5000	15,4
Ksh 5001-10 000	19,4
Ksh 10 001-50 000	32,6
Plus de 50 000	20,6
Total	100

Source: E. Kihonge (2014a)

C'est notamment vrai pour les femmes entrepreneurs qui ne sont que 10 % à avoir recours à un crédit bancaire et qui privilégient l'épargne familiale ou les relations partenariales au sein

⁶ Taux de conversion : 1000 Ksh équivalent à 8,7 € (août 2014)

de petits groupes d'entrepreneuses. Ces entreprises sont majoritairement impliquées dans des activités marchandes (plus de 77 % des licences professionnelles en 2011 à Karatina) mais on observe une diversification des activités liées aux transports et aux services.

Tableau 3 - Licences professionnelles officielles à Karatina (Kenya)

Type d'activités (selection)	Nombre	%	
Commerce	2807	77,90	
dont			
	Colporteur sans véhicule à moteur	884	24,52
	Petit commerce, boutique, magasin de détail (max. 5 pers.)	850	23,58
	Commerce moyen, boutique, magasin de détail	593	16,45
	Commerce informel semi-permanent	227	6,20
	Grand commerce, boutique, magasin de détail	136	3,77
	Autre commerce de gros ou de détail	41	1,13
	Petit commerce/service informel	20	0,55
	Colporteur avec véhicule à moteur	5	0,13
Restauration/hébergement	271	7,52	
Transport et stockage	153	4,24	
dont			
	Opérateur de transport indépendant (1 véhicule)	37	1,03
	Petite compagnie de transport (de 2 à 5 véhicules)	19	0,53
	Compagnie de transport moyenne (de 6 à 30 véhicules)	7	0,19
Services financiers et techniques	150	4,16	
dont			
	Opérateur technique indépendant	32	0,88
	Petite entreprise de service/profession libérale (jusqu'à 2 pers.)	12	0,33
	Grand service financier (plus de 25 pers.)	8	0,22
	Service financier moyen (de 6 à 25 pers.)	8	0,22
	Petit service financier (max. 5 pers.)	4	0,11
Artisanat et industrie	147	4,08	
dont			
	Petit atelier/réparation	121	3,35
	Atelier moyen/réparation	4	0,11
	Etablissement industriel moyen (de 6 à 75 empl.)	1	0,02
	Petit établissement industriel (plus de 15 empl.)	1	0,02
Education, santé, loisirs	58	1,60	
Agriculture	18	0,50	
Total	3604	100,00	

Source: Karatina Municipal Council (2011)

Il y a donc un réel dynamisme des petits entrepreneurs dans les domaines privilégiés de l'articulation urbain-rural (activités marchandes, transports, services). Pourtant, le contexte actuel de mutation des activités économiques ne leur est pas nécessairement favorable. Ils doivent s'adapter aux évolutions socio-économiques et aux concurrences tant locales qu'extérieures.

2.2 Une place asymétrique et concurrencée dans le système relationnel des villes secondaires

Karatina et Sagana sont entourées de riches zones agricoles et on pourrait s'attendre à ce que les petits entrepreneurs, très nombreux dans les activités marchandes, soient très impliqués dans la valorisation économique des activités agricoles locales (logique de marché et de centre de collecte). Or, on observe que seulement 12,4 % d'entre eux s'approvisionnent dans les zones rurales environnantes. A l'inverse, plus de la moitié (51,1 %) « importent » leur produits d'autres villes régionales ou nationales. Ceux qui s'approvisionnent en ville représentent 36,5 % (tableau 4).

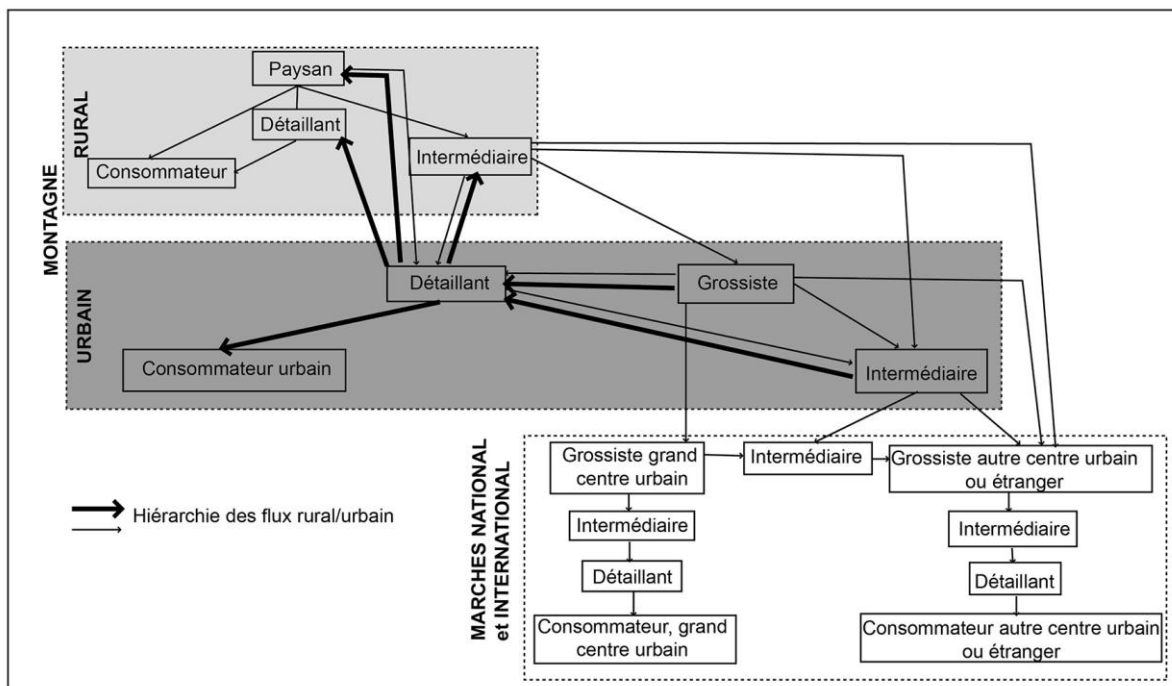
Tableau 4- Les lieux d'approvisionnement des petits entrepreneurs de Karatina et Sagana

Lieux	Pourcentages
Dans la ville	36,5
Dans les zones rurales	12,4
Dans d'autres villes	51,1
Total	100,0

Source: E. Kihonge (2014a)

De plus, sur les 12,4 % qui s'approvisionnent dans les zones rurales environnantes, seuls 25,4 % relaient les productions vers les marchés nationaux et internationaux. La grande majorité (74,6 %) sert à alimenter la demande urbaine locale. On observe donc un rôle asymétrique des petits entrepreneurs dans le système relationnel des petites villes : leur place dans les flux « entrants » (en provenance des régions et marchés extérieurs) est plus importante que pour les flux « sortants », venant des zones rurales proches (figure 2).

Figure 2 : La place des petits entrepreneurs dans le système relationnel d'échange



Source : H. Mainet d'après Racaud (2013)

On peut donc supposer que la majorité des productions agricoles locales soit court-circuitent les acteurs des petites villes (relations directes entre producteurs ou acteurs ruraux et acteurs urbains de villes plus importantes) soit atteignent les petites villes par le biais d'intermédiaires (acteurs ruraux servant de relais entre les producteurs et les détaillants urbains ; organisations ou entreprises plus importantes). Le rôle de ces intermédiaires (*middlemen*) est nettement visible, à travers la part importante des approvisionnements « dans la ville », y compris pour des produits agricoles. De nombreux détaillants urbains sont revendeurs secondaires de productions agricoles. Le nombre de revendeurs primaires (approvisionnement direct dans les zones rurales) étant comparativement assez faible.

L'existence d'acteurs fortement impliqués dans les relations urbain-rural constitue autant de concurrents pour les petits entrepreneurs locaux. Les *SACCOs* (associations de producteurs), les acteurs intermédiaires extérieurs (grossistes, commerçants, transporteurs) et les plus grandes entreprises ont un impact non négligeable sur les petits entrepreneurs des petites villes dans leur rôle d'intermédiaire des productions rurales vers les centres urbains (flux sortants). Des productions agricoles commerciales comme le café, le thé, le riz ou les produits laitiers sont largement aux mains des associations de producteurs. Ces coopératives ont des centres de collecte dans les zones rurales et des aires de stockage en ville. Dans la mesure où elles offrent des services (financiers et non financiers) à leurs membres, permettent également une relative stabilité des prix ainsi qu'un contrôle de qualité en amont de la filière, elles favorisent le « court-circuitage » des acteurs urbains locaux.

Les grandes entreprises sont également des concurrents directs dans la mesure où elles traitent directement avec les producteurs (contractualisation directe) ou avec les commerçants ruraux quand elles n'ont pas purement et simplement leurs propres exploitations agricoles (présence de grandes fermes produisant fleurs, fruits et légumes sur les pentes occidentales du Mont Kenya qui exportent directement vers Nairobi).

Il faut également remarquer que les intermédiaires originaires des grands centres urbains (Nairobi, Thika, Nyeri et Nakuru) jouent un rôle important dans le déclassement des petits entrepreneurs des petites villes. Il est fréquent de voir les commerçants, négociants et

transporteurs urbains acheter directement les fruits et autres produits horticoles dans de petits camions, directement sur les lieux de production. De même, des investissements urbains directs se développent dans les zones rurales : location ou achats de terres agricoles cultivées en maraîchage de rente (pomme de terre, chou, tomate) directement acheminé vers les centres de consommation urbains ou exportés. Cette logique d'accaparement des terres par des investisseurs urbains est également visible en Ouganda (Mont Elgon) et en Tanzanie, dans la région des Uporoto (Racaud, 2013).

La question de l'accessibilité est également importante. Les deux villes sont bien insérées dans les réseaux de télécommunications, avec une couverture très bonne qui permet des relations vocales, textuelles et Internet à bas prix. Les systèmes financiers via les appareils téléphoniques mobiles (*M-pesa*) mis en place par les principaux opérateurs de téléphonie sont opérationnels. Ils permettent aux usagers de faire des opérations financières (retraits, dépôts, transferts entre comptes, paiements de factures) par le biais des téléphones. Le Kenya fait figure en la matière de précurseur dans un domaine en rapide développement à l'échelle du continent africain (Chéneau-Loquay, 2012 ; Ledjou et Randrianasolo-Rakotobe, 2012). Les opérateurs de téléphonie mais également les ONG et organismes de développement agricole favorisent les outils permettant un accès plus direct des producteurs aux marchés. Cette accessibilité numérique est donc un autre concurrent direct des entrepreneurs de services (petits et grands) situés dans les villes petites et moyennes.

Enfin, si l'intégration de ces petites villes dans les réseaux routiers et les connexions avec les autres villes est bonne, il n'en est pas de même pour les relations avec les arrière-pays ruraux, ce qui rend difficile les relations directes entre les petits entrepreneurs et les fournisseurs ruraux. Presque toutes les routes d'accès aux zones rurales sont des pistes carrossables, plus ou moins praticables en période de pluie. Les moyens de transport utilisés varient d'un entrepreneur à l'autre selon la distance à parcourir et la quantité de produits à acheminer. D'après les enquêtes, seulement 18 % des petits entrepreneurs de Karatina et Sagana peuvent utiliser de gros camions pouvant atteindre facilement les zones rurales enclavées ou mal desservies. Les *matatus* (mini-bus de transport en commun) sont le principal moyen de transport utilisé pour le transport de passagers mais aussi pour de « petites » quantités de marchandises (les *matatus* étant parfois autant chargés en marchandises qu'en passagers quand un entrepreneur ne les loue pas carrément pour son usage personnel de transport). Les taxis-motos (*boda boda*) sont également très utilisés, surtout pour les plus courtes distances. Enfin, des moyens plus traditionnels comme les charrettes tractés par des ânes sont courants. Il faut noter que le transport à pieds ou à dos d'animaux est utilisé par 7 % des petits entrepreneurs interrogés (notamment à Sagana dont l'aire d'approvisionnement est plus restreinte qu'à Karatina).

2.3 Des stratégies socio-économiques multiscalaires

Pour faire face à ces concurrences et être présents dans les flux relationnels des villes secondaires, les petits entrepreneurs développent des stratégies clairement basées sur la complémentarité des ressources territoriales et dépendantes de leurs capacités financières.

L'approvisionnement rural provient majoritairement d'un rayon compris entre 10 et 20 km autour de la petite ville, où on trouve les principales ceintures horticoles. Au-delà (21 à 30 km, sur les pentes montagneuses), les zones de production de culture commerciales (café et thé) entraînent une diminution de l'approvisionnement direct vers les petites villes.

Dans la majorité des cas (plus de 75 %), les petits entrepreneurs urbains impliqués dans le commerce des productions agricoles se déplacent vers les zones rurales pour aller

s'approvisionner (seuls un quart d'entre eux est approvisionné directement par les producteurs). L'enquête montre également que presque la moitié de ces commerçants renouvellent leur stock quotidiennement (13 % sur une base hebdomadaire). Cela s'explique par le fait que les petits entrepreneurs sont engagés dans des activités destinées à une demande locale, de produits frais et périssables (fruits, légumes).

Outre la plus grande facilité à investir ces secteurs marchands (proximité géographique ; capital initial peu important ; niveau de qualification peu élevé), cela est dû aussi à l'importance des relations avec les zones rurales alentours. Les autochtones kikuyu sont majoritaires parmi les petits entrepreneurs, soit natifs de la ville soit ruraux des zones proches venus s'installer en ville pour démarrer ou développer leur activité. Les relations avec le village d'origine sont importantes, sur les plans familial et social (visites et séjours très réguliers, construction d'une maison dans la perspective d'y retourner pour les vieux jours) mais également économique (existence fréquente d'une activité agricole qui permet de compléter d'activité urbaine, et inversement, selon les saisons et le contexte économique). La complémentarité urbain-rural joue pleinement un rôle d'amortisseur de crise.

Parallèlement, un certain nombre de petits entrepreneurs sont reliés aux marchés nationaux et internationaux. Des produits comme la banane et le fruit de la passion peuvent être achetés en petites quantités et acheminés en vrac vers l'Ethiopie par des intermédiaires locaux de Karatina. A Sagana, les petits entrepreneurs sont des acteurs importants du marché local du riz (*pichori* produit un peu plus à l'est dans la zone de Mwea), grâce à l'axe Nairobi/Addis-Abeba (carte 1). De nombreuses petites boutiques de riz sont localisées le long de la route principale et sont des arrêts fréquents pour les voyageurs en route vers le Nord du Kenya et l'Ethiopie ou vers Nairobi. Le riz est acheté en sacs de 90 kilos et ensuite réemballé en petites quantités, les commerçants apposant leur propre marque sur des sacs de 1 à 2 kilos. En plus de l'échoppe de Sagana, certains commerçants disposent de boutiques le long de l'axe routier, à Muranga ou Thika (qui correspondent aux arrêts des lignes de bus).

L'approvisionnement sur les marchés extérieurs est important. Il nécessite de la part des petits entrepreneurs des stratégies plus complexes car le capital à investir est plus élevé (distance, coût des transports, risques accrus). Pour exemple, ce groupe de cinq femmes rencontré sur le marché de Karatina, toutes originaires du même village proche, âgées entre trente et cinquante ans, qui s'est constitué en 2005 (à l'initiative de la plus âgée d'entre elles, sur la base de relations de confiance et selon un principe de cooptation). Elles mutualisent leur épargne pour acheter des denrées alimentaires (principalement des céréales et des grains) qu'elles achètent directement dans les zones de production (dans un rayon de 50 à 60 Km pour le riz, jusqu'à plusieurs centaines de kilomètres pour le maïs et les haricots qu'elles vont chercher à Busia, à la frontière avec l'Ouganda, ce qui nécessite jusqu'à cinq jours de déplacement). Leur groupe affrète régulièrement un camion de 20 tonnes pour acheminer les productions jusqu'à Karatina où elles se les partagent pour les revendre. Chacune est responsable de la vente de sa part. L'une d'elles loue à la Municipalité un étal permanent sur le marché (qui sert surtout à stocker la marchandise) ainsi qu'un étal semi-permanent à l'extérieur du marché (qu'elle sous-loue officieusement). Elle revend au détail ou en demi-gros sur le marché (à des consommateurs urbains ou ruraux ou à des revendeurs) ou auprès de gros clients réguliers de la ville et des environs (cantines des écoles, hôtels). Le groupe ne dispose pas de compte bancaire et n'a recours à aucun investissement extérieur.

Ainsi, l'association entre consœurs, la mutualisation des frais et des risques, la complémentarité des sources d'approvisionnement et des clientèles, témoignent-elles de vraies stratégies économiques et sociales mais aussi de l'investissement nécessaire (en temps, en argent, en capital social) pour développer ces activités commerciales.

Conclusion

L'exemple du Central Kenya illustre l'existence d'un système relationnel asymétrique dans lequel s'insèrent les petits entrepreneurs des villes secondaires. Les flux entrants (des marchés extérieurs vers la consommation locale) sont importants pour l'activité des petits entrepreneurs des petites villes. Ces derniers jouent bien un rôle d'intermédiaire pour l'approvisionnement en marchandises et services des populations urbaines et rurales. Cependant, ils tiennent une place beaucoup plus réduite comme relais des flux « sortants », à destination des marchés extérieurs. Les flux petites villes/campagnes sont deux fois plus élevés que les flux campagnes/petites villes.

En dehors de la qualité des relations terrestres avec l'hinterland rural, les raisons essentielles de cette différenciation sont liées à la concurrence marquée des associations de producteurs, des grandes entreprises et des intermédiaires urbains qui court-circuitent les petites villes et leurs acteurs en organisant des relations plus directes entre les zones rurales et les grandes villes. Les petites villes sont donc largement cantonnées à un rôle d'approvisionnement local et à celui, certes important mais beaucoup moins concurrentiel, de desserte de la population rurale. Ces acteurs du quotidien assurent des activités de base dans la revente et la transformation de produits importés ou locaux. Les retombées de l'extraversion des économies rurales (notamment celle des productions agricoles dynamiques et à forte valeur ajoutée) échappent largement aux petits acteurs et notamment à ceux des petits pôles régionaux. La jeunesse des petites entreprises est un signe de vitalité économique, mais aussi de fragilité. Le capital financier est relativement faible et ne permet pas d'investissements ou de développements à même de les positionner sur des marchés autres que locaux.

Dans un contexte de recompositions, la place traditionnelle des villes petites et moyennes comme interfaces entre économies et territoires urbains et ruraux semble à la fois renforcée (avec le développement de grands marchés urbains de collecte et de redistribution comme celui de Karatina) mais aussi concurrencée. Les stratégies des nombreux acteurs ne bénéficient pas nécessairement directement aux villes petites et moyennes et des effets de court-circuitage sont visibles à travers la relation directe entre zones rurales (et producteurs) et marchés urbains extérieurs (soit étrangers soit de grandes villes nationales). Le rôle des intermédiaires urbains exogènes est ici primordial. Ce qui est en jeu, c'est bien la capacité des acteurs locaux à capter une partie de ces flux et de leurs retombées économiques.

Bibliographie

- Baker J., dir., 1990, "*Small Town in Africa: Studies in Rural-Urban interaction*", Uppsala: Scandinavian Institute of African Studies, 268 p.
- Bart F., 2006, « La montagne au cœur de l'Afrique orientale », *Les Cahiers d'Outre-Mer*, 235, Juillet-Septembre, pp.307-322
- Bell D. and Jayne M., 2009, "Small Cities? Towards a Research Agenda", *International Journal of Urban and Regional Research*, Volume 33.3 September 2009, pp.683-699
- Bertrand M., 1993, « Plaidoyers pour les centres urbains secondaires en Afrique au sud du Sahara », *Tiers-Monde*, 1993, tome 34, n°133, pp. 117-138
- Bruneau J-C, 2002, « Crise des sociétés et exurbanisation en Afrique tropicale », *Historiens et Géographes*, n°379, pp. 91-102
- CBS, K-REP and ICEG, 1999, "A National Survey of Small and Micro Enterprises in Kenya", Nairobi, 162p.

- Chaléard J.-L. et Dubresson A., 1997, « Un pied dedans, un pied dehors, à propos du rural et de l'urbain en côte d'ivoire », *Tropiques : lieux et liens*, ORSTOM, collection didactique, pp. 277-290
- Charlery de la Masselière B., Nakileza B., Uginet E., 2009, « Le développement du maraîchage dans les montagnes d'Afrique de l'Est : les enjeux », *Cahiers d'Outre-Mer*, Bordeaux, n°247, 311-330
- Chéneau-Loquay A., 2012, « La téléphonie mobile dans les villes africaines. Une adaptation réussie au contexte local », *L'Espace géographique* 1/ 2012 (Tome 41), p. 82-93
URL : www.cairn.info/revue-espace-geographique-2012-1-page-82.htm.
- Hilgers M., 2012, « Contribution à une anthropologie des villes secondaires », *Cahiers d'études africaines*, 2012/1 n° 205, p. 29-55
- Karatina Municipal Council, 2011, Data on official registration of small and medium enterprises, 1p.
- Kihonge E., 2014a, *The Role of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Small Towns in Rural-Urban continuum: the case of Sagana and Karatina in Mount Kenya Region, Central Kenya*, thèse de doctorat en Géographie soutenue à l'Université Blaise Pascal, 182p.
- Kihonge E., 2014b, "Secondary towns and rural interactions in Eastern Africa: the small role of SMEs in small towns in forward linkages", in Kwiatek-Soltys *et al.* (eds.), *Small and Medium towns' Attractiveness at the beginning of the 21st century*, PUBP, CERAMAC serie n°33, 312p., pp.287-300
- Labazée P. et Fauré Y.-A. (dir.), 2002, *Socio-économie des villes africaines*, Paris, Karthala-IRD, 558 p.
- Ledjou J.-M. et Randrianasolo-Rakotobe H. (dir.), 2012, *Des réseaux et des hommes ; les Suds à l'heure des TIC*, Kathala, 432p.
- Lombard J. et Ninot O., 2012, « Des mobilités aux transports. Regards croisés en Afrique de l'Ouest », *Echogéo*, n° 20 avr-juin
- Mainet H. et Edouard J.-C., 2013, « Territorialités rurales et villes intermédiaires dans les montagnes d'Afrique de l'Est : vers un renouvellement des fonctions ? », in Charlery B., Thibaud B. et Duvat V. (dir.), *Dynamiques rurales dans les pays du Sud. L'enjeu territorial*, Presses universitaires du Mirail, Toulouse, 410p., pp. 157-170
- Pourtier R., 1991, « Petites villes et villes moyennes : développement local et encadrement étatique », *Afrique contemporaine*, numéro spécial Villes d'Afrique, Documentation française, pp.82-97
- Racaud S., 2013, « Intégration territoriale d'une montagne en transition aux marchés urbains, le cas des Poroto Mountains, Tanzanie », in B. Charlery de la Masselière, B. Thibaud, V. Duvat (dir.), *Dynamiques rurales dans les pays du Sud. L'enjeu territorial*, PUM, Toulouse, 410 p., pp. 141-156
- Rondinelli D. A., 1988, "The Market Towns and Agriculture in Africa: The Role of Small Urban Centres in Economic Development", *African Urban Quarterly*, pp.3-10
- Satterthwaite D. and Tacoli C., 2003, *The urban part of rural development: the role of small and intermediate urban centres in rural and regional development and poverty reduction*, report, IIED, 74p.
- Sautter G. 1978. « Réflexions sur les « petites villes » dans les pays en voie de développement », *Travaux et Documents de Géographie Tropicale*, n° 45, pp.393-420
- Simon, D. (1992), "Conceptualizing small towns in African development" in Baker, J. and P.O. Pedersen (editors), *The Rural-Urban Interface in Africa: Expansion and Adaptation*, The Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala, pages 29-50.
- Southall A., 1988, "Small Urban Centers in Rural Development: What Else Is Development Other Than Helping Your Own Home Town?" *African Studies Review*, vol. 31, n° 3, "Small Towns in Africa Revisited", Dec., 1988, pp. 1-15. URL: <http://www.jstor.org/stable/524068>

Tacoli C., 1998, "Rural-Urban Interactions: a Guide to the Literature", *Environment and Urbanization*, vol. 10, n°1, April 1998, 20p.