



U R E F



AUPELF

## NOTES DE RECHERCHE

N° 91 - 19

### **ENTREPRENEURS D'AFRIQUE SUBSAHARIENNE**

(Communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones  
(Ghana, Nigeria, Kenya, Zaïre, etc...) et comparaisons avec la Côte d'Ivoire)

Yves-A. FAURE

## RESEAU THEMATIQUE "FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT ET MOBILISATION DE L'EPARGNE"

UNIVERSITE DES RESEAUX D'EXPRESSION FRANÇAISE

Bureau Européen  
UREF / AUPELF  
192, boulevard Saint Germain  
75007 Paris (FRANCE)

Institut Français  
de recherche scientifique  
pour le développement  
en coopération (ORSTOM)  
Paris

Center of African Studies  
School of Oriental and  
African Studies  
University of London

## ENTREPRENEURS D'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Communautés entrepreneuriales dans des travaux anglophones (Ghana, Nigéria,  
Kénya, Zaïre etc.) et comparaisons avec la Côte-d'Ivoire

Yves-A. FAURE  
Maître de conférences des Universités  
Chargé de recherches à l'ORSTOM, Département SUD

*La diffusion de ce document a été assurée dans le cadre du Réseau "Financement de l'entrepreneuriat et mobilisation de l'épargne" de l'UREF (Université des Réseaux d'Expression Française/AUPELF).*

Yves A. Fauré : Entrepreneurs d'Afrique subsaharienne (Communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones - Ghana, Nigeria, Kenya, Zaïre, etc. - et comparaisons avec la Côte-d'Ivoire.

Mots-clefs : Entreprises et entrepreneurs, Afrique subsaharienne, capitalisme, histoire économique, sociologie et anthropologie des entrepreneurs, accumulation du capital, rationalité économique.

Résumé : Dans une littérature anglophone très riche et variée relative à l'entrepreneurship africain le document sélectionne, présente et commente quelques oeuvres majeures qui permettent de dresser de la réalité entrepreneuriale subsaharienne une synthèse historique, anthropologique et économique (genèse du capitalisme noir, milieux d'affaires et milieux politiques, variable religieuse chez les grands commerçants, contraintes techniques, organisationnelles et sociales, etc...). Des références précises aux situations prévalant au Zaïre, au Ghana, au Nigéria, au Kenya, etc... sont mises en perspective comparative avec l'évolution de l'entrepreneurschip en Côte-d'Ivoire.

## TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
PRESENTATION	2
Chapitre 1 GENESE DU CAPITALISME ET IDEAUX-TYPES D'ENTREPRENEURS AFRICAINS : LA PERSPECTIVE HISTORIQUE	5
A la recherche du capitalisme africain	5
Contraintes économiques, sociales et politiques	6
Origine et formation des entrepreneurs : les différences régionales	9
Entrepreneurs et politique : trois idéaux-types	10
Chapitre 2 ZAIRE : DES ENTREPRENEURS HORS L'ETAT	13
Positions économiques et positions politiques : le chevauchement	14
Formes du capitalisme africain	16
La politique de zaïrianisation	17
Milieux d'affaires et entrepreneurs indépendants de Kisangani	18
Sources et terrains d'accumulation	21
Les Nande, de l'agriculture aux affaires	25
Chapitre 3 GRANDS COMMERCANTS HAUSA : RESSORTS TRADITIONNELS ET NOUVEAUX COMPORTEMENTS	26
Le dynamisme économique hausa	26
Déficits techniques et réponses clientélistes	29
Contrôle économique et contrôle religieux	32
Organisation traditionnelle et rationalité économique	36
Les nouveaux hommes d'affaires hausa	37
Chapitre 4 LES ENTREPRENEURS GHANEENS	41
Une enquête empirique : l'échantillon d'entrepreneurs	41
Conditions d'émergence d'entrepreneurs capitalistes : position du problème	43
Les effets relatifs de la dépendance et de la subordination du capital africain	45
Précarité de l'environnement politique, économique et administratif	49
Le financement des entreprises	52
L'innovation et l'organisation des entreprises	54
Contraintes sociales et accumulation du capital	56
Les réseaux sociaux et professionnels	58
Références bibliographiques	61

## PRESENTATION

L'élaboration de ce document a été réalisée dans le cadre d'une affectation par l'ORSTOM et son département SUD (UR 5 B) auprès de la SOAS de Londres. Il m'est agréable de remercier tous les responsables de l'Institut et de l'Ecole qui ont rendu possible cette collaboration et permis la réalisation du travail qui suit. En dehors des quelques études en anglais dont il est rendu compte, les développements se sont enrichis des réflexions et précisions obtenues par le chercheur à l'occasion de longs et fructueux entretiens avec de nombreux collègues. En particulier que trouvent ici l'expression de notre gratitude le Dr. Graham Furniss, directeur du Center for African Studies de la SOAS (Londres), anthropologue spécialiste du monde Hausa, le professeur Donal Cruise O'Brien, dont les travaux sur l'islam et ses rapports à la vie politique et économique font autorité, le Dr. Richard Jeffries, qui connaît de manière approfondie l'économie politique du Ghana et la littérature sur l'économie politique du développement en Afrique. D'autres enseignants-chercheurs britanniques m'ont fait profiter de leurs minutieux savoirs qui sur le Kenya, qui sur l'Afrique australe. La place manquerait pour les citer tous. Du côté français je me dois de remercier mon collègue Jean-François Médard, responsable du DEA "Etudes africaines" (Institut d'études politiques de Bordeaux) et ancien directeur du CREDU à Nairobi avec lequel j'ai eu de longs échanges scientifiques et qui a bien voulu examiner une première version, abrégée, du présent texte.

Il paraît nécessaire de préciser très rapidement l'objectif poursuivi à travers la confection de ce document. Ainsi peut-être en sera-t-il fait un usage adéquat et en seront excusées les limites et les insuffisances. Un programme de recherche est conduit actuellement dans le cadre de l'ORSTOM sur le thème "Entreprises et entrepreneurs en Côte-d'Ivoire". Il s'agit de mettre en évidence, dans ce pays, d'une part les divers facteurs sociaux qui conditionnent la création et la direction d'entreprises privées par des Africains, d'autre part d'analyser la nature des rapports entre l'Etat et le milieu des entrepreneurs nationaux et les effets sur le comportement économique de ceux-ci. Un premier travail d'exploration, bénéficiant des facilités d'un long séjour ivoirien, a été exécuté, orienté sur les aspects quantitatifs de l'univers des entreprises et sur les sources d'information disponibles : comment recense-t-on les établissements, combien sont-ils, quelles sont les grandes catégories d'entreprises, quelle est la base de représentativité statistique de tel ou tel type d'entreprises ? Telles sont quelques-unes des questions auxquelles il a été répondu dans un premier document (Fauré, 1989; cf. bibliographie terminale). Dans un second temps on se propose de mettre en forme et de présenter les résultats de trois enquêtes "de terrain" menées en Côte-d'Ivoire auprès de chefs d'entreprises (environ 450) : leurs origines, leurs parcours professionnels, leurs comportements dans les affaires, leurs rapports avec les milieux sociaux dans lesquels ils évoluent constituent quelques-unes des variables qui seront examinées. Seule une fraction des résultats a été jusqu'à présent publiée (Fauré, 1990). Ce volet de sociologie économique sera complété par l'analyse des politiques publiques que l'Etat ivoirien a développées, avec plus d'échec que de succès, depuis l'indépendance, à l'égard des entrepreneurs nationaux (Fauré, Entreprises et entrepreneurs de Côte-d'Ivoire, de la société à l'Etat, en préparation).

Parallèlement à ces travaux en cours, il a semblé judicieux de donner un tour comparatif à la démarche d'analyse. Seul le fait de replacer la situation de la Côte-d'Ivoire, sous ce rapport thématique, dans un univers élargi à d'autres expériences nationales africaines (Ghana, Kenya, Nigéria etc.) pouvait nous assurer des singularités ivoiriennes ou, au contraire, de certaines analogies dues tout simplement au fait que des structures sociales, culturelles, économiques et politiques conditionnent la situation étudiée et expriment, quelquefois, des continuités continentales ou, tout au moins, débordent les frontières étatiques. L'affectation à la SOAS de Londres a été l'occasion d'explorer la littérature sur le sujet écrite en langue anglaise. Le réseau entrepreneuriat de l'UREF/AUPELF a vu dans ce passage en revue des travaux anglophones la possibilité de mettre à la portée des lecteurs francophones des études souvent inaccessibles aux étudiants, chercheurs, universitaires, responsables économiques et administratifs des pays africains ayant en commun l'usage du français et qui ne disposent pas des moyens, des réseaux (et des habitudes) permettant de consulter ce type de document -les relations horizontales entre anglophones et francophones des pays d'Afrique souffrent d'une faiblesse chronique.

Le tour d'horizon proposé ci-dessous est évidemment très sélectif et les critères qui sont à son principe méritent d'être explicités. Sélectif car la masse de littérature consacrée, en langue anglaise, aux entreprises et entrepreneurs d'Afrique subsaharienne est considérable. Il suffira aux lecteurs intéressés de se reporter aux bibliographies des quelques ouvrages évoqués ici pour se convaincre de ce foisonnement. L'intérêt des anglophones -qu'ils soient occidentaux ou africains- pour ce sujet est évident et a été très précoce. Il a seulement subi un infléchissement, semble-t-il, entre le milieu des années soixante et le milieu des années soixante-dix, peut-être sous l'effet des paradigmes développementalistes (libéraux ou radicaux) qui se résolvaient à accorder ou, pour les seconds, qui accordaient activement à l'Etat et aux entreprises publiques le rôle d'agents incontournables de modernisation économique.

La sélection qui est faite ci-dessous a été commandée essentiellement par l'apport évident que réalisent certaines études dans une meilleure compréhension des entrepreneurs et des communautés entrepreneuriales africaines au sud du Sahara. Beaucoup de choses en effet ont été écrites sur les entreprises et sur le capitalisme africain en anglais. Mais, alors que certaines enquêtes empiriques (menées tout aussi bien par des historiens, des sociologues, des anthropologues ou des économistes) se révélaient remarquables, le traitement des grandes questions abstraites et théoriques - la place du privé dans le développement, la nature, l'importance et les orientations du capitalisme etc.- était souvent opéré en décalage ou, pire, en méconnaissance des résultats précis, datés, situés, de ces investigations pratiques. Un exemple parmi d'autres de cette situation : S. S. Berry (1981), par ailleurs spécialiste du Nigéria, pouvait proposer une recension critique de travaux sur le thème "capitalism and underdevelopment in Africa" en intégrant une seule étude portant sur un milieu précis d'entrepreneurs (du secteur non agricole) sur 87 références passées en revue ! Tout se passait donc comme si l'on pouvait gloser sur le mode de production capitaliste, ses méfaits ou ses atouts pour l'Afrique, en escamotant purement et simplement les agents qui participent à sa construction, les entrepreneurs. Le système pourrait-il donc exister sans ceux qui sont censés (parmi d'autres, car l'extranéité des

dynamiques capitalistes est une réalité en Afrique) le faire advenir ? En tout cas ils avaient, ces opérateurs économiques, ces acteurs historiques, tendance à disparaître des débats théoriques.

Le présent document a été confectionné un peu en réaction à cette tendance et ceci explique les choix d'oeuvres qui ont été opérés ci-dessous. Ont été retenus quelques-uns des meilleurs travaux qui s'attachent à décrire des entrepreneurs concrets et des communautés entrepreneuriales bien réelles. Il ne s'agit pas pour autant de négliger les démarches plus abstraites, plus synthétiques et plus comparatives; il est évident que la science avance par les formulations et les confrontations théoriques. Compte tenu cependant des considérations précédentes, les lecteurs comprendront pourquoi de récentes et instructives synthèses n'ont pas été retenues dans cette recension (on songe en particulier à Sender et Smith, 1986, et à Kennedy, 1988).

Chaque fois qu'il a été possible de le faire des comparaisons ont été introduites avec la situation en Côte-d'Ivoire, sur la base des travaux de l'auteur de ce document ou des études majeures, notamment celles des chercheurs de l'ORSTOM De Miras (1980) et Lootvoet (1988). Enfin on suggérera aux lecteurs qui voudraient élargir leurs connaissances comparatives sur la question et/ou approfondir le rapport entre les entrepreneurs et le fonctionnement des scènes politiques de se reporter à l'excellent ouvrage de Bayart (1989).

## Chapitre 1

### GENESE DU CAPITALISME ET IDEAUX-TYPES D'ENTREPRENEURS AFRICAINS : LA PERSPECTIVE HISTORIQUE

L'entreprise, le capitalisme, le passage au mode de production capitaliste et le statut des anciennes formes économiques, les forces humaines associées à ces transformations, la nature des nouvelles relations sociales, l'articulation aux formes politiques institutionnalisées etc., s'ils ont été des objets précoces des études africanistes économiques, sociologiques et anthropologiques ont également très tôt intéressé les historiens du continent noir. L'ouvrage de John Iliffe, The Emergence of African Capitalism (1983), a représenté une synthèse majeure des apports historicistes dans la compréhension du développement du capitalisme et de "l'esprit d'entreprise" en Afrique. Rédigé par un auteur devenu professeur d'histoire africaine à l'Université de Cambridge et ayant auparavant accumulé une vaste expérience d'enseignant et de chercheur en Ouganda, en Tanzanie, au Nigeria et au Malawi, fondé sur l'exploitation d'une vaste documentation consignante de multiples situations à l'échelle continentale, ce livre constitue une des meilleures introductions en langue anglaise sur les thèmes évoqués plus haut. On en retiendra ici sélectivement deux qui paraissent particulièrement importants et sur lesquels les apports d'Iliffe sont indiscutables: celui des problèmes liés à la genèse du capitalisme africain; celui des idéaux-types relatifs à sa formation.

#### A la recherche du capitalisme africain

Du capitalisme, John Iliffe retient somme toute une définition classique qu'il tire de l'oeuvre centrale de Karl Marx : un système de production de biens en vue de leur échange mis en oeuvre par des "capitalistes" qui combinent le capital et le foncier, qui leur appartiennent, avec la force de travail, qu'ils achètent auprès d'une main d'oeuvre juridiquement libre mais démunie. La mise en exploitation du travail salarié, la relation entre capital et travail sont donc au principe du mode de production capitaliste. L'analyste fait démarrer le phénomène dans l'Afrique subsaharienne vers le milieu du 19<sup>e</sup> siècle lorsqu'est parachevée la conquête européenne (pp. 5 et s.). Certes, il ne méconnaît pas l'ancienneté d'un capitalisme marchand, notamment dans les régions de savanne touchées par le commerce transsaharien, mais, souscrivant aux études de Maxime Rodinson relatives au rapport entre islam et capitalisme, il note qu'il ne s'agissait alors que d'un "capitalistic sector" logé dans un plus vaste système de production et d'échange qui n'était pas capitaliste dans son essence. De même, fait-il remarquer, les divers instruments utilisés par ce capitalisme marchand sub-saharien sont empruntés à l'espace arabo-musulman.

Les prémisses de l'analyse de John Iliffe, si on peut clairement les situer sur le marché des paradigmes, sont cependant trop rapidement allusives. Mais, en raison même de l'importance qu'elles revêtent sur sa construction de l'objet "capitalisme africain", il paraît souhaitable de les décomposer plus qu'il ne le fait dans son livre. L'historien nous paraît être fidèle à la démonstration opérée dans les trois livres du Capital et selon laquelle la réalisation complète du cycle capitaliste, et, par voie de



conséquence, la vérification empirique de la nature capitaliste d'un système économique donné ne sont atteintes qu'en présence du capital industriel correspondant à la phase productive dans laquelle Marx situait exclusivement le lieu de formation de la "plus-value" : les capitaux commerciaux et financiers, pourtant historiquement antérieurs, étant générés dans le cadre de systèmes de production précapitalistes et, au surplus, de longs développements du Capital montrant que les capitaux marchands (commerciaux et financiers) ne sont que des fractions, autonomisées, et relatives au seul cycle de la circulation dans un procès capitaliste beaucoup plus vaste dont le principe s'affirme dans la phase centrale de la production (en tant que "mode" de production et matrice de nouveaux rapports sociaux).

Ainsi peut-on mieux comprendre les orientations du travail de notre historien attaché à vérifier l'existence de noyaux de production capitaliste ("nuclei of capitalist production") dans les modes dominants précapitalistes du 19<sup>e</sup> siècle. Il relève bien des cas où existaient des formes salariées du travail : dans l'agriculture (il prend ici appui sur les observations du journal de René Caillié en route pour Tombouctou), également dans le colportage pratiqué dans les aires commerciales dyula et hausa, mais ces situations sont trop rares et marginales pour emporter la conviction de l'auteur; de plus elles sont limitées à la zone de savanne et ont un caractère saisonnier. Quant aux productions artisanales (objets en cuir, construction de bâtiments etc.) dans lesquelles on aurait pu s'attendre à voir s'établir des formes salariales de travail, les modes esclavagistes et domestiques y prévalaient, ainsi que l'avait noté Charles Monteil dans sa monographie sur Djénné (Mali actuel), souvent d'ailleurs dans le cadre d'un système de castes professionnelles. Dans le coeur de la zone hausa, au nord du Nigéria actuel (cotonades et teintureries du grand centre de Kano constituaient de loin l'industrie la plus importante de l'ensemble sub-saharien), où les sources historiques nous apprennent que, contrairement aux régions occidentales, les artisans n'étaient pas castés, les producteurs urbains, comme ceux observés plus à l'ouest, travaillaient exclusivement sur commande des clients ("the artisan produces only to commission") et avec leur avance financière.

### **Contraintes économiques, sociales et politiques**

Le capital marchand n'avait donc pas pénétré au coeur de la production artisanale. John Iliffe reconnaît cependant que des travaux récents, très localisés et utilisant des sources orales tendent à relativiser cette conclusion et à suggérer qu'existaient très ponctuellement des formes avancées de capitalisme et des pratiques de rémunérations salariées. Mais c'est pour signaler aussitôt qu'elles butaient sur des contraintes très fortes (abondance de la main d'oeuvre qui décourageait l'intensification, dispersion de la propriété économique dans un système social polygamique etc.). Il résume la situation en faisant sienne une observation de Clifford Geertz à propos de la modernisation économique de l'Indonésie : il s'agissait d'un "bazaar capitalism, de faible dimension, de forme commerciale, reposant sur une organisation individuelle et éphémère où la production est assurée de bout en bout par le même homme" (p. 13).

Ces contraintes pesant sur le développement du capitalisme étaient plus fortes encore dans la région forestière où le secteur capitaliste s'est limité pendant longtemps au seul secteur des échanges. Nous disposons, avec l'oeuvre majeure

d'Ivor Wilks (1975), d'un formidable outil pour connaître et comprendre l'organisation et le fonctionnement de la très solide société du grand royaume Ashanti (ouest du Ghana actuel), en dépit du fait que cet auteur en a analysé les aspects sociaux et politiques plutôt que les aspects économiques. A son apogée, au 19e siècle, le royaume Ashanti connaissait une prospère activité commerciale, une monnaie efficace (la fameuse poudre d'or), le prêt à intérêt; le pays était sillonné de porteurs (peddlers) et démarcheurs (hawkers). Le commerce à longue distance était partagé entre l'Etat Ashanti et de riches marchands. Cependant ceux-ci ne sont pas parvenus à constituer une "bourgeoisie autonome". Plusieurs séries de raisons expliquent ce non accomplissement. Parmi elles on citera la longue prédominance de l'exploitation de la main d'oeuvre des esclaves et captifs qui encourageait l'investissement en hommes plutôt qu'en capital technique, l'attrait, monnayé par le roi, des fonctions publiques et des titres prestigieux, la politique fiscale de l'Etat (remarquablement organisé au plan administratif -les descriptions que fait I. Wilks des services financiers de l'Asantene témoignent de la complexité bureaucratique atteinte par le royaume) pressurant sans cesse les milieux fortunés et revendiquant, à la mort des commerçants et artisans, d'importants droits de succession ("death duties"). Tout semble s'être passé, en pays ashanti, comme si le pouvoir politique avait constitué le principal obstacle au plein développement des potentialités capitalistes de l'économie.

Une autre région de l'Afrique équatoriale, autour de l'actuel Angola, qui était pourtant en contact avec les commerçants portugais depuis le 15e siècle, ne connaissait pas de travail salarié, en dehors de quelques cas liés au transport de marchandises par les caravanes, et des historiens britanniques comme le Professeur Birmingham ont pu démontrer, nous rapporte de nouveau John Iliffe, que lorsque des planteurs brésiliens, portugais et africains ont voulu développer la culture du café dans la région du Cazengo dans les années 1830, ils se sont trouvés devant l'impossibilité de recruter de la main d'oeuvre libre et ont dû recourir aux esclaves, et ont continué à le faire longtemps après l'abolition officielle de cette pratique (p. 16). L'Afrique de l'Est ne déroge en rien à ce modèle : le nord de l'Ethiopie, certaines régions du Kenya actuel (notamment l'aire Kamba), l'île de Zanzibar etc. avaient vu émerger du salariat, mais celui-ci restait confiné aux zones côtières et concernait essentiellement le portage des marchandises. La seule grande exception demeure l'Afrique du Sud où le capitalisme, au 19e siècle, ne se limitait pas à la commercialisation, au transport et à la production artisanale : l'agriculture était depuis longtemps de type capitaliste, qu'elle concernât évidemment les immigrés européens mais aussi les fermiers africains (p. 18).

Si l'on retient donc la rareté du travail salarié au plan continental à l'aube du 19e siècle, et donc l'absence de véritable éclosion d'un capitalisme africain (mis à part le commerce, certains artisanats et d'autres aspects de l'économie urbaine), la question essentielle se pose, nous dit John Iliffe (p. 19 et s.) de savoir dans quelles circonstances et pourquoi le capitalisme finit par s'imposer dans la production. Pourquoi était-ce dans le factage (Afrique de l'Est), dans les ateliers de teinture (Kano-Nigéria), dans les fermes commerciales (Afrique du Sud) que les relations salariées semblent s'être épanouies le plus nettement ? L'hypothèse avancée par l'historien est que ce type de nouveau rapport de travail émergeait dans le cas où les métiers alors en développement n'étaient pas organisés sur une base traditionnelle ou encore dans le cas où l'expansion des affaires était trop forte pour que le système

traditionnel d'exploitation de la main d'oeuvre (travail des captifs, recours aux bras du groupe domestique etc.) puisse répondre à la demande.

En dehors de ces cas ponctuels de mise en place d'un capitalisme relativement avancé, le trait dominant sur lequel insiste l'historien est celui des contraintes imposées par le système social sur son développement (p. 20 et s.). Les règles du mariage et de l'héritage, les traditions familiales figurent au premier rang de ces facteurs limitants auxquels on doit ajouter les codes lignagers, les relations de clientèle, les réserves d'esclaves dans des sociétés qui ont longtemps mesuré le prestige au nombre des parents et des dépendants et suscité la dilution du capital à travers les pratiques d'investissements en hommes. D'une façon générale John Iliffe explique les résistances sociales au développement d'un capitalisme par la prégnance de l'ethos des sociétés africaines qu'il juge plus disposées à l'"hédonisme pragmatique" qu'à l'ascétisme, à l'exception de quelques rares cas (en Ethiopie, chez les cénobites musulmans du Bornou au Nigéria, chez les Peul -Fulani- de l'ouest africain, chez les agriculteurs Sénoufo du nord de la Côte-d'Ivoire etc.). Ces tendances hédonistes ont pu être un obstacle à l'émergence du capitalisme et ont pu décourager toute accumulation, confirmant à rebours le trait distinctif qu'identifiait Max Weber dans le capitalisme européen : les effets intramondains de l'ascétisme. L'historien rappelle enfin le rôle essentiel du pouvoir politique, de l'Etat, dans l'émergence -ou l'absence d'émergence- d'un capitalisme africain, soit qu'il ait assuré l'ordre nécessaire au développement des affaires, soit qu'il ait tendu à aspirer, comme l'Asantene, le produit des accumulations privées.

En tout état de cause le plein développement du capitalisme, dans toute l'Afrique subsaharienne, ne s'est réalisé, nous rappelle John Iliffe, qu'à partir du second conflit mondial et l'historien se demande (p. 64 et s.) si ses caractéristiques fondamentales, pour reprendre la théorie de Gerschenkron, ne se situent pas dans cette situation de retard par rapport aux autres aires d'industrialisation. A partir de la seconde guerre mondiale, en effet, le modèle économique colonial entama un changement important, ne se réduisant plus exclusivement à l'exportation de matières premières et à l'importation de biens manufacturés. L'exemple du Nigéria est suggestif : alors que le secteur manufacturier ne participait qu'à hauteur de 0,45% à la formation du PNB en 1950, sa contribution s'élevait à 9,5% en 1970 (avant le boom pétrolier). Entretemps de nombreuses entreprises y avaient été créées, principalement orientées dans l'import-substitution. Il convient de rappeler un des traits saillants de cette première phase d'industrialisation : elle était pour l'essentiel impulsée par des firmes et du capital étrangers (contrairement par exemple à la situation latino-américaine où des hommes d'affaires nationaux ont été les initiateurs du processus, celui-ci par la suite étant "récupéré" et dominé par des entreprises étrangères).

Les caractéristiques par lesquelles John Iliffe résume la nature de l'entrepreneurship africain et qui conditionnent ses lignes d'évolution sont référées par l'historien à la dimension tardive qu'ont connu sur le continent l'industrialisation et le développement du capitalisme. Il rappelle plusieurs des obstacles, bien connus par ailleurs, qui encombrent la voie d'un meilleur épanouissement de l'entrepreneurship (pp. 68 et s.) et qui lui apparaissent comme autant d'effets particuliers de ce phénomène d'installation tardive. Les critiques radicaux, qui se sont attachés à l'environnement des entreprises, ont dénoncé les aspects à la fois exploités,

dépendants et subordonnés (par rapport au capital étranger) des milieux d'affaires autochtones. Les critiques libéraux, qui se sont intéressés davantage aux comportements des opérateurs économiques, ont mis en évidence les "imperfections" et les inadéquations des entrepreneurs africains.

De leur côté ceux-ci se plaignent généralement de la faiblesse des capitaux disponibles et de la désaffection des banques à l'égard des problèmes de financement de l'entreprise. Ils insistent également sur les obstacles que constitueraient les structures sociales au sein desquelles ils vivent, interdisant le plein développement de leurs affaires. Les cercles familiaux, larges et pressants, représenteraient notamment un incontournable fardeau pour la vie financière de l'entreprise. Les travaux cités de Peter Garlick (1971) et de Keith Hart (1975) -dont on rappellera en passant qu'il est l'"inventeur" du concept de secteur informel- sur le Ghana attestent cette emprise des collectifs sociaux et des traditions.

Nous aurons l'occasion de revenir sur cette question à propos de l'enquête menée au Ghana par Paul Kennedy. Signalons simplement à ce stade qu'on retrouve là une hypothèse que Max Weber avait formulée dans L'Ethique protestante et selon laquelle le succès dans les affaires se paierait d'un refoulement des pressions familiales, d'une plus nette séparation entre la vie de la communauté domestique et la vie de l'entreprise. Les enquêtes conduites en Côte-d'Ivoire par l'auteur de ce document invitent en réalité à nuancer fortement cette corrélation présentée comme trop étroitement mécanique, comme modélisable par un jeu à somme nulle. En fait au moins une double pondération doit être introduite. En premier lieu si la famille africaine élargie (et plus généralement les collectifs d'appartenance et les rites et coutumes qui marquent et entretiennent ces appartenances) représente souvent une charge, une espèce de surcoût social de l'entreprise, l'entrepreneur trouve aussi en elle des moyens de réduire ses coûts de production (par le type de recrutement de main d'oeuvre, par le type et le niveau de rémunération etc.). En second lieu tout au long du processus de vie de l'entreprise et de ses rapports avec ces collectifs sociaux, les relations sont loin d'être homogènes et uniformes. A certaines phases et sur bien des aspects de la vie des affaires ces collectifs constituent de puissants atouts (apprentissage des savoirs-faire et des expériences, apports financiers etc.) alors que dans d'autres phases et sous d'autres rapports ils peuvent générer de sérieux obstacles. Il apparaît donc incorrect de généraliser une situation vérifiée à un moment donné ou de figer définitivement un des sens possibles de la relation entreprise/collectifs sociaux.

### **Origine et formation des entrepreneurs : les différences régionales**

S'appuyant sur une très abondante bibliographie -qui confirme, notons-le au passage, le vieil intérêt des recherches du monde anglophone (des Américains, des Britanniques mais aussi de nombreux universitaires africains) à l'égard de la thématique entrepreneuriale-, John Iliffe croit pouvoir construire plusieurs modèles d'entrepreneurs africains de la période postcoloniale sous le rapport de leurs origines sociales et de leurs parcours professionnels (p. 65 et s.) A cet égard il établit surtout une assez nette distinction entre la partie occidentale du continent noir et sa partie orientale et australe. En Afrique de l'Ouest il note que les petits manufacturiers sont généralement issus du secteur artisanal traditionnel (travail des métaux, ameublement etc.) et "rares auraient été les artisans ayant les qualités ou le désir de monter autre

chose que des petits établissements" (p. 66). Dans l'Afrique orientale et australe par contre, le secteur artisanal étant dominé par les étrangers, il n'a pu constituer la source d'un entrepreneuriat africain. Aussi beaucoup des industriels africains qui s'y sont finalement établis ont auparavant travaillé dans des firmes à capital étranger. En outre, à l'Est et au Sud, les entrepreneurs ont en règle générale suivi un cycle éducatif de type occidental, moderne et de longue durée.

Partout cependant en Afrique subsaharienne l'expérience technique leur faisait défaut, et la plupart des industriels africains prospères avaient autrefois exercé dans le commerce et non pas dans la production. Cette transition des fonctions commerciales à des fonctions productives est générale dans les économies du tiers monde. L'historien n'a pas de mal à citer de multiples exemples et peut se contenter de décomposer les travaux de plusieurs chercheurs sur le Nigéria : les industries nationales de panification, de fabrication et de transformation du latex etc. ont été montées par des entrepreneurs qui avaient accumulé une longue expérience commerciale qui dans la boulangerie, qui dans l'exploitation du bois...

John Iliffe indique (pp. 67 et s.) que le contraste entre les deux zones géographiques, sous l'angle du "background" des entrepreneurs, se serait accru dans les années soixante et soixante-dix : à l'Ouest, répétons-le, l'existence d'un vieux secteur capitaliste autochtone et des antécédents entrepreneuriaux forgés dans le petit commerce et le petit artisanat; à l'Est et au Sud, l'acquisition d'une solide formation scolaire moderne et des antécédents professionnels dans des emplois de grandes entreprises. Il relève en outre, et ceci vaut sans doute plus pour l'Afrique de l'Ouest, que le binôme entrepreneurs-issus-du-petit-artisanat et entrepreneurs -issus-du-petit-commerce (ces derniers souvent plus dynamiques) s'est enrichi d'un troisième type, constitué par "les entrepreneurs-industriels", munis de diplômes scolaires et dotés de solides formations managériales. Il cite à ce propos les résultats des enquêtes menées par le Dr. Idemudia dans le cadre de sa thèse An Inquiry into the Performance of Nigerian Indigenous Entrepreneurship (New York, 1978) qui montraient que 60% des industriels nigériens enquêtés avaient suivi au moins une scolarité dans le secondaire, que 68% avaient précédemment occupé des emplois salariés dans d'autres entreprises et qu'il y avait désormais une corrélation négative entre la réussite entrepreneuriale et l'appartenance à une famille aux traditions établies dans les affaires (p. 67), ceci s'expliquant par le fait que la phase la plus récente de créations d'entreprises dans le secteur moderne rendrait quelque peu obsolètes les savoirs et expériences accumulés par les vieilles dynasties économiques dans des secteurs anciens.

### **Entrepreneurs et politique : trois idéaux-types**

En dehors des atouts déjà signalés de la démarche de John Iliffe (la mise en évidence des problèmes de genèse du capitalisme africain, la dimension comparative à l'échelle quasi continentale), un de ses apports majeurs consiste dans la tentative qu'il a opérée de construire trois idéaux-types (au sens weberien) dans la formation d'entrepreneurs africains sous l'angle de leurs rapports avec l'environnement politique postcolonial (pp. 77 et s.). Il identifie trois formes principales d'émergence de capitalistes . Dans la première forme c'est l'Etat qui s'efforce de prévenir l'émergence du capitalisme privé par les nationaux avec l'exemple du Ghana des dernières années N'Krumah et des pays à orientations socialistes comme la Guinée, le



Mali sous Modibo Keita, le Benin, le Congo, l'Angola, le Mozambique, et, par dessus tout, la Tanzanie.

Dans la deuxième forme c'est le pouvoir d'Etat qui est utilisé pour acquérir la propriété privée et prospérer dans le "business" de sorte que le surplus est accaparé par une bourgeoisie appelée parasitaire parce que sa richesse et ses intérêts économiques dérivent de sa position administrative ou politique (Iliffe désigne cette situation comme un capitalisme parasitaire - "parasitic capitalism") : cette forme de capitalisme s'observerait au Zaïre (dont l'économie politique a été remarquablement analysée par Michael Schatzberg (1980) et sur les travaux duquel nous reviendrons plus loin), mais aussi dans d'autres pays comme la Zambie, la Côte-d'Ivoire et le Liberia des présidences de Tubman et de Tolbert. S'appuyant sur l'exemple de ce dernier pays, John Iliffe croit pouvoir ériger en propriété logique de ce second idéal-type la possibilité de déboucher sur un capitalisme autonome (par rapport au pouvoir politique) : "parasitic capitalism can be used as a base from which to launch a more independent and productive form of private enterprise" (p. 81). En réalité, quand on connaît l'évolution de l'entrepreneurship en Côte-d'Ivoire, soit donc dans un pays relevant du même modèle génétique (selon les catégories de cet auteur), on peut raisonnablement douter que la voie parasitaire puisse déboucher sur des milieux d'affaires autonomes de la sphère politico-étatique, les impulsions et les opportunités offertes par la puissance publique centrale se présentant en même temps comme autant de moyens de contrôle que les dirigeants de la machine politique exercent, comme mécaniquement, sur la couche d'entrepreneurs nationaux, quand ce ne sont pas les mêmes (à l'échelle individuelle ou familiale) qui concentrent ressources de pouvoir et ressources économiques. Plus généralement, à partir de nos analyses ivoiriennes, il est permis plutôt de suggérer que l'ensemble des pratiques, plus ou moins formalisées et transparentes, que l'ensemble des politiques publiques - dans ce que ces pratiques ont eu de rationalité et de continuité - visant à aider, depuis les ressources contrôlées par l'Etat, à la formation de milieux d'affaires privés nationaux, ont eu des effets contre-productifs, les mécanismes politiques (patronage, clientélisme etc.) assurant l'intégration/subordination des chefs d'entreprises ayant "réussi" et, d'un autre côté, beaucoup d'"entrepreneurs" assistés par cette voie-là ne parvenant pas à faire fonctionner leurs entreprises de manière autonome, en dehors de cette manne et de ces subsides sans cesse souhaités et sans cesse nécessaires (subventions financières, marchés publics, prises de participations de l'Etat, privatisations de complaisance etc.). L'hypothèse - car sa proposition ne peut au mieux qu'être cela - avancée par John Iliffe ne paraît admissible que sur le très long terme dans la mesure où, avec le temps, peuvent se mettre en place, et produire des effets spécifiques, des mécanismes de plus nette différenciation et de spécialisation, se constituer des sphères aux logiques d'action et aux intérêts spécifiques entre l'espace du pouvoir politique et l'espace des positions économiques. Nous rejoignons ici, mais John Iliffe n'y fait pas référence, une des perspectives du "capitalisme historique" formulées par Immanuel Wallerstein et qui met en évidence tout ce que les bourgeoisies européennes ont, au cours de leur formation, dû aux flux et opportunités ouverts par les Etats européens (commandes publiques, accaparements privés dans le cadre de régimes patrimonialistes etc.).

La troisième forme, dite "nurture capitalism" à la suite des travaux de Schatz (on pourrait trouver l'équivalent en français en parlant de capitalisme maternel puisque "nurture" comporte le double sens de nourrir et d'éduquer) a été observée

déjà par certains auteurs au Nigéria et on la trouve un peu également au Kenya : dans ce cas l'Etat cherche délibérément à créer une économie qui soit gérée de façon importante par des capitalistes nationaux à qui est confiée en quelque sorte le rôle de moteur de la croissance du secteur privé. Les forces entrepreneuriales dans l'économie et les forces politiques dans le gouvernement seraient liées par une idéologie commune : le nationalisme. Dans le monde industriel le Japon du 19<sup>e</sup> siècle représenterait le cas exemplaire de cette troisième voie. Que ce soit au Nigéria ou au Kenya, ce sont les politiques initiées par les Etats qui ont permis la formation de milieux d'affaires privés et d'origine nationale.

Au Kenya des facilités financières publiques ont permis aux Africains de racheter les fermes des Européens au début des années soixante. Puis la législation favorisa le remplacement des commerçants asiatiques. Dans les années soixante-dix le gouvernement exerça un contrôle sur les investissements étrangers dans le secteur industriel et encouragea les firmes étrangères à rétrocéder des participations à des citoyens kenyans. La kenyanisation de l'économie poursuivie avec une certaine efficacité associait étroitement les interventions et initiatives de l'Etat et les intérêts privés nationaux qui devaient prendre en main, progressivement, la plupart des entreprises du secteur moderne.

Au Nigéria les revenus pétroliers décuplèrent les moyens de la politique de nationalisation des affaires dans les années soixante-dix. Des estimations raisonnables donnent à penser que près de 200.000 Nigériens ont obtenu des participations dans ou sont devenus propriétaires de firmes jusque-là étrangères (p. 84). Pour la seule United Africa Company on dénombre 75.450 actionnaires nationaux. Ce relatif succès ne doit pas faire oublier, comme un certain nombre de critiques l'on fait remarquer, que dans de nombreux cas les actions sont concentrées entre les mains de quelques hommes d'affaires et quelques grandes familles (par exemple les Dantata de Kano) et que, si ce ne sont pas forcément des politiciens qui en tirent profit - contrairement au processus d'indigénisation observée au Zaïre-, le transfert de capital ne signifie pas nécessairement le transfert du contrôle réel de l'entreprise. De nombreuses études et enquêtes conduites au Nigéria tendraient à prouver que la nigérianisation financière des firmes s'est historiquement accompagnée d'une emprise plus nette des impératifs technologiques dans la conduite des entreprises, ouvrant ainsi un cycle de nouvelle dépendance des économies dominées. La nationalisation financière aurait été doublée par un surcroît de dépendance technique, comme en Amérique latine après la seconde guerre mondiale. Conscientes de ce danger, les autorités nigérianes, via notamment le Nigerian Enterprises Promotions Board, ont imposé des quotas minimum de postes de direction technique à confier à des nationaux et s'efforcent de vérifier l'opportunité, pour l'économie du pays, de contrats technologiques ou gestionnaires passés par les entreprises nigérianes avec des firmes étrangères.

Ces trois idéaux-types sont heuristiquement féconds car ils mettent en évidence des modalités différentes d'entrée dans les "affaires", des processus distincts de formation de classes d'entrepreneurs, eux-mêmes reliés aux orientations des régimes en place et aux circonstances politiques. Cependant le classement des pays cités en exemple dans cette grille est assez arbitraire, un pays comme la Côte-d'Ivoire relevant, selon des degrés qu'il faudrait bien sûr préciser, des trois figures de cette combinatoire : des outils très variés ont été mis en place depuis l'indépendance pour

créer un milieu entrepreneurial national (participations financières et mécanismes d'aval de l'Etat, lignes de crédits ou bonifications de prêts auprès de banques dites de développement, appuis techniques et gratuits par des organismes d'Etat etc.) mais, dans le même temps, la classe politique s'est défiée des effets possibles d'une telle orientation et notamment de ceux, objectifs, mécaniques et irréductibles qui auraient consisté, tôt ou tard, pour ce quasi-groupe de patrons privés à s'autonomiser et éventuellement à se poser en pôle de pouvoir concurrentiel; en outre les réalités d'un capitalisme parasitaire tel que défini par Iliffe n'ont pas eu tendance à s'effacer en Côte-d'Ivoire mais bien au contraire à perdurer dans le même temps où était menée une politique, même modeste, de type kényan ou nigérian en faveur d'entrepreneurs nationaux, ce qui a débouché, dans ce pays, sur une situation des plus mixte et, par voie de conséquence, des plus complexe à analyser. Mais enfin, dans son principe abstrait et logique (qu'il ne faut pas confondre avec les réalités empiriques), c'est-à-dire au fond dans sa raison d'être explicative, cette classification idéal-typique peut être conservée et utilisée, notamment pour aider à comprendre la nature des bourgeoisies édifiées çà et là, leurs comportements et leurs intérêts.

## Chapitre 2

### ZAIRE : DES ENTREPRENEURS HORS L'ETAT

Dans la masse de littérature, relevant de disciplines diverses (anthropologie, sociologie, science politique, économie, histoire) relative aux milieux entrepreneuriaux africains, aux élites sociales et aux "bourgeoisies indigènes", aux classes dirigeantes, à la nature des Etats contemporains, aux modes de fonctionnement des régimes politiques, aux modèles de relations sociales qui s'y nouent et aux types d'accumulations qui s'y établissent, la dernière étude de Janet MacGaffey sur le Zaïre -Entrepreneurs and Parasites, The Struggle for Indigenous capitalism in Zaïre, 1987- occupe une place et une importance particulières. Les débats et analyses avaient, dans un premier temps, montré que la constitution de capitaux économiques était subordonnée à un rapport de proximité à la sphère politico-étatique, l'intimité à la direction politique générant des opportunités en matière d'activités et placements économiques. Sous l'impulsion des travaux consacrés au Kenya, et notamment sous la plume d'historiens comme Cowen, a été mis en évidence le phénomène de straddling (chevauchement) dans la construction des positions économiques et politiques. Ce phénomène de chevauchement n'est pas propre, bien évidemment au Kenya. Des travaux antérieurs et/ou indépendants du débat kényan (par exemple les enquêtes de De Miras (1980) les études de Fauré et Médard (1982) de Fauré (1986) et de Fauré et Contamin (1990) pour ce qui concerne la seule Côte-d'Ivoire), avaient révélé, de leur côté, l'extrême mixité de l'économie nationale, par-delà son libéralisme apparent, et la très grande fluidité, à l'échelle des parcours individuels ou des trajectoires familiales, entre positions publiques (politiques, étatiques, para-administratives) et positions économiques privées (secteur des plantations, des entreprises modernes et de la frange supérieure de l'économie informelle. Par contraste l'ouvrage de Janet MacGaffey décrit une situation de non-straddling, et démonte les mécanismes historiques et sociaux de constitution d'une véritable bourgeoisie entrepreneuriale dont la consistance et le



dynamisme, avérés, ne doivent rien à l'Etat zairois tel qu'il fonctionne et tel qu'il est dirigé depuis l'indépendance du pays.

Sans que cette observation altère la qualité de l'analyse présentée par le chercheur on pourra cependant regretter que MacGaffey fasse un usage très large de la notion d'entrepreneur. Il est vrai qu'elle raisonne dans une optique d'anthropologie économique plus que de science économique et que les comportements entrepreneuriaux débordent le cadre strict de l'économie capitaliste. Mais il y a, nous semble-t-il, quelques apories à utiliser le même terme sans plus de précautions pour désigner à la fois des opérateurs qui mobilisent un certain nombre de ressources et de facteurs (humains, matériels et financiers) en vue de réaliser des profits et des opérateurs particulièrement entreprenants, certes, mais dont les intérêts essentiels prennent sens dans des sphères non strictement économiques (le pouvoir, l'autorité, le prestige). Bref, s'il est tout à fait légitime de parler d'entrepreneurs en dehors de l'économie (et l'analyse politiste, depuis Weber, Schumpeter et d'autres a fait des avancées décisives depuis que les activités spécifiques qu'elle étudie sont envisagées comme déployées par des entrepreneurs politiques indépendants ou des entreprises politiques), il aurait été judicieux que MacGaffey réfère mieux les entrepreneurs qu'elle analyse au champ dans lequel ils agissent. C'est pourquoi certaines confusions nous paraissent fleurir dans un travail par ailleurs remarquable.

### **Positions économiques et positions politiques : le chevauchement**

Dans plusieurs pays africains, sinon dans la plupart, c'est à une bifurcation des investissements et des activités qu'ont procédé certaines fractions des élites dirigeantes. Tel est le cas par exemple du Nigéria, en particulier de sa communauté hausa, dont (à côté des groupes et réseaux qui se sont séculairement illustrés dans le commerce) beaucoup de ceux qui s'étaient enrichis dans la politique et dans la haute administration de la période postcoloniale se sont réorientés dans la sphère économique et ont abandonné l'arène politique. Ce processus d'investissements économiques opérés, diachroniquement, à partir des positions détenues dans l'Etat (qui offre dans l'Afrique moderne, en tant qu'instrument essentiel d'extraction et pivot de redistribution des ressources, autant d'opportunités d'affaires privées), s'il a été accentué et accéléré par la prétorianisation du régime, se vérifie bien au-delà du cas nigérian. La diversité des trajectoires et des situations selon les pays est un phénomène second par rapport à cette réalité continentale postcoloniale d'une phase d'accumulation primitive privée réalisée sur une base politique. La diversité africaine, par ailleurs bien réelle, tient au plus ou moins net relâchement opéré par la suite, par les acteurs devenus des opérateurs économiques, avec les machines politiques et avec les appareils d'Etat. De ce point de vue, par exemple, le Kenya semble offrir, par rapport à la Côte-d'Ivoire, un plus grand nombre de figures d'hommes d'affaires importants ayant réalisé une autonomie -ou, ce qui ici produit le même résultat, ayant été plus ou moins évincés des fonctions politiques. Il se pourrait que cette variation entre deux formations sociales souvent comparées, mais peu semblables, pourrait avoir été amplifiée depuis qu'a eu lieu à Nairobi la succession politique de Kenyatta à Daniel arap Moï et qui a provoqué une recomposition des alliances et un réaménagement des clientèles du pouvoir. Mais ceci ne saurait masquer ou minimiser le fait que, globalement, l'Etat et la politique, partout en Afrique subsaharienne contemporaine, constituent des bases d'enrichissement, de

captation des opportunités, le marche-pied de placements dans la sphère économique des activités et des entreprises privées.

Au Kenya le noyau de bourgeoisie économique kényane dite nationale est solide mais, faut-il préciser, relativement limité numériquement. Si l'on s'attache uniquement à ceux qui viennent du secteur privé, il y en a très peu : on cite souvent le cas de Njenga Karumé, mais c'est justement une exception, comme Soppo Priso au Cameroun. Il est présenté dans le débat kenyan -notamment dans les articles de la Revue of African Political Economy- comme le prototype du "bourgeois national". Il a démarré comme petit entrepreneur avec une éducation élémentaire alors que tous les autres "entrepreneurs" ont eu une éducation au moins secondaire, mais, à un moment donné de sa "carrière" il fait un détour politique. Il vend de la bière pour le compte de l'East African Brewerie, une multinationale. Il devient un personnage important, il rentre dans le cercle de Kenyatta, intime de sa famille et est propulsé patron de cette organisation kikuyu qui s'appelle la GEMA (Gikuyu, Embu, Meru Association -Gikuyu, Embu et Meru sont des groupes ethniques apparentés ou très proches) qui est un conglomérat politico-économique comprenant, entre autres, des entreprises. Mais pour qu'il parvienne à ce stade cela signifie qu'il était déjà informellement dans la politique. Par la suite il devient député et assistant-ministre à perpétuité. C'est un des big men du système kenyan (1). En Côte-d'Ivoire il en est de même : dans la plupart des cas il n'est pas possible de diriger, d'être propriétaire d'entreprises d'une certaine taille sans entretenir des attaches avec le pouvoir politique, soit que la position d'intimité politique ouvre sur des opportunités d'enrichissement dans les affaires privées, soit que la "réussite" économique, réalisée au début en toute autonomie, atteigne une visibilité sociale telle que l'entrepreneur est obligé de se soumettre aux règles et rites politiques (clientélisme, mandat électif, aspiration dans le jeu factionnel etc.).

Pour le Zaïre nous en restons au constat dressé par Callaghy (1984) d'une aristocratie politique (les membres de la "cour", ceux qu'il faudrait appeler les ressortissants de la classe politique, cet auteur étant favorable à l'abandon du terme de "bourgeoisie", tant cette expression est utilisée à tort et à travers), tous les gens, les fidèles qui gravitent autour de Mobutu, qui vivent de l'Etat et pillent le pays à travers l'Etat. Ce sont ceux-là que Callaghy -et à sa suite MacGaffey- appellent les "parasites". Du point de vue économique ils ont une attitude irrationnelle; ils n'ont pas un comportement de capitalistes, se contentant de pratiquer une économie de prédation. A côté de cela a émergé une authentique classe d'entrepreneurs indigènes qui ne sont pas issus des cercles et réseaux politiques (sauf une exception dans tout l'échantillon étudié par MacGaffey). C'est ce qui fait la matière de cette dernière analyse et en fonde tout l'intérêt : l'auteur étudie l'émergence à Kisangani, l'une des principales villes du Zaïre, "d'un groupe de capitalistes locaux sans position dans l'Etat". Ces entrepreneurs, hommes et femmes, se sont lancés dans des entreprises productives pour le marché local, gérant, dirigeant, développant leurs affaires selon une rationalité capitaliste et se reproduisant en tant que classe" (p. 1). Nous sommes là dans une situation très différente du Kenya, pour prendre cet exemple, caractérisé

---

(1) Depuis la succession politique qu'il a assurée à la tête de l'Etat kenyan le président D. arap Moi n'a eu de cesse de s'attaquer aux intérêts dominants des Kikuyu : la GEMA a été dissoute et de nombreux Kikuyu ont été évincés des positions économiques avantageuses qu'ils s'étaient constitué. On lira en français sur la question Médard, 1991.

par un straddling systématique : le noyau de bourgeoisie économique kényane dite nationale est très limité.

Ici, s'agissant du groupe analysé par MacGaffey à l'échelle d'une région, c'est beaucoup plus que le simple noyau observé au Kenya, même si, à un certain stade de croissance de l'entreprise, le rapport au pouvoir politique doit se développer. Mais l'auteur ne précise pas ce point. Ces entrepreneurs autonomes qu'elle détecte à Kisangani, elle les remarque aussi dans le Kivu et montre ou suggère qu'ils ne se limitent pas à des cas locaux, circonscrits. C'est un phénomène qui serait important à l'échelle de tout le Zaïre. Ces capitalistes locaux n'ont pas de position au sein de l'Etat. L'Etat n'est plus le moyen principal de formation de classe comme il l'avait été depuis l'indépendance (p. 2) : hors de lui émerge donc une véritable classe capitaliste. Ce phénomène résulte de l'affaiblissement de l'Etat après l'indépendance et de la pénétration incomplète du capitalisme (p. 2).

### Formes du capitalisme africain

L'auteur évoque, dans un premier chapitre, quelques considérations théoriques relatives à la situation du capitalisme autochtone dans les économies périphériques : quelques considérations théoriques". Elle rappelle les travaux d'orientation dépendantiste, l'étude de Schatzberg (1980), et son approche en terme de classes hors de la mouvance marxiste; elle rappelle également Callaghy (1984) signale qu'elle emprunte à toutes ces approches et que tous ces travaux précédents montrent l'effet de l'affaiblissement de l'Etat sur la formation de classes et la lutte des classes, le "préjudice" que cet affaiblissement porte sur le développement du capitalisme en l'absence de possibilités de calcul, de rationalité (au cœur de la thèse weberienne sur les conditions d'émergence et d'expansion du capitalisme) dans l'environnement social et économique. Ces handicaps mettent par contre coup en valeur le rôle joué par le talent entrepreneurial, l'innovation et la mobilisation du travail intensif pour surmonter ces difficultés.

MacGaffey se réfère (p. 16) également à John Iliffe qui, on l'a vu, proposait de distinguer trois formes dans le "capitalisme africain". L'auteur se réfère aussi aux travaux de Nelson Kasfir sur l'Ouganda qui montre que, dans la mesure où le patronage (qu'on peut grossièrement définir en science politique comme l'allocation centrale de postes pour fabriquer de l'allégeance) dépend de rétributions matérielles, le système doit engendrer des bénéfices économiques en augmentation; mais financer l'appareil de l'Etat patrimonial génère des problèmes spéciaux puisque les exigences politiques de contrôle et de récompense minent les conditions rationnelles de l'activité économique. Bien que l'appropriation de l'office puisse soutenir une activité entrepreneuriale vigoureuse, l'Etat, inévitablement, devient moins efficace en générant des revenus publics. Il aura tendance à devenir de moins en moins capable de maintenir les positions à partir desquelles le contrôle patrimonial peut être entretenu.

Mais l'importance du travail de MacGaffey se signale par son apport empirique. Elle insiste sur la signification déclinante de l'Etat pour la formation de classe (pp. 22 et 23). Elle introduit ce qu'elle appelle non pas l'économie informelle mais la "second economy" qui fera par la suite l'objet d'un riche chapitre : celle-ci se situe à une échelle considérable (on trouve des allusions hors Zaïre au cas du

magendo ougandais étudié par Prunier, Kasfir et d'autres). Elle discute ensuite la thèse de l'autonomie de la paysannerie de Goran Hyden (uncaptured peasantry), estimant que celui-ci exagère ce phénomène.

### La politique de zaïrianisation

Le rappel du contexte politique et économique (chapitre 2) est important pour comprendre la situation de l'entrepreneurship dans le pays . Cette partie historique résume, le passage de l'oppression coloniale "to the fend for yourself present", c'est-à-dire à la débrouillardise actuelle (au chacun pour soi). L'auteur revient sur la nature, assez connue, de la colonisation belge qui n'engendre qu'une élite de type bureaucratique et à faible niveau d'instruction; seuls existaient, du point de vue des activités d'entreprises autochtones, les restes des vieux réseaux arabes de commerce avec l'Afrique de l'Est. Elle confirme les travaux du grand spécialiste Crawford Young (1965) ("from its bureaucratic genesis, the elite had derived one real vested interest : the state" : du fait de sa genèse bureaucratique l'élite n'a développé qu'un seul intérêt véritable, c'est l'Etat).

Avec l'indépendance en 1960, on assiste à la désintégration de la base institutionnelle de cet Etat. Callaghy, de son côté, parlera alors de la patrimonialisation de l'Etat. Les individus qui acquièrent des positions avantageuses dans l'Etat et qui n'ont donc pas de base économique, vont très rapidement chercher à s'en créer une. Pour ce faire les dirigeants vont introduire et développer la zaïrianisation et, un peu comme avait fait Amin Dada lorsqu'ayant expulsé les Indiens il distribuait les dépouilles à ses proches, Mobutu va répartir les biens à ses familiers. Mais, justement, il y aura, à cette occasion, tellement de dépouilles que, comme le montre bien MacGaffey, des individus qui n'avaient pas de relations particulières avec le pouvoir auront accès à certaines de ces dépouilles, ce qui, de manière assez originale, signe là une des sources historico-économiques de la bourgeoisie indigène (plusieurs travaux sur le Zaïre ont évalué à plus de 2.000 personnes les bénéficiaires de la politique de zaïrianisation économique conduite dans les années 1973-1974). Ces gens-là, pourtant éloignés du nouveau leader politique et de ses proches, ont donc su saisir des opportunités d'affaires.

La description faite de cette classe de "parasites" comme les appelle l'analyste, renvoie aux travaux bien connus comme ceux de Callaghy. Cette classe politique n'a pas rempli de fonction économique néocoloniale depuis 1975 : elle n'est pas finalement la plus efficace du point de vue du capitalisme international, ne parvenant pas, pour lui, à extraire ou produire des ressources. (p. 52). Ce point est intéressant dans le cadre du débat sur la dépendance. Un peu comme dans le cas ivoirien, cette fraction de classe ne contrôle pas la production mais elle extrait tout simplement un tribut, de l'argent des circuits économiques à partir du contrôle de points stratégiques dans l'Etat, appareil permettant précisément de tels prélèvements. (p. 53). Ce comportement n'est pas circonscrit au Zaïre. Mais il faut relever la singulière importance, dans ce pays, de la "court politics", la vie politique de la cour, de la "political aristocracy" selon l'expression de Callaghy, cette aristocratie parasitaire fondée sur le patronage exercé par le leader.

## Milieux d'affaires et entrepreneurs indépendants de Kisangani

Kisangani, dont l'étude nourrit le chapitre trois, véritable coeur de l'enquête, est une ville qui connaît ces dernières années un commerce très actif ("bustling commerce", p. 56), un affairement évident, un activité économique débordante. Des membres de l'aristocratie politique y possèdent des affaires très importantes dans le secteur agricole et dans le commerce en gros, en liaison avec des étrangers; il y a aussi une classe moyenne commerçante formée en majorité par des Grecs et des Asiatiques s'adonnant à une variété d'activités. Mais, de manière inattendue, on observe un nombre de nationaux, à la fois des hommes et des femmes, sans positions politiques, relativement indépendants de l'Etat et qui possèdent de solides et florissantes entreprises. Ils forment l'embryon d'une classe locale capitaliste qui investit aussi bien dans la production que dans la distribution. Beaucoup de ce qu'ils produisent est destiné à la consommation locale et ils gèrent leurs intérêts selon la rationalité capitaliste en réinvestissant leurs profits dans leurs affaires en vue de leur expansion. C'est donc une nouvelle classe qui adopte un mode de vie de classe moyenne et qui se reproduit en tant que classe comme nous le verrons plus loin.

Il existe un pourcentage significatif de propriétaires d'entreprises conséquentes dans cette ville, et qui sont relativement détachés de la politique. Mais l'auteur écrit bien : "relativement indépendants de la politique" parce que, pour parvenir à réaliser quoi que ce soit au Zaïre, il est nécessaire d'avoir des relations politiques variées. Sans ces connexions, sans ces capitaux politiques et sociaux il est impossible de réaliser quoi que ce soit. Elle analyse les grandes maisons de commerce de gros, dominées par le capital multinational et fournit de nombreuses données (sur Bata, Tabazaïre, Sedec qui est une branche d'Unilever, etc.). Elle examine en suivant l'aristocratie politique (dont les politiciens et les militaires) et les affaires qu'ils réalisent, remarquant que ceux qui utilisent leurs positions politiques pour entrer dans l'économie et faire l'acquisition d'importantes sociétés n'opèrent pas pour autant dans l'esprit véritable du capitalisme. En premier lieu ils ne sont pas des hommes d'affaires; ils ne s'impliquent pas dans la bonne gestion de leurs entreprises; ils ne réinvestissent pas non plus leurs profits localement. Beaucoup plus ils procèdent au pillage de ce qu'ils ont acquis, amassant une vaste richesse à partir d'entreprises extensives mal gérées et dépensant pour leurs besoins privés. Ces pratiques parasitaires aspirent la richesse de l'économie plutôt qu'elles ne contribuent à son expansion.

Cette situation laisse donc intacts des besoins très grands pour des entreprises productives organisées efficacement de façon et aptes à répondre à la demande locale. Ce sont donc les entrepreneurs indépendants qui vont remplir cette fonction économique. Ils doivent cependant affronter non seulement la domination du capital multinational mais aussi l'accès facile aux ressources dont jouissent les détenteurs des offices politico-administratifs et celles, avec la décadence de l'économie et de l'infrastructure, résultant de la corruption et de toutes sortes d'activités illégales (p. 63) qui favorisent les mieux placés ou les plus rusés. De plus, ces entrepreneurs autonomes doivent faire face à une autre formidable compétition provenant d'une ultime catégorie de businessmen actifs dans la ville : les étrangers (pp. 64 et s.). La classe commerçante étrangère comprend essentiellement (après le départ des Belges et des Portugais) des Grecs, des Asiatiques (surtout des Pakistanais) et tous les autres

Africains non Zaïrois, désignés par le terme générique de "Sénégalais" en vigueur à Kisangani et qui se livrent à toutes sortes d'activités ainsi qu'à toutes sortes de "trafics".

Quant aux véritables entrepreneurs indépendants (décrits avec minutie pp. 66 et s.), il s'agit d'hommes et de femmes qui sont impliqués au moins autant dans la production que dans la distribution, ce qui représente un changement par rapport à la situation antérieure décrite par les analystes et vient contredire également les affirmations de ceux qui avancent qu'il n'y a pas de bourgeoisie entrepreneuriale en formation au Zaïre. Ces entrepreneurs de Kisangani produisent aussi bien pour le marché local que pour l'exportation d'une façon évaluée par l'auteur comme relevant de la rationalité capitaliste; ils réinvestissent leurs profits dans l'expansion de leurs business plutôt que de les dépenser dans des consommations ostentatoires ou de les déposer sur des comptes de banques étrangères. Ils constituent le début d'une classe de capitalistes indigènes locaux, un embryon de véritable bourgeoisie nationale qui offre un fort contraste avec les capitalistes parasites de l'aristocratie politique. Ces entrepreneurs autonomes prennent les caractéristiques d'une classe capitaliste et assurent leur reproduction en tant que classe. Ils investissent dans une propriété productive transmissible par héritage ainsi que dans l'immobilier; ils emploient de la main d'oeuvre salariée sur une échelle considérable; ils s'engagent dans le management rationnel, efficace de leurs entreprises. Ils ont accès au marché des capitaux, ils jouissent d'un style de vie de classe moyenne et ont le souci de donner à leurs enfants une solide éducation.

Ce capitalisme local qui émerge à Kisangani paraît être typique du capitalisme autochtone rencontré ailleurs en Afrique et qui se situe souvent dans la zone frontière entre les petits producteurs et les grosses firmes étrangères (entreprises forestières, fabriques de meubles, boulangeries, matériaux de construction, transport etc.), ce qui n'exige ni de trop gros capitaux ni des technologies complexes. En investissant ces secteurs les entrepreneurs indépendants de Kisangani évitent la compétition avec les firmes multinationales : ils disposent là de véritables créneaux. Ils ont diversifié en même temps qu'étendu leur affaires. L'auteur analyse ceci comme un modèle d'activité économique qui est lié à l'insécurité politique et à la dépendance économique. L'investissement du profit dans les affaires, l'utilisation de matériaux locaux, la production et la transformation des denrées agricoles pour la consommation locale, l'insistance sur la bonne gestion sont les caractéristiques des entreprises de plusieurs représentants de cette bourgeoisie d'affaires (p. 68).

L'auteur s'attache ensuite à décrire la culture et le style de vie de classe moyenne de ces entrepreneurs locaux (pp. 70 et s.). Avec la seconde République l'instruction est devenue au Zaïre l'instrument d'entrée dans la classe dominante à travers l'accès aux emplois contrôlés par le gouvernement et ceux des grandes compagnies (p. 72). La reproduction sociale passe par l'école, et notamment, pour l'aristocratie politique, en envoyant les enfants à l'extérieur pour assurer leur éducation. Les relations dans les affaires entre étrangers et nationaux sont également analysées (pp. 74 et s.). Beaucoup de données sont fournies sur ce point, par exemple la structure familiale des milieux d'affaires asiatiques. L'auteur montre en particulier que les réseaux familiaux donnent aux Asiatiques des ressources beaucoup plus importantes que celles qu'on est en droit d'observer lorsqu'on les appréhende à l'échelle de chaque affaire apparemment petite et individuelle : chaque Asiatique est



en fait lié à d'autres Asiatiques dans d'autres villes etc., ces réseaux très importants et étendus leur donnant en réalité beaucoup de force : de la sécurité économique et politique, de l'information etc. qui compensent en partie leur grande faiblesse par rapport au pouvoir politique (les Asiatiques dans cette région et dans d'autres de l'Est et Sud-Est africain sont menacés en permanence de pogroms, d'expulsions etc.). Ces réseaux de parenté sont entretenus et maintenus par des contacts très fréquents (visites, communications téléphoniques...).

L'analyste insiste beaucoup sur le problème de la confiance : "trust is essential" (p. 77). Comme dans les débuts historiques du capitalisme (Weber l'avait notamment mis en évidence dans son étude sur L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme) cet élément est décisif, rendu ici indispensable en raison du non fonctionnement de l'Etat. Tous les entrepreneurs et hommes d'affaires établis à Kisangani coopèrent étroitement entre eux, organisent une assistance mutuelle sous forme de prêts sans intérêt et d'échange d'informations. Un détaillant précise que Juifs, Portugais, Grecs, Pakistanais, Indiens, Libanais, Sénégalais sont inclus dans ces systèmes d'entente mais non les Zaïrois qui sont moins respectueux des exigences professionnelles (comment ici ne pas parler d'ethos ?) et il avance cette explication qu'on ne peut leur faire confiance, "or if you ever lose prestige and trust for credit you are finished" (p. 77). Les membres de cette classe entrepreneuriale étrangère amassent beaucoup d'argent mais ils sont politiquement dans une situation très précaire, dépourvus de sécurité ("insecure position") et encourent des risques énormes. L'auteur donne des exemples de Grecs qui ont été ruinés plusieurs fois et qui ont, à chaque fois, rebondi, forts du "crédit", de la confiance, du zèle de ces réseaux. Le capital social accumulé dans la profession, dans leur secteur d'activité leur permet de repartir. D'où l'importance accordée à la constitution et à l'entretien des relations personnelles et de parenté que l'auteur décrit avec minutie (pp. 78 et 79). Les Zaïrois ne se font pas confiance mutuellement et ne parviennent pas à s'unir de la même façon : entre eux domine le "spirit of jealousy". Il s'agit là d'un handicap à l'exercice d'un solide entrepreneurship ("the lack of trust between nationals in business is one of the most serious problems" (p. 79). La jalousie, notamment dans les cercles familiaux, n'est pas un aiguillon de la concurrence poussant à l'amélioration des activités, comme on pourrait en faire partiellement l'hypothèse, mais a bien plutôt des effets bloquants : elle empêche les bonnes affaires.

Les considérations de l'auteur (pp. 81 et s.) sur le rapport ethnicité-classes sociales-affaires sont de facture classique : à Kisangani des variations significatives existent entre différentes communautés, par les conditions spécifiques de leurs relations avec les colonisateurs, par les processus différentiels d'intégration dans la cité, et par leurs investissements modulés dans le secteur du commerce et des affaires (p. 81). Elle reconnaît que cette situation locale est conforme à une tendance générale en Afrique selon laquelle des communautés ethniques particulières ont une capacité à produire d'importantes vagues d'entrepreneurs du fait d'un accès privilégié à des avantages modernes (p. 81).

Sur un échantillon de 131 entrepreneurs de Kisangani, l'analyste précise que les Lokele sont 29, les Arabisés (issus des vieux réseaux commerçants précoloniaux, intégrés actuellement à la bourgeoisie nationale) 27, les étrangers 21, les autres zaïrois 11, les Luba 9, les Nande (sur lesquels l'auteur mènera une étude particulière) 8, les entrepreneurs d'origine mixte 7, les Kongo 4, cependant que 15 sont d'origine

non identifiée (p.86). On pourra utilement compléter ce tableau des activités d'entreprise à Kisangani par la dernière analyse qu'Omasombo Tschonda (1991) vient de consacrer à "la petite économie marchande" de cette ville. Cet auteur décrit minutieusement les modes d'insertion citadine, notamment sous leur dimension culturelle, ainsi que les modes d'appropriation de l'espace urbain utilisés par les petits opérateurs économiques. Surtout, et bien qu'il n'y fasse aucunement référence, il permet une certaine mise en perspective des travaux de MacGaffey sur les milieux d'affaires de Kisangani et propose des résultats soit analogues (par exemple l'importance de l'interférence parfaitement prédatrice des responsables politiques, militaires et administratifs sur l'économie des affaires), soit complémentaires (on y apprend que l'emploi salarié est très faible dans la ville -environ 20.000 postes pour une population approchant les 380.000 habitants- et qu'il est en régression depuis l'indépendance), soit encore fortement contrastés (par exemple sur la répartition ethnique des établissements). L'article d'O. Tschonda développe en outre de judicieuses remarques sur la non pertinence des critères de légalité et de fiscalité pour saisir les activités informelles au Zaïre et sur l'importance et la nature des surplus générés dans ce secteur de la petite économie marchande.

Le chapitre 7 consacré aux femmes entrepreneurs de Kisangani n'apporte pas, en dehors de ses données factuelles, d'éléments interprétatifs nouveaux. Les businesswomen sont, comme ailleurs, plutôt spécialisées dans certaines activités (commerce de pagens etc.). Ce sont de vrais entrepreneurs qui savent jouer de certains créneaux, et leurs affaires sont indépendantes de celles de leurs maris. L'auteur décrit les mécanismes par lesquelles elles ont monté leurs commerces, comment elles ont échappé au contrôle masculin ("evasion of male control", pp. 175 et s.) et comment elles utilisent leurs atouts sexuels pour lancer des affaires ("uses and abuses of sexuality" pp. 177 et s.) : elles reconnaissent et se plaignent que les commerçants grossistes considèrent qu'elles leur doivent des faveurs et autres privautés etc.

### Sources et terrains d'accumulation

Dans un chapitre 4 Janet MacGaffey analyse les différentes opportunités pour l'accumulation du capital qui sont à la base de l'émergence d'une bourgeoisie autochtone : elle aborde là l'aspect dynamique, les trajectoires des entrepreneurs, les éléments de biographie. Elle place ce chapitre dans le sillage d'une citation enrichissante de Christine Obbo (African Women : their Struggle for Economic Independence, 1980) : "When changes are actually in process, they are defined as social problems, rather than as social opportunities"..."quand il y a des changements en effectuation, ils sont définis comme des problèmes sociaux plutôt que comme des opportunités sociales". Elle reprend à son compte ce renversement de problématique : là où nous raisonnons toujours en terme de contrainte sociale se nichent autant d'opportunités pour certains et c'est dans ces opportunités, brèches créées dans l'histoire, que cette classe entrepreneuriale va apparaître. Au Zaïre elle se forme historiquement lors des années soixante (p. 91 "the violence of the sixties") : les Belges s'en vont, la situation est trouble mais fluide, le premier arrivé sera le premier servi; par la suite aura lieu la zaïrianisation qui laissera des opportunités au-delà des cercles politiques à des gens qui sauront les saisir et les utiliser. Avec la phase politique de radicalisation on assistera à la tentative de l'aristocratie politique de bloquer dans son essor cette bourgeoisie naissante; celle-ci parviendra à surmonter



cette épreuve. Tout le chapitre est consacré aux sources historiques de cette émergence. Bien des gens profitent des opportunités sans parvenir à exploiter la position qu'ils ont acquise, mais certains autres arrivent à s'en sortir et à prospérer. D'où viennent les profits ? Des plantations, du commerce rural et urbain etc. Le matériau de l'analyste, c'est d'abord la ville de Kisangani, puis elle élargit son observation et sa réflexion au Kivu et au bas-Zaïre et elle se livre ensuite à des comparaisons africaines.

Relatif lui aussi aux opportunités d'accumulation du capital, le chapitre 5 est consacré à la "seconde économie" ("fending for oneself in the second economy" : se débrouiller dans l'économie souterraine). Les principales activités relevant de cette seconde économie ("la débrouille") peuvent être classées en économie productive et en économie distributive (p. 112). Sont rangés dans la première catégorie la production clandestine (très importante au Zaïre) d'or et de diamants, la production en vue de la distribution illégale de denrées alimentaires et de biens d'exportation, tout produit faisant l'objet de troc ou d'échange par des canaux privés (contrebande de l'ivoire, vente du gibier rare, production du petit artisanat ou d'entreprises manufacturières fonctionnant sans licences et autorisations etc.). Parmi les nombreuses et importantes productions soustraites aux enregistrements et circuits officiels, qui échappent donc tout autant aux statistiques qu'aux organisations et institutions publiques, reprenons le seul exemple de la culture de l'arabica : dans la décennie soixante-dix, alors que les surfaces plantées dans ce cépage caféier sont passées, dans la province du Kivu, de 28.000 à 34.000 hectares, la production d'arabica enregistrée par les statistiques a chuté dans le même temps de 24.000 tonnes à 12.000 tonnes (p. 113) : c'est dire l'importance majeure de tout ce qui se produit et s'échange dans cette sphère économique résumable par trois caractéristiques : son parallélisme (par rapport à la sphère officielle, formelle, enregistrée), sa dominance, son dynamisme.

Relèvent des principales activités distributives la contrebande, l'exportation frauduleuse, le vol (extrêmement répandu et portant sur des valeurs et quantités importantes : l'auteur évalue à 30% de la valeur des marchandises les pertes dues au vol; certes celui-ci rapporte à certaines personnes mais il pèse considérablement sur le prix final des biens produits et échangés), l'usure, le troc, la spéculation, le stockage, les activités de courtage et toutes les formes de corruption. A tous les niveaux de la société tout le monde participe peu ou prou à cette seconde économie. Et le personnel de l'Etat, jamais en retard, utilise justement sa position pour accéder de manière importante à toutes ces ressources et avantages (spéculation, corruption etc.). L'auteur, du point de vue de ceux qui s'adonnent à toutes ces activités, propose une distinction entre ceux qui survivent à travers elles et ceux qui parviennent à s'enrichir. Pour certains ces activités sont le terrain d'une simple mais dramatique "struggle for life", pour d'autres elles constituent une base solide d'accumulation.

Cette seconde économie, dont l'auteur montre bien l'importance quotidienne, suggère que toute l'analyse économique qui se fonde, forcément, sur la sphère formelle, est totalement faussée puisqu'elle ne répercute absolument pas les grandeurs comptables de ces productions et distributions "parallèles". Cette situation a non seulement des effets sur le fonctionnement de l'Etat (qui se voit privé ainsi d'énormes revenus et dont il est prouvé en même temps qu'il est incapable de contrôler les structures de production et de distribution) mais aussi sur la nature de

la stratification sociale (formation et lutte de classes dans le paradigme de l'auteur). L'analyste décrit le développement historique de ce type d'économie en insistant en particulier sur le fait que, dans la région qu'elle observe, ces activités, qui ne sont évidemment pas une nouveauté, se sont cependant largement étendues à partir d'un processus, en oeuvre depuis l'indépendance, de marginalisation de l'espace économique, d'oubli du pouvoir central à l'endroit de la région, de l'incontrôle grandissant de l'Etat sur ce pays : le chaos politique, les troubles, l'insécurité, la dégradation des services publics, la désadministration croissante, l'incapacité à réguler les flux commerciaux notamment dans les zones frontalières etc. Les circuits économiques informels se sont donc développés sur ces friches étatiques. Du coup les outils de la stratification se sont déplacés de l'Etat, de la politique vers la seconde économie : ces "direct producers and traders" alimentent la formation d'intérêts et de conflits de classes (p. 117), après qu'aient joué dans ce même sens l'indigénisation du commerce et le départ d'entrepreneurs étrangers.

Un des apports essentiels de cette étude est paradoxalement de montrer que ce sont les individus et les groupes qui avaient été défavorisés par l'indépendance qui tirent désormais leur épingle du jeu et s'adonnent, avec efficacité, au business. On pourrait ici replacer ce résultat dans une réflexion plus large et comparative : il est permis de se demander si l'effet d'éviction politico-étatique n'a pas été, dans certains cas, contre-productif; ici des groupes ont été écartés de la direction politique au moment des indépendances, là l'Etat indépendant s'est montré incapable d'assurer un minimum d'ordre, de régulation, d'infrastructures dans certaines zones, etc. : dans tous ces cas des dynamismes entrepreneuriaux (éventuellement spécifiques à certaines communautés ethniques ou régionales) se sont constitués, des individus ont saisi des opportunités économiques (réponses aux demandes du marché local, articulation industrie/artisanat, transformation des produits agricoles etc.) qui ne doivent rien à l'Etat central et à la machine politique, ou plutôt qui doivent à leur retrait.

Janet MacGaffey cite certains exemples (pp. 126 et s.) de villages quasi-permanents créés par des mineurs, des chercheurs d'or dans le Kivu qui ont organisé leurs propres structures d'autorité et de relations économiques. Il s'agit là de zones non contrôlées par l'Etat : les mineurs se placent sous la protection de chefs locaux qui reçoivent une part des profits de la mine. Ces campements miniers sont donc établis totalement en dehors des représentants du gouvernement central et de l'administration locale, ils sont souvent situés dans des zones d'accès difficile où ne pénètrent pas les pouvoirs officiels et les forces de police; ils ont organisé leurs propres forces armées. Des informations similaires sont livrées sur le Haut Zaïre où existent des milices privées qui protègent les mineurs d'or de l'action répressive et prédatrice des troupes officielles et des représentants du gouvernement. La boucle est bouclée : à force de le "privatiser", de le patrimonialiser, l'Etat disparaît mais de la politique est secrétée de nouveau car ces entreprises économiques doivent se protéger. Un peu à l'image du commerce pré-colonial à grande distance se plaçant sous la protection de groupes armés. Ces enclaves établissent leurs propres relations de production et leur système d'autorité et s'appuient sur une superstructure idéologique qui s'exprime dans des cérémonies où officie le chef traditionnel et que les mineurs pensent être essentielles au succès de leurs affaires et de leurs entreprises (p. 127). Il y a donc un rapport évident, comme le montre l'auteur, entre "resistance to the predators and opportunities to accumulate" (p. 123), que ce soit dans les activités productives (plantations, cultures vivrières, artisanat, petites manufactures,

préparation et transformation du poisson etc. (pp. 123 et s.) ou distributives (or, café, ivoire, diamants, thé, coton, huile de palme, toutes sortes de denrées alimentaires etc. (pp. 128 et s.), que ce soit en vue de la consommation locale, pour le tourisme ou même pour l'exportation.

Les entrepreneurs ont résolu le problème de la détérioration de l'infrastructure officielle en organisant leur propre infrastructure ou en participant aux arrangements et aménagements faits par les autres entrepreneurs. C'est le cas typique en matière de transport (pp. 133 et s.), du fait de l'absence d'investissements de l'Etat dans l'équipement routier, ferroviaire ou fluvial. Les entrepreneurs de cette seconde économie ont cherché et réussi à suppléer aux défaillances de la puissance publique en organisant les systèmes de transport, de réparation des automobiles et des camions (dans un pays aussi vaste et aussi mal équipé le temps du transport est considérable et représente un élément très important du prix du produit fini). Le personnel d'Etat (politiciens, fonctionnaires, militaires) participe à cette seconde économie (pp. 135 et s.) principalement par le truchement de la corruption.

L'auteur (pp. 138 et s.) aborde les implications de ces activités de la "seconde sphère" pour le développement économique et note que beaucoup des moyens et mesures préconisés par exemple par la Banque mondiale comme autant de remèdes à la crise alimentaire sont déjà en fait en place dans le cadre de cette économie informelle : on pourrait dire d'une certaine façon que, finalement, la désétatisation poursuivie par la BIRD par le haut est déjà réalisée ici par le bas.

En résumé, c'est l'échec même de l'Etat, victime de son patrimonialisme exacerbé, de son usage très privatif, et qui, générant sinon les conditions de sa disparition, au moins les mécanismes de son incapacité, de son inefficacité qui fait que, en dehors de lui ou contre lui, la société doit s'organiser. La société se structure économiquement et développe des dynamiques économiques à partir de cette désétatisation, de cette friche étatique. Tout paraît se passer comme si le retrait de l'Etat donnait toutes ses chances à des individus et des groupes actifs, intelligents, rusés, industriels et opportunistes. A quoi s'ajoutent, comme facteurs contre-productifs de ce dynamisme entrepreneurial, la corruption des fonctionnaires et les nombreux prélèvements qu'ils opèrent, le régime des taxes, licences et quotas (p. 190), les discriminations politiques dans l'accès au crédit bancaire, la politique des "marketing board" (p. 194), le protectionnisme de certaines industries locales (textile, etc. p. 195), les politiques d'achat aux paysans des grandes compagnies agro-industrielles (p. 199) etc. Tout ceci génère des stratégies de résistance économique, d'organisation supplétive créant les conditions d'une très importante accumulation sans attache avec l'Etat et les institutions officielles.

Dans sa conclusion (pp. 211 et s.) l'auteur revient et insiste sur ce point que, la plupart du temps, pour comprendre les processus et les dynamiques entrepreneuriaux, on a tendance à évoquer les contraintes sans porter suffisamment d'attention aux opportunités reliées à l'économie dominante et aux circonstances politiques. "La crise dans laquelle le Zaïre a été plongée depuis l'indépendance a créé des problèmes pour des aspirants entrepreneurs, mais elle a aussi créé des opportunités potentielles pour ceux qui ont eu l'esprit d'entreprendre, ont pris des initiatives et saisi la bonne chance. L'aristocratie politique pille le système mais ne le contrôle pas à cause de sa capacité administrative affaiblie, ce qui permet à la population d'échapper à ces

tentatives pour imposer une production de biens de consommation et de biens d'exportation et créer un travail salarié dans des conditions telles qu'ils apportent des revenus minimum. L'aristocratie politique ne peut pas monopoliser les opportunités qui sont ouvertes par la zaïrianisation du capital étranger ou accaparer exclusivement les profits du commerce qui sont rendus possibles par l'articulation des modes de production et les activités lucratives de la seconde économie : tout ceci ouvre le système et rend possible une certaine dose de mobilité socio-économique" (p. 211).

### **Les Nande, de l'agriculture aux affaires**

Dans un chapitre 6 consacré au commerce de longue distance, à la contrebande et à la nouvelle classe commerçante (pp. 143 et s.), MacGaffey s'intéresse tout particulièrement aux Nande du Nord Kivu. Ceux-ci réussissent dans la mesure où ils étaient déjà complètement marginalisés, notamment sous la colonisation belge, à la fois du point de vue de l'éducation, de la politique, des équipements etc.. L'indépendance ne mit pas fin à ces désavantages : ils étaient nettement sous-représentés sur la scène politique centrale, écartés des rouages décisionnels, de la bureaucratie publique et des emplois salariés du fait de leurs carences scolaires. Cette marginalisation a été compensée par une grande cohésion, de solides mécanismes coopératifs : ce sont là les deux aiguillons, négatifs et positifs, de leur réussite dans les affaires. La coopération s'établit tout d'abord sur une base familiale et s'élargit ensuite sur une base clientéliste au-delà des cercles lignagers. Les Nande ont formé, à partir de cette région du Nord Kivu, des diasporas commerçantes susceptibles de maîtriser l'espace et les transports, vers Kisangani, vers Nairobi etc. (entre cette zone Nande et Kisangani, par exemple, il y a 700 kilomètres...).

Ce groupe ethnique n'était pas traditionnellement commerçant. Il s'adonnait à l'agriculture et il est devenu commerçant en retrouvant les mêmes mécanismes que les autres ethnies spécialisées dans le commerce. Notamment, pour réaliser l'échange à grande distance, en sécrétant une diaspora, à l'image de celles étudiées par Cohen dans le monde hausa : "Under pre-industrial social conditions -characterised by ethnic heterogeneity of the communities involved in the trade, the absence of regular services for communication and transportation, and of effective central institutions to ensure the respect of contract, etc.- these technical problems have often been overcome when men from one ethnic group control all or most of the stages of the trade in specific commodities" (Cohen, 1971). Meillassoux de son côté notait bien les fonctions économiques de ces diasporas (apporter les garanties et les régulations nécessaires aux activités commerciales) remplies sur la base d'une assimilation des relations d'affaires aux obligations en vigueur dans les sphères de la parenté, de l'alliance ou du clientage (Meillassoux, 1971). C'est ce qu'ont réussi à réaliser, depuis peu, les Nande du Nord Kivu, qui se recrutent essentiellement parmi les cadets de leur société traditionnelle (p. 158).

Au départ les Nande ont saisi les opportunités économiques liées aux troubles de l'indépendance, au départ des commerçants étrangers puis à la phase de zaïrianisation des activités (plantations et commerces). Puis, à partir de cette base, ils ont développé leurs affaires en volume et dans l'espace (Kisangani etc.). Une partie conséquente de leur commerce porte sur la contrebande de café, qui est considérable dans cette région (pp. 151 et s.). L'importance de cette seconde économie est particulièrement nette pour l'accumulation du capital réalisée par ce groupe dans

cette zone (p. 160) et la phase commerciale décisive : un rapport d'une société d'étude montre que la part de la commercialisation dans la formation du prix de détail entre dans une fourchette, selon les produits, de 85 à 95% (p. 162).

### Chapitre 3

## GRANDS COMMERCANTS HAUSA : RESSORTS TRADITIONNELS ET NOUVEAUX COMPORTEMENTS

Majoritairement versées dans les activités agricoles dans leur espace d'origine du nord Nigéria, les populations Hausa y ont cependant établi de très importantes communautés urbaines (Sokoto, Kano, Kaduna etc.) et sont connues pour leurs florissantes et très anciennes traditions commerçantes. Les axes de développement marchand sont autant nord-sud (échanges transahéliens et transahariens vers le nord, échanges avec les populations forestières ou côtières vers le sud) qu'est-ouest (les communautés commerçantes Hausa ont essaimé jusqu'à Dakar, jusqu'au Zaïre, jusqu'au Soudan). Des fractions Hausa se sont donc spécialisées et ont connu de manifestes succès dans le commerce à longue distance.

### Le dynamisme économique hausa

Les produits échangés (achetés, transportés et vendus) sont variés et évoluaient selon les périodes et les régions. Après la période de la traite des esclaves leur commerce portait sur des produits tels que le sel, l'arachide et l'huile d'arachide, le sucre, le lait et le beurre, le poisson fumé, toutes sortes de denrées alimentaires périssables et de biens importés (phase contemporaine), les peaux et objets en cuir, les objets en fer, etc... Cependant deux produits ont de tout temps constitué les piliers du négoce Hausa : le bétail (élevé dans les zones de savane et déplacé au dernier moment dans les régions forestières où sévissait à l'état endémique la tripanosomiase qui décimait les troupeaux) et, dans le sens géographique inverse, les noix de kola (cultivées en zone forestière mais dont les populations de savane ont toujours été friandes). Le fonctionnement et l'organisation des communautés marchandes Hausa ont été structurés et développés pour l'essentiel autour de ces deux produits.

Cette spécialisation sur le bétail et la kola (qui faisait cependant une place à bien d'autres produits échangés) n'est évidemment pas une exception typiquement hausa. Les Dyula, plus à l'ouest, n'ont pas procédé autrement et ont connu, eux-aussi succès et dynamisme : dans son immense ouvrage sur l'Almany Samori Touré et la révolution dyula Yves Person avait consacré de longues pages à détailler leurs réseaux commerciaux, leurs méthodes marchandes et s'était attaché à préciser et démontrer l'importance de l'échange des noix de kola dans l'organisation économique et spatiale de cette communauté à la fois guerrière, religieuse et commerçante.

Ce qui frappe sans doute davantage s'agissant des Hausa, c'est l'immensité de leur aire d'expansion commerciale (du Sénégal au Zaïre et au Soudan, du nord du Tchad au Cameroun) et corrélativement, plus nettement encore que d'autres groupes ethniques versés dans le négoce et les affaires, la grande capacité de cette communauté à s'adapter à des circonstances géographiques, politiques, sociales très



variées tout en maintenant une forte identité culturelle et religieuse. John Paden (1973) dans un travail très minutieux, a analysé les fondements, les transformations et les interactions des cultures politique et religieuse, dans un de leurs hauts lieux du nord Nigéria, Kano. Les communautés marchandes hausa établies "à l'étranger" ont été, de leur côté, très soigneusement étudiées par d'autres chercheurs anglophones (Britanniques et Américains notamment) : John Arthur Works, (1976) a ainsi analysé les communautés hausa du Tchad, Enid Schildkrout (1978) celles du Ghana.

Works a montré avec quel succès les commerçants hausa, exploitant judicieusement les routes de pèlerinage à La Mecque qui, depuis le nord Nigéria (Sokoto, Kano, Borno etc.) passent à travers le Tchad, ont réussi à organiser leurs établissements sur de très longues distances en mobilisant toutes les ressources de leur diaspora et sans jamais infléchir leurs particularismes culturels et coutumiers. Dans l'espace occupé actuellement par le Tchad, l'installation des marchands hausa a été un puissant facteur d'islamisation. Ils ont su combiner remarquablement les facteurs de la migration, du prosélytisme religieux et des intérêts commerciaux : "le Hajj était un idéal religieux à réaliser et les affaires commerciales permettaient l'accomplissement de ce but" (p. 170). L'installation des communautés hausa dans des cités comme Abéché, l'ancienne Fort-Lamy (particulièrement étudiées par Works) etc., était fortement motivée par ces intérêts conjoints. Le pèlerinage pédestre est devenu à la fois un instrument d'affermissement des réseaux marchands et d'unification des communautés hausa parsemées sur de vastes aires. Elles ont lutté avec succès, dans le contrôle des échanges extérieurs, avec les commerçants français, ont quadrillé le pays grâce à leurs innombrables colporteurs et occupé toutes les pistes de liaison entre les cités. Works décrit en outre (p. 181 et s.) les processus historiques d'installation comme des cycles d'ascension professionnelle : le colporteur qui explore une voie devient bien souvent le fondateur d'un établissement hausa dans telle ou telle cité et acquiert de ce fait un statut plus important dans la hiérarchie marchande et donc sociale. Le chercheur décrit minutieusement la complexification progressive des réseaux marchands (pp. 194 et s.). Le succès a été tel que, dans cette zone, comme dans d'autres en Afrique, la figure des Hausa s'est parfaitement confondue avec celles de commerçants et que le terme Hausa désigne indifféremment des individus appartenant à un groupe ethnique que des individus pratiquant le commerce, un peu à la manière du terme Dyula dont l'acception, par exemple dans le sud-ivoirien, a été progressivement élargie à celle d'une notion très générique de marchands-venus-du-nord-et-pratiquant-l'islam.

Abner Cohen (1969) avait auparavant livré une très remarquable et fine étude des modes d'organisation et de fonctionnement (politique, religieux, économique) de la population hausa dans une grande ville Yoruba (Ibadan) et avait poursuivi (1971) ses recherches sur les déterminants commerciaux et la structuration de la diaspora hausa dans tout l'ouest africain.

L'efficacité du commerce hausa de longue-distance repose sur deux instruments sociaux et organisationnels : comme l'ont montré Claude Meillassoux (1971) et Abner Cohen (1971) le déficit spatial (maîtrise de l'immensité de l'aire commerciale) a été surmonté par une gestion appropriée de leur diaspora; quant aux déficits techniques (provoqués entre autres par la faiblesse ou l'absence de supports écrits, la nécessité de contacts établis avec des univers "étrangers", les difficultés de communication, l'inexistence d'un "ordre public" favorable à leur commerce etc.),

ils ont été résolus par l'établissement de réseaux clientélistes (au sens de l'analyse sociale et politique) et l'imposition de relations de type patron-client à même d'assurer aux grands commerçants le contrôle des vastes circuits qui charpentaient leurs affaires. Ces réseaux de patronage et ces rapports clientélistes ont très largement débordé les collectifs familiaux, lignagers, villageois etc. pour intégrer une multitude de collaborateurs, d'intermédiaires, de représentants etc. d'origine et de statut divers mais pareillement soumis à des relations de dépendance fortement personnalisées, elles-mêmes redoublées et consolidées par des dimensions religieuses (patrons et figures pieuses se confondant très souvent). Cette structuration clientéliste a été un très puissant outil dans la "réussite" et l'expansionnisme des grands commerçants hausa.

Le propos central d'Abner Cohen dans son étude de la communauté Hausa d'Ibadan (1969) -son séjour sur le terrain datait de la seconde moitié des années soixante mais ses enquêtes embrassaient la période plus large débutant après le second conflit mondial- était de rendre compte des relations entre ethnicité et organisation politique. Mais l'auteur consacrait en fait de très longues analyses à l'organisation économique des Hausa dans une zone éloignée de leur foyer du nord Nigeria et édiflée autour de l'activité des grands commerçants contrôlant le commerce de longue distance, ainsi qu'aux rapports entre cette organisation économique et l'organisation religieuse (qui venait de subir de profondes transformations) de cette communauté ethnique.

Le commerce de longue distance, par hypothèse, met en présence des individus appartenant à des groupes ethniques et culturels différents. Il s'ensuit que le contrôle opéré par les commerçants sur leurs réseaux s'effectuera dans le cadre d'une compétition permanente avec des individus d'autres groupes ethniques et culturels. Ils se doivent donc d'aménager politiquement l'espace social dans lequel ils s'adonnent à leur commerce et la bonne organisation de celui-ci implique nécessairement la connexion de facteurs économiques, politiques, sociaux et religieux (pp.7 et s.).

L'organisation de ce commerce a mis à contribution la diaspora hausa. Les réseaux de cette communauté étaient répartis tout le long des circuits géographiques concernés et, dans les villes "étrangères" les Hausa occupaient des quartiers spécifiques (appelés généralement Sabo -comme à Ibadan- ou Zabo) (2), étaient étroitement dirigés par un chef (Sarkin Hausawa) reconnu lui-même par les autorités locales où sa communauté s'était installée (p.9). Ces communautés s'établissaient en revendiquant pleinement leur altérité culturelle : "nos coutumes sont différentes" disaient en permanence les Hausa et partout où ils ont essaimé. En vérité, les coutumes auxquelles ils se réfèrent sont loin d'être une réplique exacte de la culture hausa du nord Nigéria dont ils sont originaires. Elle se trouve sensiblement modifiée par la mobilité des gens. Mais, fait important, commerce et coutumes hausa ont partie liée : ils se renforcent mutuellement, ce qui assure une dynamique certaine aux réseaux très ramifiés des Hausa.

---

(2) Ailleurs le quartier hausa est appelé quelquefois Zongo, comme celui étudié à Lomé (Togo) par Michel Agier, 1983.

## Déficits techniques et réponses clientélistes

Parmi les problèmes techniques que rencontre le commerce dans les sociétés pré-industrielles, nous dit Abner Cohen, figure en tout premier lieu celui d'assurer l'échange rapide et continu d'informations relatives à la formation de l'offre et de la demande entre commerçants situés à des endroits fort éloignés. Ainsi, dans l'exemple utilisé par Cohen, les demandes de bétail exprimées au sud, en pays Yoruba, dépendent des revenus tirés des plantations de cacao qui fluctuent d'une semaine sur l'autre. Le commerçant est ainsi confronté à une situation d'imprévisibilité alors même que la vente de viande aux bouchers repose sur un système d'avance et de crédit. De son côté l'offre aussi varie -ne serait-ce que sous la pression de facteurs écologiques ou parce qu'elle fait intervenir toute une chaîne de vendeurs, grossistes, détaillants, commissionnaires et autres intermédiaires aux intérêts et points de vue changeants. Cette variabilité affecte également les circuits d'offre et de demande de la kola (taille, goût, fraîcheur, caractère périssable de la noix, etc.). Il y avait donc nécessité d'actualiser quasiment au jour le jour les informations sur les conditions de commercialisation, le négociant, l'acheteur ou le vendeur devant prendre des décisions très rapides et justifiées par les événements en cours.

Un deuxième problème technique réside dans la rapidité. Le commerçant doit pouvoir mobiliser immédiatement un certain nombre de moyens pour répartir ses commandes, transporter les stocks de marchandises et vendre les produits. Le groupage des expéditions était pratiquement nécessaire afin d'assurer la sécurité des convois. D'autre part les petits vendeurs ne peuvent se permettre d'immobiliser trop longtemps leur capital dans leur stock. Le crédit s'est développé à chaque étape de la chaîne marchande mais son volume n'est pas illimité. La rotation rapide des flux financiers et physiques devient, dans ces conditions, une nécessité.

Un troisième problème est relatif au crédit et à la confiance ("trust") "without which trade will not flow" (p. 19). L'analyste décrit minutieusement la filière de la viande : les bouchers d'Ibadan vendent à crédit aux consommateurs. De leur côté ces bouchers ont auparavant acheté leurs bêtes à crédit auprès d'un grossiste. Celui-ci a fait de même auprès d'un transporteur etc. Interviennent aussi les commissionnaires locaux des grands réseaux de commerce. Ainsi, "at every stage in the chain of the trade local strangers have to trust each other" (p. 20) : la confiance est l'outil sur lequel repose tout le système commercial.

A ces difficultés et défis s'en ajoutent d'autres comme l'absence ou la faiblesse des documents écrits, les différences de langue d'une région à l'autre, les spécificités culturelles des zones où s'activent les Hausa.

Dans de telles conditions pré-industrielles tous ces obstacles peuvent être efficacement et économiquement surmontés par le contrôle de type tribal opéré par les commerçants sur l'ensemble ou tout au moins sur la plupart des stades du circuit d'échange des produits. Pour mettre en oeuvre ce contrôle et résister à la pression des autres groupes qui veulent aussi prospérer dans le commerce toutes les ressources intracommunautaires, matérielles, physiques ou symboliques, sont mobilisées (mise en place d'incitations à coopérer en vue de buts communs, mise à contribution des membres ou alliés des mêmes groupes dans les villes voisines etc). Le commerce



hausa a généré un dense tissu de réseaux et ramifications et les acteurs à la relation commerciale sont intégrés dans des rapports de type patron/client jusqu'au sommet de la pyramide où prospère le grand commerçant.

S'agissant plus particulièrement du quartier Sabo d'Ibadan, où vivaient plusieurs milliers de personnes, Abner Cohen (pp. 71 et s.) relevait que trente grands patrons ("landlords") (3) y détenaient 50% de l'habitat pour leur usage personnel et familial, pour leurs clients, leurs assistants, les visiteurs d'affaires et toute une foule d'intermédiaires.

Ces grands patrons sont, assure Abner Cohen, de véritables entrepreneurs qui prennent des risques, notamment financiers (pp. 80 et s.). Ainsi, pour prendre l'exemple de la filière viande, c'est le grand commerçant qui garantit la liquidité de toute la chaîne des transactions. Si un revendeur ultime s'avère défaillant c'est lui, le grand commerçant, qui désintéressera les fournisseurs et grossistes en amont. Il résulte de cette situation et de ce rôle endossé par le grand patron qu'il doit se forger une connaissance très fine et très personnelle de toute la chaîne de commercialisation, qu'il doit être attentif et attaché à tous ceux qui y participent jusqu'aux ultimes acheteurs, toutes choses qui ne s'acquièrent qu'au prix d'une longue expérience des affaires. Il devra tout connaître de ses interlocuteurs professionnels : non seulement les lieux successifs de séjour du bétail, la localisation des étals au marché, les détails de la vie privée de ses proches, associés et clients, la taille de leurs affaires, leur honnêteté, le crédit moral et la confiance qu'on peut leur accorder, leurs comportements antérieurs etc (p. 81). Du coup les crédits du grossiste et du détaillant dépendront de leur bonne renommée et des échos parvenus auprès du grand commerçant. Cette vigilance au plan de l'information doit sans cesse être activée car si les revendeurs immédiats sont directement attachés à la personne du grand patron, il y a toujours un risque que les ultimes détaillants ne changent de fournisseurs.

Un commerçant qui développe ses affaires augmente mécaniquement le nombre de ses clients (grossistes, demi-grossistes, revendeurs, ultimes détaillants, démarcheurs etc.) et des personnes qui entrent dans sa "maison" (p. 83). Mais, dans le même temps, il accroît ses risques financiers puisque ceux-ci dépendent des défaillances éventuelles de ses clients. Ce sont des relations contractuelles et

---

(3) A l'origine le "landlord" désigne un propriétaire foncier et, par extension, celui qui détient un immeuble bâti. Mais par ce même terme on désigne également les grands et riches commerçants hausa qui règnent sur de vastes réseaux (de collaborateurs, de représentants, d'alliés, de dépendants etc.) en recourant aux ressources du rapport de clientèle et qui ont les moyens d'accueillir et de loger tous les agents qui participent à la chaîne marchande dans les systèmes de commerce à longue distance. Le terme anglais a l'avantage de rappeler l'étroite relation entre capital commercial et capital immobilier mais il occulte le capital social qu'accumule et gère le landlord. Dans son excellente étude sur les négociants du quartier zongo de Lomé Michel Agier, 1983, utilise le terme originaire hausa "mai gida" et dénote les divers sens qu'il a simultanément : il désigne le chef de maisonnée (dont l'importance ne peut échapper dans une gestion clientéliste des réseaux), le propriétaire d'une maison (les biens immeubles constituent l'un des principaux investissements), le logeur (personnage central des réseaux commerciaux à longue distance), le patron (celui qui fait travailler d'autres personnes) et, lorsqu'on passe d'une description fonctionnelle à une grille de stratification sociale, ce même terme désigne les personnes riches et/ou influentes qui règnent sur des réseaux dont la richesse s'évalue en dépendants ("arzikin mutane"). Faute de pouvoir restituer cette complexité polysémique par un seul mot en français nous avons pris le parti de traduire "landlord" par les expressions "grand patron" ou "grand commerçant" -qui négligent certes la base foncière de leur capital mais introduisent la notion de patronage ou renvoient à l'activité économique.

fortement personnalisées qui mettent en présence tous ces acteurs dans la chaîne d'échange. et ces relations auraient normalement d'autant plus de chance de se réaliser comme prévu qu'un appareil judiciaire, des autorités publiques, la force contraignante d'une police officielle etc. les rendraient effectives. Ce n'est pas le cas dans la présente situation. Les Hausa de Sabo -mais ce propos dépasse les limites de ce quartier-, pour de nombreuses raisons, jugent les circuits formels (d'autorité et de réglementation) moins efficaces. Ils ne possèdent pas, faut-il le rappeler, de traces écrites des contrats, ne pratiquent pas de comptabilité "moderne" etc. Les recours auprès des institutions formelles signifieraient la perte de beaucoup de temps et d'argent.

Dans de tels systèmes économiques qui développent le crédit sur une vaste échelle, il y a des mécanismes sociaux, à la fois formels et informels, qui tendent à organiser et maintenir les relations financières (p. 84). Ces mécanismes ressortissent à plusieurs formes et types (ils tendent à inculquer des dispositions et des intérêts, à forger certains sentiments, passent à travers des symboles, mythes, normes, valeurs etc.); ils sont d'ordre économique, politique, moral, fondés sur des rituels etc. - n'oublions pas que même dans les sociétés industrielles les formes légales et officielles des entreprises et les moyens de droit où s'inscrivent les activités économiques s'accompagnent et sont comme renforcés par toutes sortes de mécanismes informels, rituels ou moraux : M. Weber a montré l'interconnexion entre les aspects du système de crédit et les croyances religieuses, ou encore avec les appartenances associatives etc. Les relations primaires qui se développent dans les circuits sociaux, institutions et autres foyers de socialisation (écoles, clubs, associations, mariages etc.) affectent l'organisation et les opérations de crédit sur plusieurs points. Ce qui, dans les sociétés industrielles, apparaît comme des mécanismes rituels ou moraux tout à fait extérieurs aux organisations bureaucratiques formelles de crédit sont en réalité partie prenante du système financier des opérations commerciales. Le crédit d'un homme ne se mesure pas seulement à sa solvabilité, à l'importance de son entreprise mais aussi aux qualités du réseau de relations -le capital social- qu'il entretient.

D'où l'importance des rapports de type patron-client dans l'univers marchand hausa étant donné l'absence de mécanismes formels (réglementations officielles etc.), la défaillance des organisations bureaucratiques publiques, les déficiences des autorités centrales et de la police etc. La diversification des activités et leur extension géographique au coeur d'autres sociétés ont conduit les grands commerçants hausa à exploiter tout d'abord les relations de famille pour recruter des clients d'affaires (fils, proches, alliés). La polygamie (les hommes peuvent épouser jusqu'à quatre femmes) interfère dans la relation père-fils au coeur même des affaires. Si le grand commerçant n'a -ou s'il ne lui reste- qu'un fils, il n'y a pas de problème : l'héritage, constitué des biens domestiques et du patrimoine économique, est maintenu intact à travers la succession. La multiplicité des enfants génère des tensions entre héritiers potentiels. Le décès du grand patron constitue alors un risque de destruction des affaires : la propriété est divisée, la "maison" (dans son aspect physique mais aussi en tant qu'espace relationnel) est liquidée et tous les clients de la chaîne éparpillés. Car la mort du patron met fin, tout à fait logiquement, à la relation clientéliste par essence dyadique; les liens personnels sont rompus, ne reposant pas sur "la maison de commerce" en tant qu'institution mais exclusivement sur la personne de son fondateur ou de son leader. Et cette dilution toujours possible menace l'ensemble de

la chaîne puisque le même type de relations prévaut avec les apparentés ("foster"), dépendants et tous les collaborateurs.

La succession du grand patron est donc un moment socialement et économiquement crucial qui requiert attention et préparation. De son vivant le grand commerçant hausa n'hésite pas non plus à contrôler assez étroitement les mariages de ses clients et dépendants. Abner Cohen présente, dans des analyses très fines et très précises, les raisons économiques qui dictent cette "ingérence" patronale dans la vie privée des acteurs des réseaux marchands : le commerçant a tout intérêt à ce que ses collaborateurs, ses intermédiaires, ses revendeurs, bref tous ses obligés soient installés correctement, honorablement et de manière stable; leur vie plus conventionnelle fera qu'ils auront tendance à moins dépenser et donc à moins solliciter les finances du patron dont un des rôles, conformément au modèle clientéliste, consiste à porter aide et assistance à tous ses dépendants.

La figure des grands patrons ne se limite pas à une panoplie de qualités politiques, individuelles, charismatiques. Ces acteurs remplissent des fonctions structurelles dans le champ des relations économiques : ils permettent de répondre aux défis techniques du commerce, organisent les informations d'affaires, maintiennent la stabilité de la structure économique de l'univers hausa en dépit de la grande mobilité du personnel. On aurait donc tort, pour décrire cette institution, et analyser sa construction et sa fonction, d'en rester à l'énoncé d'attributs moraux et individuels.

### Contrôle économique et contrôle religieux

On connaît la fameuse thèse weberienne développée tout au long de l'Ethique protestante et qui identifie l'un des prérequis au développement des affaires dans l'existence d'une solide communauté de valeurs sociales et religieuses; la communauté de foi se présente aussi comme une communauté de confiance propre à faire engager les transactions économiques entre les partenaires potentiels. Cette interprétation d'une médiation religieuse a notamment porté sur le fonctionnement du crédit. Celui-ci, en particulier lorsqu'il est relatif à des activités économiques se déroulant sur de vastes espaces (et le commerce de longue distance est concerné au premier chef), requiert une parfaite connaissance des comportements prévisibles et donc des valeurs animant les partenaires du réseau commercial. S'inspirant de la thèse weberienne A.G. Hopkins (1973, p. 109) a montré comment l'islam, dans ce type de réseau marchand, pouvait participer à la construction d'une communauté morale, base de confiance de la communauté commerciale.

Mais cette médiation est loin d'épuiser les relations entre le monde religieux et le monde des affaires. Les travaux de D. C. O'Brien (1971, 1975, 1981) sur les ordres islamiques au Sénégal explicitent les diverses interrelations religieuses, politiques et économiques. Il montre comment des confréries ("turuq") soufies et leurs agences locales ("zawiya"), dont l'une des fonctions essentielles est de développer l'instruction religieuse de leurs disciples, se sont adaptées aux logiques économiques coloniales (agriculture industrielle d'exportation, circuits d'échanges vers la côte etc.). Les anciens maîtres religieux qui exploitaient la force de travail des "taalibe" dans le cadre d'une agriculture traditionnelle, se sont admirablement accommodés de ces transformations économiques "modernisatrices" et ont trouvé là

de nouvelles occasions d'enrichissement. Exploitation de type archaïque et "marché mondial" ont fait bon ménage depuis la colonisation. Dans la confrérie mouride notamment une confusion s'est opérée entre l'ordre politique, l'ordre religieux et la puissance économique : les "saints" devenaient aussi des hommes riches et des entrepreneurs, servant d'intermédiaires entre la masse de leurs sujets, le pouvoir de l'Etat (colonial puis postcolonial) et les forces du marché mondial. On complètera les études d'O'Brien par le travail de Copans (1980) qui apporte, sur le sujet qui nous intéresse ici, deux éléments : une relativisation du rapport d'exploitation entre marabouts et disciples qui le fait pencher pour une interprétation essentiellement idéologique de la fonction confrérique; ensuite la forte déruralisation du monde mouride et la délocalisation de leurs centres d'intérêts économiques vers les activités urbaines (immobilier, affaires). Du coup le rôle des responsables mourides s'est orienté vers le secteur commercial, national comme le montrent les recherches de M. C. Diop (1981) mais aussi international, comme le prouvent les enquêtes de V. Ebin (1991).

Abner Cohen avait de son côté admirablement administré la preuve de la conjonction religion/affaires à propos d'Ibadan et de sa population hausa. Il relevait, dans un tableau initial, que les Hausa à Sabo-Ibadan s'adonnaient aux cinq prières quotidiennes. A part la prière matinale accomplie individuellement les quatre autres sont effectuées collectivement (par groupe de vingt personnes et même plus) sous la conduite d'un "malam", d'un marabout (M. Agier, 1983, utilise le terme de "maître coranique", mais s'agissant d'activité religieuse conduite dans l'ordre confrérique il semble préférable de recourir au terme de marabout), ce qui renforce la cohésion du groupe au bénéfice de ses leaders et permet aux grands commerçants d'exercer un étroit contrôle social. En outre les Hausa du quartier Sabo sacrifient aux rites élaborés par la confrérie Tijaniyya à laquelle appartiennent la plupart d'entre eux (ces rites religieux consistent pour l'essentiel en récitatifs de formules pieuses donnant lieu à de très multiples répétitions, comme le prescrit la règle de la confrérie et le vendredi le nom d'Allah, au cours de prières dépassant les deux heures, est prononcé plus de cent fois); autre signe de piété permanente : le chapelet est un compagnon constant de chaque Hausa. Les "malam" sont nombreux à encadrer ces activités de prière (30 pour mille croyants). Certains d'entre eux s'adonnent en outre au commerce. Religion, rites, prières irradiant de très nombreux aspects de la vie sociale.

Pour les Hausa la vie réussie est la combinaison de succès obtenus dans l'activité commerciale et des progrès réalisés dans la connaissance islamique (p. 11). En effet la prospérité en affaires est considérée comme permettant aux pieux Hausa de se consacrer encore davantage aux enseignements de l'islam et l'un des bienfaits d'une vie économique réussie est d'offrir la possibilité de réaliser le fameux pèlerinage à La Mecque. Abner Cohen notait que dans la dernière période le climat religieux s'était intensifié (prière du vendredi à la grande mosquée d'Ibadan et non plus à Sabo, augmentation du nombre des femmes recluses, des marabouts et des Al Hajji etc.).

L'analyste consacrait de longs développements à l'examen des transformations religieuses qui ont affecté la communauté hausa d'Ibadan et qui ne sont pas sans rapport avec son organisation économique (pp. 150 et s.). La période qu'il étudiait était en outre particulièrement intense du point de vue des activités politiques et des

luttres partisans dans tout le Nigéria. Trois grandes formations se partageaient les trois grands ensembles ethniques, culturels et religieux de ce vaste pays : le NPC (National People's Congress) dominait le nord hausa; l'AG (Action Group) avait pour foyer l'ouest yoruba; enfin le NCNC (National Council of Nigerian Citizen) était animé par les Ibo au sud-est.

Au plan religieux si le monde hausa au nord du Nigéria était affilié, au grè des leaderships locaux, aux grandes confréries qui quadrillent en Afrique la communauté islamique, les Hausa du quartier Sabo d'Ibadan s'était ralliés depuis longtemps, à raison de 85% environ, à la Tijaniyya, cependant que 5% se rattachaient à la Kadiriyya et que le reste de la communauté se répartissait entre les autres obédiences confrériques. Mais des dissensions avaient surgi à Sabo et, notamment, le chef des bouchers, personnage toujours influent dans cette société, était en mauvais terme avec le chef politique du quartier ("Umaru") : il soutenait le NCNC et la Kadiriyya ce qui ne faisait que reproduire, loin du foyer nordiste, une ancienne rivalité entre le grand centre de Sokoto (dominé par les émirs Fulani et acquis à la Kadiriyya) et la ville de Kano qui avait rejoint les rangs de la Tijaniyya pour manifester clairement son opposition à l'hégémonie que Sokoto voulait continuer d'exercer sur elle.

Cohen montre que la Tijaniyya avait été choisie à Sabo car elle fournissait des solutions à un certain nombre de problèmes politiques locaux. L'évolution religieuse des dernières années a manifesté trois tendances principales : l'intensification, la collectivisation et la localisation du rituel qui ont ensemble assuré un meilleur contrôle social au sein de la communauté hausa. Aux cinq prières clairement ordonnées et signalées au début de cette section les animateurs de la confrérie ont ajouté et imposé deux séries de rites journaliers (séances de formules répétitives et expressions de pénitence). Ceci a conduit à une déprivatisation, à une désindividualisation dans la pratique des prières; celle du soir notamment s'accomplit désormais toujours collectivement sous la direction d'un maître ("malam"). C'était là une rupture importante avec les attitudes de l'islam orthodoxe où chaque croyant s'adonne individuellement aux obligations religieuses et méconnaît toute espèce de clergé. Enfin ces imposantes et massives prières avaient lieu désormais systématiquement dans l'enceinte du quartier, même celle, cruciale, du vendredi, qui avait lieu jusque-là dans la principale mosquée de la ville c'est-à-dire en zone yoruba. Toute l'organisation du quartier se trouvait progressivement autonomisée et séparée du reste de la cité. Un exemple parmi d'autres des conséquences de ce communautarisme exacerbé : pendant que l'ensemble des musulmans de la ville, Yoruba et autres ethnies, voyaient la lune et commençaient le ramadan, les Hausa de Sabo attendaient le signal du début du jeûne par un coup de téléphone donné depuis Kaduna, centre religieux du nord Nigéria. Ils revendiquaient désormais une plus grande pureté religieuse et accentuaient le culte de leur différence. La séparation des rites renforçait cette tendance.

Ces modifications dans le champ religieux sont allées de pair avec le développement des relations de nature dyadique, de type patron/client, entre les adeptes et les mrabouts de même qu'entre les premiers et les notabilités et personnalités influentes de la communauté. Furent confortés, par toutes sortes de mécanismes et d'attitudes, les sentiments de loyauté, d'affection, de coopération, d'assistance mutuelle. Appartenant à la même confrérie les adeptes s'appelaient "frères" et ce terme avait une nouvelle dimension, globale, embrassant tous les



aspects quotidiens de la vie sociale. Les repas étaient partagés, de même que les loisirs se déroulaient en commun. Les relations interpersonnelles s'accroissaient.

Ces tendances ont eu aussi pour effet une nette renaissance des valeurs, normes, croyances, coutumes, pratiques traditionnelles des Hausa : la séparation croissante entre la culture de la diaspora et le milieu yoruba d'accueil favorisait un évident revivalisme des façons d'être, de vivre et d'avoir de la communauté observée. En outre l'espace culturel de celle-ci s'est nettement homogénéisé : la migration, pourtant alimentée à partir de toutes les régions et sous-cultures du nord Nigéria, débouchait sur une fusion des systèmes éthiques et représentationnels au sein d'une même culture, celle spécifique à Sabo. Cette orientation a touché toute la diaspora au sein de, ou liée à ce quartier : chaque voyageur d'affaire recherchait prioritairement et systématiquement la compagnie d'autres affiliés de la Tijaniyya dans d'autres villes et les discussions professionnelles et autres transactions commerciales ne commençaient qu'après une prière faite en commun.

Ainsi les relations de "fraternité" qui relevaient jusque-là de l'appartenance à un monde tribal se sont progressivement renforcées de l'affiliation collective à un ordre religieux (pp. 159 et s.). Les "malam" ont fini par constituer un véritable clergé générant et canalisant autorité et soumission; ils ont eu une influence décisive non seulement sur la vie politique urbaine mais aussi sur les grands commerçants, leurs clients et dépendants, sur les relations au sein de tous les réseaux marchands dans la zone étudiée. Les pèlerinages à La Mecque étaient désormais financés par les grands patrons et, par là-même, ceux-ci pouvaient parfaitement contrôler l'accession au titre envié et respecté de "hajji" (qu'ils portaient tous eux-mêmes) (p. 171). L'importance de ce pouvoir n'échappait à personne, la population faisant clairement la distinction dans l'univers du leadership et de la notabilité selon que les hommes puissants avaient déjà ou pas encore réalisé leur pèlerinage.

Cette intégration et ces contrôles, liés aux transformations du champ religieux, ont provoqué des changements dans la sphère économique. Le chef hausa en tant que principal juge des conflits nés dans les relations financières et les questions de crédit exerçait une influence manifeste sur la réputation des hommes au plan des affaires et les pressions économiques étaient renforcées plus nettement encore par les menaces de sanction religieuse et celles exercées au plan moral. Cette confusion devenait redoutable puisque l'accroissement de l'emprise de la Tijaniyya avait, chez chacun, accru la sensibilité aux pressions de groupe dans la communauté hausa. De nombreux moyens et techniques, plus ou moins organisés, ont été développés à l'initiative ou avec le soutien des chefs de quartier ou des grands patrons pour mettre à l'index les récalcitrants ou les personnes "à problème" : "public scandalizing", attaques à coloration magique etc. (p. 172). A la fin du processus observé par l'analyste les hommes de l'"establishment" hausa à Sabo (chefs, grands patrons et marabouts) exerçaient dans une confusion des genres le pouvoir, l'autorité, la repression morale, le contrôle des rites religieux et la maîtrise des circuits économiques.

## Organisation traditionnelle et rationalité économique

Le commerce hausa, même le plus efficace, même le plus contemporain, est toujours réalisé dans le cadre d'une organisation traditionnelle; il s'est établi selon des lignes multiséculaires mises en place bien avant l'arrivée des Européens. Il s'appuyait depuis fort longtemps sur les moyens du crédit, de la communication à distance d'informations d'affaires, des règles de l'échange international, du transport, de l'arbitrage etc. sans nécessairement conduire, ces dernières décennies, à l'utilisation d'outils de type moderne tels que banques, services d'assurances indépendants, police et appareil de justice officiels, échange de documents écrits, alors même que ces circuits commerciaux hausa mettent en circulation d'importants capitaux et mobilisent des instruments et des volumes considérables de crédit (p. 6). Abner Cohen précise que "le fait que ce système commercial (avec ses circuits, son organisation et ses outils propres) continue d'opérer ainsi de nos jours ne signifie nullement que ceux qui s'y adonnent soient demeurés dans une quelconque ignorance ou arriération. Le commerçant africain contemporain de longue distance est pleinement averti de l'existence et de l'utilité du chemin de fer, de la banque, de la poste, du cabinet d'avocat, de la police, du tribunal, et il n'est pas moins rationnel dans son activité économique que l'homme d'affaires européen. En vérité la spécificité de sa situation provient de ce qu'il est rationnel dans la conduite de ses affaires en continuant d'utiliser des moyens traditionnels" (p. 7).

Abner Cohen critique notamment les travaux de LeVine (Dreams and Deeds, Chicago, UCP, 1961, p. 84 et s.) au terme desquels ce commerce serait fondamentalement traditionnel (entendons : dépassé) et la culture hausa conservatrice. Cohen remarque que "dans les circonstances présentes cette organisation est la plus rationnelle, la plus économique et, par là, la plus profitable" (p. 188). Il ne s'agit pas d'un petit commerce comme on peut le voir ailleurs en Afrique de l'Ouest. Il s'agit d'affaires conséquentes mettant en jeu d'importants capitaux, dégageant d'intéressantes marges de profit et de revenus pour les hommes qui sont engagés dans ces affaires.

Ces établissements sont économiquement plus viables que bien des entreprises modernes de type PME dont beaucoup ont capoté dans des aventures financières et bancaires. Les grands patrons hausa connaissent les établissements financiers modernes et utilisent parfois leurs services mais ils gardent d'importantes sommes dans leur propre maison pour des considérations parfaitement rationnelles (faire face à des imprévus professionnels, assurer la liquidité immédiate de la chaîne commerciale etc.). De leur côté les fournisseurs de bétail connaissent les avantages du rail pour déplacer les bêtes du nord vers le sud. Mais ils préfèrent les faire descendre à pied -ce qui impose des trajets d'environ quarante jours, entraîne des pertes de poids, des risques de maladie, bref comporte des risques de dépréciation du cheptel alors que par la voie du rail deux jours sont à peine nécessaires. En réalité le commerçant hausa se livre à un calcul en termes de coût/avantage et s'aperçoit que le convoi par les moyens traditionnels reste encore profitable. Il s'agit donc de décisions tout à fait rationnelles qui tendent vers la maximisation du profit. Si ce n'était pas le cas, s'il existait des méthodes substitutives pour réduire les coûts et augmenter les profits on pourrait alors, nous dit Cohen, se poser la question de savoir pourquoi les plus dynamiques des yoruba n'ont pas fait différemment, n'ont

pas innové techniquement pour prendre la place des grands patrons hausa. De la même façon ceux-ci n'ont pas été concurrencés par des entreprises européennes qui voulaient acheminer la viande par avion. Le calcul coût/avantage était encore en faveur des Hausa et de leurs "old ways" (p. 190).

Par comparaison avec la Côte-d'Ivoire Benoît Lootvoet, (1988, pp. 243-258), analysant les modes d'organisation et de gestion des petits établissements d'artisanat et de commerce, a réhabilité avec de sérieux arguments la rationalité des petits opérateurs économiques et montré la faiblesse des interprétations dépréciatives formulées par certains auteurs à leur endroit. Scrutant l'adéquation de la fin (enrichissement) qu'ils poursuivent et des moyens qu'ils mobilisent (organisation de l'activité), de leur connaissance des coûts de revient et des prix de marché, du choix de l'échelle de production etc., il conclut dans le même sens qu'Abner Cohen (sans se référer à ses travaux) : les petits commerçants et artisans contrôlent solidement la gestion de leurs établissements; leur refus de voir grossir démesurément leur affaire provient du souci de minimiser les risques de faillite et le choix fait en faveur de la diversification est dicté par la conscience très nette qu'ils ont de contenir la variabilité de leurs revenus et de ne pas s'exposer, s'ils accroissaient les capacités de leur première activité, aux effets de changement d'échelle (s'adresser à une autre catégorie de demande, devoir recruter de la main d'oeuvre moins contrôlable etc.).

### Les nouveaux hommes d'affaires hausa

Accumulant d'importantes fortunes, régissant sur d'imposantes collectivités humaines (de collaborateurs, de dépendants, etc.), étendant en permanence leurs réseaux et développant sans cesse leurs affaires, ces grands commerçants ne se contentaient pas d'accroître leur puissance sociale en confortant leur cour et en multipliant leurs clients; ils acquéraient et augmentaient leur prestige en finançant constructions et services (écoles, mosquées, hôpitaux etc.), en redistribuant une partie de leur patrimoine dans le cadre du respect général des diverses et nombreuses obligations communautaires qui pesaient sur tous ceux qui s'étaient économiquement distingués.

Ce schéma historique d'émergence et de succès de "grands patrons", cette trame classique d'organisation de leurs réseaux et ces manières de se comporter économiquement et socialement, s'ils n'ont jamais été figés, participaient, en raison de leur régularité même, d'une configuration relativement traditionnelle et largement connue de l'univers commerçant hausa. A partir des années 1970 qui a vu le Nigéria profiter du boom pétrolier et se développer des comportements économiques de nature rentière, un nouveau type d'entrepreneurs hausa a prospéré dont les bases, les attitudes, les orientations conduisent à modifier assez profondément ou tout au moins à compléter l'image traditionnelle d'actifs commerçants dont le succès ne devait rien ou très peu à la politique, aux gouvernements et aux Etats.

Un double mouvement s'est produit au Nigéria dans la décennie soixante-dix favorisant un renouvellement des élites entrepreneuriales et des manières de conduire leurs affaires : les revenus pétroliers en considérable augmentation et une politique continue de nigérianisation du capital (visant à réduire les intérêts détenus par les Occidentaux et les Libano-Syriens) ont aiguisé l'appétit de nouveaux patrons et démultiplié les occasions de profitables transactions commerciales. Dans le secteur



des transports, de la distribution, de l'import-export (d'automobiles, d'équipements domestiques etc.) s'est opéré un formidable recyclage des profits pétroliers à partir de la classe des bureaucrates et des politiciens. Les régimes militaires successifs n'ont pas mis fin à l'emprise des grandes formations politiques qui dominaient le nord (Hausa) et l'ouest (Yoruba) tels le NPC et le NPN. Hauts cadres techniciens qui faisaient tourner la machine de l'Etat sous la direction formelle de gouvernements civils ou prétoiriens, hommes politiques, officiers supérieurs se sont assurés le contrôle des rouages gouvernementaux et, partant de là, des nombreux et avantageux contrats, marchés, licences, autorisations, quotas (d'importation, de fabrication, de commercialisation, d'exportation etc.) délivrés par les administrations. Marchés publics et autres monopoles d'importation ont alors fait florès (riz, ciment etc.) au grand bénéfice de personnalités et familles proches des dirigeants de l'Etat fédéral et des Etats fédérés.

On peut dire que les meilleures chances d'enrichissement par les affaires ont alors transité par les circuits gouvernementaux à partir desquels s'organisaient de vastes et efficaces connexions clientélistes. Non seulement les années de gouvernements militaires, qui ont alterné avec les années de gouvernements civils, n'ont pas mis fin à ces pratiques mais bien au contraire, dans la mesure où elles correspondaient à une revanche historique du nord musulman sur les communautés Yoruba (ouest) et surtout Ibo (sud-est) favorisées initialement dans le processus de décolonisation, une nouvelle couche d'entrepreneurs Hausa est apparue qui a pleinement profité de ces opportunités politico-économiques. Les années soixante-dix représentent une décennie où Etat et hommes d'affaires sont étroitement mêlés : c'est la période des fabuleux contrats ("contracts", terme anglais par lequel les Nigériens désignaient les si convoités "marchés publics" et autres "licences") négociés et répartis à l'échelle gouvernementale et gérés par quelques grands circuits de patronage, au besoin subdivisés en "petits contrats" alloués aux clients de ces réseaux. Les droits d'importer les principaux produits de consommation (à une époque où le boom minéral s'est accompagné de la chute des productions nationales hors secteur pétrolier) donnent lieu à une course effrénée à l'autorisation officielle (riz, maïs, automobiles, téléviseurs etc.) entre grands patrons, et l'on garde en mémoire le scandale des importations de ciment qui avait vu le port de Lagos, au début des années 80, encombré d'une multitude de navires en attente de déchargement du produit des clinkeriers du monde entier pour le meilleur profit de quelques hauts cadres nigériens qui avaient obtenu monopole et subventions et pour le malheur de l'économie nigérienne insusceptible d'absorber ces énormes contingents de ciment.

Attitudes typiquement rentières, surenchère inflationniste quasiment incontrôlable, fluidité public/privé ont caractérisé la nouvelle classe des entrepreneurs nationaux. Cette folle et anarchique course aux opportunités et à l'enrichissement aurait pu avoir quelques effets bénéfiques sur le dynamisme interne de l'économie nigérienne. Cela n'a pas été vérifié car les nouveaux entrepreneurs, non sans rationalité à l'échelle individuelle, ont pris pour habitude d'exporter une grande partie de leur richesse, méfiants qu'ils étaient dans les capacités de l'économie nationale de maintenir leur fortune et dans les chances de stabilité des formations gouvernementales. Ce faisant, suivant un effet de composition bien connu des économistes et que les sociologues désignent par l'expression de prophétie autocréatrice ("self fullfiling prophecy"), ces nouveaux hommes d'affaires ont contribué, avec le repli des cours pétroliers, à précipiter le délabrement de

l'économie nigériane. La forte dévaluation de la monnaie -le Naira-, une des mesures clefs du programme d'ajustement structurel et une politique des changes moins laxiste ont participé à un renversement de tendance : les importations sont devenues plus coûteuses et les exportations de capitaux nationaux paraissent avoir chuté.

Graham Furniss, spécialiste de la culture et de la société hausa, a récemment analysé les dernières oeuvres littéraires nord-nigérianes (romans et poésies) qui se font l'écho des transformations sociales induites par la nouvelle économie pétrolière et l'apparition, au sein de la nation hausa, d'une nouvelle couche d'entrepreneurs opportunistes et arrogants. Cet anthropologue attire notamment notre attention sur la publication, en 1982, du livre Turmin Danya de Sulaiman Ibrahim Katsina qui évoque la montée, avec le boom pétrolier des années soixante-dix, de cette nouvelle catégorie d'entrepreneurs particulièrement rapaces désignés par les termes de "Yan Kwangla" en langue hausa, ce qui signifie littéralement "les gens du contrat" c'est-à-dire tous ceux, industriels, commerçants, transporteurs, prestataires de service qui ont bénéficié des licences, autorisations, marchés administratifs délivrés par les gouvernements, ont réalisé, de ce fait, de formidables affaires et se sont distingués par un enrichissement très rapide et jugé outrancier par la population et beaucoup d'intellectuels. L'engouement pour "les affaires" (ce mot convenant parfaitement bien pour désigner à la fois les entreprises et la nature des relations sur lesquelles elles reposaient) était tel au Nigéria de cette période que, comme le rappelait John Iliffe (1982, p. 67), le gouvernement central dut temporairement interdire "le pantouflage", le passage du secteur public au secteur privé à certaines catégories de hauts fonctionnaires à partir de 1979 (année du retour des civils au pouvoir -de semblables mesures furent prises dans les années soixante-dix au Ghana et en Zambie).

Ces "gens du contrat" sont représentés dans l'oeuvre de Sulaiman Ibrahim Katsina par le personnage littéraire d'Alhaji Gabatari. L'auteur détaille quelques caractéristiques de ces hommes d'affaires, nouveaux, avides et politiquement bien placés, précise les traits saillants de leur personnalité et de leur comportement ainsi que les principaux éléments de leur environnement matériel et de leur richesse domestique. Ils sont propriétaires d'imposants bâtiments, détiennent de nombreux commerces, accumulent des objets précieux, disposent de bureaux opulents. Leurs véhicules sont nombreux et splendides (4). Ils sont entourés d'une cour foisonnante de collaborateurs, d'intermédiaires, de quémandeurs et d'autres gens aussi désœuvrés que fidèles. Ils entretiennent un efficace entretient avec les agents et services des douanes et de la police et organisent avec les divers services officiels d'innombrables "arrangements" qui servent leurs intérêts et ceux de leurs clients. La réussite économique et financière de ces personnages s'est doublée d'un fort et récent prestige social : ils sont devenus indispensables à la validité des nombreuses réunions qui rassemblent gens de la profession ou habitants du quartier. Ces "big men" hausa participent en outre à l'administration de la justice quotidienne ("non officielle" mais combien importante dans la réalité sociale) en pesant sur la solution des conflits entre professionnels, entre civils, entre citoyens et services publics etc.

---

(4) Sur la question des voitures comme "marques" (!) de prestige et élément essentiel de distinction sociale au Nigeria, on consultera Daloz (1990).

Des quartiers jusque-là périphériques aux grandes villes et demeurés des lieux d'habitations populaires ont été rapidement colonisés par ces marchands fortunés qui repoussent dès lors plus loin dans les banlieux interminables les couches sociales déshéritées. Une expression familière caractérise la puissance sociale et politique de ces nouveaux riches : "money talks !". L'argent peut tout. Sulaiman Ibrahim Katsina souligne la suffisance dont font preuve ces entrepreneurs d'un genre nouveau et la morgue avec laquelle ils traitent les petites gens. Derrière le récit romancé il faut bien voir la chronique sociale -que l'expert, Graham Furniss, juge d'autant plus réaliste et efficace dans la dénonciation du "mal" qu'elle emprunte aux procédés symboliques- et l'histoire, finalement, d'une rupture de cette catégorie d'entrepreneurs avec les conditions ordinaires de vie des populations, ce dont s'étaient jusque-là gardés les grands commerçants traditionnels. Ils vivent sous la double protection du luxe et de leur cour. Leur accès est difficile et suppose au préalable que les interlocuteurs et solliciteurs, eux-mêmes à la tête d'une petite armée de collaborateurs et de dépendants, aient efficacement surmonté obstacles, contrôles et sarcasmes de leur cour de fidèles, associés et dépendants.

Turmin Danya, ainsi que le montre bien Graham Furniss, synthétise et explicite un stéréotype parfait de la nouvelle classe d'entrepreneurs, réalité contemporaine du Nigéria pétrolier, édifiée hâtivement sur des pratiques de corruption, toutes sortes de trafics et sur un contrôle serré des réseaux de patronage. L'auteur de ce roman à succès, en contrepoint, met en scène des actes de résistance d'essence populiste, moralisatrice et rédemptrice. "What you don't understand is that if Allah has determined that you will be rich you will be without taking bribes" ("ce que vous ne comprenez pas c'est que si Allah a ordonné que vous soyez riche vous devriez l'être sans recourir aux pots-de-vin") s'exclame Muktari, un des héros du roman, révolté par ces pratiques interlopes si répandues dans le Nigéria contemporain et jugées par lui tellement contraires aux normes sociales traditionnelles hausa (qui imposent solidarité et actes redistributifs) et tellement opposées aux préceptes religieux (qui font un devoir de l'aumône -cf. par exemple l'institution de la "zaka" dans le monde arabo-musulman). Aux pressions oblatives de l'économie sociale réunissant entrepreneurs traditionnels et collectifs familiaux, villageois, urbains etc. se serait substitué depuis peu, chez les entrepreneurs parvenus, arrogance et égoïsme. Par-delà ce roman populaire Graham Furniss identifie de nouveaux et prolifiques courants, au sein d'une poésie hausa toujours aussi vivace, qui dénoncent la corruption et la richesse acquise facilement, la dénaturation qu'elles induisent sur les valeurs de parenté et d'amitié traditionnellement fortes dans la communauté hausa. Les poèmes les plus récents proclament l'indignation devant le principe d'oisiveté et de plaisir qui accompagne la montée en puissance de ces riches entrepreneurs nordistes.

## Chapitre 4

### LES ENTREPRENEURS GHANEENS

L'étude réalisée par Paul Kennedy (1980) sur le milieu des entrepreneurs ghanéens se présente sous deux aspects complémentaires et fort importants. Il s'agit en premier lieu des résultats d'une enquête empirique conduite auprès d'un échantillon de chefs d'entreprises (industriels, commerçants, constructeurs de bâtiments) à Accra et Kumasi, les deux plus importantes villes du pays. Il étudie leurs façons de faire, leurs stratégies d'affaires, les attitudes qu'ils ont manifestées dans le passage du statut d'anciens artisans et commerçants au statut de capitalistes accomplis. Le chercheur s'est intéressé à l'ensemble des déterminations (individuelles et institutionnelles, professionnelles mais aussi civiles et morales etc.) qui ont fait que ces entrepreneurs sont parvenus à s'enrichir et, pour nombre d'entre eux, à "réussir". Il s'attache aussi à analyser leur capacité à mobiliser des énergies diverses, à mettre en place une armature organisationnelle au service de la cause entrepreneuriale. Il décrit minutieusement l'utilisation qu'ils font de larges réseaux de contacts et de relations dans les sphères politiques, administratives, corporatives et qui s'avèrent d'une importance cruciale pour le développement de leurs affaires.

#### Une enquête empirique : l'échantillon d'entrepreneurs

Une grande partie de l'ouvrage est donc consacrée aux réponses, vérifiées, mesurées sur le terrain, apportées à des questions empiriques. Entre autres celles-ci : quelle importance accorder au capital initial et au crédit ultérieur dans l'explication de l'expansion de l'entreprise ? Quelles aptitudes managériales se trouvent mobilisées dans le montage, la survie et la croissance des affaires ? Quels facteurs pèsent sur l'accumulation de capital et quels sont les déterminants de la tendance à la diversification des affaires chez les entrepreneurs ? Quelle importance donner au processus d'innovation ? Quels réseaux sociaux, quelles relations politiques jouent sur la marche de l'entreprise et sur son éventuel succès ? Toutes ces variables permettent-elles d'expliquer, et dans quelle mesure, les différences de résultats entre les entreprises ?

Dans son échantillon d'enquête le chercheur a introduit différentes tailles d'entreprises, depuis les entreprises personnelles à celles employant des apprentis et des salariés (plus d'une centaine pour certaines d'entre elles), différents types d'entreprises également sous l'angle du montant des investissements réalisés et de la nature de l'équipement acquis, des entreprises présentant un large éventail de chiffres d'affaires (sales turnover), enfin des entreprises relevant de plusieurs secteurs d'activités : le secteur manufacturier -dans les branches à forte présence ghanéenne-, le secteur des entreprises du bâtiment ("building contractors") et des établissements de commerce. Outre l'utilisation de la documentation officielle et professionnelle l'analyste a constitué ses données en ayant essentiellement recours à des entretiens avec les entrepreneurs. L'échantillon, construit sur une base aléatoire, comprenait 186 entrepreneurs. Si l'ensemble des informations obtenues et traitées apparaissent sûres, solides et instructives, il faut bien reconnaître que les données financières, éminemment sensibles dans une relation d'enquête avec les entrepreneurs, sont

souvent incomplètes, d'inégale valeur et rendent très difficiles des comparaisons internationales. En outre l'absence d'indicateur d'actualisation financière et la difficulté à établir, dans les années soixante-dix, la valeur réelle du Cedi ghanéen, la monnaie nationale, interdisent d'utiles rapprochements avec les enquêtes conduites dans l'espace francophone et dans la zone franc (avec la Côte-d'Ivoire notamment).

Un des problèmes méthodologiques posés par l'auteur peut se résumer ainsi : comment mesurer les performances des entreprises afin d'identifier ensuite les facteurs de la "réussite" ? Ceci n'est pas une tâche aisée : les petites entreprises, lorsqu'elles en ont, ne recourent qu'à un système rudimentaire de comptabilité (p. 37), et enregistrent incomplètement les transactions financières. Les entrepreneurs en outre ne sont pas forcément au courant de leur situation comptable au jour le jour. Dans les plus grandes entreprises il a été difficile à l'auteur d'obtenir des chiffres précis. Plusieurs entrepreneurs redoutaient que l'enquêteur soit au service du gouvernement et prépare le terrain à une inquisition fiscale. Bien que la taille de l'entreprise ne soit pas un indicateur parfait de réussite, en raison des difficultés précédentes, l'auteur s'est résolu à répartir son échantillon entre petites et grandes entreprises (large and small enterprises) et d'utiliser les deux sous-ensembles ainsi construits comme base des comparaisons qu'il établit à propos de chaque variable analysée.

Dans le secteur manufacturier les firmes ont été ventilées selon deux critères combinés de taille : le nombre d'employés et la valeur de l'investissement en équipement. Cet assemblage a été rendu nécessaire car les firmes varient énormément dans le degré d'intensité du capital et du travail utilisés dans la production. De même les entreprises de construction ont été réparties en fonction de la valeur des machines utilisées étant donné que leurs effectifs de main d'oeuvre varient en permanence selon le rythme conjoncturel des activités. Quant aux affaires commerciales, les entreprises ont été classées elles aussi en deux catégories (grandes et petites) selon le dernier chiffre d'affaires annuel vérifié ou reconstitué par le chercheur. Ce n'est pas le lieu de développer une critique approfondie de cette méthodologie. A partir du moment où l'analyste désire identifier des facteurs de "réussite" entrepreneuriale il lui fallait évidemment trouver des indicateurs commodes et quantifiables pour répartir ses entreprises. L'objectif est louable mais comporte des limites. Pour s'en tenir à un biais possible suggéré par nos propres enquêtes en Côte-d'Ivoire, signalons tout simplement que l'accumulation extensive si courante dans le milieu des affaires en Afrique -et dont la diversification des placements dans de nombreuses affaires par les patrons constitue une sorte de consécration- réduit la pertinence de l'indicateur de taille pour mesurer la "réussite" de l'entreprise. Celle-ci n'est probablement approchable qu'en scrutant l'ensemble des opérations d'investissements, non limitées à la seule entreprise étudiée, effectuées au sein du patrimoine des chefs d'entreprises.

Mais, outre la qualité de l'enquête et la précision des résultats et commentaires, l'étude vaut aussi pour la solidité des questions théoriques par rapport auxquelles l'analyste situe ses travaux ghanéens et par la finesse des postures qu'il propose en réponse à ces considérations abstraites et synthétiques. En outre il adopte une position délibérément critique quant aux approches habituelles du milieu entrepreneurial africain, approches qui véhiculent beaucoup de naïvetés et d'erreurs quand elles ne reviennent pas, tout simplement, à dénier aux Africains une quelconque capacité à créer, gérer et développer de véritables entreprises

économiques. L'auteur fait un sort aux supposées faiblesses ou défaillances des hommes d'affaires du continent noir : il montre l'outrance de ces allégations et, au terme de son enquête, parvient à réhabiliter pleinement l'entrepreneurship africain comme le produit d'une adaptation, souvent réussie, à des conditions socio-économiques particulières et difficiles.

### **Conditions d'émergence d'entrepreneurs capitalistes : position du problème**

L'auteur souligne que le Ghana, depuis maintenant près de deux siècles, fait partie de l'économie capitaliste mondiale et que les conditions posées par Karl Marx dans Le capital pour identifier le passage au capitalisme sont dans ce pays largement réunies : dissolution du système précapitaliste de production et d'échange basé sur l'autoconsommation des communautés villageoises et gouverné par le principe de la réciprocité, disponibilité du capital, possibilité de sa libre formation et de son orientation dans les secteurs de la production, vente de la force de travail juridiquement libre etc.. L'auteur reprend à son compte la distinction opérée par Marx qui ne confondait pas la petite production économique -où les gains retirés de l'activité sont utilisés dans l'achat de biens à valeur d'usage par le producteur en vue de satisfaire ses besoins d'existence- et la production de type capitaliste générant un surplus à partir du travail mobilisé et qui, par le processus de réincorporation d'une partie du profit dans l'activité elle-même, détermine un cycle de production intensif permettant ainsi la réalisation d'une accumulation du capital. Paul Kennedy, à son tour, considère que cette distinction est cruciale dans la mesure où existe et tend même à augmenter une importante proportion des populations urbaines et rurales qui participe à ce secteur de la petite production marchande (économie informelle). L'économie formelle, de son côté, caractérisée par des relations permanentes et de type contractuel entre le travail et le capital (qu'il soit autochtone ou étranger), ne s'est développée que très lentement au Ghana (comme d'ailleurs dans bien d'autres pays) et n'est pas susceptible, en tout état de cause, d'absorber toute la demande d'emploi. La question se pose par conséquent du stade à partir duquel les patrons, artisans, commerçants, manufacturiers deviennent des entrepreneurs capitalistes, le degré à partir duquel ils échappent à la condition de petits producteurs pour remplir le rôle d'acteurs capitalistes.

Paul Kennedy examine le rapport entre l'entrepreneurship et l'opportunité économique, c'est-à-dire les conditions favorables à l'émergence et à la réussite d'entrepreneurs. Quel est le rôle de l'entrepreneurship dans le processus de développement économique ? Est-ce un facteur déterminant ou un facteur déterminé ? Il situe les origines de ce débat dans les analyses de Max Weber sur les relations entre capitalisme et protestantisme dans l'Europe occidentale et associe marxistes, néo-classiques et économistes kéneysiens dans la même vision de l'entrepreneurship en tant que variable dépendante plus qu'en tant que variable indépendante. "Comment une formation sociale donnée, avec ses différents groupes d'intérêts, ses institutions politiques et juridiques, ses structures sociales et ses systèmes de croyance est capable de fournir des conditions favorables à l'émergence d'un capitalisme moderne en générant une armée de réserve de travailleurs, en suscitant un processus d'accumulation du capital lui-même librement disponible, en donnant naissance à un marché pour une production à large échelle ?". Telle est la question dont se saisit l'auteur (p.6) et qu'il argumente dans les chapitres II et VI. Il reconnaît qu'on



dispose à présent d'un bon fonds commun de connaissances ou de schèmes interprétatifs avec d'une part la fraction des travaux de Weber qui a insisté sur la nécessité d'orientations culturelles conduisant à l'apparition d'un comportement rationnel, économiquement calculateur et, d'autre part, les autres analyses wébériennes et marxiennes qui montrent toute l'importance des prérequis institutionnels dans le passage au capitalisme moderne.

Rappelons brièvement les préconditions identifiées par Max Weber (dans L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme et dans Economie et société) : un marché libre du travail; un marché des biens et services (incluant la terre et l'argent), achetés et vendus sans restriction; un corps de réglementation permettant la prévisibilité et la calculabilité par l'opérateur économique. De son côté Marx a insisté sur les facteurs (et symétriquement les obstacles) qui rendent possible l'appropriation des surplus dans les sociétés précapitalistes où ont pu régner le régime esclavagiste, la propriété collective de la terre, des systèmes de corporations professionnelles etc., de même qu'il a mis en évidence les mécanismes de développement des potentiels de production et qui conditionnent tout autant l'émergence spécifique du capitalisme (modification des relations de propriété, organisation particulière de la production etc.).

Quant à la question de savoir si l'entrepreneurship doit être saisi comme un facteur déterminant ou déterminé ("as a push or pull factor"), il doit être clair, précise Paul Kennedy, qu'on n'a jamais nullement constaté le passage à un capitalisme de type moderne dans l'espace d'une seule génération, sur la seule base de l'existence de groupes aptes aux affaires, fussent-ils particulièrement dynamiques. On ajoutera ici que l'étude de MacGaffey sur les Nande du Zaïre paraît contredire ce point. En réalité on peut tout aussi bien se demander si leur cas exceptionnel ne met pas en lumière la généralité (mais non l'exclusivité) de la situation décrite par Kennedy. On pourrait au surplus s'interroger sur la nature réelle du capitalisme dans les affaires développées par les Nande : si l'anthropologue qui les a observés a raison de voir en eux de véritables entrepreneurs, bien des questions demeurent sans réponses précises quant à leur comportement et leur ethos économique et quant à la logique capitaliste qu'ils semblent poursuivre.

Pour en revenir à l'étude présentée ici Paul Kennedy, à l'appui de sa proposition, fait allusion au cas de l'Angleterre, historiquement première nation industrielle, qui montre d'évidence que la transition au capitalisme industriel s'est réalisée à partir de la lutte d'intérêts de classes déjà bien différenciées et d'une variété de groupes entrepreneuriaux. De même le gouvernement a joué son rôle en formulant des politiques publiques favorables à des groupes en vue par exemple de l'exploitation du commerce international, de l'établissement de monopoles coloniaux etc. Cette intervention de l'Etat a pu donner un avantage décisif aux groupes entrepreneuriaux anglais sur les milieux d'affaires d'autres pays. La remarque générale de Paul Kennedy est donc heureusement précisée ici : le domaine industriel et manufacturier est celui qui réclame la plus longue durée d'investissements de tous ordres (financiers mais aussi humains, cognitifs, organisationnels etc.) et celui où les apprentissages se réalisent souvent sur plusieurs générations. Il en va différemment dans le secteur strictement commercial où l'ampleur des mises de fonds, l'horizon temporel de rentabilité du capital investi, les savoirs-faire techniques sont de moindre

importance et n'exigent pas forcément ces patientes accumulations dynastiques ou intergénérationnelles.

Un autre important problème examiné est celui de la "culture du capitalisme" soit l'ensemble des attitudes rationnelles, calculatrices, disciplinées, qui sont orientées vers la poursuite du gain économique et l'accomplissement du métier d'entrepreneur. Ces dispositions, sous une forme ou sous une autre, sont vérifiées dans toutes les sociétés qui ont connu un haut degré de développement économique. Mais seuls, souligne Paul Kennedy (pp. 7 et s.), les entrepreneurs privés qui ont historiquement été les pionniers de cette démarche économique, qui ont orienté l'action économique dans cette direction capitaliste ont fait montre de ces propensions dans des milieux sociaux qui ne valorisaient pas ces attitudes ou dans lesquels ces attitudes n'étaient pas dominantes. Néanmoins ces qualités ont été démontrées par d'autres groupes (entrepreneurs d'Etat, directeurs d'établissements, artisans, techniciens, administrateurs etc.) en dehors même du groupe plus restreint des "capitaines d'industrie" et autres patrons d'ateliers et de manufactures.

Se pose la question de savoir comment émergent ces nouvelles attitudes, ces nouvelles orientations de l'activité de production et d'échange. On a pu mettre en avant, dans l'apparition et l'expansion d'une rationalité économique, du travail particulier accompli par les entrepreneurs pionniers et modernisateurs, du travail également des idéologies et des croyances religieuses sous-tendant la culture du capitalisme, de la posture proche d'une rupture d'ordre révolutionnaire avec d'anciennes normes insusceptibles de produire le système capitaliste etc.. Mais ce stock culturel forgé par un groupe donné ou par toute une société dans certaines circonstances favorables doit, selon Paul Kennedy, bien davantage être appréhendé comme réalisé par tout un long processus de répétition, d'accumulation jour après jour d'expériences, de décisions, d'arbitrages entre plusieurs orientations divergentes, d'interaction permanente entre contraintes et opportunités liées à l'environnement dans lequel naissent et se développent les entreprises capitalistes (pp. 8 et s.). Cette cristallisation de principes, de préceptes et de modèles de conduite transmis de génération en génération a été indiscutablement à l'oeuvre, remarque l'auteur, chez les hommes d'affaires du Ghana (chapitre VI). Finalement se pose la question de savoir si, et dans quelle mesure, l'arrière-plan social et les origines de classe d'un groupe d'entrepreneurs donné ont affecté son aptitude, son habileté à entrer, survivre et obtenir des succès dans la vie des affaires.

### **Les effets relatifs de la dépendance et de la subordination du capital africain**

Au sujet des contraintes qui pèsent sur l'émergence des milieux entrepreneuriaux, Paul Kennedy a raison de rappeler que la littérature a davantage insisté sur les faiblesses que sur la force des hommes d'affaires africains. On a aussi avancé le fait que les groupes entrepreneuriaux autochtones n'agissent pas comme une vraie bourgeoisie industrielle comparable à ce qu'on a vu dans l'histoire économique de l'Occident. Ce point de vue, note le chercheur, est partagé aussi bien par les auteurs marxistes que néo-marxistes et libéraux. Ce sont là lieux communs à propos des hommes d'affaires de l'Afrique noire en général et du Ghana en particulier. Il y a une sorte de ligue conservatrice d'économistes qui insistent sur les différences de comportements avec les pays hautement développés. Les néo-

marxistes, de leur côté, mettent l'accent sur la vulnérabilité des entrepreneurs africains face au capital étranger dominant. Il en résulterait chez eux une position fondamentalement dépendante vis à vis des firmes étrangères et des gouvernements. "On critique habituellement les hommes d'affaires ghanéens pour leur médiocre gestion technique, administrative et financière. Leurs entreprises sont jugées inefficaces du point de vue de la productivité du travail, la pleine utilisation de la capacité de production, la sécurité des marchés et débouchés. Les profits sont dilapidés dans la consommation somptuaire, voire extravagante, de voitures, l'entretien de maîtresses, la poursuite d'activités de loisirs; les hommes d'affaires seraient incapables de résister aux ou de contrôler les demandes excessives de la parentèle, à la fois en termes de temps et d'argent" (pp. 8 et 9). Autres indicateurs de faiblesse souvent dénoncés dans la littérature sur les entrepreneurs africains : "the establishment of viable and expanding firms is supposedly held back by the unwillingness of private entrepreneurs to trust either potential partners and shareholders -thereby securing a larger pool of capital and skill- or able subordinates to whom responsibility might otherwise be delegated" (p. 9).

Les critiques néo-marxistes ont porté sur des points complémentaires. Arrighi (1973) et Amin (1973) avaient avancé que les activités des hommes d'affaires africains étaient nécessairement confinées aux secteurs de l'agriculture et du commerce. Et, dans ce dernier secteur, ces hommes étaient présentés comme des intermédiaires, participants d'une "bourgeoisie de l'import-export" dont les profits sont liés aux services rendus aux intérêts d'industriels étrangers (thèse de la bourgeoisie compradore). Et quand existe une industrie locale celle-ci est considérée par ces analystes comme contrôlée en fait soit par les gouvernements soit par des auxiliaires des multinationales. Paul Kennedy évoque bien évidemment les travaux de C. Leys (1975), analyste bien connu qui réduisait les seules opportunités de profits des entrepreneurs nationaux à la situation de collaboration avec les firmes étrangères -sous forme de partenariat officiel ou par l'utilisation de prête-noms- rendue formellement nécessaire par la législation relative à l'indigénisation du capital ou encore comme résultat d'activités accessoires distribuées par ces firmes étrangères à des sous-traitants nationaux (transporteurs, services de relations publiques etc.). Les observations de Leys étaient fondées sur l'expérience kényane. En outre étant donné que les industries les plus lucratives et les meilleures opportunités sont accaparées par les firmes étrangères toujours bien placées, les entrepreneurs locaux ne peuvent espérer trouver leur place qu'en sollicitant le gouvernement pour obtenir protection réglementaire et autres aides en ayant recours au patronage politique pour accéder aux marchés publics et autres avantages. Ce faisant ces entrepreneurs deviennent, comme l'avait noté Gavin Williams (1970) des "capitalistes bureaucratiques" dont l'aptitude à réaliser des profits dans les affaires dépendent de l'accès aux privilèges monopolistiques détenus et délivrés par la bureaucratie publique (p. 9).

Paul Kennedy (p. 10) accorde une certaine validité à ces analyses critiques. Mais il apporte beaucoup de nuances tirées de l'observation qu'il fait du monde ghanéen des affaires et de ses enquêtes de terrain. En premier lieu la faiblesse des entrepreneurs locaux a été sans doute exagérée. Une focalisation s'est faite en ce domaine sur quelques cas extrêmes et pas forcément représentatifs. Ensuite il n'est pas évident que les attitudes décrites comme incompatibles avec le succès dans les affaires le soient aussi réellement. Enfin, nous dit Kennedy avec beaucoup de justesse, il ne sert à rien d'avancer des vulnérabilités (réelles ou supposées) des

entrepreneurs nationaux si l'on ne restitue pas, dans le même temps, les conditions dans lesquelles ils exercent leur activité. Ainsi en saura-t-on davantage sur la non-coïncidence entre les exigences avancées par les économistes sur la base des expériences occidentales avec des situations africaines telles qu'elles se présentent concrètement.

Les difficultés auxquelles se heurtent les entrepreneurs africains en général et ghanéens en particulier ne sont pas minces. Ils doivent évoluer dans un environnement économique qui ne leur est pas très favorable. Mais la trame de ces obstacles n'est pas si serrée qu'elle ne puisse laisser passer quelques opportunités et quelques chances dont certains entrepreneurs ont su se saisir. Parmi ces difficultés examinons d'un peu plus près celles évoquées en premier lieu par Kennedy (pp. 10 à 16) à savoir le problème du sous-développement et de la dépendance économique, bien connu après les travaux des théoriciens dépendantistes et structuralistes (Baran, Dos Santos, Frank, Amin etc.). Le centre se développe au détriment de la périphérie, la croissance des pays riches est auto-entretenu, l'accumulation des richesses se réalise au centre et celle s'effectuant à la périphérie n'est pas susceptible de bouleverser l'économie nationale et de la rendre autonome (les économies nationales y sont basées sur des cultures d'exportation, les demandes des riches autochtones portent sur des biens de consommation importés etc.). L'échange inégal, le développement du sous-développement etc. réduisent d'autant ou délimitent strictement ou subordonnent l'espace d'un entrepreneurship national. Il ne peut dès lors qu'occuper des positions subordonnées et intersticielles. Les opportunités d'expansion profitable sont limitées dans le marché intérieur.

Le Ghana de N'Krumah (p. 15) représente la plus fameuse tentative de rompre avec cette logique du sous-développement et de la dépendance. L'"Osagyefo" essaya d'abandonner une économie basée sur l'exportation de produits agricoles en une économie diversifiée et ayant une industrie solide produisant aussi bien pour le marché domestique que pour l'exportation. Dans cette voie le gouvernement ghanéen s'est alors heurté à des facteurs contraignants liés à une économie non maîtresse de son devenir propre : nécessité d'emprunts financiers extérieurs à des taux peu favorables; inflation liée à l'endettement interne et externe de l'Etat et à la raréfaction des produits alimentaires essentiels dans une période caractérisée par l'arrivée dans les villes de populations importantes à la recherche d'un emploi; besoins de technologie et de savoir-faire dans les pays capitalistes et communistes; chute des cours du cacao, principale richesse du pays; problèmes organisationnels et techniques d'installation d'une industrie d'import-substitution etc.. La dépendance technique, matérielle, intellectuelle du Ghana vis à vis de l'extérieur n'en était pas réduite pour autant.

En outre la situation subordonnée du capital local par rapport au capital étranger induit une position de faiblesse des hommes d'affaires africains. S'appuyant sur des travaux antérieurs de Hopkins (1973) Paul Kennedy montre que la période qui suivit la fin du commerce d'esclave (19e siècle), fut favorable au petit commerce (huile de palme, arachide etc.) et aux entrepreneurs locaux. Succéda une nouvelle période où de nombreux entrepreneurs autochtones, s'ils n'avaient pas disparu entretemps disparu (sous l'effet d'une baisse des termes de l'échange et d'une chute des cours des produits de cultures pérennes et également sous l'effet discriminatoire à l'égard des Africains du cartel des compagnies maritimes coloniales) n'ont survécu

désormais qu'en tant qu'agents des firmes européennes (traitants pour le cacao, petits commerçants...). Ce fut une phase de relatif déclin des marchands africains qui contrastait avec la prospérité des firmes européennes qui pratiquaient l'éviction ou l'intégration/soumission des entrepreneurs africains.

Par la suite cependant des hommes d'affaires ghanéens ont réussi dans plusieurs entreprises industrielles et commerciales après le second conflit mondial. Jusque dans les années soixante-dix ils ont continué à exercer en subordonnés et souffraient de sévères désavantages par rapport aux firmes européennes. Les intérêts européens étaient encore très puissants et la politique économique des années cinquante qui leur a été moins favorable ne les pas évincés pour autant. Ils surent répondre par un plus haut degré de technicité dans les industries manufacturières, ce que les Ghanéens ne pouvaient faire. Paul Kenney signale (p. 17) qu'une thèse de P. Garlick (The Ghanaian Entrepreneur, London University, 1962, non publiée) a montré la laborieuse et humble ascension de ces entrepreneurs africains après un long processus intergénérationnel d'accumulation du capital dans un certain nombre d'activités (tailleurs, fabricants de chaussures, etc.). Certains ont pu alors investir dans le commerce et éventuellement dans l'industrie. D'autres ont commencé comme artisans dans les années quarante, sont devenus, dans les années cinquante, des agents importateurs de manufacturiers européens. Certains d'entre eux ont pu accumuler du capital, de l'expérience, du savoir-faire, des relations pour monter par la suite leurs propres affaires industrielles ou commerciales. Ces associations au capital étranger ont donc été aussi des occasions d'apprentissage aux affaires (connaissance des équipements, des données techniques et commerciales, des réseaux de relations etc.). Un second groupe d'entrepreneurs ont su également saisir leur chance dans les années cinquante et soixante au Ghana et concurrencer efficacement les intérêts des compagnies européennes et américaines : les Libanaises et les Indiens qui se sont montrés, bien que disposant de capitaux moins importants que les occidentaux, à leur avantage par rapport aux hommes d'affaires ghanéens : ils avaient de l'expérience industrielle et commerciale, mais aussi financière qui leur ouvrait les guichets des banques et les marchés publics.

Reprenant les travaux de P. Marris (1968), Paul Kennedy (pp. 18 et 19) relève un autre terrain de handicaps : les Africains pouvaient seulement maîtriser le monde social qui leur était familier du point de vue des normes, des valeurs, des relations etc. Ils n'étaient pas coutumiers du langage, des valeurs, des techniques (par ex. celles du commerce moderne) et des modèles de comportement qui prévalent dans les allées du pouvoir d'Etat, des milieux de la finance, du commerce international. Ainsi n'appartenaient-ils pas, par exemple, aux réseaux sociaux informels et autres clubs dont la fonction était de faciliter et de renforcer les relations d'affaires et si répandus dans les milieux coloniaux (Marris p. 33). Il en résultait des discontinuités entre l'univers social qui encadrait la vie de l'entrepreneur africain et l'univers économique "moderne" dans lequel se décidait ou non son succès, sa prospérité. Tout ceci avait pour effet de construire un cercle vicieux, difficilement contournable : manquaient aux opérateurs africains, du fait de cette segmentation sociale et culturelle, des contacts, des marchés, des informations, l'expérience commerciale et le capital dont ils avaient besoin pour surmonter leur handicap par rapport aux firmes étrangères. Les transactions dans lesquelles ils pouvaient s'engager et qui étaient fondées sur le champ des relations sociales avec lequel ils étaient familiers correspondaient donc à un marché de type local, sans plus. Les opportunités de



profits en étaient d'autant réduites. Paul Kennedy, dans le chapitre V, montre cependant qu'en dépit de ces handicaps plusieurs entrepreneurs ghanéens ont "réussi" : pour ce faire ils ont su surmonter progressivement cet isolement en établissant des connexions à l'échelle internationale.

L'analyste note également (pp. 19 et 20) que beaucoup d'hommes d'affaires ghanéens dans les années soixante exerçaient à la frontière entre le monde foisonnant de la petite production marchande rurale ou urbaine et le monde des entreprises capitalistes modernes et qu'une fraction de ceux qui sont devenus des hommes d'affaires se sont en fait arrachés au statut de petits producteurs par leurs efforts, leur intelligence, leur savoir-faire etc.. Il observe un changement dans les années soixante-dix : les entrepreneurs ghanéens désormais provenaient non pas du petit commerce et des ateliers artisanaux mais d'emplois dans le secteur moderne, des services publics et des directions d'entreprises modernes, c'est-à-dire sans disposer d'antécédents entrepreneuriaux. Ce point vient réduire quelque peu la différence observée par John Iliffe entre les entrepreneurs de l'ouest africain et ceux de l'Afrique orientale et australe. La remarque vaut aussi pour la Côte-d'Ivoire : les couches les plus récentes d'entrepreneurs ne sont pas issues de vieilles lignées entrepreneuriales; les "nouveaux" chefs d'entreprises responsables de firmes de la classe des PME du secteur moderne ont suivi une scolarisation avancée et ont la plupart du temps transité par des emplois dans de grandes entreprises.

### **Précarité de l'environnement politique, économique et administratif**

L'environnement politique s'est révélé être une sérieuse difficulté à laquelle se sont heurtés les entrepreneurs ghanéens. L'auteur rappelle (pp. 20 et s.) les conditions de passage du pays à l'indépendance, les luttes politiques et la succession des équipes au pouvoir depuis 1957. Il est sûr que les divisions politiques (entre personnalités, entre groupes d'intérêts) ont eu des effets sur la fortune des entrepreneurs dans la mesure où il n'a jamais fait de doute que la prospérité en affaires a toujours dépendu des allégeances politiques et de la capacité à obtenir des aides gouvernementales.

Une politique d'aide à l'entreprise nationale s'est mise en place dès 1954 avec le lancement du "Small loans scheme to provide machinery on credit" et du "Guarantee Corporation" (short term loan facilities). En revanche la politique des banques en matière de crédit étaient très conservatrice. Mais les dispositifs officiels s'avéraient coûteux. En 1957 des groupes d'intérêts (réunissant des députés et des hommes d'affaires) se sont formés pour réclamer du gouvernement N'Krumah qu'il restreigne le taux d'immigration dans le pays et réserve certains secteurs aux seuls ghanéens. Ils ne sont pas parvenus à obtenir pleine satisfaction. En réalité le taux d'installation étrangère augmentera, la politique du gouvernement N'Krumah étant favorable à des exemptions fiscales et à des subventions en vue d'encourager des investissements extérieurs au Ghana. Le seul secteur réservé aux nationaux et officiellement aidé fut celui des entreprises de bâtiment ("building contractors"). Synthétisant un ensemble d'analyses réalisées sur cette période Paul Kennedy avance que ces faits correspondaient à une politique délibérée du gouvernement socialisant de N'Krumah : sa résistance aux demandes d'aides des hommes d'affaires nationaux provenait du fait que le leader ghanéen n'avait nulle intention d'encourager



sérieusement la formation d'un groupe social et professionnel qui risquerait devenir un rival à sa propre faction dans l'exercice du pouvoir et dans les opportunités d'enrichissement (p. 21).

Après 1960 le principal souci économique du gouvernement fut de construire un solide secteur public. De nombreuses entreprises d'Etat sont alors créées (assurances, navigation, construction, commerce etc.). Elles s'opposent de fait aux intérêts des entrepreneurs privés nationaux. La chute des cours du cacao et l'augmentation de la dette externe provoquèrent de sérieuses difficultés auxquelles il fut répondu par des restrictions aux importations, ce qui favorisait encore davantage le secteur économique public. En 1966 ce fut le coup d'Etat militaire et la chute de Kwame N'Krumah. Les hommes d'affaires nationaux obtinrent progressivement les faveurs officielles (ouverture du crédit bancaire, réduction des monopoles publics). Ils s'organisèrent mieux et des leaders parmi eux commencèrent à émerger. En juillet 1968 fut publié le décret sur la "Promotion of Ghanaian Business Enterprises" qui interdisait de nouvelles installations étrangères dans le commerce de gros et de détail, dans le secteur des taxis etc., et qui fixait des seuils de chiffres d'affaires en dessous desquels l'exclusivité des activités était réservée aux Ghanéens.

Changement de régime en 1969 : le pouvoir est remis à un gouvernement civil dirigé par le Docteur Busia. Il prend une série de mesures favorables aux petits entrepreneurs nationaux et un "Aliens Compliance Order" conduit à l'expulsion en quelques mois de plus de 100.000 étrangers. Parmi eux figuraient beaucoup de Nigériens s'adonnant au petit commerce et à l'artisanat. Cet exode forcé constitua une importante aide aux entrepreneurs locaux. En 1970 le "Ghana Business Promotion Act" étend et renforce la législation de 1968 qui leur est favorable (réduction des délais d'expulsion des étrangers, fixation à un an du délai pour que les activités dans les secteurs suivants soient réservées aux nationaux : banques, imprimeries, acheteurs de produits, publicité, transports, cimenteries etc.). Dans le même temps sont mis au point des dispositifs de crédits très favorables en vue du rachat des affaires des étrangers (facilités, offre de garanties des prêts, subventions publiques). Ces mesures furent brutales : ainsi, par exemple, nombre d'entreprises étrangères non vendues dans les délais légaux furent saisies par le gouvernement. La libéralisation des importations et la chute en 1970 des cours mondiaux du cacao ont mis à mal la balance des paiements. L'austérité s'imposa (réduction des licences d'importation, réduction des quantités importables etc.). Un second gouvernement militaire prend le pouvoir en 1972 sans modifier sensiblement la situation des entrepreneurs.

L'environnement économique, social et administratif (pp. 26 et s.), par sa précarité et sa variabilité, représente une difficulté pour les hommes d'affaires africains au moins aussi importante, selon Paul Kennedy, que le manque de capitaux dont ils se plaignent tant. Il souscrit aux observations de Schatz (1963 et 1965) qui insistait sur l'absence ou l'inadéquation des structures institutionnelles à la situation de l'entreprise africaine. Difficulté d'accéder à des équipements appropriés (information, conditions d'achat, utilisation correcte etc.), de s'entourer de personnel compétent, de régler les problèmes d'organisation, de financement, de technique, de vente etc (p. 27). Les fluctuations des prix des matières premières nécessaires à la production, l'irrégularité de l'approvisionnement, la faiblesse ou la rupture des infrastructures de transport, de communication, d'énergie etc. ajoutent encore aux

difficultés. L'absence d'incitations fiscales aux investissements, l'absence d'institutions de crédit adaptées aux besoins de entreprises et notamment celles du secteur industriel sur les deux plans de la trésorerie et du financement à long terme, problème sur lequel insistait déjà Hoselitz (1965, pp. 90 et s.) complètent la palette des handicaps.

L'environnement social et administratif est tout aussi crucial. Inspirés par les observations pionnières de Max Weber, beaucoup d'auteurs ont noté combien l'éventuelle "réussite" des entrepreneurs dépend de certaines conditions politiques : gouvernement et administration doivent mettre en place et maintenir la loi et l'ordre et fournir une armature institutionnelle pour garantir le bon déroulement des transactions aux plans intérieur et international. Cela signifie entre autres que "les hommes d'affaires ont besoin que la sûreté et l'authenticité de leurs contrats, de leurs relations et de leurs propriétés soient officiellement reconnues et assurées, protégées par l'Etat à travers tout le dispositif bureaucratique des institutions et des réglementations" (p. 27) et que les fonctionnaires et les politiciens eux-mêmes agissent conformément à l'esprit des lois dans un esprit d'équité et non plus d'arbitraire.

Or, parmi les problèmes des pays en développement figure celui de structures sociales incomplètement différenciées (p. 27), en dépit des emprunts et influences occidentales dans les formes étatiques. F. Riggs (1964) qui a, l'un des premiers, travaillé dans cette perspective d'une relative indifférenciation avait relevé que dans un système social affecté par cette caractéristique, les structures que constituent l'économie, la famille, la politique, la religion, l'ethnicité etc. ne fonctionnent pas de façon autonome et sont, continuellement, en étroite interdépendance. Si vie politique et action administrative sont, par exemple, formellement et constitutionnellement séparées, en pratique il n'en est absolument rien. En réalité l'élite politique, à partir du contrôle qu'elle opère sur les ressources centrales de l'Etat, tend à dominer l'ensemble du système social. De son côté, et mieux connu du public francophone, Georges Balandier (1969) relevait l'imbrication dynamique, dans les jeunes Etats africains, des positions de pouvoir, de prestige et de richesse : "la participation au pouvoir (...) donne une emprise sur l'économie, beaucoup plus que l'inverse" (...) "le jeune Etat national a des incidences comparables à celles de l'Etat traditionnel puisque la position par rapport à l'appareil étatique détermine encore le statut social, la forme de la relation à l'économie et la puissance matérielle" (pp. 197-198). Souscrivant à une telle interprétation du fonctionnement des scènes sociales, politiques et économiques africaines, Paul Kennedy a cette excellente formule : "power is the base value and can be turned into wealth more readily than wealth can be turned into power" (p. 28). Politiciens et bureaucrates imposent leurs intérêts cependant que d'autres groupes sont trop faibles pour asseoir leur autonomie et résister à la logique politique et aux pratiques du gouvernement.

Imprévisibilité du comportement des bureaucrates publics, interférence de l'élite politique, nécessité d'accéder aux opportunités et protections délivrées par l'Etat etc. : au Ghana beaucoup de petites entreprises sont moins bien placées que des firmes étrangères pour contourner ces difficultés. Les entrepreneurs en sont réduits, pour limiter les effets de ces incertitudes, à tenter d'obtenir des gains rapides et à négliger les investissements de long terme. Ils sont en effet particulièrement

vulnérables aux changements politiques et aux réorientations des actions administratives dans un pays à l'histoire gouvernementale postcoloniale fort agitée.

Finalement ces dimensions sociales et culturelles au sein desquelles s'exerce l'activité économique et en quoi Paul Kennedy persiste à voir, peut-être un peu trop nettement, une survivance de modèles et de valeurs pré-capitalistes, sont importantes mais délicates à saisir, identifier, évaluer, mesurer. Elles ne sont pas quantifiables comme d'autres variables alors qu'elles pèsent sur le sens et sur la nature de l'activité des entrepreneurs. Il est clair en outre que dans un pays comme le Ghana d'une part les diverses insécurités et incertitudes déjà évoquées, d'autre part ces dimensions sociales et culturelles, se renforcent mutuellement. Pas au point cependant d'entamer la force du slogan populaire, en vigueur également au Nigéria du "being your own boss" que les maigres salaires obtenus dans les entreprises modernes (d'Etat ou étrangères) et les difficultés de la vie urbaine valorisent en permanence par contrecoup.

### **Le financement des entreprises**

Au titre des principaux résultats empiriques de cette enquête, observons que le chercheur a tenté de mesurer la relation entre le montant du capital et la durée dans les affaires (pp. 39-42). Deux tiers des enquêtés ont manqué de fonds initiaux, qui est le principal problème évoqué par les entrepreneurs, avant même l'obtention des autorisations d'importation des matières premières nécessaires à la fabrication dans un pays où pourtant ces autorisations n'étaient pas aisément délivrées ! Quant au montant de l'investissement initial en relation avec le succès de l'entreprise (entendu au sens retenu par l'auteur) on relève que 44% des grands entrepreneurs avaient réalisé une mise de départ égale ou inférieure à 200 Cedi, 35% de cette catégorie avaient réalisé une mise de départ située entre 201 et 4000 Cedi, cependant que 21% avaient initialement investi plus de 4000 Cedi. Chez les petits entrepreneurs les résultats, pour les mêmes classes d'investissement, étaient respectivement de 50%, 44% et 6%. Le montant de l'investissement de départ semble donc être un élément de la "réussite" de l'entreprise.

Cependant on ne cachera pas le raisonnement quelque peu tautologique auquel est forcément conduit le chercheur, pour la raison de méthode explicitée plus haut : le succès est mesuré à la taille, or celle-ci est en partie (outre l'ampleur du volume d'affaires traitées progressivement) directement liée au volume de l'investissement initial. Comme, par ailleurs, le facteur temps n'est pas très bien pris en compte sur ce point précis (alors pourtant que 43% des entreprises de l'échantillon ont été créées depuis moins de 10 ans au moment de l'enquête) on arrive à ce paradoxe peu maîtrisé par le chercheur : l'entrepreneur qui aurait apporté dès le départ de son affaire, et récemment, beaucoup de capitaux et embauché une importante main d'oeuvre serait nécessairement classé dans le sous-ensemble des grandes entreprises, donc dans la catégorie "réussite" sans que ces indicateurs de taille reflètent une trajectoire économique exprimant véritablement un succès dans les affaires. Enfin l'auteur apporte d'utiles précisions et de fortes nuances selon les types d'activités considérées. On apprend que les entreprises de bâtiment ont commencé avec des investissements importants, que le montant moyen des investissements initiaux étaient comparativement beaucoup plus faible dans le secteur manufacturier et que les commerçants, sous ce rapport, occupent une position intermédiaire.

On peut rapidement rapprocher les résultats de Paul Kennedy au Ghana de ceux obtenus par B. Lootvoet (1988, pp. 258-272) en Côte-d'Ivoire : analysant les relations entre la réussite (mesurée en termes de chiffres d'affaires et de revenus nets) et un certain nombre de variables (investissements, âge, ancienneté d'installation, niveau scolaire, formation par l'apprentissage, antécédents professionnels), Lootvoet concluait sur "les déterminants incertains de la réussite", l'analyse des croisements de variables faisant apparaître de fortes dispersions des effectifs sur l'ensemble des classes construites.

De son côté Paul Kennedy établit (pp. 43 et s.) qu'une corrélation significative existe entre d'une part l'ancienneté de l'entreprise et d'autre part sa taille : 66% des grandes entreprises ont été montées depuis plus de 10 ans alors que ce chiffre tombe à 48% pour les petites firmes. L'effet temps sur la taille des entreprises est inégalement réparti selon les secteurs considérés : si les tendances sont à peu près les mêmes s'agissant des manufactures et des entreprises de construction, l'influence de l'ancienneté de l'affaire est beaucoup plus manifeste sur la taille des commerces.

Concernant les principales sources des fonds de départ (pp. 48 et s.) : nous apprenons que, toutes entreprises et secteurs confondus, l'épargne personnelle est à l'origine de 55% des entreprises, les aides ou prêts familiaux à l'origine de 33% des affaires, les banques et les autres sources de prêts (anciens employeurs, avances des consommateurs etc.) de 12%. Quant au capital de croissance de l'entreprise (investissements complémentaires en équipement), il provient pour 55% des entreprises des réinvestissements opérés dans l'affaire (sans varier notablement en fonction de la taille de l'entreprise), pour 24% de prêts commerciaux (à raison de 31% pour les grandes entreprises et 14% pour les petites), pour 21% de l'épargne personnelle ou familiale (à raison de 15% pour les grandes entreprises et de 30% pour les petites).

Par comparaison avec la Côte-d'Ivoire relevons que dans les enquêtes de Lootvoet (1988, pp. 197 et s.) et pour ce qui concerne les investissements de départ les dons concernaient 29% de l'échantillon d'entrepreneurs, les prêts 8%, l'épargne personnelle 36%, le reste étant une combinaison entre deux ou trois de ces sources de financement. Nos propres enquêtes en Côte-d'Ivoire, à Toumodi (ville de l'intérieur) et à Abidjan (la capitale économique) révélaient que les sources du financement initial étaient représentées par les dons à hauteur de 18%, les prêts à hauteur de 19% et l'épargne personnelle à hauteur de 55% à Toumodi et 37% à Abidjan. On notera donc que, dans les deux pays voisins, le capital de départ mobilise de hauts niveaux d'épargne personnelle antérieurement accumulée dans d'autres emplois et activités et que les prêts bancaires (noyés dans l'ensemble de la catégorie "prêts") ne représentent qu'une fraction tout à fait négligeable des montants initiaux.

Pour ce qui concerne les investissements complémentaires réalisés au cours de l'activité il apparaît que pour l'ensemble des enquêtes conduites en Côte-d'Ivoire et au Ghana les réinvestissements des bénéficiaires sont primordiaux, conclusion qui vient infléchir grandement des idées aussi répandues que fausses concernant la prétendue évasion financière à laquelle se livrerait les entrepreneurs africains.

Il ressort de l'ensemble des données traitées par Paul Kennedy que le volume du capital initial, l'accès aux prêts bancaires, les chances d'établir des échanges à l'extérieur du pays varient positivement et assez manifestement en fonction de l'ancienneté de l'entreprise. On relèvera également l'importance du réinvestissement pour faire face aux problèmes financiers liés au cycle de croissance de l'entreprise, l'accumulation dans le temps finissant par compenser chez beaucoup d'entrepreneurs les handicaps initiaux dans le domaine du capital. Il reste que, selon cette étude, le facteur le plus discriminant pour expliquer les "succès" des entrepreneurs est le volume des fonds ("volume of assets") disponibles par les entrepreneurs dès le départ de leurs affaires. Une autre variable apparaît importante : il s'agit de la période d'installation, les soubresauts de la vie politique et économique ghanéenne ayant eu une évidente influence sur le sort des décisions et des orientations des entrepreneurs.

### L'innovation et l'organisation des entreprises

Dès l'introduction Paul Kennedy tentait de définir le comportement entrepreneurial, d'identifier un ensemble d'attributs caractéristiques des hommes d'affaires, des patrons. Il rappelle l'oeuvre pionnière de Joseph Schumpeter (moins la théorie de l'entrepreneur qu'il a synthétisée dans son fameux Capitalisme, socialisme et démocratie que celle qu'il avait auparavant développée dans une oeuvre peu connue du public francophone : Théorie de l'évolution économique, Paris, Dalloz, 1934 -1ère édition 1912), qui, parallèlement à la prise de risque et à la capacité de conduire des affaires, mettait l'accent sur l'importance de l'innovation pouvant être entendue au sens large de mise en oeuvre de nouvelles combinaisons de facteurs dans les sphères de la production et du commerce. Reprenant en détail cette question introductive dans le chapitre V du livre, Paul Kennedy doute que cette disposition à l'innovation, dans le contexte des sociétés et des économies du tiers monde, soit un attribut instituant et discriminant. L'auteur, infléchissant l'oeuvre schumpeterienne, met plutôt en avant les capacités à organiser l'activité, à coordonner l'action des collaborateurs et employés, à mobiliser un ensemble de ressources techniques, financières, humaines. Il conclut ce premier point sur l'absence d'un accord général quant aux caractéristiques de l'entrepreneurship, celles-ci devant être référées en permanence aux contextes sociaux, économiques, culturels et politiques où prend naissance l'acte d'entreprendre.

Paul Kennedy prend donc de sérieuses distances avec la notion d'innovation (dans le domaine des procédés, des produits, des marchés, de l'organisation, de la commercialisation etc.), si centrale dans l'oeuvre schumpeterienne. Cette conception ne lui apparaît pas réaliste dans le contexte africain, l'insistance mise sur l'innovation ayant pour effet de négliger les contraintes et les raretés qui pèsent sur l'entrepreneur. Ceci étant, et les limites de cette notion étant enregistrées, le rapport à l'innovation ainsi que du reste la prise de risque sont extrêmement variés selon les entreprises étudiées. La palette est très large depuis l'entrepreneur qui conçoit l'idée à celui qui le premier produit ou vend telle ou telle marchandise ou service en passant par celui qui se lance dans une nouvelle échelle de production. Les résultats de l'enquête peuvent se résumer ainsi : l'innovation se vérifie davantage chez les manufacturiers que dans les deux autres secteurs étudiés; cette capacité d'innovation influence beaucoup plus l'éventuel succès en affaires chez les manufacturiers et les commerçants que dans le secteur de la construction; l'innovation est d'autant plus

nette qu'il s'agit de plus grandes entreprises. L'innovation est donc à la fois cause mais aussi conséquence de l'expansion des affaires: à preuve le fait que le nombre des innovations identifiées par l'analyste (qu'elles portent sur les techniques du métier - "craftsmanship"- ou sur les aspects organisationnels de l'affaire - "basic organizational") augmente avec l'ancienneté des entreprises (p. 124). C'est, pour ainsi dire, relativiser l'influence du critère schumpeterien sur la création de l'entreprise dans le contexte social étudié.

L'analyste aborde également la variable organisationnelle des activités de production et de commercialisation (pp. 62-95). Ce facteur varie assez considérablement selon les entreprises car toutes ne sont pas soumises au même régime de contrainte et leur croissance n'atteint pas le même degré. Par exemple un certain niveau d'intensité de capital est nécessaire dans certaines industries, ce qui peut constituer un seuil rédhibitoire pour entrer dans certains domaines de la production. S'agissant des entrepreneurs manufacturiers une conclusion semble s'imposer : ce n'est pas dans la production, ni dans les relations de travail avec les employés que les différences se forment entre entreprises de petite et de grande taille mais bien plutôt sur les techniques d'écoulement des produits fabriqués : "le marketing" étant, selon l'analyste, le plus important facteur d'ordre organisationnel qui conditionne la réussite en affaires dans l'ensemble de ses sujets enquêtés. Quant au type de relations qui s'établissent entre les chefs d'entreprises et leurs employés et clients : quelques-uns des patrons de l'échantillon ont manifestement préféré conserver un univers de relations de proximité, quasi affectif, avec leurs apprentis et leurs travailleurs souvent recrutés dans la sphère familiale et entretenir des contacts fortement personnalisés avec la clientèle, ce en quoi ils ont pu manquer des opportunités d'expansion.

Cependant les défis de la croissance des affaires, avec l'élargissement du marché de l'entreprise, peut conduire l'exploitant à devoir établir des relations de travail plus impersonnelles, à moins participer à la production et davantage au contrôle etc. : le paternalisme, les contacts rapprochés, l'emploi d'une main d'oeuvre aux origines proches ou en tout cas connues, les décisions prises au jour le jour sont alors à remplacer par un système plus formel et plus impersonnel de décision et d'organisation (la fameuse rationalité formelle chez Max Weber - "die Zweckrationalität"-, fondée pour l'essentiel sur la calculabilité introduite dans l'action économique). Dans l'enquête présente, peu de ceux issus des petites entreprises se montrent disposés ou capables de franchir ce seuil organisationnel et formel. Les travaux de Lootvoet (1988) précédemment présentés sur ce point permettent d'expliquer une grande partie des raisons de cet état de cette situation.

Prenant appui sur des observations du Capital (livre I) de Marx l'auteur note cependant que deux idéaux-types de transition, sous ce rapport, sont possibles : ce que Marx a appelé la "manufacture" où une division relativement complexe du travail et des méthodes impersonnelles de contrôle de la production coexistent avec l'utilisation d'outils et d'équipements simples; plusieurs des entreprises de l'échantillon ghanéen qui ont connu une certaine croissance ont évolué conformément à cette perspective organisationnelle. Mais il y a un second modèle de transition : le stade de la véritable mécanisation où la production est essentiellement assurée par des machines et où l'emploi est semi qualifié plutôt que qualifié; les conditions de production y sont alors commandées par l'équipement. Ce stade (corrélé à un



changement de taille et de complexité organisationnelle), peut être la cause d'un abandon des relations professionnelles personnalisées entre la direction et les travailleurs. Seule une petite minorité de l'échantillon des entrepreneurs ghanéens a atteint ce second stade de mécanisation, partiellement ou en totalité.

### **Contraintes sociales et accumulation de capital**

L'examen des contraintes sociales qui pèsent sur l'accumulation du capital fait l'objet du chapitre IV (pp. 97-120) de l'étude de Paul Kennedy. Pour mieux dénoncer l'exagération qui règne en ce domaine, l'analyste évoque (en quatre rubriques) les critiques habituellement adressées aux entrepreneurs africains. En premier lieu la faiblesse de leur politique d'investissement et notamment leur tendance à trop diversifier leurs intérêts ce qui a pour conséquence de diluer leur capital en un trop grand nombre d'affaires. En second lieu le temps et l'argent qu'ils consacrent aux problèmes de la sphère familiale; les pressions financières de la famille sont incompatibles avec l'efficacité de l'entreprise et gèrent une sorte de détournement improductif du capital. En troisième lieu le peu de goût à s'associer pour répartir le capital et le savoir-faire, l'absence de véritables partenaires dans l'entreprise venant limiter ses possibilités d'expansion. Enfin il est fait grief aux entrepreneurs africains de la méfiance qu'ils professent à l'endroit de leurs employés, ce qui leur interdit de déléguer rationnellement leur autorité et les rend vulnérables pour affronter les transitions nécessaires commandées par la croissance du marché et handicape l'adaptation de la structure de l'entreprise à cette évolution.

L'analyste prend heureusement ses distances avec ces critiques courantes et peut y relèver des formes d'ethnocentrisme consistant à consacrer insidieusement l'évolution occidentale et les conduites entrepreneuriales qui y ont eu cours : " Moreover, is there any evidence to show that the relatively successful businessmen are less likely to display these weaknesses so that business success is positively related to the ability to develop a more "western" style of management ?" (p. 97). Il note au contraire que les supposées insuffisances de l'entrepreneur ghanéen peuvent tout aussi bien s'interpréter comme des adaptations parfaitement rationnelles aux problèmes créés par un environnement difficile et un certain arrière-plan culturel et il se demande si elles sont alors réellement dommageables à l'entreprise comme certains le suggèrent haut et fort.

Voyons les résultats ponctuellement établis par l'enquête sur tous ces points. S'agissant de la tendance -jugée fâcheuse par une grande partie de la littérature- à la diversification des investissements : l'auteur précise tout d'abord que seule une petite minorité abandonne rapidement leurs affaires pour se consacrer à d'autres placements; le taux de rotation est donc faible. Ensuite on peut observer que seuls 18% de l'échantillon enquêté ont plus d'une entreprise et leur affaire d'origine demeure cependant leur principale activité.

L'analyste a bien évidemment relevé et mesuré l'attrait des entrepreneurs à l'égard de la propriété foncière (sous forme immobilière urbaine ou de fermes et plantations). Une partie de ce patrimoine foncier (18%) a été acquis par héritage. Deux tiers des entrepreneurs ont procédé à un achat immobilier. Cette propension peut tout à fait rationnellement s'expliquer par la situation économique de valorisation constante du bien acquis, par le prestige aussi qui s'attache à tout

propriétaire de sa "maison", par la grande sécurité enfin de l'investissement réalisé à une époque (les années suivant l'indépendance) où le secteur des plantations a été relativement sacrifié. Si l'on comprend l'ensemble des facteurs qui militent en faveur de telles acquisitions, la question est posée de savoir si ces placements ne sont pas réalisés au détriment de l'investissement en équipement de l'entreprise. L'entrepreneur ne néglige-t-il pas alors la possibilité d'améliorer le sort de son affaire ? L'enquête révèle que c'est plutôt le cas des exploitants de petites entreprises qui ont eu tendance à consacrer leurs ressources à l'accession à la propriété immobilière plutôt qu'à l'achat de machines. D'une façon générale ce type de placement peut se réaliser contre les besoins de l'entreprise mais tout dépend du moment -par rapport à l'ancienneté de l'affaire- où l'entrepreneur y procède et de la somme qu'il y consacre. L'analyste nous invite à ne pas exagérer l'effet d'évasion financière de telles attitudes : ce n'est pas forcément en consacrant plus d'argent à leurs entreprises que les hommes d'affaires rencontreraient plus de succès; La diversification est présentée dès lors moins comme un obstacle à l'accumulation au sein de l'entreprise que comme une perte possible d'aptitude en affaires. Quant aux commerçants dont de nombreux travaux ont montré qu'ils étaient plus sensibles à la diversification que les manufacturiers ou les entrepreneurs en bâtiment : cette tendance n'est pas confirmée par l'étude; les commerçants constituent la catégorie patronale la plus fidèle aux affaires d'origine et ils n'ont pas davantage de secondes ou troisièmes entreprises que les autres catégories. On notera que 45% des commerçants qui se sont diversifiés l'ont fait dans le secteur secondaire. Rien donc, d'après cette enquête ne justifierait les critiques adressées aux milieux commerçants par rapport aux milieux manufacturiers supposés plus sérieux dans leurs activités et plus fidèles à leurs affaires.

Concernant à présent la question délicate des rapports de la famille élargie et des affaires : la famille est vue comme un obstacle à la modernisation de l'entreprise, au plein accomplissement de l'entrepreneurship en tant que "beruf" (Weber), à l'efficacité de l'organisation; elle dissiperait les profits et pèserait gravement sur la trésorerie (car les dépenses d'éducation, de santé, les frais de funérailles, l'assistance des vieux etc. sont autant de sollicitations). Les coûts d'entretien de la famille mettraient donc à mal les finances de l'entreprise, particulièrement dans le contexte des sociétés matrilineaires comme celles des groupes Ashanti au Ghana ou Akan en Côte-d'Ivoire où, pour s'en tenir à ces deux exemples, à la fois se manifeste l'obligation d'entretien à l'égard des enfants des soeurs et s'engage également une compétition entre les enfants d'ego-entrepreneur et ceux de lignée maternelle. Certes, de l'emprise familiale résultent d'indiscutables "surcoûts sociaux" (par rapport à des contextes à famille restreinte) mais Paul Kennedy fait remarquer que des bénéfices compensent ces hémorragies financières ou réduisent ces coûts (par exemple la facilité d'embauche de la main d'oeuvre et son niveau de rémunération). En outre l'enquête montre que les entrepreneurs classés dans la catégorie de ceux qui ont "réussi" ont su adopter des lignes de conduite relativement fermes avec leurs sphères familiales et soit en ont nettement séparé leurs affaires, soit les ont au contraire pleinement intégrés à ces sphères pour réduire au mieux les effets pernicioseux de sollicitations financières.

Les résultats que nous avons obtenus en Côte-d'Ivoire confirment totalement ceux avancés par Paul Kennedy : les exploitants, fussent-ils modestes, savent parfaitement arbitrer entre des contraintes souvent contradictoires, repousser des

appétits trop voraces, moduler leurs contributions (en argent mais aussi en temps) aux fêtes, rites, cérémonies familiales, lignagères, villageoises, communautaires etc. Comparativement ils se révèlent des comptables beaucoup plus scrupuleux de leurs prestations que d'autres catégories socio-professionnelles (employés des secteurs modernes, fonctionnaires et agents de l'État etc.). L'incertitude quotidienne des affaires invite à des prudences financières et sociales et participe à la construction d'un ethos calculateur et gestionnaire.

Sur le peu d'empressement à s'associer : les résultats de l'enquête confirment cette tendance. En quoi ils sont conformes également à ceux obtenus en Côte-d'Ivoire par l'auteur de ce document. On peut ajouter que cette propension repose sur des raisons tout à fait claires et précises : les chefs d'entreprise redoutent que des problèmes et des conflits naissent d'une multiplication des centres de décision. Ceci, on en conviendra, n'est pas qu'un argument spécieux.

Enfin le problème de l'absence de délégation d'autorité au sein de l'entreprise : elle se vérifie bien dans l'enquête mais pas aussi nettement qu'il est dit dans la littérature sur le sujet; les chefs d'entreprises, surtout les "grands" savent s'attacher les services de collaborateurs avec lesquels ils partagent le pouvoir de décision (18% de l'échantillon avaient même recruté des Européens pour les seconder dans leur tâche technique (gestion, production etc.).

### **Les réseaux sociaux et professionnels**

Les relations professionnelles (internes ou extérieures) ne peuvent être sérieusement analysées que si l'on se situe dans les conditions d'une économie nationale dépendante caractérisée entre autres par l'incertitude et l'imprévisibilité de l'évolution économique et financière globale et où l'État joue un rôle important. Il en résulte la nécessité, pour les hommes d'affaires, d'être attentifs ou affiliés aux hommes politiques, de ménager de bonnes relations avec les autorités gouvernementales et la bureaucratie publique pour obtenir contacts, licences, prêts, devises etc. Tout ceci est vital pour l'éventuel succès de l'entreprise. Deux autres éléments sont aussi à retenir qui conditionnent la vie des affaires au Ghana : l'incompétence administrative et la prépondérance de la pratique des pots de vins ("bureaucratic incompetence and preponderance of bribery" (p. 128).

Les relations professionnelles sont étudiées sur deux plans. En premier lieu le rapport avec les Européens (recrutés ou approchés pour leurs compétences gestionnaires ou techniques ou pour leur capital financier) : près de 50% des entrepreneurs étudiés sont en contact professionnel avec des occidentaux. Ces contacts se sont établis soit au temps des études poursuivies à l'extérieur, soit à l'occasion de voyages d'affaires, soit dans des emplois antérieurs. Les avantages retirés de ces contacts sont évidents : accès facilité au crédit bancaire, accès à l'équipement et au savoir-faire. On peut certes, nous dit Paul Kennedy, dénoncer cette forme de collaboration comme le font certains auteurs dépendantistes qui y voient autant de sources de l'entretien des faiblesses structurelles de l'économie dominée. Ce qui est cependant remarquable c'est que, bien que les entreprises à participation financière européenne aient été éliminées de l'enquête, peu d'entreprises nationales étudiées développent entre elles des relations d'échange, d'association, de partenariat etc. Cette remarque est conforme à ce que dans de nombreuses études sur

les relations économiques entre entreprises africaines il a été dit de la faiblesse des échanges interbranches ou encore de la faiblesse des consommations intermédiaires locales apparaissant dans les tableaux entrées/sorties des comptabilités nationales. L'exemple ivoirien va tout à fait dans ce sens.

En second lieu les avantages retirés des réseaux de relations sociales et politiques (amis, anciens collègues d'école, proches politiciens etc.) ne sont pas minces (crédits bancaires, licences d'importation, marchés publics, traitements douaniers privilégiés, opportunités d'affaires etc.). Malgré ces indéniables atouts, et en dépit du bouillonnement politique et des nombreux changements d'équipes à la tête de l'Etat que le pays a connus depuis les années cinquante, on note peu de participation politique active dans l'échantillon des entrepreneurs enquêtés. Durant l'ère N'Krumah par exemple 31% ont rejoint une formation politique dont 22% son parti (Convention People's Party -CPP) quand pourtant cette formation se présentait ouvertement contre les entreprises privées, et au moment où les marchés publics et les licences d'importation se faisaient rares. Très peu d'entrepreneurs (4%) se sont lancés dans la vie politique locale (pourtant si importante dans les pays de succession britannique où existent de puissants "local governments").

En fait la participation active à la chose publique n'épuise pas l'ensemble des rapports possibles entre affaires et vie politique et de nombreuses opportunités économiques sont tirées plus simplement des bonnes relations, de judicieux contacts, bref de l'entregent et de la gestion du "capital social" de l'entrepreneur auprès du gouvernement central, des autorités régionales ou locales, auprès des administrations d'Etat ou des entreprises publiques etc. Les relations d'influence et la force des pots de vin, bien que de mesure délicate, y tiennent une place évidente, principalement dans le milieu des commerçants (à cause des licences d'importation) et le milieu des constructeurs (pour les adjudications de travaux - "building tenders") qui ont visiblement établi de meilleures relations avec les sphères politiques que les manufacturiers. Ces contacts, ces affiliations et ces relations s'avèrent assez décisifs pour le succès de l'entreprise. Il n'y a aucun doute à ce sujet. Mais Paul Kennedy signale un intéressant effet de cercle vicieux : à leur tour les autorités ont besoin de certaines garanties pour apporter leur aide et leur faveur. Il faut en réalité que l'entrepreneur ait fait préalablement ses preuves. Et si l'affiliation est importante, ce n'est pas toujours le cas : des entrepreneurs ayant obtenu des quotas d'importation sous le règne du CPP les ont maintenus après; c'est donc que leur taille a aussi joué en leur faveur (p. 134). Les entreprises d'un certain volume non seulement se trouvent être en meilleure position pour négocier avec tous les services officiels et obtenir des traitements de faveur des autorités mais en outre elles fournissent, du fait de leurs disponibilités financières, de meilleures chances d'enrichissement illégal pour les bureaucrates et politiciens. Logique financière et d'entreprise, logique politique et de corruption d'autre part se conjuguent aisément.

L'enquête enfin met en évidence l'importance majeure du capital de relations sociales, de l'appui des réseaux d'amitiés, de connaissances, de l'appartenance à des cercles associatifs (clubs, bars, pubs, nombreux dans un pays de colonisation britannique) à des associations ethniques, régionales, villageoises etc., où conduisent quête de prestige et intérêts clientélistes. En outre 70% des grands entrepreneurs sont membres d'associations d'hommes d'affaires contre 39% des petits entrepreneurs. Quant aux relations établies avec des personnes disposant de positions d'influence

dans les banques, les gouvernements (central et locaux), les entreprises publiques et les partis : un grand entrepreneur sur deux déclare entretenir régulièrement ce type de contact contre un sur trois dans l'autre classe d'entrepreneurs. Une corrélation étroite apparaît entre le succès de l'entreprise (mesuré, on l'a vu, à ses indicateurs de taille) et l'importance de la participation aux activités sociales (clubs, bars, hôtels, associations de volontaires, communautés professionnelles etc.).

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGIER (M.), Commerce et sociabilité, les négociants soudanais du quartier zongo de Lomé (Togo), Paris, Editions de l'ORSTOM, collection mémoires n°99, 1983.
- AMIN (S.), Neo-colonialism in West Africa, Harmondsworth Penguin, 1973.
- ARRIGHI (G.), "International Corporations, Labour Aristocracies and Economic Development in Tropical Africa", in Arrighi G.) et Saul (J. S.), Essays on the Political Economy of Africa, New York, Monthly Review Press, 1973.
- BAYART (J.-F.), L'Etat en Afrique. la politique du ventre, Paris, Fayard, 1989.
- BERRY (S.S.), Capitalism and Underdevelopment in Africa : a critical essay, Boston, African Studies Center, Boston University, 1981, "working paper".
- BALANDIER (G.), Anthropologie politique, Paris, PUF, 1969 (2e édition).
- CALLAGHY (T.M.), The State-Society Struggle : Zaïre in Comparative Perspective, New York, Columbia University Press, 1984.
- COHEN (A.), Custom and Politics in Urban Africa : a Study of Hausa Migrants in Yoruba Towns, London, Routledge and Kegan, 1969.
- "Cultural Strategies in the Organization of Trading Diasporas" in Meillassoux, ed., The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa, 1971.
- CRUISE O'BRIEN (D.), The Mourides of Senegal : the Political and Economic Organization of an Islamic Brotherhood, Oxford, Clarendon Press, 1971.
- Saints and Politicians : Essays in the Organization of a Senegalese Peasant Society, Cambridge, Cambridge University Press, 1975.
- "La filière musulmane : Confréries soufies et politique en Afrique noire", Politique Africaine, 1981, n°4, pp. 7-30.
- DALOZ (J.-P.), "Voitures et prestige au Nigeria", Politique Africaine, 1990, n°38, pp. 148-153.
- DE MIRAS (C.), L'entrepreneur ivoirien ou une bourgeoisie privée de son état, Abidjan, ORSTOM, multig., 1980, version abrégée publiée dans Fauré et Médard (1982), pp. 181-229.
- DIOP (M.C.), "Les affaires mourides à Dakar", Politique Africaine, 1981, n°4, pp. 90-100.
- EBIN (V.), "Migrants mourides sénégalais", Paris, ORSTOM, Chroniques du SUD n°4, 1991, pp. 128-131.
- FAURE (Y.-A.), "Public-Privé : clivage de sens commun; le cas ivoirien", communication au colloque Public/privé : espaces et gestions, Institut de management public, Lyon, 1986, 30 p. multig.
- Le monde des entreprises en Côte-d'Ivoire. sources statistiques et données de structure, Abidjan, ORSTOM et Paris, UREF/AUPELP, 1989, série Notes de Recherche n°89-1.
- Les femmes entrepreneurs d'Abidjan. rapport d'enquête, Abidjan, ORSTOM et BIT, 1990, 2 tomes, multig..



- et MEDARD (J.-F.) (éd.), Etat et bourgeoisie en Côte-d'Ivoire, Paris, Karthala, 1982.
- et Contamin (B.), La bataille des entreprises publiques en Côte-d'Ivoire : l'histoire d'un ajustement interne, Paris, Karthala, 1990.
- FURNISS (G.), From Fantasy to Reality, London, SOAS and CNRS, 1990, dactyl., 13 p.
- Studying Hausa Poetry, London, SOAS and CNRS, 1990, dactyl., 7 p.
- Pourquoi étudier la poésie Hausa, London, SOAS, 1990, dactyl., 16 p.
- GARLICK (P. C.), African Traders and Economic Development in Ghana, Oxford, Clarendon, 1971.
- HART (K.), "Swindler or Public Benefactor ? The Entrepreneur and his Community", in Goody (J.) (ed.), Changing Social Structure in Ghana, London, International African Institute, 1975.
- HOPKINS (A.G.), An Economic History of West Africa, London, Longman, 1973.
- HOSELITZ (B.F.), "The development of African entrepreneurs", in Jackson (E.F.) (ed.), Economic Development in Africa, Oxford, Blackwell, 1965.
- ILIFFE (J.), The Emergence of African Capitalism, London, MacMillan, 1982.
- KENNEDY (P.), Ghanaian Businessmen. From artisan to capitalist entrepreneur in a dependent economy, München/London, Weltforum Verlag, 1980.
- African Capitalism. The Struggle for Ascendancy, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- LEYS (C.), Underdevelopment in Kenya : the Political Economy of Neocolonialism, London, Heinemann, 1975.
- LOOTVOET (B.), L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne, Paris, Editions de l'ORSTOM, Série Etudes et Thèses, 1988.
- MACGAFFEY (J.), Entrepreneurs and parasites. The struggle for indigenous capitalism in Zaïre, Cambridge University Press (African Studies Series 57), Cambridge, 1987.
- MARRIS (P.), "The social barriers to African enterprises", Journal of Development Studies, vol. 5, n°1, 1968.
- MEDARD (J.-F.), "Le big man en Afrique : esquisse d'analyse du politicien entrepreneur", à paraître in L'Année Sociologique, Paris, 1991.
- PADEN (J.), Religion and Political Culture in Kano, Berkeley, University of California Press, 1973.
- RIGGS (F.), Administration in Developing Societies : the Theory of Prismatic Society, Boston, Houghton Mifflin C°, 1964.
- SCHATZ (S.P.), "Economic environment and private enterprise in West Africa", The Economic Bulletin of Ghana, vol. 7, n°4, 1963.
- "The capital shortage illusion : government lending in Nigeria", Oxford Economic Papers, vol. 17, n°2, 1965.
- SCHATZBERG (M.G.), Politics and Class in Zaïre : Bureaucracy, Business and Beer in Lisala, New York, Africana, 1980.

SCHILDKROUT (E.), People of the Zongo : The Transformation of Ethnic Identities in Ghana, Cambridge, Cambridge University Press, 1978.

SENDER (J.) et SMITH (S.), The Development of Capitalism in Africa, London, Methuen, 1986.

TSCHONDA (O.), "La petite économie marchande à Kisangani", Politique Africaine, mars 1991, N° 41, pp. 56-71.

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

Economie et société, Paris, Plon, 1971.

WILKS (I.), Asante in the Nineteenth Century, Cambridge, Cambridge University Press, 1975.

WILLIAMS (G.), "The social stratification of a neo-colonial economy", in Allen (C.) et Johnson (R.W.) (eds.), African Perspectives, Cambridge, Cambridge University Press, 1970.

WORKS (J.A.), Pilgrims in a Strange Land: Hausa Communities in Chad, New York, Columbia University Press, 1976.

YOUNG (C.), Politics in the Congo, Princeton, Princeton University Press, 1965.

**INDEX DES PAYS DE L'AFRIQUE AU SUD DU SAHARA  
CITES DANS LE DOCUMENT**

Afrique du Sud  
Angola  
Bénin  
Cameroun  
Congo  
Côte-d'Ivoire  
Ethiopie  
Ghana  
Guinée  
Kenya  
Libéria

Mali  
Mozambique  
Nigéria  
Ouganda  
Sénégal  
Soudan  
Tanzanie  
Tchad  
Togo  
Zaire  
Zambie

NOTES DE RECHERCHE DU RESEAU  
ENTREPRENEURIAT DE L'UREF

- N° 89.1 : "LE MONDE DES ENTREPRISES EN COTE-D'IVOIRE"  
(Sources statistiques et données de structure)  
*Yves A. FAURE*
- N° 89.2 : "UN PREMIER INVENTAIRE DES SOCIETES CONJOINTES AU SENEGAL"  
*Gilbert LECOINTRE, Coumba Nd. DIOUF, Mahmoudou B. SALL*
- N° 89.3 : "LES EFFETS MACRO-ECONOMIQUES DU DUALISME FINANCIER"  
*Chicot EBOUE*
- N° 89.4 : "LE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT"  
(Le modèle du système financier islamique)  
*Stanislas ORDODY DE ORDOD*
- N° 90.5 : "UNE TONTINE A DOUBLE NIVEAU D'ENCHERES"  
*Christian RIETSCH*
- N° 90.6 : "LES ENTREPRENEURS BAMILEKES DE DOUALA ET LEUR ENTREPRISE"  
*Gabrielle A. BRENNER, Henri FOUDA, Jean-Marie TOULOUSE*
- N° 90.7 : "LA SOCIETE CONJOINTE EN AFRIQUE"  
(Une entreprise pluriculturelle idéale ?)  
*Georges CANCADE, Gilbert LECOINTRE, Coumba Nd. DIOUF, Mahmoudou B. SALL*
- N° 90.8 : "LES PARAMETRES DE BASE DES TONTINES à NIAMEY"  
*Christian RIETSCH*
- N° 90.9 : "L'EPARGNE ET LE CREDIT INFORMELS AU TOGO"  
(La tontine commerciale)  
*Douato Adjémida SOEDJEDE*
- N° 90.10 : "L'EPARGNE ET LE CREDIT INFORMELS AU TOGO"  
(La tontine financière sans enchères)  
*Douato Adjémida SOEDJEDE*
- N° 90.11 : "BIBLIOGRAPHIE SUR L'EPARGNE ET LE CREDIT INFORMELS"  
*Michel LELART*
- N° 90.12 : "LE PHENOMENE TONTINIER AU BURKINA FASO"  
(Etude sur 69 cas)  
*Issoufou SANOU*
- N° 90.13 : "LA SOCIETE CONJOINTE EN AFRIQUE EST-ELLE PERFORMANTE ?"  
(Résultats d'une pré-enquête au Congo)  
*Théophile DZAKA, Gilbert GALIBAKA, Enoch LOUBELO*
- N° 91.14 : "LE PRINCIPE DU PARTAGE DES PROFITS ET PERTES AU SERVICE DE LA  
DETTE POLONAISE"  
*Stanislas ORDODY DE ORDOD*

- N° 91.15 : "LES ASSOCIATIONS TONTINIÈRES"  
*Jean NZISABIRA*
- N° 91.16 : "LA FINANCE INFORMELLE AU MAROC"  
(Résultats d'enquêtes effectuées dans le Sud Marocain)  
*Mohamed EL ABDAIMI*
- N° 91.17 : "MECANIQUE DES SYSTEMES TONTINIERS CHINOIS"  
*Thierry PAIRAULT*
- N° 91.18 : "LES TONTINES ET LE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE INFORMELLE"  
*Michel LELART*
- N° 91.19 : "ENTREPRENEURS D'AFRIQUE SUBSAHARIENNE"  
Communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones  
(Ghana, Nigéria, Kenya, Zaïre, etc...) et comparaisons avec la  
Côte d'Ivoire.  
*Yves A. FAURE*
- N° 91.20 : "L'ÉPARGNE INFORMELLE ET LE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE  
PRODUCTIVE"  
(Référence spéciale aux tontines et à l'artisanat béninois)  
*Simon C. GNANSOUNOU*
- N° 91.21 : "L'AIDE FINANCIÈRE ALLEMANDE ET LA PROMOTION DE L'ESPRIT  
D'ENTREPRISE AU MALI"  
*Association pour la promotion de la recherche économique au  
Mali*
- N° 91.22 : "ENQUÊTE SUR LES TONTINES DANS LES PROVINCES DU CENTRE, DU  
LITTORAL, DE L'OUEST ET DU NORD-OUEST"  
(Note de synthèse - Programme tontines)  
*Bruno BEKOLO -EBE , FOUDA OWOUNDI, Robert BILONGO, DISSAKE*
- N° 92.23 : "SYSTEME DE VALEURS ET PERFORMANCES DES SOCIÉTÉS  
CONJOINTES AU SENEGAL"  
*Gilbert LECOINTRE, Coumba Ndoffène DIOUF, Mouhamadou Bocar  
SALL, Bachir WADE*
- N° 92.24 : "ENTREPRENANT OU ENTREPRENEUR ? (Les ambiguïtés con-  
ceptuelles des systèmes d'épargne et de crédit villageois au  
Burkina Faso)"  
*Francis KERN, Arlette POLONI*

Les notes de recherche sont envoyées sur demande adressée  
au Coordinateur du réseau :

Mr Bruno PONSON  
Professeur Associé à L'ESCP  
79, avenue de la République  
75543 PARIS CEDEX 11  
FRANCE