

Chapitre 11

Entreprises, promoteurs et rapports communautaires

Les logiques économiques de la gestion des liens sociaux

Pascal LABAZEE

Il est devenu habituel d'évoquer la perméabilité de l'entreprise africaine à son environnement culturel et social. Il est par exemple fréquent que les grandes industries pratiquent une gestion informelle des salaires qui fonctionne comme un "système d'avance et de restitution", et modifie les grilles et règles convenues de distribution des revenus (COPANS 1985b). De même, les effectifs employés et leur agencement hiérarchique reflètent bien souvent les liens sociaux unissant le dedans et le dehors des entreprises : les recrutements et les promotions sur recommandation sont des pratiques courantes (LABAZEE 1988), et différentes "chaînes d'exploitation" du travail (MARIE 1981), plus ou moins productives, coexistent au sein des établissements. Ainsi, la gestion du personnel paraît échapper, au moins en partie, aux critères de la décision économique (cf. SCHUMPETER 1984, p. 169, pour qui toute attitude rationnelle "dérive du schéma de décision économique" qui en est la matrice). Il en va de même pour la gestion des profits, marges et rentes capitalisées par les entreprises : divers travaux évoquent les conséquences des contraintes

redistributives, des obligations magico-religieuses, des charges ostentatoires sur la valorisation des ressources financières dégagées au cours de l'activité (on trouvera dans BINET 1970 une interprétation d'ordre psycho-sociologique de ces attitudes entrepreneuriales). C'est donc du double point de vue de l'organisation interne et de l'emploi de la valeur ajoutée que se manifeste le lien entre les unités économiques et leur environnement social, au point qu'une définition stricte de la notion d'entreprise et de ses frontières se révèle souvent délicate.

Dans les établissements manufacturiers, les transactions entre les structures entrepreneuriales et les structures sociales sont permanentes et multiples. L'une des passerelles, efficace dès la création des entreprises, semble bien être le rôle actif joué par les réseaux relationnels dans lesquels les promoteurs, autant que leurs employés, sont insérés. Ainsi AGIER et LULLE 1987 montrent comment coexistent, dans la Brasserie du Bénin, des formes d'embauche par des procédures officielles, par des relations personnelles de "tel ou tel salarié bien placé", enfin par des réseaux lignagers bien implantés en ville et extrêmement structurés. Dans les secteurs du commerce et des transports organisation professionnelle et logiques privées ne se confondent pas moins. Les réseaux marchands contemporains présentent une structure fortement hiérarchisée dont l'armature existait déjà à l'ère pré-coloniale, et qui garantit une bonne circulation des marchandises et des crédits grâce à la solidité des liens sociaux unissant des agents dispersés dans l'espace d'échange -cf. par ex. AMSELLE 1977, p. 193, qui indique que celle-ci reposait, chez les négociants de la savane, sur la combinaison "de trois fonctions commerciales : celle de chef de réseau, celle de commerçant itinérant, celle de logeur-correspondant. Les relations familiales, confessionnelles, associatives voire politiques se réfractent dans les organisations marchandes, avec une vigueur toutefois variable selon le degré d'insertion du "patron de commerce" dans ces divers domaines extra-économiques, et de l'autorité qu'il a réussi à y accumuler (divers exemples sont proposés dans GRÉGOIRE et LABAZEE 1993a). Loin d'occuper les marges de l'organisation marchande, les différents rapports de soumission personnelle reliant un grand commerçant à ses agents, chargés de la collecte et de la distribution, sont bien au coeur de l'agencement fonctionnel des établissements.

Une partie du fonctionnement interne des entreprises africaines ne prend sens qu'une fois rapportée aux liens que les agents -promoteurs, cadres, employés- se reconnaissent avec l'espace rural ou urbain dont ils sont issus, autant qu'avec l'éthique et les représentations des collectifs auxquels ils appartiennent (HENRY 1991). Le rapport n'est pourtant pas univoque. Si l'environnement social et culturel travaille bien l'entreprise, celle-ci infléchit parfois -quelques exemples sont signalés in DUBRESSON 1990- les ordres

communautaires qui paraissent la circonscrire. Ainsi, dans les cités primatiales d'Afrique, les comportements privés, alimentaires, vestimentaires, résidentiels, familiaux, portent désormais la marque des hiérarchies d'entreprise.

Il n'empêche : en désorganisant les tissus industriels, les circuits commerciaux et les systèmes bancaires nationaux, la crise économique suscite nombre d'interrogations sur la capacité des cultures africaines à mettre en oeuvre des modèles de gestion importés, et sur les conséquences des logiques solidaires ou redistributives par rapport à l'équilibre économique des entreprises -ainsi ETOUNGA MANGUELLE 1991, pp. 40-43 considère par ex. que les comportements africains sont incompatibles avec une autorité basée sur les lois ou sur l'expérience et ne favorisent pas l'esprit d'initiative. C'est ainsi que les transferts financiers au profit des collectifs d'appartenance, "cauchemar pour l'observateur libéral", relègueraient à la marge le "calcul économique individuel tel qu'il apparaît dans la théorie utilitariste" (MAHIEU 1990). Bref, les agents économiques africains, en particulier les entrepreneurs du commerce et de l'industrie, ne parviendraient pas à s'extraire d'une gangue communautaire qui les condamnerait à être une piètre réplique de l'*homo oeconomicus* (ETOUNGA MANGUELLE 1991, p. 57). Sollicitée par "l'imbroglia" des unités sociales auxquelles adhèrent ses agents (MBAYE, SALL 1991 p. 113), l'entreprise ne parviendrait pas à se séparer du ménage, préalable selon Weber à toute organisation économique rationnelle.

La cause pourrait être entendue, si elle ne reposait au bout du compte sur le constat, dressé depuis longtemps au sujet des activités du "secteur informel" (HART 1975), d'une sollicitation des collectifs sur les entreprises, sans prendre la peine d'en préciser le contenu et les limites, ou d'évoquer le formidable ressort économique que constitue, dans certaines circonstances, la mobilisation des groupes d'appartenance par les promoteurs. Ainsi, dans les villes ivoiriennes, les réseaux de parenté demeurent "la source principale, voire exclusive des financements des activités artisanales et commerciales", ce qui n'empêche pas ces mêmes entrepreneurs de savoir résister aux sollicitations d'embauche ou aux demandes d'apprentissage venant de l'entourage, du moins lorsqu'elles menacent leur activité (LOOTVOET 1988).

L'étude des pratiques entrepreneuriales suggère que l'espace d'accumulation des promoteurs africains, débordant le cadre étroit de l'établissement -celui-ci étant entendu comme une entité dotée d'une autonomie interne-, englobe différents lieux de sociabilité où ils cherchent à conquérir des positions d'autorité à des fins strictement économiques (LABAZEE 1991). Aussi faut-il nuancer la proposition weberienne puisque la réussite en affaires résulte bien souvent d'une double relation entretenue avec les collectifs privés : une relation d'"investissement" où les promoteurs dépensent temps et argent à établir, puis à reproduire leur pouvoir sur les communautés, et une relation de

"conversion" où ces liens de domination sont transformés en rapports fonctionnels dans -ou pour- l'entreprise. Il arrive parfois que les opérateurs économiques rendent publique l'ampleur de leurs stratégies d'accumulation sociale, ainsi que les contreparties qu'ils en escomptent ⁽¹⁾. Toutefois, il est plus fréquent que le cycle complet des placements sociaux et de leur rendement économique ne soit saisissable qu'après une observation de longue durée. Tel est le cas, par exemple, des commerçantes maliennes dont la réussite est notamment commandée par leur capacité, et leur habileté, à investir "dans la reproduction sociale et économique de leur famille" (LAMBERT 1987).

Entreprises et liens communautaires : l'économie des relations sociales

Il est fréquent que coexistent, dans les moyennes et grandes entreprises du commerce et de l'industrie, diverses strates de personnel, liées aux promoteurs ou à la direction par une appartenance familiale, territoriale, confessionnelle ou autre. S'y ajoutent parfois des salariés, permanents ou occasionnels, recrutés sur le marché du travail. Ainsi, au Burkina Faso où nous avons mené des enquêtes de terrain de 1979 à 1983, peu d'entreprises échappaient aux sollicitations familiales, du moins pour les postes à faible qualification. Cependant, aucune relation mécanique ne put être établie entre le recrutement de type communautaire et la rentabilité des activités. L'embauche préférentielle peut en effet répondre à trois logiques entrepreneuriales distinctes, où la pression des proches se trouve progressivement détournée, voire incorporée dans une optique de rentabilité.

Dans le premier cas, l'entrepreneur assume pleinement les contraintes communautaires lors du choix de son personnel. Les pressions sociales, parfaitement admises, s'inscrivent dans une éthique faite de droits et d'obligations où l'établissement devient l'un des éléments d'une stratégie de reproduction familiale.

(1) C'est le cas de l'un des principaux hommes d'affaires nigérien qui, tenu de rembourser la BDRN (Banque de développement de la République du Niger) dont il fut l'un des débiteurs majeurs, évoquait dans la presse ses multiples placements sociaux : "Même si à vous-même je n'ai rien donné, j'en ai donné à votre frère ou au moins à un des vôtres". Il en déduisait l'impossibilité d'intenter une action juridique à son encontre : "Pour ne pas trop vous dire, je me contenterai d'affirmer que celui qui effectuera une saisie sur mes biens n'existe pas encore [...]. Et même s'il arrivait à le faire, ce sera peut-être son dernier acte de ce genre" (Haske n° 01 du 15 janvier 1991).

Issu d'une famille de marchands yarsé du Yatenga, El Hadj Sanogoh Issaka ⁽²⁾ fut l'un des principaux grands commerçants en marchandises générales de la capitale burkinabè, du moins jusqu'à la fin des années 1970. Dans les nombreux établissements qu'il contrôlait encore en 1982 les postes de travail étaient pourvus par des parents ou des originaires du même village. Les fonctions réclamant une qualification précise -gérance, administration, transport, contrôle des stocks- étaient confiées aux proches parents, à qui une formation était payée si nécessaire. En revanche, aucun critère particulier ne semblait présider à l'embauche pour des postes sans qualification. Au cours de la durée de vie de l'établissement, le volume d'activité ou la conjoncture ne furent jamais des critères de définition d'un nombre optimum d'employés et d'apprentis. Plus déterminantes, de ce point de vue, étaient les stratégies de placement et de formation des cadets, décidées par les aînés de la famille. Comme pour bien d'autres établissements de même nature, cette situation suppose d'une part une forme de rémunération particulière, et fort modeste, où le promoteur fournit directement la nourriture, les vêtements, l'hébergement du personnel. Elle suppose d'autre part que la marge commerciale ne provienne pas pour l'essentiel de la valeur créée par le personnel de l'entreprise (AMSELLE 1977). Tel fut bien le cas des établissements Sanogoh dont l'activité, orientée vers les marchés d'"opportunité", dégagait des marges largement supérieures aux frais d'entretien de ses employés -on entend par commerce d'"opportunité" les activités dont la rémunération vient d'une situation rentière telle que stockage spéculatif de céréales, création de pénuries, contournement des règles commerciales, importations non-enregistrées et non pas fondée sur une situation de concurrence marchande. Notons toutefois que l'entreprise ne put faire face aux mutations de l'environnement commercial des années 1980, notamment à la multiplication du nombre de ses concurrents.

Dans ces entreprises, qui reconnaissent la légitimité des contraintes communautaires, le licenciement est une procédure extrêmement rare. Déclenché dans le seul cas de vols répétés, il n'est pas un moyen de se séparer d'un agent peu efficace. Aussi les départs d'employés résultent soit de leur insertion sur le marché du travail, où ils espèrent accéder à une rémunération monétaire, soit d'une installation à leur compte, lorsqu'ils deviennent chargés de famille. Une avance en marchandises peut alors leur être consentie par leur ancien patron, qui les aide ainsi à s'établir autant qu'il élargit son réseau d'obligés.

D'autres promoteurs, commerçants ou industriels, pratiquent aussi l'embauche familiale, mais les contraintes économiques pesant sur leurs établissements -activité soumise à une forte concurrence, besoin en personnel qualifié par exemple- les amène à en réduire l'importance. Ils déplacent alors la pression communautaire hors de l'entreprise : aides matérielles aux parents du village, accueil de dépendants scolaires, participation aux cérémonies sont ainsi conçus comme des contreparties aux restrictions faites sur le recrutement privilégié.

Nikiema Adama, ancien haut fonctionnaire reconverti dans les affaires en 1970, a créé une société de transport, une entreprise d'import-export, une société de forages et un

(2) Le nom des opérateurs économiques présentés dans ce texte a été modifié par rapport aux situations réelles.

établissement industriel important. Il considère comme inévitable la pratique du recrutement préférentiel, mais le circonscrit de deux façons. D'une part, il limite volontairement le nombre des employés entrés sur recommandation, de sorte que ceux-ci ne peuvent infléchir le jeu des avancements, promotions et augmentations de salaire fixés par convention. D'autre part la préférence envers des proches ne s'applique que si ces derniers remplissent toutes les conditions de qualification.

Le cas de l'entreprise de Ouedraogo Saïbou, qui occupait plusieurs dizaines de salariés en 1983, atteste des capacités de nombre de patrons de commerce contemporains à s'adapter aux évolutions de la conjoncture économique. Spécialisé dans la vente des matériaux de construction, Ouedraogo Saïbou a su profiter de l'expansion du secteur du bâtiment dans les années 1970, et a progressivement modifié sa politique d'embauche. Au noyau de parents et de proches avec lesquels il travaillait depuis 1964, date de ses débuts commerciaux, s'est agrégé un volant important de vendeurs, comptables et magasiniers qualifiés et recrutés sur tests. Si l'embauche familiale n'a pas disparu, elle ne concerne qu'un nombre restreint de postes peu qualifiés. Un système transitionnel de rémunération a été élaboré : la hiérarchie des fonctions se refléchit dans les disparités de salaires mensuels, mais est pondérée par l'octroi de primes et de "cadeaux" individuellement négociés. Cependant, le renouvellement progressif du personnel tendait à favoriser le personnel qualifié, au détriment des relations du promoteur.

Enfin, nombre de promoteurs insèrent la logique des droits et obligations communautaires dans une stratégie explicitement orientée vers la réduction des charges salariales et des risques de syndicalisation. Sans contrat de travail, les cadets sociaux sont aussi aisément évincés s'ils se révèlent peu productifs, ou lorsqu'une baisse d'activité intervient. La famille, et le village d'origine, forment alors un réservoir inépuisable de main-d'oeuvre où la convention de solidarité, réinterprétée par les promoteurs, se soumet pleinement aux logiques économiques de la rentabilité.

En 1982, l'entreprise de bâtiment Kafando Arouna employait une vingtaine de travailleurs permanents, une quarantaine d'occasionnels venant s'y adjoindre selon l'importance des chantiers. Il utilisait comme manoeuvres plusieurs jeunes du village non déclarés et sans salaire fixe. "Je rends service en leur apprenant un métier [...]. Je donne de quoi se nourrir, un peu d'argent pendant qu'ils travaillent avec moi". L'embauche familiale est ici un moyen de comprimer les frais de personnel, et d'éliminer toute contrainte revendicative : "Dans ce métier, les syndicats font du tort car nous avons souvent des retards dans le paiement des salaires".

Il semble enfin nécessaire de distinguer, dans les établissements manufacturiers, entre l'embauche réalisée au sein des communautés de référence des promoteurs et de leurs cadres, et le recrutement de type

clientéliste qu'impose leur réseau de relations politiques ou administratives (3). Les unités à recrutement clientéliste, lieux de peuplement pour les proches du pouvoir politique et de l'autorité administrative, ne répondent certes pas aux logiques de maximisation de la productivité. Mais tenant compte des conditions réelles de l'accès au crédit, aux marchés et avantages prévus par les codes d'investissement, elles sont susceptibles de conserver leur équilibre financier, du moins tant que leurs positions rentières, socialement constituées puis entretenues, nourrit l'illusion de leur efficacité interne (LABAZEE 1990).

En 1973, à Ouagadougou, une unité de fabrication de biens alimentaires fut fondée par un commerçant libano-syrien. La politique de "voltaïsation" amena ce dernier à s'associer avec un homme politique de premier plan, qui devint actionnaire principal et président du conseil d'administration. Cependant, par le biais d'un prêt octroyé à l'entreprise, le promoteur libano-syrien en conservait le contrôle. Les salariés sont soit originaires du village de l'actionnaire majoritaire, soit recommandés par ses amis politiques de la capitale. Le directeur de l'entreprise n'a aucune autorité sur le recrutement et les rémunérations : les employés sont hostiles à une grille de salaires qui réduirait leurs avantages personnels, de même que l'actionnaire, pour qui l'octroi des promotions et augmentations est un moyen d'action clientéliste. Le paradoxe semble absolu car l'entente entre les employés et le principal actionnaire, orientée vers l'"improduction", s'opère au détriment du directeur officiellement chargé de rentabiliser l'entreprise. Il n'est pourtant qu'apparent : c'est précisément la stratégie clientéliste du promoteur qui reconduit les avantages dont bénéficie l'entreprise, notamment les débouchés garantis, et qui permet à l'entreprise d'honorer la dette contractée auprès du commerçant libano-syrien.

On retrouve ici les ressorts de l'"illusion bourgeoise" (BAYART 1989, pp. 119-122) où le rapport à l'Etat, déterminant afin d'accéder à des domaines rentiers protégés, induit un type singulier d'organisation interne et de relation au marché. Différents travaux, menés notamment en Côte-d'Ivoire (FAURE et MEDARD 1982), suggèrent à quel point l'autonomie des entreprises et de leur promoteur est compromise lorsque leur reproduction économique tient aux décisions des appareils politiques.

Richesse en hommes, richesse en argent : d'une accumulation l'autre

Toute autre pourtant est la dynamique engendrée par les stratégies clientélistes des réseaux marchands opérant à l'échelle nationale ou inter-étatique. Plus que le rapport de parenté, le lien de clientèle est mieux adapté

(3) Plusieurs des exemples présentés ci-dessous sont tirés d'une recherche menée à Korhogo (Côte-d'Ivoire) de 1989 à 1992.

aux évolutions des besoins en personnel, et à la circulation des marchandises et des créances au sein de ces réseaux. La parenté, qu'elle se manifeste par l'emploi de termes d'adresse ou par l'alliance matrimoniale (AGIER 1983), paraît bien n'être qu'un moyen commode de rabattre la somme des soumissions personnelles accumulées au sein de communautés multiples -associations d'originaires, voisinage, groupements professionnels, collectifs religieux voire politiques- dans le registre des relations domestiques et naturelles. La nature des dépendances, autant que leur histoire, se dissolvent alors sous le voile des liens familiaux.

Dans la sphère marchande, la "richesse en hommes", soit le nombre des parents, dépendants et clients susceptibles de travailler pour un patron de commerce ou de lui rendre service, est un préalable à l'accumulation économique. Du nombre de collecteurs de brousse évacuant les biens agricoles, de revendeurs opérant sur les marchés régionaux, de correspondants basés dans l'espace d'échange local, national ou international, dépend étroitement le volume d'affaires pouvant être traitées dans des conditions de confiance acceptables, et l'on conçoit que les stratégies marchandes tendent à multiplier le nombre de ces obligés (LABAZEE 1992).

Pour les communautés dioula et malinké du Nord ivoirien, les frères cadets utérins, les fils et les neveux forment un premier cercle de dépendants, utilisables à des fins commerciales. Toutefois, la compétition reste ouverte dans les familles marchandes afin de capter leur force de travail, puisqu'aux cadets est reconnu le droit de choisir leur patron et parfois d'en changer (LAUNAY 1982 p. 56). C'est parmi les membres de ce premier cercle que se recrute la hiérarchie des réseaux contemporains, et que se transmettent les règles et les usages, bref le savoir pratique qui assure la rentabilité des échanges à distance. Mais c'est aussi en son sein qu'éclatent les conflits successoraux, rendant toujours aléatoire la reproduction des grands établissements marchands.

Venu de Sikasso (Mali), Wattara Souleymane s'est établi à Korhogo (Côte-d'Ivoire) vers 1930, comme colporteur, puis a su s'imposer dans le commerce colatier, les céréales et les tubercules, le textile, les cycles et les pièces détachées. Dans les années 1970 il dispose d'un vaste réseau d'agents de commerce reliant Korhogo à Abidjan, Sikasso et Koutiala, Bobo-Dioulasso, etc. Pour fédérer ce dispositif, Wattara a fait appel aux fils de son frère aîné. Des responsabilités leur ont été confiées dans le transport, la gestion des magasins, l'approvisionnement. En revanche, ses propres enfants, qu'il incite à mener des études longues, ne sont pas intégrés au commerce : certains reçurent une instruction coranique approfondie, tandis que d'autres firent des études universitaires. On retrouve ici les stratégies éducatives des grands commerçants de savane, admirablement étudiées par WILKS 1968. La disparition de Wattara en 1974 mène d'abord à l'éclatement de ce réseau, suite aux conflits qui opposent fils et neveux. Les fils ont droit à l'héritage, et obtiennent les biens immobiliers, les actifs monétaires, les terres et le cheptel; mais, ne connaissant ni les montages financiers, ni l'organisation marchande, ni la complexité des liens sociaux donnant au réseau toute son efficacité, ils ne peuvent reprendre l'affaire paternelle. En revanche, les

trois neveux récupèrent une part des actifs commerciaux, et s'installent l'un à Korhogo, l'autre à Sikasso, le troisième à Abidjan. La succession mène ici à la fragmentation du capital marchand, et à la dispersion spatiale de l'autorité. Trois pôles formellement autonomes ont ainsi émergé; ils restent pourtant reliés par de multiples synergies commerciales et financières, dont l'efficacité se manifeste lors d'opérations d'échange inter-régional.

Plus vaste que le précédent, le second cercle de dépendants est issu des collectifs confessionnels auxquels appartiennent les patrons de commerce. Le lien fonctionnel que le commerce entretenait avec l'islam dès avant la colonisation continue, par exemple, d'assurer la cohésion des réseaux contemporains et l'unité des espaces d'échange (GREGOIRE et LABAZEE 1993 : rappelons que l'islam donnait alors aux marchands un cadre idéologique commun qui sécurisait les opérations d'échange à distance, tandis que les clercs tiraient du commerce les ressources nécessaires à leur expansion, cf. MARTY 1922). L'adhésion à l'islam est du reste un préalable de l'insertion durable dans les circuits d'échange interrégional, tandis que l'appartenance confrérique, ou à tout le moins la reconnaissance des rites et dogmes d'un même courant islamique, unit bien souvent les agents des réseaux opérant à l'échelle continentale, voire les réseaux entre eux. L'enjeu proprement économique du lien entre les marchands et les collectifs religieux tient au fait que ceux-là ont besoin, pour développer leurs affaires, d'asseoir leur autorité morale sur ceux-ci en vue de garantir la sécurité des échanges, et de multiplier le nombre des partenaires commerciaux potentiels. De sorte que les frais religieux supportés par les commerçants -financement de mosquées, prise en charge des hiérarchies cléricales, fondation de médersas, ou pèlerinages à la Mecque, loin de traduire un goût immodéré pour l'ostentation, participent au même titre que les charges commerciales à la formation des marges. Ces investissements de type religieux confortent en effet les dépendances au sein des réseaux marchands, créent la confiance nécessaire au crédit de parole, autant qu'ils unifient les usages et la déontologie des opérations de commerce. Symétriquement la réprobation de la communauté religieuse est la sanction de ceux qui ne respectent pas ces usages, ou dont les pratiques compromettent les hiérarchies de la sphère marchande.

El hadj Wattara Fofana est issu d'une famille modeste d'artisans et de cultivateurs du Nord ivoirien. Parti à Bouaké dans les années 1950 pour apprendre le commerce, il est accueilli par un marchand d'obédience wahhabite auprès duquel il s'initie. Il s'installe quelques années plus tard à Korhogo où il vend tissus, pièces détachées, marchandises diverses. Bien que prospère, son commerce ne peut pourtant s'étendre, faute d'une autorité reconnue localement qui lui permettrait de développer un réseau de partenaires et de dépendants commerciaux. C'est en tant que principal représentant du wahhabisme dans le département qu'il anime un vif débat théologique avec les pouvoirs locaux jusqu'au milieu des années 1970, et qu'il parvient à faire admettre le courant sunnite. Parallèlement, il investit de fortes sommes dans la construction d'écoles franco-arabes dont les programmes, empruntant aux matières de l'école française et aux exigences de l'enseignement du Coran, répondent à la demande de nombreux boutiquiers de la région. Ces dépenses ont finalement permis à *El hadj* Wattara de

fédérer, dans le département, un pôle marchand regroupant nombre de prosélytes qui lui sont dévoués, et d'articuler ce pôle aux réseaux wahhabites du commerce interrégional.

Principe unificateur de la sphère marchande, le rapport aux communautés religieuses exprime aussi, au travers des rivalités doctrinales, des conflits entre des réseaux dont les logiques commerciales réclament des usages et des pratiques différentes. Les rivalités entre confréries et tendances islamiques, brièvement évoquées ci-dessus, ont souvent pour effet de rationaliser les pratiques religieuses en ajustant l'idéologie aux mutations du champ économique. C'est ainsi que le wahhabisme, de même que l'ensemble des courants anti-maraboutiques qui émergent dans le sous-continent - par exemple le mouvement *Yan izala*, fortement représenté au nord du Nigéria (NICOLAS 1984), ou le courant anti-maraboutique d'Ibadou Rahamane au Sénégal (CRUISE O'BRIEN 1992) - diffuse une idéologie de la parcimonie qui, à l'opposé des pratiques redistributives soufies, répond aux exigences des opérateurs travaillant dans des secteurs à faible marge.

Les champs associatif et politique constituent un troisième cercle où clients et dépendants peuvent être capitalisés. L'ère postcoloniale a en effet radicalement modifié les rapports des marchands africains aux pouvoirs politiques : l'Etat et son administration sont devenus des organes de contrôle des processus d'accumulation, de sorte que l'accès aux "espaces rentiers" et le taux de rente qu'on peut en tirer (LABAZEE 1993b) est subordonné aux liens personnels que les patrons de commerce y entretiennent. Les stratégies marchandes sont certes diverses, qui partent des amitiés financièrement entretenues - "il vit dans ma poche" - aux carrières politiques, administratives ou syndicales d'enfants ou de neveux de grands commerçants, sans omettre les relations matrimoniales qui, discrètement, unissent la sphère marchande aux autorités étatiques.

Champ économique et stratégies entrepreneuriales : l'interface communautaire

Ces quelques exemples suggèrent que les liens communautaires sont au coeur d'une économie des "investissements sociaux" pratiquée, avec plus ou moins d'habileté, par les entrepreneurs africains. Objectivement orientée vers la recherche des conditions sociales d'une circulation marchande idéale, ou vers la captation de ressources rentières que les pouvoirs octroient de manière sélective, cette économie paraît fort éloignée de la topique des "solidarités" qui

fonde la théorie des transferts communautaires. Les liens que les promoteurs entretiennent avec leurs collectifs d'appartenance ont comme effet de créer ou d'entretenir des dominations sociales, celles-ci étant mobilisées à des fins entrepreneuriales diverses. La parenté, ainsi que les clientèles capitalisées dans différents champs sociaux, n'apparaissent bien souvent que comme des "opérateurs de liaison" (TERRAY 1969), d'ailleurs activés ou mis en sommeil en fonction d'un intérêt d'ordre économique. Les grands réseaux marchands transafricains manifestent ainsi une capacité remarquable à renouer, dès qu'ils y trouvent leur compte, des liens sociaux distendus ou putatifs avec des communautés commerciales géographiquement éloignées. Inversement, des segments de réseau peuvent être abandonnés lors d'un retournement de conjoncture.

Parmi les nombreux exemples de manipulation des liens communautaires à des fins économiques, on évoquera l'expansion de groupes marchands maliens vers la Côte-d'Ivoire dans les années 1970, alors que le marché du textile connaissait une forte croissance. La migration de jeunes commerçants vers Abidjan, Bouaké et Korhogo fut décidée par des patrons de commerce, notamment Jawambé, souhaitant étendre leur influence sur un marché prometteur. Ces jeunes marchands ne trouvèrent pas à Korhogo de parents pour les accueillir. Néanmoins, ils s'appuyèrent sur quelques commerçants de la place, originaires du cercle de Nioro du Sahel (Mali) venus dans le Nord ivoirien dès avant l'indépendance. Jouant sur les liens territoriaux, confrériques - tous appartiennent à la Tidjaniya et reconnaissent l'autorité morale de Tierno Haddi Tall, marabout influent de Bamako- et matrimoniaux - plusieurs mariages furent conclus entre les familles basées à Korhogo et Bamako-, ces jeunes commerçants ont réussi à s'insérer dans le commerce régional, autant qu'ils ont intégré ce dernier dans les vastes circuits d'échange interétatique contrôlés depuis Bamako.

On conçoit les limites de l'interprétation culturaliste aux termes de laquelle valeurs et normes communautaires, ou "solidaires", restreignent strictement le domaine du possible économique africain. Mais inversement, la rationalité économique des hommes d'affaires ne paraît pas compromise par leurs investissements sociaux, en ce que les liens communautaires constituent bien souvent l'unique mode d'accès à un champ économique socialement constitué. Et il n'est nullement démontré que les dépenses extra-économiques faites par les promoteurs soient supérieures, en proportion des affaires traitées, à celles que supportent les entreprises des pays industriels en vue de célébrer leur grandeur et celles de leurs dirigeants; ou que les taux de retour de ces charges, estimées dans la durée, soient négligeables.

Au Burkina Faso, la création d'entreprises manufacturières supposait un accès aux capitaux, aux crédits, aux marchés et aux informations détenus par un nombre réduit de "décideurs" politiques et administratifs. Ceux-ci semblaient enclins à favoriser les promoteurs dotés d'une part d'une forte autorité sociale, d'autre part des signes les plus visibles de la rationalité gestionnaire. Par là même, les stratégies d'accumulation d'un pouvoir lignager, régional, religieux, associatif ou autre devenaient un préalable à une accumulation économique. Il en va de même, au Niger, de l'accès aux crédits et découverts que la BDRN consentait aux entrepreneurs jusqu'à sa liquidation : les procédures légales d'octroi des prêts furent vite

contournées par les connivences nombreuses entre des opérateurs disposant d'autorités multiples et les responsables bancaires. C'est aussi dans le cercle des parents et alliés que les *Nana Benz* accumulent l'expérience et le capital nécessaire en vue de faire le commerce de tissus (CORDONNIER 1987). A une échelle plus modeste, mais tout aussi significative, la réussite d'artisans ou de petits commerçants se révèle bien souvent corrélée à la confiance que fournisseurs et clients leur accordent. On mentionnera pour seul exemple le cas des préparatrices de riz étuvé *-malo woussou-* du Nord ivoirien, dont l'activité artisanale dépend de l'avance en paddy que les grossistes leur consentent. Lors des négociations, ces femmes font valoir, s'il en est besoin, la position de leur époux dans le village ou celle d'un proche parent, leur ancienneté dans la profession, le nombre de jeunes dépendantes avec qui elles travaillent, leur propre notoriété religieuse, etc. Ces statuts, si domestiques soient-ils, représentent pour les commerçants céréaliers les meilleurs gages sur un crédit de parole (LABAZEE 1993).

La remarque de Braudel rappelant que tous les modes de production et d'échange sont simultanément économiques et sociaux, et que dans aucune économie les qualités et les grâces prêtées par Sombart, Weber ou Schumpeter aux capitalistes ne sont entièrement réunies ni totalement absentes (BRAUDEL 1979, pp.192-197), semble particulièrement utile pour l'étude du comportement des promoteurs et du fonctionnement des marchés en Afrique. En effet, logiques privées et entrepreneuriales s'y interpénètrent à l'intérieur de cycles de conversion de divers types de capitaux. Ces transactions sont permanentes, et suggèrent l'importance des stratégies d'accumulation sociale dans les mécanismes d'accumulation économique. Il n'empêche : les communautés d'appartenance, point d'achoppement entre un champ économique socialement constitué et des pratiques entrepreneuriales, peuvent aussi bien être des obstacles que des atouts à l'émergence d'un milieu d'affaires; de ce point de vue, les entrepreneurs sont précisément ceux qui se saisissent de ces collectifs dans l'exacte mesure où ils leur permettent à terme de minimiser leurs charges et risques économiques.

Sources

Haske (Niamey), n° 01 du 15 janvier 1991.

Références bibliographiques

AGIER et LULLE 198, AMSELLE 1977, BINET 1970, BRAUDEL 1979, COPANS 1985b, CORDONNIER 1987, CRUISE O'BRIEN 1992, DUBRESSON 1990, ETOUNGA MANGUELLE 1991, FAURE et MEDARD 1982, GREGOIRE et LABAZEE 1993a et b, HART 1975, HENRY 1991, LABAZEE 1988, 1990a et b, 1992 et 1993, LAMBERT 1987, LAUNAY 1982, MARIE 1981, MAHIEU 1990, MARTY 1922, MBAYE et SALL 1991, NICOLAS 1984, SCHUMPETER 1984, TERRAY 1969, WILKS 1968.