

## INTRODUCTION

# **Approche comparative des réseaux marchands ouest-africains contemporains**

par Emmanuel GRÉGOIRE et Pascal LABAZÉE

Le présent ouvrage rassemble des travaux de recherche novateurs entrepris, au cours de ces dernières années (1989-1991), dans divers pays d'Afrique de l'Ouest (1). Son propos – l'étude des réseaux marchands contemporains – s'ordonne autour de trois thèmes majeurs. Il s'agit d'une part d'étudier l'organisation et les stratégies d'accumulation des réseaux de commerce dans plusieurs secteurs d'activités tels que le négoce des vivres, du bétail, des biens manufacturés ; d'autre part de décrire l'inscription territoriale et le modelage des espaces économiques où ces réseaux interviennent ; enfin d'envisager les conditions idéologiques, notamment religieuses, de leur fonctionnement.

Les interrogations soulevées ici, de par leurs multiples aspects, appelaient une approche pluridisciplinaire. C'est pourquoi les auteurs, quelle que soit leur discipline d'origine, ont eu recours à l'économie mais aussi à la sociologie, à la géographie et à l'anthropologie dont les outils ont permis de surmonter les difficultés d'investigation propres à l'univers marchand – milieu qui ne se dévoile guère aisément – et d'appréhender les multiples facettes de l'organisation et des activités de commerce.

Le thème, d'actualité au regard des nombreuses questions que l'on se pose sur le secteur privé africain en cette période de néolibéralisme, reprend aussi une préoccupation scientifique plus ancienne, comme en attestent différentes études menées au cours des dernières années. Celles-

---

(1) Programme ASP CNRS-ORSTOM, « Réseaux marchands, accumulations, espaces économiques transfrontaliers », entrepris en association avec le laboratoire de sociologie et de géographie africaines du CNRS et le département « Sociétés, urbanisation, développement » (Unité de recherche « Réseaux, mobilités, migrations ») de l'ORSTOM. Ce programme a bénéficié d'un complément de financement de la Direction de la recherche du ministère de la Coopération.

ci ont mis en évidence la vitalité, l'intensité et la complexité des opérations économiques engagées par les groupes marchands, que ce soit à l'échelle régionale, nationale ou internationale. Ces opérations soulignent la capacité des réseaux à déployer leur activité sur de vastes espaces transcendant les frontières, parfois même les continents, puis à y générer des rentes frontalières en jouant sur les différences de change, de prix, de potentiels productifs, de politiques économiques et de tarifs douaniers entre les pays. Ainsi, aux marges des États se sont formées des « périphéries nationales » (2) à partir desquelles des hommes d'affaires, dirigeant des organisations multifonctionnelles, parfois très anciennes, exportent et importent aussi bien des céréales et des produits de consommation courante que des biens d'équipement ménager et des produits de luxe.

Toutefois, constater l'ampleur de ces mouvements d'échange au moyen de recoupements statistiques (3) ou d'observations empiriques, relever leur aspect fonctionnel au plan de la satisfaction de la demande des consommateurs, évaluer les pertes de recettes douanières et fiscales engendrées par les échanges parallèles, bref, prendre acte des effets les plus manifestes de l'activité marchande transnationale sur les équilibres nationaux, n'est désormais plus suffisant. Il reste à comprendre le fonctionnement interne et les divers déterminants (économiques, sociaux et culturels) des échanges effectués par ces réseaux de commerce. Aussi a-t-il semblé opportun de s'intéresser « au faire, aux choix, aux pratiques dont les faits sont le résultat » (4) et de centrer l'observation sur les logiques de l'action marchande qui, si l'on se réfère aux contributions de l'ouvrage, ne s'épuisent jamais totalement dans la recherche d'un intérêt immédiat et étroitement économique (5).

Par ailleurs, les transformations récentes des conditions d'exercice de l'activité marchande en Afrique de l'Ouest amènent à s'interroger sur les comportements futurs et la capacité d'adaptation des réseaux à trois des mutations majeures de leur environnement. En premier lieu, les politiques d'ajustement structurel conduisent à la réduction de l'intervention de l'État dans l'économie à travers l'abolition de monopoles, l'abaissement de barrières douanières, la dissolution ou la privatisation d'entreprises

---

(2) Club du Sahel-CILSS, Échanges régionaux, commerce frontalier et sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest, Paris, INRA-UNB-IRAM, doc. mult., 1988, p. 15.

(3) L'intensité des échanges transfrontaliers « apparaît dans le fait que les statistiques officielles reconnaissent (ou relèvent implicitement) qu'elles ne saisissent qu'une partie parfois minoritaire des transactions marchandes ou monétaires », F. CONSTANTIN, B. CONTAMIN, Perspectives africaines et bouleversements internationaux, *Politique africaine*, n° 39, 1990, p. 60.

(4) Ph. COUTY, Éditorial, *Chroniques du Sud*, n° 4, Paris, ORSTOM, 1991, p. 5

(5) On reconnaîtra volontiers l'importance capitale des déterminants externes dans la formation d'espaces et de flux transfrontaliers. Mais, dans la mesure où ils ouvrent une vaste gamme d'actions possibles et que, soumis aux évolutions de conjoncture, ils sont susceptibles de transformation rapide, il nous a semblé essentiel d'aborder le système de dispositions durable des agents qui, quelle que soit la conjoncture, guide leurs choix et définit la nature de leurs interventions.

publiques ; ces politiques devraient, théoriquement, élargir à terme le champ d'intervention du commerce privé et réduire les rentes frontalières. En second lieu, la croissance urbaine, en particulier celle des villes secondaires, et les migrations interrégionales tendent désormais à diversifier les filières d'approvisionnement international et à stimuler des circuits courts de commercialisation (6), dont l'organisation reste mal connue. En troisième lieu, le désengagement et plus encore la modification des structures d'insertion du capital commercial occidental transforment sensiblement les conditions d'approvisionnement des marchés ouest-africains.

Les contributions ont pris le parti méthodologique d'aborder les mouvements commerciaux contemporains par le corps des pratiques qui les réalisent – c'est pourquoi de nombreuses monographies sont ici présentées – et de mettre à plat quelques-uns des prérequis sociaux et éthiques qui leur donnent sens. La démarche répondra, espérons-nous, à la demande d'un nombre croissant d'économistes que l'hégémonie théorique de l'univers walrassien rend inquiets. L'idéologie libérale célèbre en effet un système de décisions privées, individuelles et non coordonnées qui, curieusement, renvoie à un être économique vide d'histoire, de représentations et de déterminations sociales. En Afrique, la fuite en avant des politiques d'ajustement « vers plus d'orthodoxie » libérale (7) aboutit à faire des stratégies et des logiques pratiques des agents le point aveugle de la connaissance économique alors même qu'on attend de celles-ci qu'elles amorcent un véritable développement (8). Or, sauf à la disqualifier d'emblée parce qu'elle semble reproduire des modes opératoires séculaires, la sphère marchande africaine, dont l'efficacité et la rationalité sont régulièrement remises en question, suppose pour être analysée une connaissance fine du comportement de ses acteurs, de son organisation et des cadres sociaux multiples (9) mobilisés dans l'échange. Aussi, la diversification des angles d'approche – historique, culturel, religieux, social, politique, économique et comptable – puis leur mise en rapport se sont progressivement imposées afin d'inscrire ces réseaux de commerce contemporains au sein des différents champs qui modèlent leurs actions et que ces dernières contribuent à entretenir.

---

(6) Ph. HUGON, J. COUSSY, O. SUDRIE, *Urbanisation et dépendance alimentaire en Afrique subsaharienne*, Paris, Sedes, 1991, p. 160.

(7) G. DURUFLÉ, *L'ajustement structurel en Afrique*, Paris, Karthala, 1988, p. 197.

(8) Ainsi la confiance absolue de l'idéologie libérale dans l'individu et le marché « pour promouvoir une croissance économique accélérée et pour améliorer la qualité de la vie humaine » (PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain*, Paris, Économica, 1991, p. 4) conduit finalement à des recommandations méso-économiques valables à l'échelle planétaire (*op. cit.*, p. 42) qui ne laissent aucune place à « l'expérience anthropologique et les déséquilibres spécifiques des économies africaines » (F. R. MAHIEU, *Les fondements de la crise économique en Afrique*, Paris, L'Harmattan, 1990, p. 23).

(9) On fait ici référence à la notion de « cadre primaire » qui permet dans une situation donnée d'accorder du sens à tel ou tel de ses aspects, lequel autrement serait dépourvu de signification, E. GOFFMAN, *Les cadres de l'expérience*, Paris, Éd. de Minuit, 1991, p. 30.

De nombreux travaux, francophones mais aussi anglophones (10) ont été consacrés à l'analyse historique et anthropologique des communautés marchandes africaines, autant qu'au fonctionnement économique des filières de commercialisation. Bien que les connaissances accumulées soient importantes, on doit noter l'extrême difficulté qu'éprouve l'analyse économique à intégrer les spécificités du milieu marchand et ses usages – par exemple les règles de circulation des créances, le coût d'entretien des dépendants, les frais relatifs à la reproduction sociale des réseaux – dans la formation des prix et les décisions de mise en marché. Réciproquement, les études anthropologiques ne prennent en compte qu'occasionnellement les données relatives aux marges et rentes commerciales des filières, et à leur répartition entre les différents intervenants, alors que celles-ci déterminent étroitement la capacité des réseaux à préserver leur organisation et à réaliser une accumulation en hommes. Les contributions tentent ici, au moins partiellement, d'avancer vers un décloisonnement des « objets » que la tradition universitaire semble avoir durablement attribués aux disciplines. On entrevoit, par exemple, dans le commerce féminin du chemin de fer Dakar-Niger, dans le négoce animé par les Haoussas du Niger et du Nigeria ou encore parmi les commerçants jawambé basés à Korhogo, à quel point la nature des liens sociaux et confessionnels conditionne des variables « strictement » économiques : taux de change, vitesse de rotation du capital, coût du crédit. De même, les systèmes d'approvisionnement en céréales, bétail et marchandises générales au Tchad se sont-ils modifiés au gré des alliances politiques passées par différentes fractions du monde marchand, de sorte que l'« espace des stratégies d'acteurs » (11) commande ici au devenir économique des filières et à leur comptabilité interne. L'ensemble des activités commerciales décrites paraît, indissociablement, et le fruit d'un état objectif des marchés locaux et internationaux, et le produit d'un travail de construction sociale de cet état. Des coups de force engagés contre les autorités politiques aux relations personnelles entretenues dans les administrations, de l'invention de nouvelles combinaisons marchandes à la réactivation des solidarités territoriales, religieuses ou familiales à des fins commerciales, les réseaux de commerce s'emploient activement à forger les conditions « objectives » dans lesquelles ils évoluent.

Si une sociologie des pratiques de l'économie marchande se révèle indispensable à la compréhension des flux de commerce interrégionaux contemporains, une économie des relations sociales qui d'une part structurent les réseaux, d'autre part les lient aux champs pertinents du point

---

(10) On en trouvera une synthèse dans Y.A. FAURE, *Entrepreneurs d'Afrique subsaharienne. Communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones et comparaisons avec la Côte-d'Ivoire*, Paris, Notes de recherche n° 91-19, UREF-AUPELF, 1991.

(11) Ph. HUGON, *Le miroir sans tain*, in *Nourrir les villes en Afrique subsaharienne*, Paris, L'Harmattan, 1985, p. 23.

de vue de leur activité, n'est pas moins nécessaire. C'est en effet à titre onéreux que les *alhazai* de Maradi (Niger) accumulent un prestige religieux, gage d'honnêteté et de sécurité pour les affaires ou que les cheikhs de Touba (Sénégal) contrôlent à distance les communautés mourides installées à New York et en Europe. De même, les frais d'accommodement avec les autorités répressives, l'entretien de dépendants et de clients, les dépenses de protection idéologique des réseaux dioulas ne sont nullement des charges privées ou domestiques, au sens de Max Weber. Ces charges « extra-économiques » qui rendent les opérations d'échange international à la fois envisageables et économiquement rentables, participent au même titre que le capital mobilisé dans le commerce – équipements, bâtiments, fonds de roulement – à la formation de la marge finale.

### **Les réseaux marchands face aux transformations du champ économique africain**

A l'ère précoloniale, le commerce continental ouest-africain était actif, et reposait à la fois sur un commerce saharien dense et bien établi, et sur d'importants mouvements interrégionaux entre zones sahéliennes et côtières qui échangeaient leurs produits. Ce commerce à longue distance a représenté un « secteur capitalistique » (12), enclavé dans différentes économies de subsistance, la localisation géographique des biens permettant d'accumuler marchandises et monnaie. Une capitalisation a alors bien existé mais « sans rapports avec l'organisation interne de l'économie » (13), elle n'a conduit qu'exceptionnellement à la diffusion de rapports de production capitalistes.

Les réseaux de commerce au long cours réagirent de manières très diverses à la conquête coloniale. Certains disparurent plus ou moins rapidement (commerce transsaharien) en raison des mesures prises à leur rencontre par les puissances tutélaires. D'autres changèrent d'activité. D'autres encore se marginalisèrent dans des négoce (cola, poisson séché, bétail, natron, etc.) qui n'intéressaient pas les maisons de traite. D'autres enfin se reconvertirent dans le commerce colonial – la famille Dan Tata jouait ainsi un rôle actif dans le commerce de la cola entre Kano et Kumassi avant de devenir le principal acheteur d'arachides des maisons

---

(12) Cette notion, définie par M. RODINSON (*Islam et capitalisme*, Paris, Seuil, 1966, p. 45) pour décrire la pratique économique du monde musulman médiéval, a inspiré les analyses relatives au commerce africain précolonial (cf. Y PERSON, *Samori. Une révolution Dyula*, Dakar, IFAN, 1968, vol. 1, p. 121).

(13) K. POLANYI, *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 1972, p. 90.

de traite britanniques dans le nord du Nigeria –, ou émergèrent à son contact avec le développement des cultures de rente. Dans ces deux derniers cas, les réseaux marchands africains ont constitué un secteur intermédiaire de liaison, de transition, bref, de jonction entre la sphère de production locale et la métropole, ce qui ne les a pas empêchés de conserver leur autonomie (14). Nombre d'études ont en effet montré que la traite côtière ne se substitua jamais à un commerce continental perdurable et « indépendant des circuits économiques européens » (15). Plus encore, les marchands haoussas, kanouris et dioulas tirèrent parti de la pacification, de l'urbanisation des chefs-lieux de cercle et de la concentration de l'appareil administratif colonial et de ses troupes – comme ce fut le cas en Côte-d'Ivoire (16) et au Tchad – afin d'assumer leurs fonctions de distribution dites « traditionnelles ».

L'accession des États africains à l'indépendance a renforcé la dynamique de chevauchement entre l'ordre économique marchand et l'ordre étatique, la collaboration aboutissant parfois à la « cooptation de certains hommes (ou femmes) d'affaires au sein des instances supérieures » des partis politiques (17). Comme le rappelle ici Cl. Arditi, la reproduction post-coloniale de la sphère marchande s'est effectuée à partir des relations privilégiées qu'elle a su établir avec les institutions politiques et les membres de l'appareil d'État, tout en préservant son autonomie, si bien que l'on ne peut conclure à une capture étatique de la bourgeoisie marchande. Au contraire, celle-ci tend à influencer sur les politiques économiques nationales et à contrôler l'accès aux filières hautement rentables si bien que son activité dépend fréquemment de sa capacité à intéresser politiquement mais aussi financièrement les représentants politiques et administratifs de l'économie officielle : les exemples présentés ici soulignent bien que l'obtention de marges et de rentes est souvent conditionnée par une opération de partage définie au préalable avec certains dirigeants politiques, et à un prélèvement tributaire des autorités répressives concentrées dans les agglomérations ou placées aux frontières. En conséquence, les revenus d'une partie de la bureaucratie politique et des corps administratifs dépendent de l'activité des hommes d'affaires.

En définitive, le déclin du commerce ouest-africain, jugé inéluctable par l'analyse dépendantiste des années 70, ne s'est pas produit. Celle-ci

---

(14) Au sens de Ph. COUTY (La structure des économies de savane africaine, *Cahiers des sciences humaines*, ORSTOM, V (2), 1968, p. 29) pour qui un secteur est autonome « lorsque son existence et son fonctionnement ne paraissent pas dépendre de relations asymétriques avec une économie développée ».

(15) Cl. MEILLASSOUX (ed.), Introduction, in *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*, London, Oxford University Press, 1971, p. 5.

(16) Cf. J.-P. CHAUVEAU, L'avenir d'une illusion. Histoire de la production et des politiques vivrières en Côte-d'Ivoire, *Études rurales*, n° 99-100, 1985, pp. 281-325.

(17) J.-F. BAYART, *L'État en Afrique*, Paris, Fayard, 1989, p. 131.

avançait alors trois raisons à l'involution de l'activité des réseaux marchands : d'abord une culture musulmane inappropriée aux exigences du commerce moderne, ensuite une forte dépendance envers un secteur non capitaliste de production, et enfin une concentration du commerce autochtone dans les limites étroites que lui concède l'État (18). Les faits montrent que ce type d'analyse accorda une importance exagérée à la soumission des dynamismes économiques locaux aux logiques, « modernes » et impériales, de l'administration coloniale puis de l'État indépendant (19), et que furent sous-estimées les capacités d'adaptation, de contournement et d'appropriation des structures marchandes à l'ordre juridique et idéologique défini par les États, ainsi que leur aptitude à se développer dans un environnement macro-économique mondial sur lequel elles ne peuvent influencer.

En effet, on chercherait vainement dans les stratégies contemporaines des réseaux marchands les pesanteurs d'une tradition figée, rétive aux techniques et aux savoir-faire modernes. Pour les *alhazai* de Maradi, le crédit de parole n'exclut aucunement l'utilisation des services bancaires ; pas plus que le contrôle des circuits vivriers et des produits du cru n'empêche les communautés dioulas ou kanouris d'intervenir sur les biens d'importation – l'objectif étant précisément de répartir les risques entre différentes branches d'activité. Les techniques récentes de communication et de transport sont également vite entrées dans les habitudes marchandes africaines comme en témoigne le commerce ferroviaire entre le Sénégal et le Mali inséré, dès 1920, dans les cycles d'échanges au long cours. L'économie de « coups », vite maîtrisée par les marchands qui montrent une ingéniosité remarquable en ce domaine – ils empochent ainsi rapidement des gains élevés – n'est pas contradictoire avec « la modération rationnelle » dans la recherche du profit, signe pour Max Weber de l'esprit capitaliste (20), y compris dans le cadre des échanges parallèles : l'exemple tchadien rappelle opportunément que, dans le négoce des grains, le discours régulièrement hostile aux commerçants dont les marges sont jugées spéculatives, renvoie tantôt à une méconnaissance des contraintes du marché, tantôt à des enjeux d'ordre politique. Nulle « survivance » donc dans l'idéologie marchande ou dans les structures de

---

(18) Ces trois facteurs exposés par Cl. MEILLASSOUX (*op. cit.*, pp. 38-41) faisaient du commerce traditionnel une « survivance » vouée comme telle à une disparition rapide.

(19) S. AMIN, dans son ouvrage, *Le développement du capitalisme en Côte-d'Ivoire*, Paris, Éditions de Minuit, 1967, p. 279, affirme que « la société ivoirienne n'a pas d'autonomie propre, elle ne se comprend pas sans la société européenne qui la domine » ; on trouvera dans l'article de J.-P. CHAUVÉAU et J.-P. DOZON, Au cœur des ethnies ivoiriennes, l'État, in E. TERRAY (éd), *L'État contemporain en Afrique*, Paris, L'Harmattan, 1987, pp. 221-296, une critique de cette thèse prenant appui sur le fonctionnement de l'économie de plantation ivoirienne.

(20) M. WEBER, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1964, p. 15.

réseau dont A. Cohen avait montré à propos des Haoussas d'Ibadan l'extrême efficacité (21).

Enfin, l'idéologie islamique ne paraît pas être un frein au commerce. Notons d'emblée, puisque nous y reviendrons, qu'elle apporte, au contraire, aux marchands haoussas du Niger et du Nigeria, un cadre contractuel parfaitement adapté aux exigences des affaires traitées à distance, et qu'elle définit une éthique et des règles précises de conduite : le respect des engagements pris devant Dieu ou sur le Coran, le refus du mensonge à but lucratif et du bénéfice spéculatif, l'assimilation de l'intérêt commercial à une gratification sont des prescriptions explicitées par la déontologie musulmane. Les entorses et manipulations sont à l'évidence tolérées. Mais, dès qu'elles compromettent la reproduction de la sphère marchande, notamment ses équilibres économiques, ses rapports de force internes ou ses relations au pouvoir politique, les transgressions exposent alors leurs auteurs à la réprobation de la communauté religieuse et à l'exclusion des circuits commerciaux. De même, la relation entre cheikhs et *talibé* au Sénégal qui fait du « travail le moyen par excellence d'exprimer une relation personnelle » (22) fut forgée dans le cadre d'une économie de subsistance. Elle s'est ensuite admirablement adaptée aux contraintes de l'économie de traite puis à celles du négoce international. La « corrélation positive entre l'islam et certaines formes de développement économique » (23) est donc difficilement contestable. Elle l'est d'ailleurs d'autant moins que les rivalités entre confessions et confréries ont pour effet, au travers d'une réinterprétation des dogmes et des rites, de rationaliser les pratiques religieuses en ajustant l'idéologie aux modifications du champ économique. L'exemple du mouvement *izala* au Niger et au Nigeria, celui du réformisme wahhabite au Mali, au Burkina Faso et en Côte-d'Ivoire, de même que la progression du mouvement anti-maraaboutique d'Ibadou Rahmane au Sénégal, sont à cet égard éloquentes.

Le procès d'incompétence et d'irrationalité fait parfois aux négociants musulmans s'explique par le rejet des formes de sociabilité qui sont la base de l'éthos et du savoir-faire marchands. Il ne paraît pas justifié si l'on se réfère à leur efficacité et à la souplesse de leurs interventions, à leur connaissance fine du marché et de son fonctionnement, ainsi qu'à l'examen de leurs résultats financiers.

Admettons que l'idéologie, l'organisation et les pratiques des réseaux de commerce ne sont pas en rupture avec les notions schumpétériennes « d'entrepreneur » et « d'initiative » capitaliste, ni avec la mentalité nécessaire à l'épanouissement d'une forme d'économie de marché. Aussi, doit-

(21) A. COHEN, *Custom and Politics in Urban Africa : a study of Hausa Migrants in Yoruba Towns*, London, Routledge and Kegan, 1969.

(22) J. COPANS, Ph. COUTY, J. ROCH, G. ROCHETEAU, *Maintenance sociale et changement économique au Sénégal*, vol. 1, Paris, ORSTOM, 1972, p. 254.

(23) Ph. COUTY, *op cit.*, p. 35.

on reconnaît qu'existent des modes opératoires, des structures internes aux entreprises et des relations entre celles-ci et les marchés distincts de ceux qui apparurent dans l'Europe de la révolution industrielle, et que différentes manières de faire l'entreprise et de conduire les affaires peuvent mener à l'édification d'une économie capitaliste. Le constat est certes troublant en ce qu'il bouscule ce que Braudel appelait notre « goût théologique de la définition » : alors que la naissance de l'économie de marché repose, selon la tradition classique, sur la confrontation d'intérêts particuliers où la liberté individuelle s'exprime pleinement (24), les circuits commerciaux en Afrique – et probablement ailleurs – prennent appui sur des hiérarchies multiples et des liens personnels qui, comme cela a été montré, concourent à la formation des prix (25). De même, le « progrès de l'accumulation » commerciale ne se présente pas sous la forme d'une augmentation linéaire et quantitative du capital immobilisé (26) et du fonds de roulement. L'enrichissement des patrons de commerce revêt en effet un caractère discontinu. Il tient d'une part aux nécessaires détours du capital marchand par le politique ou/et le religieux, d'autre part aux stratégies de repli des réseaux de commerce vers l'agriculture de rente, l'élevage et l'immobilier – et aux phases d'expansion vers les transports, parfois l'industrie – enfin aux procédures de dissociation des lieux d'accumulation, de réalisation et de réinvestissement. La réussite des affaires repose, comme le souligne A. Lambert à propos des commerçantes maliennes, sur l'accumulation d'un capital de connaissances pratiques, d'un capital économique – ou tout au moins d'un capital de confiance auprès de ceux qui le détiennent – et d'un capital de relations sociales (27). De plus, convertir au moment opportun une variété de capital en une autre – par exemple mobiliser les membres d'un réseau commercial et ses recettes en vue de soutenir les ambitions d'un homme politique, ou de financer des écoles franco-arabes – semble être l'un des leviers essentiels des stratégies de reproduction des patrons de commerce. Les métamorphoses du capital-marchandise en capital-argent, dans la sphère commerciale, ne sont pas immédiates : elles s'insèrent dans des stratégies marchandes qui visent à réunir, par de multiples conversions, les conditions politiques, idéologiques et relationnelles d'une circulation idéale.

---

(24) On trouvera dans L. BOLTANSKI, L. THÉVENOT, *De la justification. Les économies de grandeur*, Paris, Gallimard, 1991, pp. 61-67, une remarquable analyse de ce présumé smithien.

(25) M. SAUL, The organization of a West African Grain Market, *American Anthropologist*, n° 89, 1987, p. 74.

(26) K. MARX, *Le capital*, L1. S7 (XXV), Paris, La Pléiade, 1965, p. 1135.

(27) Cf. l'étude de V. EBIN, A la recherche de nouveaux poissons. Stratégies commerciales moudes par temps de crise, in *Politique africaine*, n° 45, 1992, p. 96 notant qu'il s'agit « d'investir dans les individus » étant donné que les agents « unis par plus d'un lien ont tendance à entretenir des rapports plus étroits que celles qui ne le sont que par un seul ».

### L'organisation sociale des réseaux marchands au long cours

Le réseau marchand ouest-africain présente une structure élaborée qui existait déjà à l'époque pré-coloniale. Elle procède de la « combinaison de trois fonctions commerciales : celle de chef de réseau (*jula-ba*), celle de commerçant itinérant (*jula-den*) et celle de logeur-correspondant (*ja-tigi*) » (28). Cette structure permet de garantir une bonne circulation des marchandises, en particulier sur de longues distances, grâce à la solidité des liens sociaux qui unissent ses agents. Aussi, le « système de réseaux » représente une forme supérieure d'organisation par rapport au « système de relais » (29) qui a d'ailleurs progressivement disparu avec la colonisation.

Toutefois, la construction des réseaux n'est jamais la reproduction mécanique d'un modèle unique, établi une fois pour toutes, où ces fonctions seraient définies de façon optimale. Les études réunies dans ces pages suggèrent que chaque groupe marchand est agencé de manière spécifique, découlant d'une lente maturation dans laquelle se réfléchissent aussi bien les exigences propres à chaque type de circulation commerciale que la trajectoire sociale du patron de commerce (30). Dans le système de commercialisation des Fall, importants commerçants mourides de Dakar décrits par V. Ebin, les différents intervenants – salariés permanents des magasins, dépendants divers, *nyuro-men* en titre ou occasionnels, placiers et colporteurs de rue, commissionnaires, etc. – sont tous liés au patron par des rapports hiérarchiques établis au cours d'une histoire familiale ; de plus, ces distributeurs passent d'une fonction à l'autre, assurant à l'agencement général sa souplesse et sa capacité d'adaptation aux évolutions du marché. Un constat analogue s'impose pour les réseaux marchands céréaliers opérant entre le Mali et la Côte-d'Ivoire : les flux d'échange se réalisent en des chaînes multiples de financement et de lieux, les intervenants adaptant leurs fonctions à la nature de la transaction. Dans le cas des marchandes du chemin de fer Dakar-Niger, l'ampleur des réseaux, leur pérennité et la diversité des combinaisons commerciales sont, dans chaque cas, à reconstruire à partir de la trajectoire personnelle des commerçantes, c'est-à-dire d'une lente capitalisation de liens de dépendance.

(28) J.-L. AMSELLE, *Les négociants de la savane*, Paris, Anthropos, 1977, p. 193.

(29) Dans ce système, « la marchandise pour passer de tribu en tribu est échangée à la frontière de chaque tribu », cf. J.-L. BOUTILLER, *La cité marchande de Bouna dans l'ensemble économique ouest-africain pré-colonial*, in Cl. MEILLASSOUX, *op. cit.*, p. 244.

(30) A. COHEN (*op. cit.*) a mis en évidence le lien entre l'organisation marchande et la nature des biens dont elle s'occupe, tandis que J. WORKS (*Pilgrims in a Strange Land : Hausa Communities in Chad*, New York, Columbia U.P., 1976) relevait pour les Haoussas du Tchad la relation entre parcours professionnel et structure commerciale.

Les relations « solidaires » entre membres d'un même collectif marchand unis par différents liens (parenté, origine territoriale, pratique religieuse) constituent l'un des topiques favoris de la théorie des réseaux. Or, ces opérateurs qui décident de la distribution des places, de la ventilation des marges et qui définissent pour chaque individu le domaine du possible professionnel, secrètent davantage des hiérarchies que des solidarités. Loin de toute forme de sociabilité fondée sur l'entraide, les organisations marchandes interrégionales présentent une structure pyramidale reposant sur une somme de dépendances construites et entretenues par les patrons de commerce. Le recours à des liens de réciprocité entre personnes occupant des positions sociales homologues est précisément, dans l'échange en général et en particulier transfrontalier, à l'opposé de l'exigence de sécurité des affaires : le réseau devient « impossible », comme le note A. Lambert, dès qu'une association regroupe des agents positionnés au plus bas de l'échelle hiérarchique marchande. De même, la faillite des petites entreprises contrebandières ivoiriennes révèle le destin social de ceux qui n'ont aucune autorité sur les partenaires de l'échange. La circulation des agents de réseau dans l'espace transnational ou transcontinental – bien des marchands africains se déplacent désormais sur les cinq continents – renvoie au même principe : la fréquence et la durée des déplacements sont étroitement dépendantes de la fonction occupée dans la hiérarchie commerciale et l'on peut avancer qu'elles diminuent lorsque les agents s'élèvent en son sein. Ce sont les cadets sociaux qui circulent, changent de place marchande et de fonction selon les besoins du patron. Ainsi, c'est par le contrôle de l'accès aux visas, aux avances en marchandises et aux débouchés, que les cheikhs ajustent, au mieux de leurs intérêts financiers, les mobilités de la diaspora mouride.

Les liens de soumission personnelle, découlant d'une autorité acquise par un patron de commerce dans les champs religieux, territorial, associatif, familial, professionnel, politique, etc., et reconnue par ses dépendants (31), ne constituent pas un type de relations informelles occupant les marges d'une structure fonctionnelle du réseau (32). L'ordre privé est bien au cœur de l'ordre entrepreneurial, mais celui-ci ne se saisit des communautés domestiques d'appartenance que dans l'exacte mesure où elles permettent de minimiser les charges et les risques économiques. A l'inverse

---

(31) L'étude des rapports entre les hiérarchies marchandes et maraboutiques de Maradi montre bien que les *al hazai* ont besoin, pour développer leurs affaires, de forger un réseau d'approvisionnement et de distribution reconnaissant leur autorité symbolique. Pour reprendre l'expression de M. AUGÉ, *Pouvoirs de vie, pouvoirs de mort*, Paris, Flammarion, 1977, p. 25, les dominés vivent bien dans « l'idéologie des dominants » et participent même aux frais d'entretien des hiérarchies maraboutiques.

(32) Cf. l'analyse de J.A. BIARNES, in U. HANNERZ, *Explorer la ville*, Paris, Éd. de Minuit, 1980, p. 223, qui réserve la notion de « réseau » à un « résidu » de relations personnelles échappant au système territorial et industriel.

de la proposition wébérienne, pour qui une organisation rationnelle suppose à la longue la séparation du ménage et de l'entreprise, la réussite des grands réseaux de commerce résulte de l'approfondissement de la double relation entretenue avec ces collectifs privés : la relation « d'investissement » où les patrons de commerce dépensent temps et argent à établir puis à reproduire leur domination sur les communautés – nous y reviendrons – et la relation de « conversion » où les rapports de domination sont métamorphosés en relations fonctionnelles et hiérarchiques au sein du réseau.

Mise en avant dans certaines sociétés, par exemple le monde haoussa, la notion de richesse en hommes, condition préalable à l'accumulation du capital marchand et à l'emprise des réseaux sur les espaces d'échanges, ne peut se contenter du cadre restreint qu'apporte la parentèle. Celle-ci est évidemment mobilisée par les commerçant(e)s pour bénéficier d'une main-d'œuvre à moindre coût, ou dans une perspective successorale d'ailleurs toujours délicate (33). La compétition est ouverte à l'intérieur des familles marchandes afin d'utiliser la force de travail disponible et l'on aperçoit, en particulier dans les subtiles stratégies employées par les commerçantes du Dakar-Niger, les moyens par lesquels se construisent les soumissions dans le groupe domestique et les font admettre – sous couvert d'entraide – comme allant de soi. Dès que l'ordre domestique ne peut être assujéti aux finalités de l'activité de commerce, ou lorsque parenté et alliance se révèlent encombrantes, les marchand(e)s adoptent des comportements de fuite ou s'éloignent de l'orbite familiale.

Plus que la relation parentale, le lien de clientèle se révèle partout mieux adapté aux évolutions des besoins en hommes et aux exigences qu'impose la mobilité. Les associations d'originaires, les rapports de voisinage, les groupements d'intérêt professionnel, les relations politiques et les communautés religieuses sont autant de cadres propices à la capitalisation de clients. Le recours aux termes de parenté et aux alliances matrimoniales, afin de donner « un sens à ces relations extra-familiales » (34), sont des traits récurrents dans toutes les organisations marchandes. Ils permettent de rabattre ces multiples soumissions, accumulées dans une infinité de champs – le bricolage et l'improvisation sont fréquents dans les liens unissant les segments de réseaux –, dans le domaine des rapports

---

(33) Qu'il s'agisse des réseaux de commerce haoussa, dioula, kooroko, yarga, etc., la disparition d'un grand patron fait apparaître les contradictions entre, d'une part, les règles islamiques de transmission patrimoniale (A. COHEN y voit la cause des tensions permanentes entre les marchands et leurs fils) et, d'autre part, les enjeux successoraux où les neveux ont fréquemment un avantage. Elles ont souvent pour effet de fragmenter les capitaux marchands et relationnels entre des pôles d'autorité spatialement dispersés comme le montre le cas d'un réseau korhogolais présenté ici par P. LABAZÉE.

(34) M. AGIER, *Commerce et sociabilité, les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé (Togo)*, Paris, ORSTOM, 1983, pp. 222-225.

domestiques. La nature des dépendances ainsi que leur histoire disparaissent alors sous le voile de la relation familiale.

Notons toutefois que le lien clientéliste n'élimine pas le marchandage entre un dépendant et un commerçant, puisqu'à celui-là est reconnu le droit de choisir, voire de changer de patron, c'est-à-dire de domination (35). Leurs options stratégiques, qu'elles soient orientées vers la recherche d'un savoir-faire, d'un revenu immédiat, d'une promotion dans le réseau de commerce, d'une installation à terme à leur propre compte, enfin d'un héritage ou d'une succession, s'inscrivent certes dans des trajectoires personnelles où le champ du possible professionnel est en principe délimité. Mais les parcours des marchandes du Dakar-Niger ou des commerçants mourides invitent à penser que la qualité des stratégies individuelles bouscule parfois les hiérarchies établies. De même, l'évolution des contextes politiques au Tchad ou en Côte-d'Ivoire a-t-elle sensiblement infléchi des trajectoires entrepreneuriales qui paraissaient pourtant définitivement établies.

À la transformation du défi spatial relevé par les réseaux de commerce à distance – hier, l'échange entre des aires de production complémentaires, aujourd'hui la circulation marchande entre des espaces monétaires ou réglementaires hétérogènes et soumis à des variations de conjoncture rapides – répond désormais la transformation des structures de commercialisation. Des réseaux polycéphales, parfois occultes et extrêmement labiles sont apparus, par exemple entre le Niger et le Nigeria, le Nigeria et le Tchad, la Côte-d'Ivoire et le Mali. Ils se composent de pôles multiples, formellement autonomes dans la gestion des décisions et du capital financier et cependant reliés par de nombreuses synergies. Ces organisations ont conservé les fonctions commerciales et les liens de dépendance personnelle précédemment évoqués, mais les ont démultipliés dans l'espace afin de jouer au mieux sur la complexité croissante des économies nationales. Par là, elles sont à même de répondre aux situations locales et aux situations d'arbitrage entre le marché national et les marchés étrangers.

### **L'inscription spatiale des réseaux marchands**

Envisagée du point de vue des réseaux de commerce, l'accumulation économique ne se dissocie pas d'un lent processus d'extension spatiale.

---

(35) C'est ce que rappelle R. LAUNAY (*Traders without trade. Response to Change in Two Dyula communities*, Cambridge U.P., 1982, p. 56) qui note le calcul économique effectué par les cadets des familles dioulas, dans le Nord ivoirien, lorsqu'ils choisissent leur patron. Plus récemment, D.B. CRUISE O'BRIEN, *Le contrat sénégalais à l'épreuve, Politique africaine*, n° 45, 1992, p. 17, souligne que les mourides sont libres à tout moment de changer de patron spirituel.

La reproduction élargie du capital marchand paraît toujours associée à une emprise croissante sur les espaces d'échange, sans que les réseaux n'y perdent leur ancrage local. Les grands commerçants ouest-africains opèrent aussi bien à l'échelle régionale que nationale, transfrontalière et intercontinentale. Ils tendent en effet à mettre en place plusieurs structures qui, fortement imbriquées, leurs permettent de couvrir simultanément et à moindre frais ces différentes échelles. C'est le cas des commerçants mourides dont l'activité déborde désormais le seul continent africain pour s'étendre aussi à l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie du Sud-Est, et des *alhazai* de Maradi qui, dans le négoce des vivres, se livrent à la collecte de céréales locales pour les revendre ensuite dans des centres urbains nationaux, s'adonnent aussi au commerce transfrontalier en jouant sur les variations de prix entre le Niger et le Nigeria, et sont enfin en contact avec les firmes multinationales européennes et asiatiques du commerce des grains.

Cette inscription territoriale des réseaux marchands se concrétise par l'installation de correspondants, de dépendants, de courtiers, de logeurs, d'acheteurs-collecteurs, de revendeurs permanents, de rabatteurs et de coxeurs pour le commerce des produits agricoles (placés à l'entrée des marchés, ces derniers sont chargés d'inciter les paysans à vendre leur récolte à leur patron). Si villes et campagnes s'insèrent dans une stratégie spatiale globale, il n'en demeure pas moins que les premières sont le lieu privilégié où se gère l'occupation de l'espace commercial, se concentrent les infrastructures et les supports matériels et financiers des activités marchandes, et vers lesquels convergent les informations. Différents centres urbains africains, tels que Korhogo et Maradi, doivent ainsi leur essor à l'implantation des centres névralgiques des réseaux de commerce (36), ces derniers ayant contribué à leur peuplement et à leur dynamisme économique. On trouve enfin dans de très nombreuses villes ouest-africaines, capitales d'État ou centres secondaires, des représentants des grandes communautés marchandes, tels que les Haoussas et les Dioulas, à tel point qu'elles forment de véritables diasporas, bien souvent en relation étroite avec leur région d'origine.

Ces villes constituent enfin des points de rencontre et d'interconnexion entre réseaux marchands : I. Wilks (37) souligna le rôle de Salaga dans le commerce de la cola, à l'époque précoloniale, entre le pays haoussa et le royaume ashanti. Elle fut alors une véritable place d'échanges et de traitement des affaires pour les commerçants de ces deux régions. Aujourd'hui, des agglomérations comme Maiduguri remplissent

---

(36) E. GRÉGOIRE, P. LABAZÉE, *Mobilités marchandes et urbanisation : les cas de Korhogo (Côte-d'Ivoire) et de Maradi (Niger)*, *Cahiers Sciences Humaines*, ORSTOM, à paraître.

(37) I. WILKS, *Asante policy towards the Hausa trade in the nineteenth century*, in Cl. Meillassoux, *op. cit.*, pp. 124-132.

cette fonction pour les commerçants tchadiens, camerounais et nigériens ; Kano est une place forte du commerce haoussa qu'il soit à longue ou courte distance ; Agadès, Tombouctou, Gao restent des lieux d'échange privilégiés entre marchands d'Afrique noire et du Nord ; Korhogo et Bouaké sont des centres d'arbitrage pour les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire ; enfin, Dakar est désormais le pôle majeur d'où sont contrôlées les communautés mourides implantés à travers le monde.

Quelques villes, de par leur proximité avec une ou plusieurs frontières, bénéficient d'une véritable rente de situation et jouent un rôle essentiel dans l'inscription spatiale des réseaux marchands. Les frontières, comme l'illustrent plusieurs articles de ce livre, ne sont pas un frein aux échanges mais plutôt un adjuvant dans la mesure où elles fournissent des opportunités de commercer : les opérateurs peuvent en effet jouer – et se jouer – des différences de politiques économiques suivies par les États, de leur appartenance à des zones monétaires distinctes, du prix et de la disponibilité des marchandises de part et d'autre de ces frontières (38). Ils procèdent, de fait, à une intégration réelle des économies interrégionales, et ce, en contournant les régionalismes politiques formels des États et des gouvernements. Aussi, en bordure des pays, se sont constitués des espaces économiquement solidaires, organisés autour de villes correspondantes, de villages-entrepôts, de marchés frontaliers tous reliés par des chemins de contrebande. Ces espaces d'échanges réels – par opposition aux espaces « légaux » – tirent parti de leur rattachement à des entités étatiques distinctes et l'informel y est florissant. Dans ces zones, les commerçants utilisent indifféremment plusieurs monnaies et estiment finalement que ce ne sont pas leurs affaires qui sont condamnables mais les contraintes juridiques que la frontière fait peser sur les échanges. Pourtant, ils reconnaissent contradictoirement qu'elles sont une source essentielle de profits pour eux.

### **Les détours par le religieux du capital marchand**

Un préjugé grève lourdement les opinions émises sur le comportement économique des patrons de commerce africains : une part significative de leur richesse ne trouverait d'autres emplois qu'ostentatoires et dilapidateurs. La circulation marchande ne pourrait ainsi parvenir à « l'autorégulation ».

---

(38) Cf. B. HIBOU, *Analyse comparée des politiques de protection et de régulation des marchés céréaliers ouest-africains*, Paris, Club du Sahel-CILSS, 1990.

lation » – dont Polanyi affirme qu'elle émergea dans l'Europe de la fin du siècle passé après une séparation radicale de la sphère économique des sphères politique et sociale – puisque les marges et les rentes seraient consommées improductivement, principalement en vue de consolider les rapports sociaux qui permettent d'accéder, à nouveau, aux ressources rentières. Qu'elles relèvent d'un rapport compulsif à la « corruption » ou d'un « éthos de la munificence » (39), qu'elles traduisent le goût du faste ou celui de l'oblation, ces dépenses dissiperaient la richesse commerciale et la priveraient des moyens de se convertir en capital.

Pour diverses raisons, l'opposition entre des marchés régulés par des mécanismes strictement économiques, et ceux qu'entreprendraient des mécanismes sociaux cristallisés en pratiques redistributrices ou ostentatoires, ne paraît pas pertinente (40). Toute forme d'échange est indistinctement économique et sociale et il n'y a guère de raisons pour évacuer de la sphère économique les usages redistributifs ou les charges destinées à établir puis à faire apercevoir des inégalités de position sociale. Différents exemples, relatés ici ou décrits ailleurs, attestent bien d'une consommation somptuaire de quelques riches commerçants ou que leurs proches effectuent par « procuration ». Notons toutefois que les fonctions distinctives et discriminantes des biens de luxe, consommés par certains membres des groupes marchands africains – voitures, villas, mobiliers précieux, équipements ménagers coûteux, etc. – appartiennent à une systématique sociale forgée dans les pays qui en assurent la production, et que nulle part leur possession ne relève du seul fétichisme. En d'autres termes, la munificence semble être un trait commun à bien des moments historiques de la formation des fractions économiquement dominantes, qu'elles soient africaines ou non ; elle n'exclut aucunement l'effort productif immédiat et la maximisation du profit à terme. Et il n'est nullement démontré que les dépenses consacrées par les marchands à enfermer le désir des dominés dans l'accumulation de biens de luxe, soient supérieures, en proportion, à celles que supportent les entreprises des pays industriels en vue de célébrer leur grandeur et celles de leurs élites dirigeantes (41).

Par ailleurs, si certains groupes marchands ont depuis peu substitué « arrogance et égoïsme » aux devoirs redistributifs définis par l'islam, par exemple chez les nouveaux entrepreneurs du nord du Nigeria (42), on doit aussi constater que ces comportements – qui prennent sens une fois rapportés à la structure du monde des affaires – favorisent mécaniquement la montée en puissance des courants islamistes prônant la parcimo-

(39) J.-F. BAYART, *op. cit.*, pp. 123-129

(40) F. BRAUDEL, *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud, 1985, p. 48.

(41) Pour s'en convaincre, on pourra se référer à P. BOURDIEU, *La noblesse d'État*, Paris, Éd. de Minuit, 1989, pp. 450 et suiv.

(42) Y. A. FAURE, *op. cit.*, pp. 38-40.

nie, et revitalisent les stratégies marchandes orientées vers la recherche, à titre onéreux, d'une réputation fondée sur les valeurs de l'islam.

L'un des domaines d'investissement « extra-économique » privilégié par les grands commerçants reste incontestablement le religieux. Ce mouvement s'inscrit dans une histoire sous-régionale où islam et négoce ont toujours été intimement liés et se sont mutuellement renforcés. Le commerce fournissait aux clercs l'assise économique nécessaire à leur expansion (43), tandis que l'islam apportait aux marchands un cadre idéologique communautaire qui, suivant de près les grandes routes du commerce à distance, sécurisait les échanges interrégionaux. Éloignés des foyers septentrionaux qui leur donnèrent naissance, spatialement dispersés afin de mettre en contact des aires de production complémentaires, dotés le plus souvent de statut d'étranger par des sociétés d'accueil où le lien à la terre constituait le gage de l'autochtonie (44), les groupes marchands ont fait de la religion musulmane l'élément principal voire exclusif de leur cohésion interne (45). De plus, les communautés commerçantes trouvèrent dans l'islam le signe d'une altérité qui leur permettait de s'abstraire des obligations sociales liées à l'économie rurale, et les autorisait ainsi à pratiquer l'échange. On conçoit alors le faible empressement des marchands à diffuser le dogme dans les campagnes et à ne rechercher qu'en ville leurs prosélytes (46). On aurait pourtant tort de faire de l'islam une simple superstructure, un instrument idéologique déterminé par des impératifs commerciaux : comme le rappelle A. Lambert, la fonction assignée à l'activité de commerce était de permettre aux aînés des familles marchandes d'accumuler un savoir et un prestige reconnus par la communauté religieuse. De même, depuis plusieurs siècles, le mouvement propre de l'expansion religieuse a favorisé à différentes reprises l'émergence de nouvelles opportunités commerciales. Tel fut encore le cas, après la Seconde Guerre mondiale, lorsque les « aofiens » mirent à profit les routes du pèlerinage (*hadj*) afin de réaliser de fructueuses transactions.

L'intimité entre les sphères commerciales et religieuses garde aujourd'hui toute son actualité : il revient aux commerçants de contribuer financièrement à l'entretien des infrastructures et des hiérarchies confessionnelles. Au Mali, au Niger et en Côte-d'Ivoire par exemple, l'édification des mosquées, la prise en charge de marabouts et de *karamoko* (maîtres d'écoles) réputés, la fondation d'écoles coraniques ou franco-

---

(43) Voir N. LEVTZION, *Rural and Urban Islam in West Africa, An Introductory Essay*, *Asian and African Studies*, n° 20, 1986, pp. 9-12.

(44) Cf. par exemple le statut des commerçants yarse du Yatenga analysés par M. IZARD, *Gens du pouvoir, gens de la terre*, Paris, Maison des Sciences des Hommes, 1985, p. 290.

(45) Ainsi, l'islam est pour PERSON (*op. cit.*, p. 144), « le seul élément de cohésion » d'une communauté dioula par ailleurs ouverte aux « apports les plus divers ».

(46) K.L. GREEN, *Dyula and Sonongui in the Region of Kong*, in N. LEVTZION, *op. cit.*, pp. 103-123.

arabes restent pour une large part financées par les marchands. Bien que ces placements soient le plus souvent effectués à titre individuel, leurs effets sont d'abord perceptibles à l'échelon des communautés commerçantes qui en tirent trois avantages majeurs. D'une part, les cités marchandes continuent d'être reliées entre elles par des courants d'échanges religieux qui, unifiant et actualisant doctrines et rites dans l'espace commercial, confèrent un caractère sacré aux relations d'affaires. D'autre part, la reconnaissance de la déontologie et des hiérarchies islamiques conditionne l'insertion durable des nouveaux venus dans les circuits d'échange interrégional contrôlés par les réseaux dioulas, haoussas ou mourides. Dès 1920, Paul Marty constatait que l'islam « s'imposa comme une véritable nécessité, comme un obligatoire laissez-passer aux indigènes fétichistes désireux de commercer avec les cités du Soudan » (47). Le peuplement de la sphère commerciale est ainsi soumis à un mode de régulation par l'identité dont l'attribut majeur reste l'adhésion à un appareil idéologique largement contrôlé par les marchands. La conversion identitaire peut bien s'exprimer sur le registre de l'appartenance « ethnique » : les différents cas de manipulation de l'identité haoussa, dioula ou jawando décrits ici n'apparaissent que comme des contextualisations de l'opposition entre islam et paganisme. Enfin, les communautés musulmanes nationales où nombre de grands commerçants ouest-africains occupent d'importantes fonctions, constituent désormais de puissants groupes de pression sur les États, mobilisés à l'occasion à des fins strictement économiques.

Aux avantages collectifs que procure l'entretien du champ confessionnel par les marchands les plus fortunés, s'ajoute l'intérêt individuel que chaque négociant peut légitimement escompter, au sens littéral du terme, de ses placements religieux. Quelle que soit la modalité de la compétition à l'autorité symbolique, son enjeu proprement économique tient au fait que les marchands ont besoin, pour asseoir ou développer leurs affaires, de détenir un « capital de grâce institutionnelle » (48) reconnu par leur réseau d'approvisionnement et de distribution, ainsi que par leurs partenaires commerciaux. L'acquisition du titre d'*el hadj* confère en premier lieu cette autorité symbolique et témoigne, en outre, d'une réussite professionnelle et de l'appartenance à l'élite entrepreneuriale. Toutefois, comme le rappelle E. Grégoire à propos des Haoussas de Maradi, la fonction distinctive du *hadj* s'est progressivement dévalorisée : l'abaissement des frais de transport vers La Mecque a fait tripler le nombre de pèlerins originaires des colonies d'Afrique occidentale entre 1945 et 1958 et a diffusé le titre parmi les commerçants de moindre envergure (49). La com-

(47) P. MARTY, *L'étude sur l'Islam en Côte-d'Ivoire*, Paris, P. LEROUX, 1922, p. 94.

(48) P. BOURDIEU, Genèse et structure du champ religieux, *Revue française de sociologie*, n° XXII, 1971, p. 319.

(49) M. CARDAIRE, L'Islam et le terroir africain, *Études soudaniennes* (II), IFAN 1954, p. 81 ; ainsi que L. KABA, *The Wahhabiya, Islamic Reform and Politics in French West Africa*, Evanston, Northwestern U.P., 1974, pp. 46 et suiv.

pétition pour l'autorité religieuse se poursuit néanmoins, notamment par la multiplication des pèlerinages accomplis par les marchands et leurs proches. En second lieu, l'accumulation d'un prestige religieux passe, dans les familles marchandes aisées, par la capitalisation de connaissances relatives aux actes et à la parole du prophète (*hadith*), l'autorité acquise étant liée à la qualité de la chaîne de transmission du savoir (*isnad*), c'est-à-dire à la réputation des *karamoko* dispensant l'enseignement coranique (50). A partir des années 50, nombre de riches commerçants ont préféré envoyer l'un de leurs fils à l'université Al Azhar du Caire, ce qui combinait les avantages d'une connaissance théologique valorisée (parce que acquise en pays arabe) et de compétences en droit et en finances utilisables dans le cadre des activités marchandes. Rémunérer les services de marabouts renommés dans le but explicite de faire prospérer les affaires, et plus généralement s'attacher l'estime des membres du haut clergé, est le troisième volet de la compétition au prestige religieux.

Le mouvement par lequel les patrons de commerce entretiennent, par leurs investissements dans le champ confessionnel, l'unité idéologique de communautés marchandes spatialement dispersées, est aussi celui qui reconduit la structure fortement inégalitaire de l'appareil religieux – hiérarchie des *karamoko*, marabouts et personnels des lieux de culte – et la réfracte simultanément sous forme de prestiges symboliques eux-mêmes différenciés, à l'intérieur de la sphère marchande. Les relations de type contractuel établies entre quelques marabouts influents et quelques grands commerçants haoussas, ou inversement l'achat par de petits contrebandiers ivoiriens et maliens des protections idéologiques peu coûteuses que délivre le pôle subalterne de la hiérarchie maraboutique, illustrent bien la double fonction sociale – unification et différenciation – du « détour » par le religieux du capital commercial.

Les investissements religieux unifient donc les usages et la déontologie marchande, régulent le peuplement de la sphère commerciale et confortent les liens de dépendance à l'intérieur des réseaux. Ils expriment enfin, au travers des phases d'opposition confessionnelles ou doctrinales, des conflits d'intérêt entre fractions ou lobbies marchands concurrents. Ceux-ci apparaissent aussi bien à l'échelon régional – compétition pour le financement d'écoles coraniques ou franco-arabes locales par exemple – qu'à l'échelon national – édification ou rénovation de grandes mosquées, du siège des communautés islamiques ou de médersas. Les périodes de rivalités confrériques ainsi que les affrontements contemporains entre un islam d'inspiration soufi et les réformismes sunnites se nourrissent des

---

(50) Cf. la remarquable étude d'I. WILKS, *The Transmission of Islamic Learning in the West Sudan*, in J. GOODY (ed.), *Literacy in Traditional Societies*, Cambridge, Cambridge U.P., 1968, p. 172 : « An *isnad* may be stronger or weaker, that is, a chain is valued according to the esteem in which are held the various teachers whose name appears in it ».

compétitions aux investissements culturels dans lesquels s'engagent les marchands. Mais, comme le suggèrent les luttes théologiques au Niger, au Nigeria et au Tchad évoquées ici, elles sont fortement corrélées aux périodes où la structure des échanges trans-régionaux se modifie, bousculant par là même les positions acquises par les patrons de commerce (51). De ce point de vue, l'involution ou la faillite de réseaux marchands engagés dans la concurrence religieuse tiennent moins au caractère ruineux des investissements culturels qu'au déclin d'aires commerciales où les occasions de profit se sont progressivement épuisées.

### **Réseaux de commerce et États : connivences et conflits autour de l'accumulation rentière**

Les relations entre les réseaux de commerce et les États africains, lieux d'accumulation par excellence, ne pouvaient manquer d'apparaître dans chacune des contributions. Renonçons d'emblée à ranger l'activité marchande dans la sphère carnassière et prédatrice de l'économie africaine, c'est-à-dire celle dont la survie tient tout entière dans sa soumission au pouvoir politique : les rentes ponctionnées et distribuées par les secteurs étatiques et para-étatiques ne constituent jamais en effet la source exclusive d'accumulation primitive et de reproduction du capital marchand. A l'inverse du modèle de l'enrichissement de type kenyan (52) présent dans nombre de pays d'Afrique sub-saharienne où les hommes d'affaires issus de l'appareil politique ne préservent leur position économiquement dominante qu'au prix de prélèvements récurrents sur les ressources publiques et sur celles de l'extraversion, la formation du capital commercial contemporain se situe à la jonction entre différents modes d'accumulation où les rapports aux pouvoirs, sans être jamais absents, n'ont pas la même signification. L'histoire des réseaux tchadiens illustre bien le lent processus d'expansion et de déspecialisation des activités commerciales – dans le but de ventiler les risques entre des opérations de différente nature – au

---

(51) Au Burkina Faso, les principales périodes de concurrences commerciales à expression religieuse sont apparues en 1959 (opposition entre les axes marchands Bobo-Dioulasso - Abidjan et Dakar - Ouagadougou lors de la constitution de la Fédération du Mali), entre 1967 et 1975 (ouverture commerciale et financière du pays au monde arabe puis luttes d'influence pour le contrôle du commerce céréalier), en 1977 et 1978 (retour aux compétitions électorales entre des partis ayant une influence régionale), enfin entre 1983 et 1986 (tentative de contrôle par l'État des flux commerciaux entre le Mali et la Côte-d'Ivoire).

(52) N. SWAINSON, *The Development of Corporate Capitalism in Kenya, 1918-1977*, Londres, Heinemann, 1980.

cours duquel marchands et pouvoir se rencontrent : les membres des appareils politiques et administratifs interviennent pour soumettre la sphère marchande à leurs visées politiques et financières, tandis que les patrons de commerce tentent de les englober, parfois de les déborder, en vue de maximiser leur accumulation.

Un premier mode d'accumulation marchande renvoie aux opérations d'opportunités, à l'économie de « coups » et de « quick money », qui exige la complicité de membres influents des appareils administratifs afin de détourner les réglementations nationales – tel fut le cas du trafic des devises entre le Nigeria et le Tchad qui apparut dans les années 1920 ou de la juteuse « affaire du cacao » dans laquelle les *alhazai* de Maradi réalisèrent d'importants bénéfices en 1985 et 1986. Les commerçants sont bien ici les clients d'un pouvoir qui définit les principes juridiques du fonctionnement de son économie nationale et simultanément les viole afin d'en tirer de confortables avantages. On conçoit aisément que ces interventions prédatrices se soient particulièrement développées pendant les phases d'envolée des produits nationaux : le « boom » pétrolier au Nigeria, celui de l'uranium au Niger ou du café et du cacao en Côte-d'Ivoire par exemple. Dans ce mode « d'accumulation parallèle », la relation symbiotique entre quelques lobbies commerçants et les dignitaires des régimes en place est à l'évidence totale (53). Elle ne suffit pourtant pas pour conclure à l'unité organique ou à la « complicité historique » entre bourgeoisies marchandes et État (54), sauf à évacuer toutes les autres formes d'enrichissement commercial – finalement plus décisives pour la reproduction du capital marchand – où les modalités de production, de répartition et de réalisation des marges et rentes sont au cœur de rivalités, ouvertes ou feutrées, opposant les uns aux autres.

Un second mode d'accumulation renvoie à l'héritage du commerce continental précolonial au cours duquel les réseaux ont le plus souvent construit leur assise économique sur l'approvisionnement et la vente de biens primaires produits localement : céréales, tubercules, bétail, poissons, condiments, etc. Les bénéfices dégagés s'expliquent, d'une part, par la marge que procure l'emploi de dépendants nombreux – dont le coût d'entretien immédiat est seul assuré – d'autre part, par la rente tenant aux différences de prix entre aires de production et de consommation, ou entre périodes de collecte et de distribution. L'ampleur du réseau commercial détermine ici le volume de la marge autant que le montant de la rente : comme le montre l'analyse des mouvements céréaliers entre Sikasso et Korhogo, c'est du nombre des dépendants et correspondants, dispersés

---

(53) Cf. les différentes contributions réunies par H. BERNSTEIN, B. CAMPBELL *Contradictions of Accumulation in Africa : Studies in Economy and State*, Beverley Hill, Sage, 1985.

(54) A. MORICE, L'État africain typique : lieu ou instrument ?, *Politique africaine*, n° 26, 1987, p. 53.

dans différents États, que dépend la somme d'informations sur les prix et les comportements des producteurs et des consommateurs. Remontant jusqu'aux patrons de commerce, les informations amassées permettent un arbitrage judicieux. L'accumulation rentière dans le secteur vivrier ne se déploie pourtant pas sans limites : elle tend à être pondérée sous l'effet de la vive concurrence que se livrent les réseaux pour accéder aux produits, de la pression commerciale exercée par de nouveaux intervenants – agriculteurs, groupements coopératifs, circuits courts de mise en marché – enfin des pratiques paysannes orientées elles-mêmes vers une gestion parcimonieuse du temps et de l'espace (55).

Les interventions étatiques, notamment par le biais des offices céréaliers nationaux, n'ont jamais été en mesure de se substituer aux systèmes privés de commercialisation ni d'en contrarier durablement les logiques. En revanche, leurs effets auront été importants sur la répartition des bénéfices commerciaux entre lobbies concurrents. Les politiques du prix des céréales en Côte-d'Ivoire ont par exemple profité à un groupe de transporteurs et de grossistes traitant le riz d'importation (56) dont certains sont proches du pouvoir, tandis que les réseaux commercialisant les productions locales – notamment les bananes plantains et les tubercules – devaient céder les opérations de collecte et d'acheminement, peu rémunératrices, à des marchands moins expérimentés. De même, au Tchad, au Niger et au Mali, les offices se sont transformés en instruments d'attribution sélective de préfinancements et de marchés captifs, quelques réseaux de commerce devant leur prospérité aux connivences qu'ils ont entretenues avec leurs dirigeants. Dans tous les cas, l'État n'est maître qu'au stade de la répartition des rentes et marges sur quelques produits stratégiques, moins à celui de leur formation – celles-ci dépendent des différences entre les prix intérieurs et ceux du marché mondial, des arbitrages marchands sur l'espace et dans le temps, enfin des contraintes internes pesant sur la définition des politiques alimentaires (57) –, et aucunement au stade de la réalisation qui reste du ressort de l'efficacité de l'organisation marchande. L'échec commercial des combattants gorane devenus un temps les principaux intervenants auprès de l'office tchadien des céréales en remerciement des services rendus au pouvoir, ainsi que les tentatives

---

(55) L'insertion de la variable temps dans les stratégies de mise en marché des paysans maliens est décrite par P. PHELINAS, La commercialisation des céréales au Mali, *Chroniques du Sud*, n° 6, ORSTOM, 1991, pp. 225-232, et la variable spatiale chez les agriculteurs lobi de Côte-d'Ivoire a été étudiée par J.-L. CHALEARD, Croissance urbaine et dynamique rurale. L'igname des Lobi, in ORSTOM-URA 94, *Dynamique des systèmes agraires, la dimension économique*, Paris, ORSTOM, 1990, pp. 129-145.

(56) L. BERGER Int., Étude de la filière riz en Côte-d'Ivoire, Abidjan, DCGT, 1990, et J. ROCH, Le rôle des importations dans la consommation alimentaire en Côte-d'Ivoire, *Cahiers Sciences Humaines*, ORSTOM 24 (4), 1988.

(57) G. COURADE, Le concept de politique alimentaire, in ORSTOM-URA 94, *op. cit.*, pp. 65-86.

avortées du régime de Seyni Kountché au Niger pour diminuer l'influence commerciale des Haoussas au profit des Djermas, montrent bien que l'État ne peut disposer sans discernement de son pouvoir de répartition au risque d'une désorganisation générale des circuits d'approvisionnement alimentaire.

Un troisième mode d'accumulation est né de la participation des patrons de commerce à la traite coloniale, où ils agissaient comme intermédiaires des sociétés européennes qui leur consentaient des avances en marchandises importées, celles-ci représentant alors la stricte contrepartie des produits agricoles collectés.

C'est pourtant après-guerre, dès que les mouvements d'exportation de produits de traite et d'importation de biens de contrepartie commencent à se dissocier, que les réseaux marchands rechercheront dans le négoce des biens manufacturés une source nouvelle d'enrichissement. La progression de la demande en biens d'équipement et de consommation, liée à l'urbanisation et à l'accroissement des revenus distribués pendant la traite, se produit en effet au moment où les compagnies commerciales occidentales perdent leur contrôle sur le « commerce captif » (58). Les flux monétaires injectés dans les colonies ne résultent plus alors de leur seule activité : la progression des fonds publics métropolitains affectés au développement des colonies, l'ouverture du système de crédit suite à l'implantation de banques commerciales en Afrique occidentale, enfin le rôle croissant des États locaux dans la gestion des produits d'exportation donnent aux réseaux marchands le moyen de financer l'achat de biens d'importation hors de la tutelle des firmes françaises et de concurrencer leurs implantations succursalistes. De plus, dans les colonies françaises, la rente à l'importation frauduleuse des produits venant des pays anglophones s'élève mécaniquement en raison du renforcement des mesures protectionnistes prises en Afrique occidentale de 1948 à 1957. La contrebande depuis le Libéria, le Ghana, le Nigeria s'intensifie, tandis que quelques pays de la zone franc, notamment la Haute-Volta, se spécialisent dans le transit entre les aires d'approvisionnement et les principaux pays consommateurs. La répression de la fraude se révèle peu efficace compte tenu de la faiblesse des effectifs douaniers (59) mais aussi parce que les réseaux de commerce ont su, dès l'origine, intéresser les membres de l'administration des douanes, alors en pleine phase de réorganisation, à leurs affaires.

Aux indépendances, l'« arme » douanière et fiscale se révèle essentielle dans la gestion des équilibres budgétaires des États ainsi que dans

---

(58) E. ASSIDON, *Le commerce captif, les sociétés commerciales françaises de l'Afrique noire*, Paris, L'Harmattan, 1989, pp. 63 et suiv.

(59) Cf. par exemple l'étude de A. VITAU, A. DOULOYOU, *Histoire des douanes ivoiriennes*, pp. 336-338.

leur politique de développement économique. Les tarifs douaniers sont utilisés afin de protéger la production des industries d'import-substitution ou d'en favoriser l'exportation. Le nombre des produits soumis à une autorisation préalable ou à une licence d'importation augmente (60) dans la plupart des pays, les tributaires étant choisis parmi les commerçants proches des pouvoirs, voire parmi les parents des dignitaires en place.

Ainsi, au sein de ce troisième mode d'accumulation marchande se dessine un premier espace rentier, l'appareil politique en contrôlant ici les mécanismes juridiques de génération, de répartition et de réalisation des profits, du moins lorsque les marchés concernent l'approvisionnement des secteurs public et parapublic. L'État est alors à lui-même son propre prédateur, par des modalités toutefois légales de privatisation des rentes protectionnistes. Un tribut est néanmoins prélevé sur les opérateurs d'import-export, doublement dépendant du pouvoir politique du point de vue de l'accès aux marchés protégés (61) et du préfinancement de leurs activités par les banques de développement.

Pourtant, les mesures de restriction aux importations stimulent les flux parallèles et génèrent un second espace rentier sur lequel les États ont une plus faible emprise. Incapables de contrôler leurs frontières et par là d'être à même de préserver les avantages attendus des réglementations fiscales et douanières, les pouvoirs n'ont d'autres choix que de s'insérer en amont des filières de transit – tel est le cas de la Nitra, société nigérienne fournissant aux *alhazai* les marchandises vendues en fraude au Nigeria – ou de négocier la protection occulte qu'ils accordent aux réseaux marchands dominant ces échanges. Dans ce second espace rentier, la relation aux autorités politiques et aux membres des administrations répressives paraît s'inverser dans la mesure où les patrons de commerce maîtrisent l'ensemble des phases d'accumulation ; un prélèvement tributaire existe néanmoins, comme l'atteste l'exemple des commerçantes du rail et celui des flux de textile entre le Mali, le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire. Le partage de la rente frontalière, particulièrement défavorable aux petites et moyennes entreprises contrebandières, joue cette fois comme un régulateur de peuplement marchand fonctionnant à l'avantage exclusif des réseaux fortement structurés.

Dans ce troisième mode d'accumulation, l'ambiguïté des rapports de la sphère marchande et l'État relève des contradictions entre d'un côté les domaines rentiers gérés par les pouvoirs – qu'ils résultent de la protection des industries de transformation ou de substitution aux importations, de la promotion des exportations ou des politiques visant à réduire un

---

(60) Ainsi en Côte-d'Ivoire, le nombre de produits contingentés est multiplié par cinq entre 1973 et 1982.

(61) Voir les exemples maliens et nigériens proposés par J.-L. AMSELLE et E. GRÉGOIRE, *État et capitalisme en Afrique de l'Ouest*, Paris, EHESS, Document de travail n° 9, 1988.

déficit commercial ou à procurer des recettes budgétaires – et de l'autre les domaines concurrents organisés par les réseaux marchands sur la base d'un contournement des réglementations étatiques. Les flux d'échanges parallèles n'échappent pas aux prélèvements tributaires. Mais ils réduisent le volume de la rente directement répartie par les autorités politiques auprès de leurs clients, et par là même le « pouvoir de consécration » économique détenu par l'État. La compétition entre ces deux espaces d'accumulation ne se comprend pourtant pas comme un transfert net de rentes : la contraction des revenus et de la consommation par tête enregistrée dans les États africains, ainsi que la concurrence liée à la prolifération des petites entreprises contrebandières, contraignent désormais les réseaux transfrontaliers à renoncer à une partie du profit réalisable sur un approvisionnement frauduleux de sorte que la perte des ressources rentières contrôlées par les bureaucraties ne semblent plus compenser les gains des patrons de commerce.

Une nouvelle articulation entre État et marchands tend dès lors à apparaître : les pouvoirs sont contraints de tolérer les échanges parallèles et de renoncer à une part significative de leur autorité sur la répartition des espaces rentiers, car les réseaux de commerce approvisionnent aujourd'hui le marché intérieur à des coûts décroissant, fournissent aux membres des administrations des revenus complémentaires non négligeables, participant ainsi à la reproduction des alliances sociales que les recettes publiques ne peuvent plus financer. Cette entente implicite entre marchands et pouvoirs est néanmoins susceptible d'être remise en cause. La défiance du régime Buhari envers son administration douanière, évoquée ici, ainsi que la répression des commerçants nigériens accusés de fraude, illustre bien que l'opposition des intérêts attachés aux deux espaces rentiers, respectivement dominés par les marchands et l'État, est toujours latente. Il reste que les rapports entre ces derniers ressortissent plus à un dosage subtil entre tolérance et répression, au cours duquel les intérêts respectifs des grands commerçants, des institutions politiques et administratives et des agents qui le peuplent, sont optimisés.

Par leur ambivalence même, les parcours politiques de quelques patrons de commerce africains – tel que celui du Tchadien Ahmed Kotoko relaté par Cl. Arditi – offrent l'avantage de saisir dans un même mouvement le type de placement politique autorisé par le contrôle d'un réseau marchand et les modalités d'enrichissement offertes à ceux qui accèdent aux postes de pouvoir. Dans ces cas, l'ensemble de la structure et de l'activité marchande tend alors vers la conquête directe d'une position de pouvoir, convertie elle-même à plus ou moins long terme en position rentière : collecteurs convertis un temps en agents propagandistes, mobilisation du capital commercial, des stocks et des profits lors des combats électoraux, investissements effectués dans la carrière politique ou administrative des enfants, services financiers rendus à des dignitaires, etc. Il est

possible, de plus, que de telles trajectoires se multiplient sous l'effet des ouvertures démocratiques qui élargissent le champ des compétitions et de la raréfaction des financements étatiques employés il y a peu à la promotion politique des clients au pouvoir.

Plus fréquents pourtant sont les investissements politiques indirects, orientés vers la capitalisation de relations personnelles à divers échelons de l'appareil d'État et des administrations, ou vers la conquête d'une autorité dans des groupements associatifs reconnus par le pouvoir. Les liens aux autorités se font alors plus labiles, leur faible degré d'institutionnalisation répondant à l'exigence fort ancienne d'autonomie marchande (62) et à la nécessité de préserver l'activité commerciale des retournements de conjoncture politique. Les placements effectués visent à défendre des intérêts strictement commerciaux, personnels mais aussi corporatifs, comme c'est le cas pour les Nana Benz (63). Dominant le commerce des tissus au Togo, ces commerçantes ont su préserver leur assise économique – qui repose sur le faible niveau des taxes à l'importation et sur l'absence de réglementation de leur profession – grâce au contrôle serré de leur association professionnelle, à l'autorité acquise dans l'Union des femmes togolaises et au financement régulier du Rassemblement du Peuple Togolais. Aux financements de type corporatif dont les patrons de commerce et du transport ont mesuré l'intérêt dès l'ère coloniale, s'ajoutent, pour chaque marchand, les placements réalisés au sein des différentes institutions chargées du contrôle de la circulation marchande. Le rapport aux administrations se métamorphose alors en une somme de relations personnelles, les réseaux de commerce n'hésitant pas à intégrer dans leur dispositif des agents déjà dotés d'un capital de relations.

Au travers des exemples présentés, on pourra s'assurer que les placements effectués aux échelons supérieurs des administrations procurent un rendement élevé de sorte que la hiérarchie entre les différents agents de commerce transfrontalier – estimé selon le volume des opérations, la fréquence des approvisionnements et le taux de rente effectivement réalisé – est étroitement corrélée au niveau hiérarchique où le capital relationnel a été préalablement accumulé. De l'arrangement conclu après saisie entre les agents de la douane et les commerçantes du rail – ou avec les « aventuriers » korgholais s'approvisionnant à Sikasso – où l'intégralité du bénéfice est convertie en tribut, aux accords entre patrons de commerce et membres des administrations régionales qui garantissent, contre rémunération, la sécurité des opérations de grande ampleur, le taux de partage entre rente et tribut se révèle différent. L'écart entre ces procédures de partage – qui sont en général codifiées – tend à reproduire les inégalités de

---

(62) J. GOODY, *Technology, Tradition and the State in Africa*, Cambridge, Cambridge U.P., 1980.

(63) E. AYINA, Pagnes et politique, *Politique africaine*, n° 27, 1987, pp. 47-54.

condition économique entre les agents, celles-ci étant elles-mêmes au principe de leur accès inégal aux ressources administratives. Et l'on conçoit tout l'intérêt des structures de réseau polycéphales où chacun des centres de décision situé de part et d'autre des frontières, gérant au plus près ses liens aux administrations locales, garantissent ainsi une sécurité comparable aux flux parallèles et à leurs contreparties.

## Conclusion

Cet ouvrage espère apporter aux lecteurs une connaissance fine des milieux d'affaires africains, du point de vue de leurs stratégies d'accumulation, de leur organisation économique et sociale, et de leurs rapports aux autres pouvoirs. En cela, les différents auteurs s'inscrivent en continuité par rapport à de nombreux travaux théoriques et de recherches de terrain, menés depuis déjà de longues années sur la thématique entrepreneuriale.

En cette période où souffle le vent néo-libéral, et où nombre de pays d'Afrique subsaharienne sont sous « ajustement structurel », il semble particulièrement opportun de bien saisir les usages, les logiques et les stratégies de ces hommes d'affaires pour mieux appréhender les réalités complexes des économies dans lesquelles ils se situent, et sur lesquelles ils interviennent au quotidien. Souhaitons que les différentes contributions, et les échanges pluridisciplinaires qui les ont suscitées, soient utiles aux « décideurs », responsables politiques nationaux, membres d'institutions internationales et bailleurs de fonds qui se posent encore maintes questions sur la diversité et la mouvance des formes entrepreneuriales africaines, sur les dynamiques du secteur privé autochtone et ses capacités à contribuer au développement économique des pays.

C'est probablement pour avoir méconnu la composition du secteur privé, négligé les logiques qui animent les acteurs locaux, simplifié à l'extrême le fonctionnement des marchés africains, que le libéralisme et les modèles d'analyse comptable (64) actuellement appliqués en Afrique aboutissent bien souvent à des incohérences et des impasses. Les politiques mises en œuvre, notamment dans le cadre de programmes d'ajustement structurel, apprécient mal par exemple la flexibilité et le fonctionnement peu concurrentiel des filières (souvent segmentées et cloisonnées, propices à l'instauration de monopoles ou d'oligopoles), ainsi que le comportement des agents économiques sollicités par des obligations diverses,

---

(64) Voir à ce sujet l'étude de S. MARTIN, L'échec des PAS en Afrique, Quels enseignements pour le statisticien ?, *STATECO*, n° 69-70, INSEE, mars-juin 1992.

et engagés dans des rapports de pouvoir qui ont une incidence directe sur leurs activités de production et d'échange.

L'économique, le social, le religieux et le politique sont étroitement impliqués au plan des stratégies des réseaux marchands africains. On ne peut sous-estimer l'importance de ces relations car elles peuvent, par essence même, faire échouer les politiques de libéralisation et de privatisation contemporaines, ou du moins en compromettre les effets escomptés. Peut-on ainsi, dans des milieux d'affaires où la réalisation d'un profit suppose la mise en rapport de l'économique et du social, plaquer des idéologies et des pratiques où justement ces deux éléments ne doivent pas être connectés ? De même, en cette période de crise économique où la mise en œuvre de politiques énergiques, à terme inévitables, laisse subsister la tentation d'un État fort, la substitution du secteur privé au secteur public est-elle vraiment adaptée ? Ces questions soulignent l'intérêt de faire un bilan des politiques administrées depuis une dizaine d'années à l'Afrique et dont les résultats paraissent maigres au regard des attentes initiales.