

## Les sociétés de transfert de fonds entre la Suisse et la République démocratique du Congo

*Jules Bagalwa-Mapatano \**, *Laurent Monnier \*\**

« Je pense que si l'on ne sait pas gérer sa famille, on peut difficilement gérer une administration publique. »  
(BMM, directeur de la société de transfert de fonds T.)

Depuis le milieu des années soixante-dix, le Congo (ex-Zaïre) a fait l'expérience d'une dégradation progressive de son économie, de son secteur public, et donc de ses classes moyennes urbaines qui avaient connu une expansion durant la période 1950-1970. La situation catastrophique qui prévaut aujourd'hui n'est pas le fait d'une rupture brutale. Les populations congolaises se sont habituées peu à peu à ne plus compter sur un système institutionnel mis en faillite par une classe politique prédatrice, qui s'était constituée durant le règne de Mobutu. Les Congolaises et les Congolais ont donc appris à se débrouiller par eux-mêmes. Sur le plan local, on a assisté à la multiplication d'initiatives privées pour répondre aux besoins de la population : création d'associations locales de « développement » cherchant l'appui d'ONG occidentales et de diverses petites entreprises artisanales, explosion de la petite économie marchande féminine, etc. Ce sont ces multiples activités que le langage courant a désignées du terme fourre-tout de « secteur informel ». Pour de nombreuses couches de la population, paupérisées, ces activités de survie se sont articulées à des rapports personnels au sein de multiples réseaux, où les « expatriés » de la diaspora ont joué un certain rôle.

Parmi les différentes activités, identifiées au sein de la diaspora congolaise de Suisse, qui s'inscrivent dans le prolongement de celles pratiquées au pays, il nous a semblé pertinent d'aborder un phénomène récent, rendu possible par la mondialisation de l'économie, celui de l'expansion rapide des sociétés de transfert de fonds. Dans le contexte des échanges transnationaux entre la Suisse et la République démocratique du Congo, ces sociétés répondent aux attentes d'un nombre croissant d'« expatriés » congolais de toute condition.

---

\* Assistant à l'IUED (Institut universitaire d'études du développement) à Genève.

\*\* Chargé de cours à l'IUED.

Notre présentation s'articulera sur des séquences d'histoire de vie de deux Congolais de Suisse qui ont lancé des entreprises de ce genre pour capter la demande de leurs compatriotes exilés, désireux d'envoyer de l'argent à leur famille au pays.

### Aperçu sur la diaspora congolaise de Suisse

Avec l'arrivée progressive et continue de quelques centaines de demandeurs d'asile dès 1980 (en moyenne: 300 par année en vingt et un ans), une diaspora congolaise a pris forme en Suisse. Par l'importance numérique des personnes bénéficiant de l'asile politique, cette communauté révèle sa fragilité, car seule une infime minorité de ces requérants obtient un permis d'établissement.

Pour eux, la période vécue dans le cadre de ce statut précaire constitue un rite de passage incontournable en vue d'acquiescer un statut plus stable. Celui-ci leur permet alors de déployer leurs projets tant en Suisse qu'au Congo. Cette période de leur vie s'inscrit dans le prolongement de leurs activités de « débrouille » au Congo, où il s'agissait de faire flèche de tout bois pour assurer sa propre survie, et si possible celle de sa famille. Ici, en Suisse, il s'agit de trouver un créneau qui permette d'atteindre une certaine aisance pour s'atteler à la mise en train d'activités plus rentables, dont les parents, restés au Congo, bénéficieront en priorité.

Or, seuls quelques-uns surmontent cette épreuve et obtiennent une autorisation de séjour stable. Les autres, dont la demande a été rejetée, tentent leur chance ailleurs, dans d'autres pays du Nord, ou essaient de se débrouiller au Congo même, après leur refoulement, en mettant à profit l'épargne, généralement minime, réalisée en Suisse.

Les crises et les guerres qu'a traversées le pays jusqu'à nos jours ont accentué l'extraordinaire mobilité des Congolais, ce qui explique sans doute leur faculté d'adaptation, en tout lieu et en toutes circonstances. Dès leur naissance, leur vie est un long processus d'identification individuelle et collective, au cours duquel ils se glissent d'une identité à une autre, avec plus ou moins d'aisance, mais en tout cas sans complexes.

L'infime minorité qui réussit son épreuve de passage en Suisse témoigne alors – par cette réussite même – du sérieux avec lequel elle s'est moulée dans l'identité « helvétique » selon les critères du lieu de résidence, sans pour autant renier son identité congolaise d'origine.

Par ailleurs, il semble bien que les différentes petites entreprises créées par certains Congolais en vue de transférer des ressources vers leur pays natal ne s'inscrivent pas dans un projet personnel de retour, car celui-ci n'est guère envisagé à court terme, étant donné l'instabilité qui semble se prolonger là-bas (comme il ressort de la totalité de nos entretiens<sup>1</sup>).

---

1 Jules Bagalwa-Mapatano prépare actuellement une thèse sur les réseaux migratoires des Congolais en Suisse. Les extraits d'entretiens présentés dans ce texte proviennent du corpus qu'il a récolté au cours de ces trois dernières années. Les entretiens avec MM. BMM et DMP, les fondateurs des deux sociétés dont il est question dans notre présentation, n'ont donc pas été conçus à cette fin. Ils avaient déjà été réalisés lorsque la revue *Autrepart* a lancé son appel à contributions.

## Aux origines des sociétés de transfert de fonds

Les crises successives des années quatre-vingt-dix au Congo rendirent plus difficiles les contacts des exilés avec leur famille restée au pays. L'effondrement des services publics, comme la poste ou les banques commerciales, était un handicap supplémentaire dans les relations qu'ils entretenaient dans le cadre de leurs réseaux respectifs: transferts d'argent aux familles, envois de biens manufacturés, petits projets de développement entrepris pour appuyer des partenaires locaux, etc. Les réseaux missionnaires souvent utilisés par les exilés congolais pour des envois d'argent étaient également perturbés.

Ces difficultés de liaison se posaient aussi dans l'autre sens. Les membres de l'élite zaïro-congolaise, isolés internationalement, ne parvenaient plus, par exemple, à soutenir financièrement leurs enfants qui faisaient des études en Europe.

Pour répondre à ces demandes, on assiste alors à l'émergence d'entreprises de transferts croisés de fonds<sup>2</sup> pour maintenir les divers flux économiques privés entre les deux espaces en contournant les obstacles qui les bloquent.

Notre approche de ce phénomène est encore très partielle, car elle s'appuie uniquement sur le témoignage de deux personnes qui ont fondé de telles sociétés, sans que leurs histoires de vie n'aient été recueillies pour aborder spécifiquement cette question des transferts de fonds.

Cependant, l'intérêt d'une telle approche est double.

D'une part, elle va nous permettre de nous pencher sur les trajectoires individuelles de ces deux entrepreneurs pour comprendre comment ils en sont arrivés à organiser ce type d'activités. En partant de leurs histoires de vie respectives, nous allons sélectionner les séquences qui nous paraissent significatives pour identifier les problèmes qu'ils ont rencontrés dans la mise en œuvre de leur projet. Notre interrogation portera sur leur vécu respectif, envisagé comme l'expérience d'une réalité unique, dont les champs d'action se situent dans deux univers spatiaux et culturels éloignés l'un de l'autre. En effet, ces deux entrepreneurs ont manifesté leur aptitude à maîtriser les contraintes concrètes résultant du rapprochement de ces deux espaces suisse et congolais grâce aux nouvelles technologies de la communication.

D'autre part, les informations qu'ils nous ont données sur leurs sociétés, créées légalement en Suisse, fournissent un bon aperçu des différentes demandes provenant de leurs clients, et donc des besoins de ceux-ci. De plus, les moyens qu'ils ont utilisés pour y répondre, et le bilan qu'ils en proposent, sont révélateurs de pratiques de gestion adaptées aux deux univers culturels et à leurs limites.

L'originalité de cette nouvelle forme de commerce transnational, associant deux espaces nationaux éloignés l'un de l'autre, tient au fait qu'elle ne peut être évaluée uniquement en termes de flux financiers, mais plutôt en termes de relations entre individus, ce qui est très significatif du phénomène de mondialisation

---

2 Le marché suisse est partagé entre 4 sociétés congolaises légales dont 3 créées en Suisse même – Transkin en 1995, Swissaf en 1998, Africom en 2001 – avec, depuis 2000, une agence de Kin Services Express, société basée à Paris et ayant déjà des succursales à Bruxelles, Londres, Bonn, Rome, Lisbonne; de plus, ces sociétés doivent affronter la concurrence de la banque américaine Western Union qui, depuis 1999, s'est installée à Kinshasa. Certains particuliers procèdent aussi à des transferts de fonds de manière informelle. Nos données ont été récoltées auprès des deux sociétés les plus anciennes sur le marché suisse.

en cours. En effet, l'une des conséquences de la globalisation de l'économie, c'est qu'elle concerne tous les individus vivant sur cette terre, y compris les Congolais luttant pour leur survie, qui sont d'ailleurs d'autant mieux préparés à profiter des nouvelles ressources qu'elle procure que les institutions publiques au Congo sont déjà depuis longtemps défailtantes.

L'état de la recherche entreprise ne permet pas de dresser un tableau exhaustif de la nature et du volume des transferts de fonds réalisés entre les deux espaces concernés. Notre contribution est avant tout une présentation de séquences de discours de deux gestionnaires de sociétés de transferts de fonds, MM. BMM et DMP, et des interrogations qu'elles suscitent.

### **La société T. : la réussite d'un gestionnaire**

M. BMM, naturalisé suisse en 1998, dirige la première société de transfert de fonds fiable créée en Suisse (la société T.).

#### *Le parcours exceptionnel d'un requérant d'asile en Suisse devenu étudiant*

« Je suis né en 1962 à Kinshasa dans une famille catholique de sept enfants. [...] Mon frère cadet a étudié la mécanique automobile et c'est lui qui représente ma société T. à Kinshasa. L'aîné a fait des études de télécommunications, il vit au Canada et y représente aussi ma société dans ce pays. [...] »

Mes parents sont arrivés à Kinshasa en 1960 pour fuir les troubles de Luluabourg (Kananga) dans l'ancienne province du Kasai. Mon père est né en 1923. Il a été comptable à la Clinique danoise devenue plus tard Clinique kinoise et à la Société générale d'alimentation (SGA) [...]. J'ai fait mes études primaires à l'institut catholique Champagnat (Bobokoli) de Binza jusqu'en 1969. J'ai passé deux années d'humanités à Kinshasa. Mon oncle était diplomate zairois au Portugal. Il me fit venir dans ce pays où j'ai étudié jusqu'au baccalauréat au lycée français Charles-Robespierre de Lisbonne où j'ai fini en 1981. Mon oncle est décédé l'année suivante et tout a basculé. Je suis rentré à Kinshasa pour son deuil et je me suis inscrit en année préparatoire à la faculté de polytechnique de l'université de Kinshasa.

Quelques mois plus tard, je suis venu en Suisse en 1982. Comme tout le monde, j'ai demandé l'asile politique. Quand on était étudiant, on profitait des événements de l'époque au pays, notamment de la répression des étudiants par le régime Mobutu. Avec certains compatriotes, c'était l'étape la plus importante et il fallait saisir la chance, se définir et ne pas rester oisif.

En 1983, pour la première fois, on a réuni les Zaïrois de Genève dans l'association Bosangani (Réunissons-nous). Tous les fondateurs se sont connus ici en Suisse, Nous avons un langage et un idéal communs. Cet esprit de groupe nous animait et, bien que nous n'étions pas riches, nous étions très soudés au point de créer une véritable chaîne de solidarité entre nous. Par exemple, nous nous sommes organisés pour manger à midi alternativement chez chacun d'entre nous. Nous étions sept à huit étudiants, et chacun se trouvait ainsi allégé de six jours de travaux culinaires qu'il pouvait consacrer à ses travaux académiques.

Les Zaïrois ne s'entendaient pas entre eux, et ils ne se réunissaient pas pour discuter de leurs problèmes. »

#### *L'association Bosangani et l'appui d'un prêtre catholique*

« Nous avons créé cette association comme cadre d'échanges et de défense des intérêts des Zaïrois en Suisse. Nous avons atteint certains objectifs, mais nos compatriotes n'ont pas compris l'intérêt que présentait une pareille organisation pour leur avenir dans ce pays. Étant tous jeunes, il fallait qu'ils profitent utilement de leur présence ici, pour acquérir une for-

mation de base, se rendre utiles dans la société d'accueil et bien préparer le retour au Congo. Mais nous fûmes mal compris car nos compatriotes croyaient que nous travaillions pour la police suisse pour identifier des requérants d'asile qui auraient pu alors être expulsés plus aisément vers le Zaïre. [...] »

« [...] S'il y a quelqu'un qui nous a aidés, c'est le père jésuite R. B., très connu dans les milieux zaïrois. Il était même surnommé – on ne sait pourquoi par les Suisses – le “père des Noirs”. Il avait compris que les Zaïrois n'étaient pas des imbéciles, alors qu'aucune autorité suisse n'aurait parié qu'un Zaïrois pouvait étudier et réussir. Il s'est alors efforcé de convaincre les autorités suisses pour que les Zaïrois ne soient pas seulement orientés vers des petits boulots [...], mais aient aussi la chance d'étudier, pour ceux qui le voulaient, comme c'était le cas des requérants de l'Europe communiste ou des Vietnamiens. Ceux qui l'ont compris se sont tirés du lot et leurs résultats sont visibles.

Le père B. finit par obtenir une vingtaine de bourses pour des étudiants qui constituaient une sorte de groupe expérimental. C'était la première occasion offerte à ceux qui désiraient étudier à l'université, ou faire un apprentissage professionnel ou même poursuivre d'autres formations.

Nous avons obtenu cette chance grâce aux démarches entreprises par la “commission des études” de notre association. La Suisse avait accordé des bourses aux étudiants sans qu'elles soient assimilées à des salaires pour ne pas favoriser les fainéants, mais pour stimuler les travailleurs.

Parmi la centaine de personnes que nous avons réunies, seuls vingt, dont six venaient du canton de Vaud, se sont intéressés à la suite du mouvement. Plus de dix personnes ont étudié et ont fini leurs études grâce aux efforts de cette association. [...] Aujourd'hui, en 1999, il devient par contre difficile pour les requérants d'asile d'étudier.

L'année 1983-1984 marque la première admission dans les universités suisses de compatriotes demandeurs d'asile. Certains devaient préparer des examens à Fribourg pour évaluer leur niveau (équivalence de la maturité suisse). Parmi les diplômés de ce groupe, relevons deux docteurs et de nombreux licenciés. Mais les Zaïrois ne voient pas l'intérêt d'une activité collective sinon il y aurait eu une relève après nous, pour reprendre l'association, et continuer l'encadrement des nouveaux arrivés en couvrant, dans les premiers temps, leur installation. »

### *Un licencié en économie qui trouve rapidement de l'emploi*

« En juillet 1988, je terminais la licence en sciences économiques à l'université de Genève. C'était une époque de grande prospérité économique en Suisse, car je me souviens que les employeurs couraient derrière les diplômés, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui.

J'ai commencé par un emploi à mi-temps chez ITO (International Trade Operations) en janvier 1988, alors que j'étais en dernière année de licence. Dès l'obtention du diplôme en juillet, j'étais engagé à plein temps.

En 1989, je me suis embauché comme analyste financier chez Digital, où je suis resté jusqu'en 1991. Cette société était à l'époque le deuxième constructeur mondial des ordinateurs après IBM, mais elle sera plus tard ruinée par l'invention de nouveaux processeurs Intel, ce qui avait fait chuter le prix des ordinateurs.

Cette facilité de changer d'emploi dans les multinationales s'explique par le boom économique du moment, qui se caractérisait par le plein-emploi, et la facilité d'être recruté comme étudiant. L'université organisait des contacts entre employeurs et futurs diplômés. J'avais alors déposé un dossier auprès de cette société et, après quatre à cinq mois, elle m'a proposé par écrit un emploi. Dans cette multinationale, j'avais beaucoup d'avantages mais certainement pas beaucoup de responsabilités comme chez Air Afrique où je travaillerai plus tard. Si j'étais resté chez Digital, peut-être aurais-je été licencié quand cette multinationale informatique connut plus tard des difficultés dans sa production d'ordinateurs, alors que des sociétés comme Microsoft ont tout raflé avec la montée en puissance des programmes à prix “bradés”. »

### *Un passage à Air Afrique*

« Au milieu de la même année 1991, je suis passé à la représentation d'Air Afrique à Genève. Ce travail me rapprochait de l'Afrique. J'étais responsable financier, affecté à trois pays desservis (Suisse, Allemagne, Autriche) par cette multinationale africaine en Europe. Je faisais le leasing des avions et les contacts avec l'IATA et d'autres partenaires. Je voulais vivre une autre expérience et j'ai beaucoup appris avec cette compagnie. Elle m'a inspiré dans la conception de ma société qui reste proche du transport aérien (courtage en transport aérien, transfert de fonds). Je voyageais beaucoup, avec plus de facilité et à moindre coût, par exemple, pour aller à Kinshasa, et cela m'a beaucoup appris. Mon engagement dans cette société est le fruit du hasard. J'avais vu une annonce dans un journal. J'ai postulé parmi 50 candidats. Le fait d'être un Africain compétent et mon expérience acquise en informatique m'ont avantagé, car ma tâche était de réorganiser la comptabilité, les finances, la trésorerie, l'administration, et la gestion des vols par leur informatisation. C'est vrai que j'étais relativement bien payé à Air Afrique, mais pas mieux payé – tout juste près de 5 % de plus – que ce je gagnais chez Digital. Mais c'est le poste de responsabilité comme numéro un des finances qui m'intéressait, alors que chez Digital, je n'étais qu'un maillon de la chaîne dans son QG-Europe. J'ai quitté aussi Air Afrique en 1996, une année après avoir créé ma propre société. »

### *Des demandes spontanées de transfert de fonds adressées au voyageur qui part pour Kinshasa*

« Lors de mes nombreux déplacements à Kinshasa, des compatriotes me confiaient des sommes importantes, de telle façon que mon bureau était devenu un QG où les gens venaient me chercher, l'un pour me confier un colis, un autre du courrier, un autre encore de l'argent, comme ils savaient que j'étais responsable financier à Air Afrique à l'aéroport de Cointrin (Genève). Je rendais ces services gratuitement. Certains venaient même me donner de l'argent, en cas de décès ou de maladie des membres de leurs familles à Kinshasa, que j'encaissais à Genève et que j'ordonnais à quelqu'un de servir à leurs proches à Kinshasa. À l'époque, je construisais ma maison à Kinshasa et je remettais les envois d'argent qui m'avaient été confiés à leurs destinataires en utilisant les fonds destinés à mon chantier. Mon chantier prenait du retard, car quand j'aidais une personne, il en arrivait ensuite une autre. Cela devenait gênant car mes travaux traînaient. L'idée m'est venue d'officialiser cette démarche en créant une structure permettant aisément aux gens de communiquer avec les leurs en leur envoyant des lettres, des fonds et d'autres biens. »

### *Une préparation minutieuse et des investissements importants*

« J'ai mis trois années pour élaborer le dossier et passer au crible la faisabilité du projet; comment monter la structure et envisager tous les aspects (direction, fiscalité, déroulement). En octobre 1995, la société a été lancée, au départ comme une société indépendante, avec raison individuelle au nom de mon épouse [...].

Je n'ai pas eu de crédit bancaire pour créer la société. L'ingéniosité de cette structure est fondée sur la confiance parce qu'au départ nous n'étions pas connus, et donc les clients venaient au compte-gouttes. Ils ont afflué après avoir compris que c'était intéressant pour eux de nous confier officiellement leurs envois.

J'ai également créé une dynamique d'attraction auprès de ceux qui, de Kinshasa, voulaient transférer de l'argent en Europe; tant des importateurs que des dignitaires mobutistes. Certains ne savaient plus comment envoyer de l'argent à leurs enfants en Europe car les rares transferts bancaires possibles prenaient beaucoup de temps [...]. Mobutistes ou pas,

ce n'est pas tout le monde qui, à l'époque, connaissait les placements internationaux ou les sociétés *off shore* pour faire fructifier rapidement leur argent. Certains thésaurisaient des sommes importantes en dollars. Les rares personnes qui ont collaboré avec moi sont satisfaites aujourd'hui... »

Créer et réussir une telle entreprise exige un minimum d'investissements initiaux qui ne peuvent être comparés à ceux nécessaires à l'ouverture de petits commerces. Mais pour M. BMM, la principale question est celle de la confiance qu'il convient de susciter auprès des clients.

« Je n'ai pas besoin d'avoir beaucoup d'argent mais c'est la confiance des gens, qui n'hésitent pas à me confier leurs valeurs, qui importe. Si je peux équilibrer celles-ci pour honorer les instructions des uns et des autres, sur lesquelles je touche une commission, voilà tout le fonctionnement de ma société. Bien sûr, il faut avoir un fonds de roulement personnel qui peut représenter un millième du volume des transferts. Que quelqu'un à Luanda en Angola, ou en Allemagne, me téléphone pour que son argent arrive à Kinshasa, tout n'est fondé que sur la confiance. Pour cela, il faut respecter les consignes des clients et ne pas abuser de leur confiance. Le reste, ce sont des écritures comptables et la télécommunication. Si les gens te font confiance, ils peuvent te confier des transferts importants. Pour cela, il faut être dans le milieu et fidéliser la clientèle, car nous autres, Noirs africains, sommes de la tradition orale. »

La circulation quotidienne de l'argent, et d'autres valeurs, entre le Congo et la Suisse (et l'Europe), dans la situation d'incertitude prévalant au Congo, implique non seulement une maîtrise des nouvelles technologies de l'information et des télécommunications entre les deux espaces, mais aussi de pouvoir compter sur du personnel compétent et de confiance, au sein de chacun de ces espaces, pour satisfaire et conserver la clientèle.

Pour cela, la société de M. BMM a investi, à son siège genevois, près de 40 000 francs d'équipements informatiques et doit déboursier 50 000 francs par an pour le système de télécommunications sécurisé Sitatex offert par une société londonienne, lui permettant « de travailler même pendant la guerre d'août 1998 à Kinshasa, assiégé par les Rwandais et les Ougandais, alors que les concurrents étaient bloqués comme le réseau public était coupé »...

### **La société S. : la concurrence se met en place**

En 1998, une société concurrente S. est créée par M. DMP, arrivé en Suisse en 1995 pour y faire des études.

Son équipement initial est inférieur à celui de la société T. mais néanmoins important: quatre ordinateurs, deux téléphones-fax, deux photocopieuses, quatre imprimantes, deux véhicules minibus pour les deux bureaux loués à Genève et à Kinshasa s'élevant à près de 100 000 francs suisses.

Le capital initial provient de l'épargne individuelle et de la famille de la femme de M. DMP, qui est marié à une Suisseuse, car, comme la société T., la société S. n'a bénéficié d'aucun crédit bancaire :

« Moi et mon épouse, Suisseuse, sommes les fondateurs de la société. L'idée est venue de moi et nous l'avons discutée ensemble avec elle, parce que je l'associe toujours dans mes actions. [...] »

L'idée m'est venue après un sondage réalisé auprès des Congolais ici. Ils se plaignaient à l'époque des prestations trop coûteuses offertes par la seule agence T. qui jouissait d'un monopole. Les transferts de fonds, le fret et les autres services vers Kinshasa étaient trop chers. Comme j'avais déjà un projet de création d'une entreprise sans que je sache vraiment ce qu'il fallait faire, j'ai ciblé donc le marché de liaison avec Kinshasa. Ce marché n'était pas saturé d'opérateurs; au contraire, il était presque vierge ici en Suisse, surtout que je voulais travailler en Suisse, et pas seulement avec une clientèle zaïroise. J'ai fait une étude de faisabilité qui a pris six mois, au cours de laquelle j'ai examiné et analysé les possibilités de fonctionnement d'une telle société, mais aussi la possibilité d'offrir aux Congolais des services à des prix abordables: comment casser le monopole qui dans tous les cas n'est pas une bonne chose. À la création de la société, ma future épouse et moi-même vivions encore en union libre, et j'avais toujours mon permis B d'étudiant.

Nous n'avions pas assez d'argent et nous avons démarré avec les moyens du bord. Dès le premier mois, j'ai injecté 10000 francs suisses provenant de deux années d'épargne ici en Suisse, puis encore 15000 francs le deuxième mois et progressivement les recettes ont commencé à rentrer. Trois mois après le démarrage de la société, nous avons eu un financement assez fabuleux de la part des parents de ma future épouse, qui nous ont donné 300000 francs suisses. Nos beaux-parents ne sont pas des associés, mais ils ont débloqué une partie de l'héritage de leur fille unique. C'est une famille suisse alémanique aisée, sans être ni riche ni pauvre. Ce sont des anciens fonctionnaires qui ont beaucoup de placements dans des entreprises. Ils sont intervenus quand ils ont constaté que l'affaire était sérieuse, et ils n'ont pas hésité, parce que les Européens vous encouragent quand ils trouvent qu'une initiative est sérieuse et rentable. Je me suis montré sérieux dès le premier jour, et, en plus, ils recevaient des rapports positifs de leur fille me concernant. Ils ont tenu compte de mon individualité, de mon image personnelle et non pas de l'image collective des Zaïrois. J'ai soigné mon image auprès d'eux, en montrant que le Zaïrois n'est pas toujours ce que l'on pense ou dit de lui. »

M. DMP est arrivé en Suisse en 1995 pour commencer des études de sciences économiques à Genève. Comme M. BMM, il a acquis une pratique dans les affaires, mais au Congo, où il avait travaillé pour des entreprises sud-africaines de négoce. Il disposait d'une connaissance pratique des enjeux économiques transnationaux.

### *Un étudiant à Lubumbashi qui rencontre un Sud-africain dans une discothèque*

« Je suis né à Kinshasa en 1969. Nous habitons dans la zone de Lemba. Mes parents encore en vie sont originaires du Bas-Congo et ont immigré dans la capitale en 1961.

Après mes études secondaires à Kinshasa en 1988, je suis parti à Lubumbashi pour étudier à l'université. J'ai eu la licence en sciences politiques et administratives en 1994. Je n'ai pas travaillé à Kinshasa car l'année suivante en 1995, je venais en Suisse.

Par contre, quand j'étudiais encore à Lubumbashi, j'ai travaillé comme gérant de la société sud-africaine ADF International qui faisait de l'import-export entre le Zaïre et l'Afrique du Sud.

J'avais aidé un Blanc, qui venait d'arriver à Lubumbashi, où il ne connaissait personne, à installer son entreprise. Lors d'une fête dans une discothèque – où j'étais invité, car j'étais musicien dans le groupe universitaire les "Kassapars" –, j'avais remarqué un monsieur blanc qui était tout seul. J'étais fumeur et il avait des cigarettes. Il ne parlait qu'anglais et je l'ai abordé pour lui demander une cigarette. Quand il m'a entendu parler cette langue, il ne m'a plus lâché jusqu'à me parler du but de son séjour à Lubumbashi où il cherchait des collaborateurs.

Personne ne l'approchait, parce que les gens ne parlaient pas l'anglais. Son projet était d'installer une succursale de cette société à Lubumbashi et il avait besoin de quelqu'un pour l'aider. Je l'ai aidé durant deux mois et je suis devenu son second. »

### *Au service de la GTZ à Lubumbashi et le départ pour la Suisse*

« En 1991, avec les pillages des militaires à Lubumbashi, j'ai travaillé pour la coopération allemande (GTZ). Je connaissais une famille allemande – j'étais l'ami de leur enfant – qui m'a confié la charge de m'occuper des résidences des coopérants allemands qui avaient été rapatriés, d'en faire chaque jour la ronde, de veiller à leur entretien et de surveiller les sentinelles et les jardiniers. Je m'occupais de leur logistique et du paiement de leurs salaires qui étaient toujours envoyés d'Allemagne. J'ai assumé cet intérim jusqu'en 1992, quand la coopération technique allemande a été suspendue au Zaïre et qu'une délégation est venue d'Allemagne pour rapatrier tous ses biens.

Je voulais encore étudier et, en 1995, j'ai obtenu une bourse du gouvernement zaïrois pour la Suisse. J'avais des connaissances au ministère de l'Enseignement supérieur et ils m'apprirent qu'une réponse positive avait été donnée à ma demande de bourse. À vrai dire, c'était une attestation de bourse qui m'a permis de régulariser ma demande de visa pour la Suisse, mais je savais que je ne toucherais pas un centime. Je ne voulais pas aller en France ou en Belgique car ç'aurait été un suicide. On m'avait informé sur ce qui se passait là-bas. La Suisse était le seul pays où l'on pouvait travailler et étudier. J'avais déjà un jeune neveu qui étudiait en Suisse depuis 1992 et qui m'informait de la situation.

C'est ma famille qui m'a payé le billet d'avion pour quitter Lubumbashi, mais les frais du voyage vers la Suisse furent partagés entre ma famille et moi-même. Car, quand je suis retourné à Kinshasa, j'avais suffisamment d'argent. J'ai supporté une partie des frais (taxes administratives, légalisation des documents, obtention des documents administratifs et du passeport qui coûtait 100 dollars à Kinshasa, envois des messages par fax en Europe...).

En arrivant en Suisse, j'avais encore un peu d'argent de poche (200 dollars), reliquat de mes économies passées. Cette somme était peut-être dérisoire ici, mais c'était beaucoup en Afrique.

J'ai été accueilli par mon jeune neveu. Il est venu me chercher à l'aéroport et m'a hébergé chez lui au foyer d'étudiants. J'ai passé deux nuits là-bas. Après, l'AEZAG (Association des étudiants zaïrois de Genève) m'a présenté à plusieurs étudiants lors d'une fête d'accueil des nouveaux.

Pour le moment, j'ai arrêté d'étudier pour deux années, le temps de mettre en place ma société. Je reprendrai en octobre 1999. J'ai réussi le tronc commun de sciences économiques et je compte reprendre la deuxième année cet automne. Étudier, c'est bon, mais ça ne suffit pas. Avec les conditions d'ici, si on a d'autres opportunités, il faut les saisir, quitte à étudier plus tard... »

### *Le lancement de la société S.*

« La société S. s'est d'abord assurée d'être dans la loi. Quand nous avons demandé l'enregistrement au registre de commerce, les responsables de ce service nous ont dit de nous lancer d'abord dans nos activités et, dès que nous estimerions être sur la bonne voie, de revenir le leur dire.

On commence donc ici son activité économique, sans payer au préalable des taxes, sans trasseries administratives, et aucun délai n'est fixé à l'entrepreneur pour avoir un registre commercial. Si l'entrepreneur prouve qu'il s'établit pour une longue durée dans un domaine d'activités, alors il demande un registre commercial.

Nous avons pris notre registre l'année passée après un trimestre de fonctionnement. Notre société a commencé à être imposée depuis lors, à la fin de chaque année, évidemment après présentation de notre bilan.

Pour le moment, je suis à la fois le propriétaire et le salarié de la société. Je dirige seul la représentation de la société ici en Suisse, alors que ma femme est collaboratrice externe, tout en restant actionnaire. Elle m'aide dans l'administration, alors que le travail quotidien (permanence au bureau, transferts des fonds, envois et retraits du fret à l'aéroport) reste de mon ressort. Quand il faut envoyer du fret à Kinshasa, je recours à une main-d'œuvre par appel de Zaïrois que je paye à l'heure. Mon neveu aussi m'aide dans différentes tâches. »

### *La mise à contribution du réseau familial dans la gestion des deux sociétés*

Le fonctionnement de ces deux sociétés s'appuie sur des réseaux familiaux, en Suisse (et dans d'autres pays européens pour la société T.) et dans le cadre d'agences décentralisées à Kinshasa et à Luanda, où des collaborateurs compétents sont engagés en priorité. Ils dirigent et encadrent le personnel recruté sur place, auquel ils offrent des salaires intéressants et réguliers. Le recours à la parentèle n'est pas exclu, mais il se conjugue avec des stratégies de gestion modernes et l'emploi de collaborateurs financiers compétents :

« À Kinshasa, mon frère et ma sœur travaillent et dirigent la succursale. Au Canada, un autre frère est mon représentant. Ailleurs, je travaille avec des personnes que je ne connaissais pas avant [...].

La succursale de Kinshasa emploie 26 à 27 personnes dont 6 cadres, 3 agents de maîtrise et 19 employés. Parmi les cadres, tous disposent d'une expérience professionnelle et ont une formation universitaire: deux juristes, un ancien fonctionnaire de l'État, un économiste, un diplômé en sciences économiques<sup>3</sup>. Pour les agents de maîtrise, il y a un diplômé de l'Institut supérieur de commerce (cours du soir), et les deux autres ont le diplôme d'études secondaires (D6). Les 19 employés subalternes n'ont pas nécessairement fait des études, mais sept parmi eux sont fixes au bureau, alors que le reste est sur le terrain comme coursiers, car, à Kinshasa, les gens n'ont plus de téléphone depuis la fin des années soixante-dix, et il faut faire du porte-à-porte pour apporter les messages et les fonds aux bénéficiaires. Les coursiers n'existent pas à l'agence de Luanda où les téléphones sont répandus, même dans les quartiers périphériques » (M. BMM pour la société T.).

### **Les clients de ces sociétés**

Le succès de ces sociétés réside dans l'acheminement au Congo de valeurs diverses dans le cadre d'activités comme le transfert de fonds, le courrier, le « shopping alimentaire à distance », le commerce électronique, le fret aérien et maritime.

Le prix payé par le client pour un transfert financier correspond à 10 % des sommes transférées à partir de Genève. Selon les responsables de la société T., près de 80 % des transferts concernés par les 4 000 dossiers enregistrés étaient destinés aux familles des clients mandataires pour leur assurer un revenu minimal, 5 % étaient destinés à des secours urgents pour des soins médicaux et 5 % pour permettre l'enterrement de proches à Kinshasa afin de sauver « l'honneur de la famille restée là-bas »...

C'est donc l'aide domestique qui constitue la majorité des transferts: ceux-ci représentent pourtant une masse financière importante, car il y aurait « de nombreux clients qui régulièrement envoient 500 dollars par mois à leurs familles et donc près de 6 000 dollars sont ainsi transférés par an par personne... Multiplier ce chiffre par 1 000 et vous obtenez facilement 6 millions de dollars annuels alors que les hommes d'affaires, les ONG, ou les organismes internationaux qui ont du per-

---

3 Dans le système universitaire zaïro-congolais, trois années d'études supérieures ou universitaires sont sanctionnées par le diplôme de gradué (graduât). Il faut encore deux années supplémentaires pour obtenir la licence.

sonnel à Kinshasa, n'envoient pas un pareil montant avec deux ou trois transferts seulement par an » (M. BMM pour la société T.).

Cette forme d'assistance humanitaire privée participe à la stimulation d'une certaine économie locale en répondant aux besoins quotidiens d'une clientèle solvable financée de l'extérieur (il n'existe pas moins de quinze sociétés congolaises de transferts de fonds en Europe). Les commandes de produits alimentaires sont ordonnées par des résidents en Suisse au profit de leurs familles et sont livrées à Kinshasa par les agences locales des entreprises concernées, qui se fournissent auprès des commerçants indigènes avec lesquels elles concluent, comme la société S. (M. DMP), « ... des contrats d'exclusivité pour des produits locaux ou importés. Ces fournisseurs sont des grands commerçants de Kinshasa, comme les établissements Lusakivana, qui ont des entrepôts de vivres et des chambres froides... »

En nous fondant sur les entretiens réalisés avec M. BMM de la société T., les transferts de fonds à usage domestique proprement dit (aide à la survie quotidienne) concerneraient 60 à 70 % des fonds envoyés, les 30 à 40 % restant allant aux investissements dont la nature est hétérogène car :

« ... Il y a des Congolais qui ont de petites entreprises qui fonctionnent encore au pays et qu'il faut approvisionner en liquidités fraîches à partir d'ici. Les investisseurs ne sont pas nombreux, mais ils sont de différentes classes sociales; il peut s'agir d'un ouvrier qui ne gagne pas beaucoup en Suisse (entre 3 500 et 4 000 francs par mois) et qui crée une petite affaire à Kinshasa, ou d'un fonctionnaire international qui avec un salaire confortable peut réunir d'un coup des sommes importantes comme 5 000 dollars pour entamer la construction d'une villa ou d'un immeuble locatif populaire (*Jopangu*)... Nous avons construit déjà 77 maisons dont 32 villas dans les quartiers de Limete et de Binza. Une maison revient au moins à 75 000 dollars. Nous ne sommes pas seuls, car j'ai appris qu'une autre société venait de finir d'équiper une villa – hôtel de 15 chambres indépendantes pour "Tantine J." à Binza. La chambre serait louée pour 300 dollars par mois seulement pour les gens de la diaspora de passage à Kinshasa, car ils sont plus sérieux, peuvent payer et veulent vivre dans les mêmes conditions qu'en Europe. À Kinshasa, nous avons un service de transport des matériaux de construction qui, avec trois camions Scania, peut transporter du sable, des moellons, de la caillasse ou chercher du ciment directement à la cimenterie de Lukala (dans le Bas-Congo). Ce sont des activités connexes qui financent les charges locales... »

Les investissements opérés au Congo suscitent périodiquement le transfert des bénéfices vers les propriétaires en Suisse pour des motifs de sécurité (en effet, la thésaurisation au Congo implique que l'argent gagné en francs congolais soit quotidiennement changé en dollars, à cause des variations de change dans un contexte inflationniste). Les personnes interrogées ont refusé de donner des chiffres précis à ce sujet, mais soulignaient que ces transferts en retour vers la Suisse, par leurs intermédiaires, s'étaient développés depuis 1998, à la suite des mesures gouvernementales prises par le régime de Kabila-père, pour contrôler l'exportation des devises. On peut imaginer l'importance de ces flux quand on sait que ces sociétés traitent aussi avec des négociants de diamants.

« ... Les hommes d'affaires congolais transfèrent des sommes importantes par notre canal vers l'Europe parce que cela leur évite des tracasseries à l'aéroport de Ndjili (Kinshasa) où l'on ne voulait plus permettre aux gens de quitter le pays avec des grosses sommes de devises vers l'étranger. En Suisse, des personnes qui possèdent des unités de production se font envoyer par leur gérant des fonds pour alimenter leurs comptes ou pour acheter des

marchandises, que nous leur reversons. Une moyenne de 15 000 à 20 000 dollars mensuels viennent du Congo par ma société » (M. BMM de la société T.).

Le volume de transfert de la société T. est passé de 5 millions de dollars en 1996 à 25 millions en 1999 [Mbuyi, 1999] dont 80 % vers le Congo. Sa concurrente, la société S. a, quant à elle, transféré près de 292 000 dollars (mai 1998-mai 1999), un chiffre qu'elle comptait largement dépasser l'année suivante.

Par ailleurs, la société T. de M. BMM s'est lancée dans le rapatriement au Congo des fonds de pension auxquels ont droit les Congolais ayant travaillé en Suisse :

« J'ai réussi à expliquer aux autorités suisses que nous pouvons agir pour le compte des clients de notre société T. pour récupérer leurs cotisations dans les caisses de retraite (deuxième pilier). La procédure part de l'identification et de l'authentification des identités, la légalisation des signatures et des dossiers des ayants droit à Kinshasa.

Les autorités suisses ont compris qu'elles pouvaient nous faire confiance, parce que nous sommes connus, ici et à leur ambassade de Kinshasa. Pour elles, c'est facile de payer par notre intermédiaire, sachant que nous reverserons à nos clients au pays. Or, s'il fallait passer par un compte bancaire au Congo, cet argent tomberait sur n'importe qui susceptible de le détourner.

Comme tout s'est effondré au pays, si l'assurance suisse comptait sur des courriers postaux et bancaires, cela pourrait prendre un temps très long. L'AVS (assurance-vieillesse survivants ou retraite primaire) ne veut plus opérer de paiements bancaires : elle attend que le secteur bancaire congolais redevienne fonctionnel<sup>4</sup>. Mais ces gens sont dans le besoin et ils ne peuvent pas patienter. Nous sommes des intermédiaires importants parce que l'AVS ne se tracasse plus de chercher à téléphoner aux ayants droit à Kinshasa. J'ai fixé un tarif unique de 500 francs suisses par client pour les démarches que nous faisons. [...] Pour entreprendre ce que nous faisons, il suffit de connaître la loi car l'objet social de notre société se prête déjà à de telles démarches, alors qu'individuellement, elles sont difficiles à faire aboutir. La société T. finance toute l'opération et n'est payée qu'à la fin, une fois les remboursements obtenus et versés dans nos comptes en Suisse. À notre tour, nous reversons l'argent aux ayants droit via la représentation de Kinshasa. Pour le dernier remboursement obtenu, les procédures ont duré 7 mois de janvier à juillet 1999. En janvier 1997, un client avait obtenu 42 000 francs suisses... »

L'importance de ces sociétés est manifeste pour des pays comme le Congo-Zaïre, sous embargo occidental et exclu de l'aide publique au développement (APD) depuis 1990 [Daidj, 1998 : 25].

Leur rôle de « conseillers-courtiers commerciaux » est très apprécié pour des biens de valeur, comme du matériel informatique, des pièces de rechange, des médicaments, livrés en Suisse et transportés pour près de 15 dollars le kilo à Kinshasa. Un envoi de 1 à 10 kg sur Kinshasa peut consister en un ordinateur portable, des programmes ou des produits photographiques introuvables à Kinshasa, indispensables pour tel ou tel studio-photo, car la sécurité et la rapidité ne sont pas garanties par la voie postale normale.

« ... Le courrier, ce n'est pas seulement une lettre pour donner et demander des nouvelles, mais c'est souvent aussi un paquet de médicaments pour une mère malade chronique ; des

4 L'interlocuteur a montré une copie d'une lettre de l'assurance AVS-AI à un requérant au Congo lui signifiant qu'elle n'entrerait pas en matière s'il faut payer via des banques qui ne fonctionnent pas. L'ayant droit qui avait été prié de patienter jusqu'à l'hypothétique stabilisation du secteur bancaire congolais avait alors pris contact après des mois avec la société T.

produits introuvables à Kinshasa dans les rares hôpitaux et pharmacies non détruites par la guerre depuis 1996 et la rébellion appuyée par des Rwandais et Ougandais en 1998 » (M. BMM de la société T.).

La rapidité de l'acheminement du courrier expliquerait le doublement des envois effectués par l'intermédiaire de cette société de 1998 à 1999, alors que le fret aérien diminue de moitié et que les vols commerciaux des deux compagnies Sabena et Swissair, desservant alors Kinshasa, deviennent irréguliers à la suite de la deuxième guerre.

« ... Les opérateurs économiques sont devant des procédures archaïques exigeant un changement radical. Les hommes au pouvoir savent eux-mêmes les raisons d'un tel système compliqué. L'Ofida (Office des douanes et accises) ne tient même pas compte du timbre fiscal délivré par la banque qui a encaissé le paiement d'un client, mais attend un rapport (avis, extrait de compte bancaire) pour identifier les versements encaissés avant de libérer le fret. La transmission de ces extraits se fait peut-être une fois par semaine, et c'est ensuite seulement qu'un client peut espérer obtenir l'ordre pour dédouaner son colis et passer par de nombreux autres services. Parmi ceux-ci, citons: la Direction des recettes administratives de l'État (DGRAD), la Brigade anti-fraude, le Fonds de promotion culturelle (qui contrôle la marchandise à l'importation), l'Office congolais de contrôle (OCC). S'il faut voir tout ce monde pour dédouaner un colis, on y passe un temps illimité, si on n'est pas un spécialiste dans les affaires. Tous ces services prennent des taxes, ce qui renchérit les frais de dédouanement fixés à nos clients. Mais ceux-ci se plaignent sans se rendre compte qu'au Congo, désormais, la douane coûte cher.

Mes agents à Kinshasa essaient de "motiver", de corrompre tous ces fonctionnaires pour réduire les délais de dédouanement et d'accéder rapidement aux colis affrétés pour servir les destinataires. C'est pourquoi la douane coûte cher et c'est le prix à payer pour nos clients qui veulent envoyer des colis à Kinshasa.

Il ne manque pas de doléances à exprimer auprès des autorités économiques, mais quelles autorités parce que tout va mal au pays? On ne peut pas envisager de solutions au compte-gouttes, en traitant des cas individuels. Je pense qu'il faut une dynamisation totale de l'administration nationale. S'attaquer aux seuls blocages du fret ne sert à rien si l'ensemble de l'appareil administratif étatique « dysfonctionne ». Les services publics congolais doivent s'efforcer de fonctionner sur le modèle de l'entreprise privée afin d'offrir des services de qualité aux usagers. L'État ne devrait pas oublier que ses recettes dépendent d'une clientèle qui paie. Je pense que si l'on ne sait pas gérer sa famille, on peut difficilement gérer une administration publique.

Chez nous, les fonctionnaires d'aujourd'hui n'ont aucune expérience professionnelle pour prendre conscience de leur responsabilité. Il faut éradiquer la corruption outrancière qui sévit au pays et amène les responsables publics à ne travailler que pour leurs propres intérêts. Le changement de régime ne s'est pas accompagné d'un changement des mentalités. Les gouvernants actuels se plaignent de ne pas recevoir l'aide étrangère alors que le pays peut avec un minimum d'ordre encaisser des recettes suffisantes.

Nous essayons d'éviter des problèmes et de nous conformer à la loi. Nous n'avons pas de protecteurs, mais nous souhaitons rester à l'écoute de tout ce qui se passe et garder des bonnes relations avec ces hauts fonctionnaires qui sont sans salaire. Leur accorder certaines facilités nous met à l'abri des embêtements. Les relations tissées avec certains d'entre eux nous donnent certains privilèges et nous évitent des tracasseries inutiles » (M. BMM de la société T.).

« ... À Kinshasa, il faut compter avec les continuelles tracasseries des agents des affaires économiques, qui viennent nous embêter pour avoir un peu d'argent à partager avec leurs chefs aussi impayés depuis de nombreuses années. Ils s'efforcent de nous trouver des infractions bien que nous soyons en règle avec les impôts » (M. DMP de la société S.).

L'absence de confiance dans le nouveau régime congolais est donc patente, car les mesures de politique économique prises en 1998-1999 criminalisèrent même la détention, la circulation et l'échange de devises étrangères hors des banques commerciales pourtant depuis longtemps en faillite. De sérieuses menaces planaient sur ces sociétés de transferts de fonds, insécurisées par le régime de Kabila-père: elles n'ont pas été dissipées dans le cadre du seul dialogue demandé par elles au gouvernement.

Établies dans différents pays occidentaux et peu coordonnées entre elles, ces sociétés cherchaient à obtenir des dérogations pour la détention des devises transférées par leurs clients. Dans la foulée de pressions diverses, des mesures gouvernementales furent prises de libéraliser le commerce du diamant et de l'argent (y compris le flottement du franc congolais), ce qui permit à ces sociétés de poursuivre leurs activités.

Par ailleurs, ces sociétés connaissent également des problèmes avec leurs clients:

« ... La principale difficulté, c'est avec les clients eux-mêmes. Nous accordons des faveurs à certains pour des raisons humaines au détriment du seul profit, mais nombreux sont ceux qui nous ont escroqués. N'ayant pas de liquidité, ils s'endettent chez nous des fonds que nous transférons parfois gratuitement à leurs proches à Kinshasa. Souvent les mêmes personnes, quand elles avaient du cash, allaient faire la queue à la banque Western Union pour envoyer à grands frais l'argent au pays; or, cette banque ne va pas servir personnellement les bénéficiaires, ni leur consentir des crédits comme nous. Les Congolais ne soutiennent pas leurs compatriotes. Et voilà qu'ils ne veulent plus nous rembourser! Après plusieurs rappels, nous sommes fatigués et abandonnons ces créances. C'est inutile de les amener aux poursuites ou devant la justice, car si l'office des poursuites constate un défaut de biens saisissables, la personne sera acquittée et l'animosité restera entre nous. Pour éviter de tels conflits avec nos compatriotes, ma société n'accorde plus de crédit » (M. DMP de la société S.).

\*

Les trajectoires individuelles de ces deux entrepreneurs fournissent un certain nombre d'informations sur les sociétés de transfert de fonds qu'ils ont créées. Il convient maintenant de nous interroger sur leurs témoignages, recueillis en 1999.

### *Un marché conjoncturel dépendant du chaos institutionnel congolais ?*

L'originalité de ces sociétés provient de l'ambition exprimée par leurs fondateurs de maîtriser les possibilités d'échanges entre les deux espaces suisse et congolais dans un contexte sociopolitique spécifique, celui de la crise institutionnelle congolaise, marquée par l'agonie du régime Mobutu, la prise de pouvoir par Laurent Désiré Kabila, son assassinat et son remplacement par son fils, dans un contexte de guerre régionale africaine, mettant aux prises le régime de Kinshasa et ses alliés angolais, zimbabwéens et namibiens, d'un côté, aux deux mouvements armés RCD et MLC et leurs alliés rwandais et ougandais, de l'autre.

Une première interrogation concerne l'évolution de la demande pour des services tels que ceux qui sont proposés par ces deux entreprises: cette demande est-elle conjoncturelle et éphémère, dépendante de la crise institutionnelle

congolaise? Ces sociétés sont-elles appelées à disparaître ou à se transformer lorsque le Congo aura retrouvé la paix et des institutions durables?

La RDC n'est pas le seul pays d'Afrique à éprouver une instabilité institutionnelle: d'autres pays ont connu et connaissent encore des crises similaires, de moindre ampleur il est vrai, mais qui expliqueraient l'existence de demandes de transfert de fonds et d'envoi de fret en provenance de leurs diasporas.

Par ailleurs, même sans crise institutionnelle, le Congo, comme d'autres pays à travers le monde, est réputé pour les pratiques arbitraires ou clientélistes des agents des douanes ou des diverses polices, et d'une quantité d'autres organes de contrôle. Ce constat suggère qu'il existe un marché au Congo et en Afrique pour des entreprises capables de soulager les destinataires de fonds ou de fret de l'exercice hasardeux de traiter individuellement avec cette panoplie de fonctionnaires, mal payés, et donc corruptibles. C'est une connaissance aiguë des aléas de ce marché qui a permis à la société T. de se faire une place au soleil.

Les deux sociétés T. et S. pratiquent les transferts de fonds croisés, mais toutes les deux se sont intéressées initialement à la demande provenant de membres de la diaspora congolaise de Suisse pour des envois adressés aux familles au Congo. Dans cette perspective, la société T., la plus ancienne, a créé des succursales dans d'autres pays occidentaux (Allemagne, Belgique, Portugal, Angleterre, Espagne, États-Unis, Canada) et projette d'en ouvrir une à Johannesburg. C'est dire que la clientèle visée provient avant tout des diasporas congolaises réparties dans le monde. Plus tardivement créée, la société S. ne s'est concentrée que sur le marché suisse.

En ce qui concerne les transferts de fonds en provenance du Congo vers l'Europe, les informations sont plus floues. M. DMP signale que « les transferts d'argent sont plus rares en provenance de Kinshasa vers la Suisse ». Il relève cependant que des hommes d'affaires congolais sont susceptibles de « transférer des sommes importantes » par son intermédiaire, et que « des personnes possédant des unités de production au Congo », et résidant en Suisse, ont des gérants qui versent leur argent à son agence kinoise.

M. BMM, comme on l'a vu, s'est intéressé très tôt à ce marché car le transfert croisé répond à la logique même de son entreprise, et c'est là que les succursales européennes semblent jouer un rôle important.

« Quand je n'ai pas un client à Kinshasa pour me verser l'équivalent de telle somme versée par un autre client à Genève à destination de Kinshasa, il faudra bien en provoquer un, pour qu'un transfert vers Bruxelles, par exemple, vienne équilibrer celui réalisé dans l'autre sens. Je peux alors proposer (à ce client-là que je sollicite alors) un transfert gratuit pour avoir ainsi, à Kinshasa, des liquidités à servir au destinataire du client opérant depuis Genève. »

Il existe donc un marché pour des entreprises transnationales dont la qualité est à la fois d'utiliser les nouvelles technologies de la communication pour suivre au jour le jour l'évolution des contraintes découlant de la situation des pays vers lesquels les fonds et le fret sont expédiés, et de maintenir des relations individuelles de confiance avec leurs clients de la diaspora de tel ou tel pays afin de leur garantir un service personnalisé aux destinataires des envois qui vivent dans ces pays.

### *Les contraintes de l'État de droit helvétique*

Les deux sociétés ont été légalement établies en Suisse, l'une ayant été fondée pour casser le monopole de l'autre. Une première réflexion concerne donc le marché des transferts de fonds en Suisse vers le Congo et la concurrence qui s'est mise en place, où la dimension informelle devrait être également prise en compte.

Tout d'abord, du côté de la demande de transfert de fonds vers l'Afrique, nous avons identifié l'existence d'une diaspora congolaise, caractérisée à la fois par sa dimension restreinte sur le plan quantitatif et précaire sur le plan des disponibilités financières. Il n'empêche qu'en dépit de l'estimation, variant entre trois et quatre mille, du nombre de Congolais résidant en Suisse (y compris les « sans-papiers »), il existe de toute évidence un marché suffisant pour permettre à diverses entreprises de se faire concurrence: la clientèle existante et potentielle en profite, car il en résulte une baisse des prix. On pourrait dès lors envisager une extension de ces sociétés vers d'autres espaces africains, comme M. BMM l'a déjà réalisé vers la Côte-d'Ivoire, l'Angola et envisage de le faire à Brazzaville.

Quant à M. DMP, il nous a affirmé qu'il existait en Suisse une demande provenant d'autres diasporas africaines qui ne disposent pas de sociétés de transfert de fonds.

« Ces diasporas nous envient. J'ai des amis camerounais qui me disent qu'il n'y a aucune agence de liaison pour envoyer du courrier et du fret dans leur pays. Le Cameroun vit actuellement de sérieux problèmes [...]. Avoir une agence de transfert de fonds pourrait permettre aux Camerounais qui le veulent d'aider leur famille rapidement. »

La concurrence semble vive entre ces sociétés; au moment des entretiens, leur nombre était de quatre, légalement établies, sans compter la banque Western Union qui, elle, fonctionne comme une banque classique, opérant des transactions sans la dimension personnalisée qu'implique le service à la clientèle des sociétés de transferts de fonds. De plus, il existe de nombreuses personnes pratiquant les transferts de fonds informels, non abordés ici, et nous ne disposons actuellement d'aucune donnée qui nous permettrait d'évaluer leur nature et leurs possibilités d'avenir en Suisse<sup>5</sup>.

M. BMM est naturalisé suisse depuis 1998 et M. DMP est marié à une Suisseuse, bénéficiant de l'appui de la famille de son épouse pour développer son entreprise. Ils ont tous les deux réussi un parcours exceptionnel d'intégration en Suisse, qui les distingue de la plupart de leurs compatriotes. Leur origine sociale et leurs objectifs de carrière les prédisposaient-ils à cette facilité d'adaptation aux coutumes et valeurs de la société helvétique ?

---

5 Janet Mac Gaffey et Rémy Bazenguissa-Ganga se sont intéressés aux transferts financiers, pratiqués par des ressortissants des deux Congo au cours de leurs recherches menées à Paris en 1994. Ils ont relevé que la commission prélevée pour ces transferts informels pouvait atteindre le quart de la valeur du montant transféré, ce qui expliquerait l'essor des entreprises dans ce domaine, rendu possible par la baisse des coûts et le développement des nouvelles technologies de l'information, le courrier électronique ou le fax venant avantageusement remplacer le téléphone [Mac Gaffey, Bazenguissa-Ganga, 2000 : 68].

### *Une fascination pour l'entreprise capitaliste*

Tant M. BMM que M. DMP ont manifesté clairement leur foi dans le système capitaliste et leur souci de faire des affaires.

Nés après l'indépendance du Congo, MM. BMM et DMP sont tous les deux des fils de comptables, ayant pratiqué leur profession déjà à l'époque coloniale. Ils sont issus de cette petite bourgeoisie dont le mode de vie et les valeurs furent bouleversés par le système politique de prédation clientéliste, qui allait être la règle sous le régime Mobutu.

Tous deux proviennent d'un milieu qui considère que des études universitaires sont indispensables à la réussite d'une carrière.

Il est évident que les études universitaires entreprises en Suisse sont une voie d'intégration privilégiée, dans la mesure où il existe une culture universelle, associée à la fréquentation de l'université, qui transcende les cultures nationales. Les séquences d'histoires de vie de MM. BMM et DMP correspondent parfaitement à ce profil. Plus jeune, M. DMP a pourtant cessé momentanément ses études pour lancer son entreprise. Comme il le dit lui-même :

« Étudier, c'est bon, mais ça ne suffit pas [...]. Si on a d'autres opportunités, il faut les saisir. »

C'est à la suite d'une étude de faisabilité que ces deux entrepreneurs ont monté leur société, et il est clair que, pour eux, la rentabilité est le critère déterminant pour la poursuite de celle-ci. L'un et l'autre ont évoqué leur perception aiguë des ambivalences du système « informel » prévalant au Congo, qui leur a permis d'identifier les « créneaux porteurs » pour le développement de leurs affaires, mais aussi les contraintes et les incertitudes, liées à l'évolution politique du pays, comme il ressort des séquences de leurs discours sur les mesures restrictives prises par le gouvernement congolais concernant les transactions en devises.

Enfin, les deux entrepreneurs se sont déclarés assez critiques à l'égard de l'attitude de certains de leurs compatriotes. M. BMM a relevé :

« Des compatriotes s'étonnent de ma réalisation, tout simplement parce qu'ils n'ont jamais osé. Ils ne pensent pas qu'ils peuvent devenir indépendants et patrons d'eux-mêmes. Ils se voient seulement rester dépendants d'autrui. »

M. DMP s'est également exprimé sur le peu d'appui qu'il avait obtenu auprès de ses amis congolais au moment du démarrage de sa société :

« Ici, en Europe, lorsque quelqu'un lance une bonne initiative, il se voit encouragé par son entourage et la collectivité, du fait du bénéfice collectif que cela représente pour tous. Mais auprès des Congolais, c'est le découragement, la volonté de détruire l'autre. Les Congolais n'aiment pas dire aux autres pourquoi, comment et par quels moyens ils ont réussi ! »

### *Quel avenir pour l'économie « informelle » au Congo et en Afrique ?*

Il est évident que le marché pour des sociétés de ce genre résulte de la conjoncture politique prévalant au Congo et en Afrique. C'est parce que le Congo se trouve en crise institutionnelle et que l'économie « informelle » y est la norme que des sociétés de ce type peuvent fleurir.

Leur avenir est dès lors lié à l'évolution du Congo et les séquences d'entretiens nous suggèrent que les deux entrepreneurs sont assez réalistes sur l'éventualité que des changements notoires se produisent soudainement au cours de ces prochaines années, susceptibles d'entraîner leurs sociétés vers la faillite. Ils sont par ailleurs suffisamment branchés sur l'évolution des échanges transnationaux pour pouvoir se reconvertir en conséquence.

#### BIBLIOGRAPHIE

- DAIDJ Nabyla [1998], « L'aide à l'Afrique: situation et évolution », *Afrique contemporaine*, 188, octobre-décembre: 15-34.
- FÉDÉRATION ROMANDE DES CONSOMMATEURS/SALDO [1999], *Les Trois Piliers: une bonne prévoyance*, Guide du consommateur, Zurich, Consuprint AG, 148 p.
- MAC GAFFEY Janet, BAZENGUISSA-GANGA Rémy [2000], *Congo-Paris – Transnational Traders on the Margins of the Law*, The International African Institute, in assoc. with James Currey and Indiana University Press, Oxford, Bloomington & Indianapolis, 190 p.
- MBUYI Muzungu Kapampy (propos recueillis à Genève par) [1999], « Transkin International – Marcellin Bilomba, Managing Director de Transkin International, société spécialisée dans les transferts de fonds, exprime ses espoirs pour l'Afrique », *Black Match International*, 8, juin-juillet-août: 34-36.