

Il a créé son propre métier:

Vendeur ambulant d'ouvrages spécialisés

Hamadou Harouna a 32 ans. Depuis plus de cinq ans, il sillonne Niamey et ses environs pour vendre des ouvrages et des fascicules sur le développement rural.



Chaque jour, au petit matin, il prend un échantillon de livres et part pour sa tournée: plus d'une trentaine d'ONG nigériennes, quelques bureaux d'étude locaux en passant par les administrations en charge du développe-

ment rural. Peu d'acteurs dans ce domaine échappent à ses visites régulières. Chaque jour, il écoute la radio à l'affût d'un séminaire ou d'une rencontre internationale. Il sait que ce sont des endroits où des acheteurs potentiels apprécient toujours de trouver des nouveautés sur la gestion des ressources naturelles, le financement des communautés rurales ou tout autre thème sur le développement.

▼ Comment a-t-il démarré?

À l'origine de cette initiative, une institution sous-régionale, l'IREN (*Innovations et réseaux pour le développement*), qui, après avoir constaté la difficulté de diffusion des ouvrages publiés sur le développement, a imaginé un système dont l'efficacité a rapidement fait ses preuves. En prélevant sur ses fonds destinés à l'édition de documents, le directeur régional de l'IREN est arrivé à constituer un stock de publications spécialisées. Ceci fait, il lui fallait ensuite trouver un moyen d'en assurer la diffusion tout en renouvelant régulièrement les réserves. L'impulsion étant donnée, comment diffuser les documents quand on connaît les problèmes liés à la mauvaise circulation de l'information et à des services postaux qui laissent souvent à désirer? Hamadou Harouna, un jeune en quête d'emploi est alors contacté. Il va arpenter toute la ville à la recherche de clients pour ses ouvrages. Habitant un quartier excentré de Niamey, il ne rechignera pas devant la peine et parcourt chaque jour plusieurs kilomètres à pied. Ses moyens ne lui permettent pas de prendre le taxi ou le bus. En une matinée, il arrive quand même à rendre visite à cinq ou six ONG de la place et tisse patiemment son réseau de contacts, grâce au bouche à oreille qui lui ouvre aussi la clientèle-

le des nombreux séminaires organisés à Niamey. Il est maintenant connu de tous et les gens l'interpellent: «Ah, voici monsieur IREN!». Son activité est indépendante et il s'octroie une rémunération de 20 % du prix de vente des livres. L'IREN le forme progressivement sur les activités et les spécialisations des différents éditeurs et sa curiosité fait le reste, au gré de ses lectures.

Lorsqu'un séminaire se tient en dehors de Niamey, il s'arrange pour se faire emmener par un des participants. Après quelques années de travail, un gain inespéré au PMU lui permet d'acquérir un vélo. Déplacements plus rapides, stock mobile plus important: son activité se développe. Une rencontre de quatre jours peut lui permettre de vendre pour 250 000 F CFA de livres, parfois plus. Il lui reste alors 50 000 F CFA, presque le quart de la paye mensuelle d'un fonctionnaire! Certes, tous les jours ne sont pas aussi bénéfiques. Ses revenus sont irréguliers mais il peut quand même faire vivre son foyer qui compte actuellement deux enfants.

▼ Son rêve: avoir une mobylette

Pourtant, tout n'est pas rose. Son activité ne lui permet pas toujours d'avoir de quoi remplacer un pneu quand c'est nécessaire et il y a des mois presque sans revenu. Il lui faut alors recourir au crédit pour acheter la nourriture. Hamadou rêve d'une mobylette qui lui permettrait de démarcher la clientèle jusqu'en dehors de Niamey. Il espère aussi pouvoir faire tourner son stock plus rapidement afin de disposer plus fréquemment de nouveautés, car ses clients ont pour la plupart épuisé les collections de documents qu'il diffuse. Il reste en tout cas déterminé à poursuivre ce métier qu'il s'est créé de toutes pièces ■

Denis Pesche