

Chapitre 5

Le monde des affaires burkinabè : typologie d'un milieu d'entrepreneurs africains

Pascal LABAZEE

L'affirmation d'un monde des affaires composé de promoteurs nationaux est l'un des traits majeurs des mutations sociales qu'ont connues les Etats africains après les indépendances. Les pays du Sahel, dont l'actuel Burkina Faso (ancienne Haute-Volta jusqu'au 4 août 1984), n'ont pas échappé à cette transformation, bien que les bases de leur accumulation soient infiniment plus modestes que celles des pays côtiers.

Organisés en groupes de pression, dotés de relations au sein de l'appareil d'Etat et des administrations, ces entrepreneurs constituent une force sociale qui se résume imparfaitement dans la notion de "bourgeoisie d'affaires" -et moins encore dans celle de "bourgeoisie nationale" ou "compradore" : cf. BAYART 1989, pp. 133-138. Les formes d'accumulation d'une part, les modes de génération des profits et des marges d'autre part, enfin l'*ethos* et les logiques à incidence économique segmentent en effet le milieu entrepreneurial en différents groupes : fonctionnaires devenus promoteurs, grands commerçants, jeunes diplômés, professionnels formés par apprentissage (LABAZEE 1988). Ces catégories sont d'autant plus aisées à identifier que ceux qui les composent

se nomment et se distinguent par des jugements de valeur sur leur origine, leurs pratiques et l'efficacité différentielle qui en résulte.

Ce que livre l'observation, c'est l'appartenance de chaque promoteur à une catégorie d'hommes d'affaires. Celle-ci est toujours intériorisée, revendiquée parfois. Ce qui reste à découvrir, c'est le fondement de cette appartenance : des trajectoires sociales homologues où se lisent d'une part les opportunités ouvertes par les pouvoirs dans l'espace économique national - ainsi, dès la période 1960-1966, la politique de "laisser-faire" du premier président voltaïque, Maurice Yaméogo, ouvre au grand commerce local de nouvelles opportunités; c'est toutefois sous les différents régimes militaires ultérieurs qu'une politique de planification sera élaborée, orientée vers la création d'espaces économiques rentiers sélectivement attribués à des promoteurs nationaux-, d'autre part les solidarités et connivences qui, construites et entretenues par ces groupes, ont permis de saisir ces opportunités, enfin des représentations communes et des pratiques économiques comparables, et par-là même prévisibles.

Au Burkina Faso, l'accès aux activités manufacturières d'un côté, au commerce et au transport de l'autre, est commandé par des mécanismes distincts d'accumulation si bien qu'à chacun de ces segments d'activité correspond une catégorie précise de promoteurs. L'entrée dans la sphère marchande suppose une accumulation de connaissances relatives aux circuits sous-régionaux d'approvisionnement et de distribution (les circuits marchands burkinabè sont dominés à l'Ouest par le grand commerce dioula dont les intérêts économiques sont historiquement orientés vers Bouaké, Abidjan et Bamako, et au Centre par les réseaux de commerce yarsé, originaires du Yatenga), aux usages qui y ont cours (GREGOIRE et LABAZEE 1993a), enfin une insertion dans des réseaux dominant les principales filières et sans laquelle la réalisation d'une marge est aléatoire. Rappelons ici que l'efficacité des réseaux marchands tient aux dépendances sociales et religieuses qu'un patron a établies sur les agents de commerce et qui garantissent, au moindre risque, la circulation des produits et des crédits sur un vaste espace d'échange. A la petite, moyenne ou grande entreprise industrielle correspond une accumulation de relations personnelles auprès des responsables susceptibles de faciliter l'accès aux crédits, de protéger les marchés, bref d'assurer *a priori* un environnement favorable à la rentabilité des unités manufacturières.

Cette première partition du monde des affaires burkinabè, si grossière soit-elle, est fondée sur l'existence de prérequis sociaux à partir desquels une accumulation économique peut être envisagée. Les rapports aux membres des appareils politique et administratif semblent, de ce point de vue, discriminants : bien des entreprises sont nées, ou ont assuré leur croissance, grâce aux liens

personnels que leurs promoteurs ont entretenus avec le pouvoir. Toutefois, les marchands yarsé ou dioula disposent, par la nature même de leur activité, d'une relative autonomie -mesurée au fait que les modalités de production, de répartition et de réalisation des marges et rentes commerciales ne dépendent jamais entièrement de l'autorité politique, y compris dans les domaines d'activité que celle-ci tente de contrôler-, en regard d'un Etat qui n'a jamais constitué la source exclusive de capitalisation de leurs profits et rentes. Ainsi, de 1983 à 1987, la rigueur budgétaire, la défiance et la mise sous tutelle des activités marchandes imposées par le régime sankariste ont conduit nombre de grands commerçants burkinabè à réorganiser leurs réseaux, à en déplacer l'activité vers les pays côtiers, à contourner l'arsenal réglementaire du commerce céréalier, des échanges extérieurs, ou de l'immobilier locatif (LABAZEE 1988 pp. 222-241). Les membres de la fonction publique passés aux affaires ne disposent pas, quant à eux, de cette autonomie : leur conversion au privé repose sur une stratégie étatique, élaborée dans les années 70, qui visait à promouvoir par des moyens institutionnels appropriés un patronat à la fois proche du pouvoir et doté des signes les plus convenus de la rationalité gestionnaire (LABAZEE 1990b). Au Burkina Faso la voltaïsation des activités économiques amorcée en 1972, la réorganisation bancaire, la création d'offices de promotion et d'encadrement des entreprises locales ainsi que les procédures d'octroi des avantages du Code des investissements, enfin la réglementation du commerce extérieur sont les principaux outils institutionnels de promotion d'un groupe d'entrepreneurs nationaux. De plus, la dépendance vis-à-vis de l'autorité politique pour le financement des équipements, l'accès puis la protection des marchés auxquels ils s'adressent pousse ces promoteurs à entretenir le système de contraintes relationnelles qui seul garantit leur position sociale.

L'étude de la composition interne de chacun des deux groupes d'hommes d'affaires permet de préciser cette première approche. *Les fonctionnaires devenus promoteurs* se répartissent en effet au sein de trois sous-groupes, si l'on retient comme critère de distinction le type d'établissement créé.

Distinguons les *promoteurs influents*, peu nombreux au Burkina Faso, issus du sommet de la hiérarchie administrative. Une solide formation universitaire, puis les hautes fonctions qu'ils ont occupées par exemple à la direction du Commerce, au ministère des Finances, aux Affaires étrangères, dans les banques ou les organismes inter-étatiques, leur confèrent une expérience d'organisateur. Ils sont aussi au coeur des réseaux d'information économique qui leur permettent d'apprécier la conjoncture et de l'anticiper. Ce double avantage, combiné à la rareté des cadres de haut niveau jusqu'au début des années 1970, leur a permis de créer avec l'appui des autorités politiques des entreprises d'envergure -brasserie, matériel agricole et pneumatiques, secteur minier, chimie et parachimie, travaux publics, transport, etc.- puis de développer leurs affaires selon une logique financière qui transcende toute spécialisation technique. Par la surface et la diversité des activités qu'ils contrôlent, par l'ampleur des réseaux relationnels qu'ils ont tissés, par leur qualité de gestionnaire enfin, ces promoteurs

ont pu s'imposer dans les instances dirigeantes du patronat burkinabè, de même qu'ils ont été associés, dès la période de volatilité de l'économie, à la gestion de capitaux étrangers.

Plus important numériquement est le sous-groupe des *fonctionnaires reconvertis* dont les placements, en volume et en diversité, se situent à un seuil nettement plus modeste que ceux des investisseurs influents. Ces promoteurs détiennent des connaissances techniques acquises dans des cycles de formation spécialisés, qu'ils ont valorisées dans la fonction publique ou parapublique à des postes d'encadrement, mais non de direction générale. Leur capital relationnel, constitué essentiellement au sein d'un ministère -éducation, hydraulique, bâtiments et travaux publics, transports notamment- n'a d'efficacité réelle que dans le domaine relevant de l'institution d'origine de sorte que l'extension des activités, quand elle existe, n'aboutit pas à une diversification. Les établissements fondés par ces promoteurs sont particulièrement sensibles à toute modification de l'ordre politique et des changements de personnel des directions bancaires, qui, disqualifiant tout ou partie des réseaux relationnels sur lesquels ils s'adossent, compromettent la reconduction des contrats implicites qui facilitent l'accès au crédit et aux marchés importants. Tel n'est pas le cas pour les investisseurs influents, le poids de leurs établissements dans l'économie, en termes d'emploi et de valeur ajoutée, les rendant moins vulnérables.

Enfin un troisième sous-groupe se compose des *fonctionnaires en poste* qui complètent leur épargne salariée par des emprunts, et/ou des revenus tirés de quelques opérations foncières et immobilières urbaines. Ces fonds sont placés dans des affaires à rendement sûr, à l'abri des risques, et si possibles discrètes. La direction officielle de leurs activités revient souvent à un prête-nom, proche parent ou relation de confiance, les promoteurs assurant cependant un contrôle comptable régulier. De tels investisseurs sont présents dans tous les échelons de la hiérarchie administrative; mais seuls les cadres sont à même de réaliser des placements importants, orientés vers le commerce de détail, la restauration ou le transport. Ces activités, qui procurent à leur propriétaire des revenus d'appoint, ou supérieurs au traitement perçu dans la fonction publique, résultent du compromis implicite passé entre l'Etat, dont les ressources sont modestes, et ses salariés qui aspirent à un niveau de vie comparable à ceux de leurs homologues des pays côtiers : pour la dernière décennie, les dépenses budgétaires en personnel ont absorbé en moyenne près de 70% des recettes fiscales et ce pour un niveau de salaire faible; ainsi par ex. en 1987 un peu plus de la moitié des employés de la fonction publique percevaient une rémunération mensuelle inférieure à 50.000 F. CFA.

Le groupe des fonctionnaires devenus entrepreneurs revêt ainsi une forme hétérogène et inachevée. Hétérogène parce que le niveau auquel un capital de relations a été accumulé délimite étroitement la dimension des affaires traitées, et plus encore les formes envisageables d'extension des activités. Inachevée car l'investissement ne mène pas nécessairement à un changement de statut social, pas plus qu'il ne conduit à une réelle autonomisation vis-à-vis de l'Etat. Les avantages que procurent de solides relations dans sphère étatique sont certes considérables lors de la phase d'élaboration, d'acceptation et de mise en route des projets manufacturiers. Ils continuent d'être mobilisés en cours de fonctionnement, afin d'assurer une embauche qualifiée, un appui technique, un accès privilégié aux financements et aux marchés publics. Toutefois, ces avantages ont leurs contreparties. Celles-ci apparaissent d'abord dans l'organisation interne des établissements : le

réseau relationnel des promoteurs tend en effet à imposer un recrutement de type clientéliste dans l'entreprise, et à conformer la gestion à ses normes et à son éthique, même lorsque celle-ci se révèle peu compatible avec les impératifs de rentabilité. Elles engagent ensuite le devenir des entreprises : la reconduction des avantages est liée au destin social de ces réseaux, qu'une mutation politique ou simplement technique peut déstabiliser ou désarticuler.

Le *grand commerce* burkinabè se compose, quant à lui, de deux sous-groupes dont les pratiques et le type de lien aux marchés diffèrent sensiblement.

Quelques *négociants importants* ont exercé dès *avant l'indépendance*. Ils commercialisaient alors les vivriers et produits du cru, par des réseaux capables de collecter rapidement l'information, puis d'intervenir en fonction des disponibilités et des besoins du monde rural. L'unité de ces réseaux repose aujourd'hui encore sur l'appartenance confessionnelle, que des liens territoriaux et familiaux renforcent souvent. Les singularités du fonctionnement des réseaux de commerce, dont l'activité strictement économique n'est pas dissociable de pratiques plus spécifiquement religieuses -pèlerinage à la Mecque, construction de lieux de culte, participation financière à l'enseignement islamique, prise en charge des marabouts : ces "investissements" religieux, parfois qualifiés d'ostentatoire, ne sont nullement incompatibles avec la recherche de la rentabilité puisqu'ils ont entre autres pour effet de garantir les conditions sociales d'une circulation marchande idéale, cf. LABAZEE 1991a, p. 443-, ont assuré à ces marchands un monopôle rarement menacé sur le négoce des grains, de la cola, du poisson séché, du sel et des condiments divers, et par-là même l'obtention de rentes venant des disparités régionales de prix, d'échanges de biens complémentaires ou de stockages spéculatifs. Soumis aux évolutions des conditions de l'activité marchande dès l'indépendance, ces réseaux ont été sommés de disparaître, de se replier sur quelques biens primaires, ou d'adapter techniques, organisation et stratégies aux mutations des circuits d'approvisionnement, aux transformations de la demande intérieure ainsi qu'à la formation de nouveaux espaces rentiers, notamment transfrontaliers.

Les *commerces créés après l'indépendance* par les successeurs des réseaux intra-africains semblent avoir, plus aisément que les structures plus anciennes, réussi à varier leurs approvisionnements et à insérer de nouveaux systèmes d'organisation et de comptabilisation des flux. On chercherait vainement, dans les réseaux dioula ou yarga contemporains, les pesanteurs d'une tradition figée et rétive aux savoir-faire "modernes". D'une part, il n'est pas rare que leurs patrons aient bénéficié d'une formation scolaire complétée par un cycle de comptabilité ou de gestion : dès la fin des années 50, et plus encore après 1966, les commerçants yarsé, peu soucieux de prosélytisme religieux, ont envoyé leurs enfants à l'école occidentale -il faut cependant attendre 1969 pour que l'enseignement primaire soit sécularisé; d'autre part, leur insertion dans l'école européenne les a éloignés des usages sociaux et religieux qui accompagnent la pratique du négoce, de sorte qu'ils sont moins tenus d'en respecter les contraintes. L'ajustement des usages marchands au commerce contemporain, notamment dans le secteur des marchandises générales n'est toutefois pas un monopôle des négociants jeunes et lettrés; contrairement au commerce des vivriers, le revenu procuré par le commerce général repose sur la capitalisation régulière de marges faibles qui suppose une réorganisation d'ensemble des circuits d'approvisionnement et de distribution et une gestion attentive et parcimonieuse des stocks et du fonds de roulement. Comme dans d'autres pays, les rivalités confessionnelles et confrériques ont eu pour effet, par la reformulation des dogmes et des comportements islamiques légitimes -en matière de dépenses de prestige,

d'aumône et d'entretien des marabouts par exemple- de rationaliser les pratiques redistributives, de sorte que les contraintes d'ordre strictement économique tendent à se réfracter dans l'idéologie religieuse, au moins dans son segment wahhabite.

Il reste que la trajectoire de certains promoteurs burkinabè semble échapper à la classification ici proposée. Il s'agit de quelques entrepreneurs du bâtiment, du bois, de la menuiserie métallique ou de la réparation, dont les établissements ont connu un développement tel qu'ils échappent au classement dans le secteur "informel" (VAN DIJK 1986, pp. 12-21); ou de jeunes diplômés à qui des directions d'entreprise ont été confiées. Pour autant, un savoir-faire en matière technique ou gestionnaire ne peut seul assurer la croissance de ces établissements : l'analyse de la réussite d'artisans urbains renvoie régulièrement à une connexion accidentelle des promoteurs à l'un des deux modèles dominants d'accumulation, c'est-à-dire à des liens qu'ils ont noués au cours de leur parcours professionnel avec des membres de la fonction publique ou du grand commerce.

Les formes de gestion, les comportements économiques, ainsi que les résultats financiers des groupes de promoteurs évoqués laissent entrevoir leur devenir probable. Le capitalisme privé, fondé sur l'orientation sélective de l'épargne et des marchés publics par le biais de réseaux enracinés dans l'administration semble peu à même de s'autonomiser. Les dépendances sont telles que la confrontation au marché ne constitue pas nécessairement une stratégie rationnelle -il est probable que les avantages économiques tirés par ces promoteurs de leur adhésion aux réseaux relationnels furent longtemps supérieurs aux charges occasionnées par les dysfonctionnements des entreprises; l'effondrement des ressources rentières distribuées par l'Etat, que sanctionne aujourd'hui la libéralisation et la déréglementation des activités, a toutefois modifié chez ces entrepreneurs les termes économiques de la prise de décision rationnelle. De plus, le fonctionnement interne des entreprises est commandé par des contraintes, notamment à l'embauche, qui rendent les gains de productivité aléatoires. Le capitalisme privé, reposant sur l'adaptation des pratiques marchandes aux mutations progressives du champ économique sous-régional a été mieux à même d'opérer une accumulation durable, et endogène. Il reste que le passage à l'activité manufacturière, qui suppose une immobilisation durable de fonds, est peu compatible avec l'exigence marchande de réalisation rapide du capital engagé. Il se heurte aussi à la délégation des responsabilités au sein des entreprises manufacturières, à laquelle les marchands sont souvent réticents. Quelques réussites -cycles, scierie, cartonnerie, fabrication de matelas, boulangeries, imprimeries, produits chimiques par exemple- montrent toutefois que, sous condition d'un contrôle social fort sur les directions d'entreprise, ces mutations sont réalisables et qu'elles participent pleinement à la formation d'un tissu manufacturier local, si modeste soit-il encore.

Références bibliographiques

BAYART 1989, GREGOIRE et LABAZEE (eds) 1993a, LABAZEE 1988, 1990b et 1991a, VAN DIJK 1986.