

# Entrepreneurs, ajustement et démocratie

- Pascal Labazée **3** Les entrepreneurs africains entre ajustement et démocratie
- Anne Marynczak **9** Difficile émergence d'un capitalisme noir en Afrique du Sud
- Yves-André Fauré **26** Les politiciens dans les entreprises en Côte-d'Ivoire : investisseurs ou courtiers ?
- Patrice Galand **41** Entreprendre au Sénégal après la dévaluation
- Bernard Ganne et Moussa Ouedraogo **55** Sentiers inédits et voies fragiles au Burkina Faso : du commerce à l'industrie ?
- Gerrishon K. Ikiara **66** Réformes politico-économiques au Kenya
- Sylvie Bredeloup **77** L'aventure des diamantaires sénégalais
- Emmanuel Grégoire **94** Démocratie, État et milieux d'affaires au Niger
- Théophile Dzaka et Michel Milandou **108** L'entrepreneuriat congolais à l'épreuve des pouvoirs magiques

## PISTES

- Robert Buijtenhuijs **119** Les partis politiques africains ont-ils des projets de société ? L'exemple du Tchad

## MAGAZINE

- Marc Pilon **137** L'observation des processus électoraux : enseignements de l'élection présidentielle au Togo
- Luis de Brito **144** Des élections de paix au Mozambique
- Jean-Baptiste Onana **147** Politiques foncières post-apartheid
- Alain Ricard **154** Solomon Tshkisho Plaatje
- Laurent Vidal **158** Images du sida

## CHRONIQUE SCIENTIFIQUE

- Souleymane Abba **165** Journalisme et diffamation en Afrique de l'Ouest
- 167** Informations
- 170** Courrier des lecteurs

## LA REVUE DES LIVRES

- Collectif **175** Notes de lecture
- Résumés **189** Abstracts

# POLITIQUE AFRICAINNE

56

## Entrepreneurs

Ajustement et démocratie



KARTHALA

## LES ENTREPRENEURS AFRICAINS ENTRE AJUSTEMENT ET DÉMOCRATIE

*L'existence d'un ethos entrepreneurial africain fondé sur un calcul financier des risques, sur une gestion parcimonieuse des ressources économiques, sur un emploi approprié des « spécificités culturelles » et des pesanteurs de l'environnement communautaire ou politique, semble désormais à la fois admise et, pour l'essentiel, démontrée (1). Il suffit néanmoins d'analyser minutieusement la composition du capital des entreprises — comme le fait Y.-A. Fauré dans ces pages pour le cas ivoirien —, d'arpenter les zones industrielles de nombre de métropoles africaines, ou de consulter les journaux locaux relatant les derniers scandales industriels ou financiers pour se convaincre que cet ethos, loin de dominer le champ économique sous-continentale, n'en occupe que les marges ; et qu'il se réalise plus rarement encore sous la forme d'entreprises à la fois transparentes et dynamiques. Les véritables entrepreneurs capitalistes, même s'ils « réinventent », subissent ou s'accommodent — bref « bricolent » au sens de Lévi-Strauss (2) — plutôt qu'ils ne reconstruisent des règles d'un jeu économique encore largement dominé par les impératifs rentiers des pouvoirs politiques et des multinationales. Et c'est probablement la persistance de ce bricolage qui donne encore quelque sens — mais beaucoup d'écho — aux interprétations culturalistes des milieux d'affaires.*

*Ces bricoleurs, qui évoluent dans un univers économique « précontraint » (3), sont en outre tenus de s'adapter aux changements imposés par les brusques accélérations de l'histoire du sous-continent qu'imposent, pêle-mêle, la libéralisation et le moins d'État prônés par les ajustements structurels, les transitions chaotiques vers la démocratie, la nouvelle donne sud-africaine — dont les contours et les règles restent, aujourd'hui encore, « extrêmement flous » (4) — le big bang de la dévaluation du franc CFA ou la dépréciation continue des monnaies zaïroise ou nigériane (5). Il est loisible de penser qu'à terme ces mutations majeures profiteront aux opérateurs privés africains ; dans l'immédiat, elles compliquent passablement la prévisibilité des actes de production et d'échange, modifient leur rapport à l'État et accélèrent, dans la plupart des pays, les tendances à l'informalisation. Néanmoins, à*

la lecture des textes de cette livraison, on ne peut que se demander si la figure du capitaliste africain est désormais conviée à occuper une position centrale dans l'accumulation, ou si les transformations en cours ne font que modifier les marges dans lesquelles ils évoluent.

L'un des aspects récurrents des articles est de rappeler que les pratiques capitalistes en Afrique naissent de trajectoires sociales brusquement infléchies. L'exclusion est fondatrice, aussi bien dans le parcours exceptionnel du grand commerçant burkinabè, devenu industriel, analysé par B. Gamme et M. Ouedraogo. La mise à distance — au sens littéral dans le cas de la diams'pora sénégalaise (S. Bredeloup) —, emprunte des voies singulières, depuis la pression sorcellaire suscitant des usages spécifiques chez les promoteurs du Congo (T. Dzaka, M. Milandou) (6), jusqu'à l'interdiction faite aux Noirs sous le régime d'apartheid d'exercer des activités économiques importantes (A. Marynczak).

Ces exclusions sont probablement fondatrices. Mais elles ont un prix non négligeable.

D'abord le prix du soupçon qui s'attache à toute réussite personnelle : bien que les grands commerçants sénégalais jouent un rôle capital dans la valorisation des ressources diamantifères du Zaïre, ils sont vus avant tout comme des prédateurs « étrangers », et partant, se trouvent régulièrement soumis aux vindictes xénophobes que manipulent en

(1) Cf. notamment, et pour ne reprendre ici que des textes récents, J.-F. Bayart, « L'invention paradoxale de la modernité économique », in J.-F. Bayart (éd.), *La réinvention du capitalisme*, Paris, Karthala, 1994 ; S. Ellis, Y.-A. Fauré (éds.), *Entreprises et entrepreneurs d'Afrique sub-saharienne*, Paris, Karthala, 1994 ; E. Grégoire, P. Labazée (éds.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest*, Paris, Karthala-Orstom, 1993 ; J. Ellis et Y.-A. Fauré (éds.), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala-Orstom, 624 p., à paraître en janvier 1995, etc.

(2) « Le bricoleur est apte à exécuter un grand nombre de tâches diversifiées, mais, à la différence de l'ingénieur, il ne subordonne pas chacune d'elles à l'obtention de matières premières et d'outils, conçus et procurés à la mesure de son projet : son univers instrumental est clos », Cl. Lévi-Strauss, *La pensée sauvage*, Paris, Plon, 1962, p. 29.

(3) La distinction faite par Cl. Lévi-Strauss entre le bricoleur et l'ingénieur, fondée sur la capacité à transformer ou la tendance à subir l'environnement, est finalement proche de l'opposition entre les concepts d'exploitant et d'entrepreneur telle que récemment reprise, après F. Perroux, par Y.-A. Fauré, *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Des professionnels en mal de développement*, Paris, Karthala, 1994, p. 67.

(4) Cf. D. Darbon, V. Faure, « Les voix de la recomposition », *Politique africaine*, 48, décembre 1992, p. 3.

(5) La tentation est toujours grande, chez les défenseurs d'une politique de stricte « vérité » monétaire — de conférer aux marchés parallèles de la monnaie un rôle d'indicateur du taux de change d'équilibre de marché (Cf. P. Jacquemot, E. Assidon, *Politiques de change et ajustement en Afrique*, Paris, Ministère de la Coopération, 1988, pp. 63 et suiv.). Toutefois, rappelons pour seul exemple que la dépréciation de la naïra nigérienne sur le marché noir a absorbé en quelques mois les effets mécaniques de la dévaluation du franc CFA, sans qu'un lien significatif puisse être établi avec la dégradation de l'économie « réelle » du Nigeria.

(6) On retrouvera des conclusions analogues à celles de C. F. Fisiy, P. Geschiere, « Sorcellerie et accumulation, variations régionales », in P. Geschiere, P. Konings (éds.), *Itinéraires d'accumulation au Cameroun*, Paris-Leiden, ASC-Karthala, 1993, p. 129, notant que le discours de la sorcellerie a pour but de rendre intelligibles les « articulations souvent déconcertantes entre ce qui se passe au niveau de la famille et les développements politico-économiques plus larges ».

*coulisses le pouvoir politique (7). De même, nombre de croyances populaires concernent les pactes réels ou supposés que les hommes d'affaires ont dû passer avec les forces occultes afin de réussir. Les capitalistes noirs sud-africains ayant traversé l'apartheid ne semblent pas épargnés par le doute radical sur la moralité de leur réussite : comment avoir pu accumuler sans l'assentiment du régime raciste — donc sans collaborer —, ou à l'inverse sans s'être impliqué dans des activités illégales voire maffieuses ?*

*Ensuite, le prix d'une adaptation des pratiques entrepreneuriales aux contraintes sociales, politiques, culturelles locales. Précisons : posté aux marges d'un champ économique dominant livré tout entier à l'activité rentière, situé de plus aux limites de l'enrichissement socialement acceptable, l'entrepreneur capitaliste n'a guère les moyens de se laisser porter par le courant du froid « calcul égoïste », moins encore d'employer la violence pour précipiter le passage à l'« ordre économique capitaliste et abréger les phases de transition » (8). L'entrepreneur en Afrique est « bricoleur » parce qu'il n'a, jusqu'à présent, nul pouvoir de « faire » le capitalisme à la manière de ses pairs occidentaux qui purent révolutionner les routines sociales, techniques et politiques de la production (9) quand ils ne les trouvèrent pas d'emblée transformées. Il lui faut donc s'accommoder de tout. Ainsi, les ruptures de trajectoires sociales ou les dissidences exposées ici s'accomplissent dans une série de figures — celle de la geste pulaar pour les commerçants de pierres sénégalais, celle de l'oncle et du chef de lignage pour les promoteurs congolais, etc. —, qui procèdent des rhétoriques imposées par l'imaginaire collectif. Il n'est pas jusqu'aux premières formes de la conscience d'intérêts collectifs qui n'empruntent, comme le rappelle A. Marynczak pour l'Afrique du Sud, le chemin des associations ou des collectifs religieux, plutôt que celui du regroupement syndical. De même, l'organisation interne des entreprises fait rarement l'impasse sur les pressions exercées par les communautés d'appartenance, mais tend plutôt à renverser l'ordre des soumissions économiques admises entre un individu et ses collectifs (10).*

(7) Faut-il rappeler que les expulsions violentes des petits et moyens commerçants étrangers, dont le continent se repaît bien souvent, sont toujours des moments où se rejoignent, dans une curieuse intimité, les dominants et prédateurs de la sphère politique et les populations qui, soumises à la violence d'État, ne trouvent de refuge que dans des « solidarités » régionalistes ou nationalistes.

(8) Cf. K. Marx, « Genèse du capitalisme industriel », *Le capital*, Paris, La Pléiade, (éd. 1962), p. 1211.

(9) Voir par exemple J. Schumpeter, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris,

Payot, 1984. ou encore F. Braudel, *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud, 1985.

(10) A l'opposé des remarques courantes faisant des collectifs — familiaux, confessionnels, etc. — un obstacle à l'émergence d'une rationalité capitaliste par le biais des transferts qu'ils occasionnent, on notera qu'il n'y a de capitalistes en Afrique, et ailleurs, que parmi ceux qui parviennent à les soumettre à des visées d'ordre strictement économique en y effectuant les placements appropriés. Dans le monde des affaires en effet, l'économie dite des transferts n'est, finalement, que la partie visible des stratégies de conversion de capital.

On peut aborder les liens entre les entrepreneurs capitalistes et les pouvoirs politiques de la même manière, à condition de lever — ou du moins de relever — une ambiguïté présente dans une bonne partie de la littérature sur les milieux d'affaires en Afrique. Faut-il en effet parler d'éthique capitaliste lorsque les méthodes d'accumulation sont à l'évidence maffieuses ou crapuleuses, ou se traduisent par une prédation durable et une perte de substance des économies locales ? Certes, le capitalisme sait « à l'occasion être quelque peu crapuleux » (11) et l'on admet aisément que les modes d'accumulation primitive soient « tout ce qu'on voudra, hormis matière à idylle » (12). Toutefois, il n'y a aucune raison d'absoudre les usages qui loin de construire une économie marchande en détruisent tout fondement, avec d'ailleurs la complicité de pouvoirs qui n'ont que faire d'un champ économique concurrentiel. Pas plus qu'on a à s'émerveiller des ruses de la classe politique ivoirienne jouant à titre onéreux les rôles de protecteurs et de « courtiers » au profit de quelques entreprises amies (Y.-A. Fauré). Aussi semblera-t-il paradoxal de ranger sous la même bannière les tentatives d'entrepreneurs sud-africains de collecter l'épargne dans des banques et assurances, afin de l'investir dans l'industrie, et le pillage organisé de la Banque de développement de la République du Niger par quelques Alhazai de Niamey ou Maradi évoqué par E. Grégoire.

La frontière entre promoteurs et prédateurs n'est donc pas aisée à repérer, puisqu'aux marges de l'économie dominante se trouvent aussi bien du profit industriel et commercial que du tribut et de la rente, et que rien n'interdit les entrepreneurs capitalistes d'aller y puiser tour à tour.

Quoi qu'il en soit, ces derniers seraient mal avisés d'ignorer des États qui disposent des moyens légaux pour favoriser l'essor d'entreprises industrielles ou commerciales — l'entrepreneur burkinabè évoqué dans ces pages en aura bénéficié largement —, ou à tout le moins d'un pouvoir de nuisance considérable, comme le suggère l'exemple sénégalais (P. Galand). Aux connivences absolues entre l'État patrimonial et les prédateurs privés et patentés qui vivent dans sa poche — les connexions en cours entre l'ANC et un segment du capital financier noir reposent sur les mêmes ressorts —, s'opposent les rapports nécessaires mais souvent conflictuels entre les pouvoirs publics et les hommes d'affaires : le cas kenyan (G. Ikiara) rappelle que la gestion du secteur para-public, la dégradation des infrastructures de base, la réglementation économique, le pouvoir d'aider un pôle de promoteurs au détriment des autres, etc. sont des sources de tensions permanentes entre capitalistes et dirigeants politiques.

La vague néo-libérale de la dernière décennie a-t-elle bousculé cette donne ? Sauf à choisir entre un État prébendier et pas d'État du tout,

(11) J.-F. Bayart, *art. cit.*, p. 35.

(12) K. Marx, *op. cit.*, p. 1168.

ou à penser que l'État « minimum » ou « circonscrit » (13) précède toujours l'écllosion de la raison privée, rien n'est moins sûr. En revanche, les promoteurs africains semblent plutôt méfiants vis-à-vis des postulats libéraux comme de leur mise en actes. Jusqu'à présent, l'État minimum n'enchant pas les hommes d'affaires parce que les pertes engendrées par la déréglementation sont encore loin d'être compensées par les politiques, d'ailleurs largement patrimonialisées, de démantèlement d'espaces rentiers (14). Sans compter que les sollicitations fiscales et les accommodements à la marge qui en dérivent pèsent lourdement sur les segments lisibles de la production et des échanges nationaux. De sorte que la plongée dans l'informel, notée par exemple au Sénégal et au Niger, s'en trouve accélérée. De même, l'« ajustement monétaire » de janvier 1994, dont les conséquences sur l'intégration régionale sont encore mal connues, a pour effet immédiat d'élever le taux de rentabilité des malversations douanières (P. Galand), et d'orienter les promoteurs industriels vers des technologies peu coûteuses à l'achat mais qui, obsolètes, dépendent pour être rentables de protections élevées du marché local vis-à-vis des biens du marché mondial.

Sans affecter la nature des États, les transitions démocratiques modifient sensiblement les liens financiers entre la sphère politique et les diverses composantes des milieux d'affaires, qui furent l'un des leviers de la patrimonialisation des ressources étatiques. Pendant deux décennies en effet, les rentes étatiques participèrent à la formation et à la reproduction d'un pôle d'hommes d'« affaires » qui, venus souvent du sérail politique ou administratif, se spécialisèrent dans l'appropriation privée des ressources publiques ; tandis qu'elles ne furent jamais qu'une source annexe d'accumulation et d'expansion pour d'autres pôles d'opérateurs — petits et moyens artisans, patrons du commerce dit traditionnel, anciens fonctionnaires reconvertis dans le secteur intermédiaire. Jusqu'à la crise financière des économies sous-régionales et l'avènement du multipartisme, une circulation rentière en boucle s'était établie, régulée à chaque phase par les pouvoirs politiques. D'un côté l'État attribuait ressources et marchés aux membres de sa propre administration afin de prolonger au plan économique sa domination politique. De l'autre, il définissait l'espace, les conditions d'existence et le niveau de rentabilité d'activités de type capitaliste, mais cette fois en contrepartie d'un tribut prélevé par les agents de la fonction publique, et d'un soutien financier au régime de parti unique par les opérateurs concernés, notamment les grands commerçants.

(13) Cf. J. Coussy, « Les ruses de l'État minimum », in J.-F. Bayart (éd.), *op. cit.*, qui note à juste titre que cette vision est finalement commune aux néo-libéraux et aux « dépendantistes ».

(14) Voir par exemple B. Contamin, Y.-A. Fauré (dirs), *La bataille des entreprises*

publiques en Côte-d'Ivoire. Histoire d'un ajustement interne, Paris, Karthala, 1990 ; ou P. Labazée, « La crise du modèle de développement rentier en Afrique de l'Ouest », in P. Traimond (éd.), *Finances et développement en pays d'islam*, Paris, Edicef, 1994.

*Cette configuration semble avoir vécu. Suite à la nouvelle situation politique et financière africaine, les entrepreneurs, en particulier les grands commerçants islamisés, se sont retrouvés au cœur du financement des processus démocratiques, étant les seuls à pouvoir étayer les ambitions partisans par d'importants moyens économiques, ou par l'autorité qu'ils détiennent sur divers groupements associatifs, professionnels voire religieux. Le soutien matériel à un parti s'insère autant dans une logique d'ordre strictement militante que dans une stratégie de placement commercial, des retours financiers étant par exemple escomptés par les patrons de commerce de leurs placements politiques (E. Grégoire).*

*Il convient pourtant de pondérer. Si les partis accédant au pouvoir savent bien sûr récompenser ceux qui les ont soutenus, ils ne peuvent pour autant réorganiser sur des bases strictement politiques l'ensemble du champ économique, au risque d'un dysfonctionnement général. Aussi voit-on apparaître, à côté de l'octroi clientéliste de licences d'importation ou de protections industrielles, des systèmes tournants d'attribution des avantages auxquels tous les entrepreneurs sont convoiés, qu'ils aient ou non soutenus les partis au pouvoir. Tel le cas au Niger des fructueuses importations de gaz oil.*

*Ce nouveau bouclage financier ne s'épuise pas dans le constat du rôle accru que les pôles entrepreneuriaux dynamiques et dotés d'une quelconque rentabilité jouent désormais dans le financement de la vie politique nationale. Il renferme aussi l'opportunité pour ceux-ci de faire directement valoir leurs intérêts : dans nombre de pays africains des hommes d'affaires ont d'ores et déjà pénétré les partis politiques et détiennent désormais des mandats électifs.*

*Aussi peut-on se demander si la récente irruption des promoteurs — issus notamment de la sphère marchande — sur la scène politique, loin de donner à l'ethos et aux logiques capitalistes une place centrale dans le champ économique, n'aura pas pour effet d'accroître l'informalisation et la défiscalisation des activités de production et d'échange avec la bénédiction des pouvoirs publics, et de passer ainsi d'une gestion rentière des ressources étatiques à une patrimonialisation des politiques économiques elles-mêmes. Ou si, le processus de contrôle des décisions économiques s'affirmant, les entrepreneurs en Afrique n'ont pas enfin les moyens de passer du stade de « bricoleurs » à celui d'« ingénieurs ».*

P.L.

Dossier thématique établi par Pascal Labazée  
Orstom-Niger, UMR « Regards » (Bordeaux)



## Difficile émergence d'un capitalisme noir en Afrique du Sud\*

**A** PRÈS un demi siècle d'apartheid, les premières élections multiraciales sud-africaines auront laissé l'image de ces queues interminables d'électeurs, sereins et patients devant les bureaux de vote. Beaucoup ont vu dans les échanges amicaux des électeurs blancs et noirs au cours de cette attente, la promesse d'une (re-)construction nationale, de ce « désir de vivre ensemble », cher à Ernest Renan. Pourtant, une fois passé le mirage de cet instant électoral, que reste-t-il à une majorité qui ne détient qu'une part infime de l'économie nationale, contrôlée par les conglomerats blancs (1) ? Le capitalisme noir sud-africain, s'il ne mérite pas l'incrédulité que l'expression affiche sur de nombreux visages, reste néanmoins parcellaire, les chemins conduisant à sa maturité sont loin d'être tracés. Si l'on convient avec Max Weber que le capitalisme est « *la recherche du profit, d'un profit toujours renouvelé, dans une entreprise continue, rationnelle et capitaliste — [qu']il est recherche de rentabilité* », l'organisation rationnelle de l'entreprise n'étant elle-même possible que par la « *séparation du ménage et de l'entreprise, qui domine toute la vie économique moderne (...) [et] la comptabilité rationnelle, qui lui est intimement liée* », ce capitalisme noir existe bel et bien, au moins à l'état d'embryon (2).

L'accès au pouvoir des élites noires peut alors devenir stratégique : Fernand Braudel n'a-t-il pas montré que l'État est au cœur du processus de croissance capitaliste (3), quand il n'est pas, notamment dans le cas africain, le lieu privilégié de l'accumulation, capitaliste ou non (4). De frein jusqu'ici, l'État sud-africain pourrait devenir ainsi promoteur, voire vecteur d'une accumulation, éven-

\* Cette étude se base sur trois enquêtes réalisées en 1993-94, au cours desquelles les interviews de 43 entrepreneurs noirs ont été recueillies. Pour la première enquête voir : Anne Marynczak, « L'entrepreneur noir sud-

africain : un cas atypique ? », *Afrique contemporaine*, n° 169, 1994, pp. 32-44. Mes missions sur le terrain ont été financées par la CFD, l'IEP de Paris, le CEAN et le GDR 846 « Afrique australe de l'HESS.

tuellement capitaliste, au sein des populations noires. A condition que la prise de pouvoir des Noirs soit effective.

### **Échec des tentatives de confiscation des canaux d'accumulation ?**

En tentant de fermer aux populations noires les voies de l'accumulation pour mieux les préserver au profit des « bourgeoisies » blanches —, l'État sud-africain a appliqué une politique coloniale répandue, qui a permis en d'autres contrées de préserver des intérêts privés européens de la concurrence dite indigène.

#### ***Confisquer l'entrepreneuriat au moyen d'un filet réglementaire solide...***

Jusqu'à la fin des années 1970, les entrepreneurs noirs sont emprisonnés dans un maillage législatif complexe contrôlant en particulier le lieu d'établissement — dans les zones noires, puis uniquement les *homelands* —, le secteur, principalement le commerce de détail avec une liste limitée de biens, enfin la taille et le nombre — une seule entreprise par personne —, ainsi que le type juridique d'entreprise — entreprise individuelle — qu'ils peuvent diriger. Par ailleurs, les lois régissant la propriété privée des Noirs les affectent directement, notamment en leur interdisant l'accès au système bancaire. Peu à peu, les entreprises des *townships* sont enfin « conviées » à s'installer dans les *homelands*, où, si la législation est plus souple, les politiques d'incitation au développement d'entreprises locales sont souvent peu effectives (5).

Il semble que malgré les échecs probablement nombreux, auxquels s'ajoutent des « vocations » découragées, quelques entreprises aient su traverser cette période difficile : les « poids-lourds » de l'échantillon de petites et moyennes entreprises étudiées lors de la première enquête ont souvent été créés à l'époque (6). A l'instar

(1) Les Noirs détiendraient 3,4 % du surplus net total opératoire du secteur privé sud-africain en 1985, d'après une estimation du *Portfolio of Black Business in Southern Africa*, (WR Publications, Johannesburg, 1994, p. 23). Notons qu'il est fort difficile d'obtenir des statistiques fiables sur le sujet. Par ailleurs, six conglomérats contrôlent 86 % des valeurs cotées à la bourse de Johannesburg.

(2) M. Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon. 1964, pp. 13-16.

(3) F. Braudel, *La dynamique du capitalisme*, Paris, Flammarion, 1985, pp. 60-77, ainsi que *Civilisation matérielle, économie et capi-*

*talisme, XV-XVIII<sup>e</sup> siècle. Les jeux de l'échange*, Paris, Armand Colin, 1979, pp. 527-667.

(4) Voir J.-F. Bayart, *L'État en Afrique, La politique du ventre*. Paris, Fayard, 1989.

(5) Voir à ce sujet G.P. Hart, *African Entrepreneurship*. Occasional Paper n° 16, Grahamstown, Rhodes University, Institute of Social & Economic Research, 1972, p. 98-99.

(6) Cf. A. Marynczak, *art. cit.* ; d'autres études parviennent également aux mêmes conclusions, notamment Development Bank of Southern Africa, *Small and Medium-Scale Black Business Development*, Draft for discussion with the ANC Delegation, 1992.

des États de la plupart des pays africains, l'État sud-africain n'a donc pu confisquer *de facto*, ici au profit de la minorité blanche — et surtout afrikaner à partir de 1948 — les moyens d'enrichissement, même s'il en a été proche. Les « *effets d'échelle* » qu'évoque J.-F. Bayart pour comprendre cet échec, que l'échelle soit démographique et géographique — importance de la population —, économique — circuits financiers extra-bancaires de type tontines ou *stokvels* en Afrique du Sud (7) —, ou historique — anciens réseaux de commerce au loin — ne sont pas toujours suffisants (8). Face aux restrictions, les entrepreneurs ont multiplié les stratégies — ou plutôt devrait-on dire tactiques tant elles sont changeantes et contextuelles — de contournement et de résistance, bien souvent davan-tage du ressort de la « débrouillardise » que de l'action collective (9).

**... qui ne résiste pas toujours à certaines tactiques...**

Quelques entrepreneurs ont simplement suivi la voie « loyale » évoquée par A.O. Hirschman, et respecté la législation en vigueur (10). Que ce soit en raison du coût d'un comportement non loyal — comme « l'escapisme », dans l'espoir d'une hypothétique intégration aux cercles dominants, ou même par hasard, ces promoteurs ont eu la chance ou l'habileté nécessaire à l'obtention d'une licence de commerce, et se sont développés dans le créneau d'activités autorisées. D'aucuns, notamment grâce à la faiblesse de la concurrence à l'intérieur des zones noires, auraient ainsi créé au fil des ans des quasi-monopoles de distribution, ou su exploiter les niches qu'ils ont découvertes : tel est le cas d'un riche homme d'affaires, aujourd'hui à la tête d'une chaîne de supermarchés à Soweto, ou d'un propriétaire de supermarché, et détenteur d'une franchise BMW, etc.

Les premières associations d'entrepreneurs, puis la NAFCO (National African Federated Chamber of Commerce and Industry) ont recruté leurs membres parmi ces commerçants. Dès les années 1950, mais surtout à partir des années 1960, elles ont voulu assurer une représentation politique des entrepreneurs noirs auprès de l'État, et tenté d'infléchir ses restrictions. Cette « *prise de parole* », une option politique selon Hirschman — liée à la loyauté dans un espoir de réformer le système de l'intérieur — est la seule forme

(7) Voir notamment A.K. Lukhele, *Stokvels in South Africa*, Johannesburg, Amagi Books, 1990 ; et W.J. Davies, *Black Entrepreneurial Experience and Practice in Port Elizabeth*, Working Paper n° 36, ISER, Rhodes University, Dec. 1987, pp. 28-32 : plus de la moitié des entrepreneurs interrogés par l'auteur avaient déjà utilisé ces « clubs d'épargne et d'investissement ».

(8) J.-F. Bayart, *op. cit.*, pp. 123-25.

(9) J.-F. Bayart, « L'énonciation du politique », *Revue française de science politique*, 3 (35), juin 1985, p. 359.

(10) A.O. Hirschman, *Exit Voice, and Loyalty*, Cambridge, Harvard University Press, 1970.

de résistance qui s'apparente peut-être davantage à une stratégie collective qu'à une tactique. L'État finit par les reconnaître et accéder à certaines de leurs exigences, à l'appel des milieux d'affaires blancs, notamment à la suite des émeutes de Soweto en 1976. Il s'agissait en partie de stabiliser les zones noires, et de susciter une classe moyenne africaine dépendante des capitaux sud-africains et de leur support, pour la connecter avec les structures et politiques d'apartheid (11).

D'autres entrepreneurs, probablement nombreux, n'ont pas pris en compte les multiples restrictions, continuant leur activité en tentant d'éviter les contrôles de l'appareil répressif. Le directeur d'une société de conseil aujourd'hui très profitable l'exprimait ainsi : « *Il y avait tellement de restrictions... nous les avons ignorées. Dans un pays légiféré à outrance (over-legislative), vous devez faire l'ignorant, sinon vous ne pouvez pas fonctionner (...). Vous devez enfreindre habilement (smart) tellement de lois* » (12). Il a donc choisi l'option d'une résistance passive et « en douceur », comme l'évoque le qualificatif *smart*.

Plus risquée était ce qu'on pourrait nommer la « tactique du caméléon », l'utilisation d'un homme de paille (*frontman*) blanc, comme couverture à des activités entrepreneuriales non autorisées, ou à l'acquisition de biens immobiliers, la garantie d'un prêt, etc. W.J. Davies précise que c'était une pratique relativement commune, ouvrant également aux entrepreneurs noirs l'accès à des contacts, contrats et expertises dans le monde des affaires blanc (13). Celui-ci y trouvait son intérêt, comme l'explique le patron d'un cabinet de consultant qui avait conclu un accord avec une agence de publicité blanche au début des années 1980. Cette dernière lui servait de couverture, et lui fournissait notamment des équipements utilisés comme garantie dans l'obtention d'un prêt bancaire. En échange, le cabinet s'engageait à la conseiller pour ses activités visant les populations noires.

Enfin, l'escapisme ou l'*exit option*, malgré son prix élevé en termes de sanction (14), pouvait prendre plusieurs formes. La première est le développement d'activités informelles, voire simplement la poursuite d'activités récemment interdites mais autrefois autorisées. Cette forme d'escapisme était souvent plus accessible que les autres modes de résistance. Vente à la sauvette (*hawking*), commerces « d'arrière-cours » (*spaza shops*), débits de boisson chez l'habitant (*shebeens*), mais aussi fabrique et vente de bière, activité d'ailleurs ancienne, ou de plats cuisinés, confection, toutes activités souvent

(11) N. Worden, *The Making of Modern South Africa, Conquest, Segregation and Apartheid*, Oxford, Blackwell, 1994, p. 113.

(12) Les traductions de citations anglaises sont effectuées par nous-même.

(13) W.J. Davies, 1987, *op. cit.* p. 18-20.

(14) « *High Price for Exit* » dans l'analyse d'Hirschman, qui renforce la loyauté dans les « groupes humains les plus classiques », cf. A.O. Hirschman, *op. cit.*, pp. 96-98.

féminines, n'ont jamais réellement disparu malgré les réglementations et les raids constants des policiers (15).

*... mais peut favoriser des activités « crapuleuses »*

L'extension de la gamme des secteurs d'activités illicites pour les entrepreneurs noirs a pu renforcer la fluidité entre le formel et l'informel, qui est loin d'être une spécificité sud-africaine comme le montrent notamment les travaux de J. McGaffey au Zaïre (16). La superposition de ces sphères avec le licite et l'illicite, ou, pour employer un discours normatif, « l'honnête » et le « malhonnête », le « vertueux » et le « crapuleux » reste très inexacte. Plusieurs activités d'escapisme relèvent ainsi davantage du registre « crapuleux » que les autres. Leslie Bank a notamment montré que certains secteurs du transport de longue distance au QwaQwa ont donné naissance à des associations « maffieuses », converties, à la suite de la saturation du marché, au commerce de marijuana (*dagga*) venant du Lesotho (17). André Minaar en donne une illustration particulière au Natal : l'instabilité et la violence, notamment dans les campements informels, auraient donné naissance à des « seigneurs de camps » (*squatters lords*), organisant sous leur domination de véritables fiefs locaux, en se présentant comme des protecteurs et des pourvoyeurs d'ordre, grâce à des hommes de main (*vigilantes*) dont ils louent les services (18). Le « seigneur » du campement de Lindelani aurait récemment reconverti ses activités « crapuleuses » en investissant dans des activités licites qui pourraient faire de lui un homme d'affaires respectable.

Sans aller jusqu'à ces extrêmes, la confusion est d'autant plus aisée entre ces sphères que nombre de commerçants dans certains townships noirs sont obligés, devant les violences et les vols répétés, de louer les services de « groupes de protection », bien souvent par obligation, issus des gangs locaux. À l'évidence, les risques de dérapage existent.

Cela permet de rappeler, avec J.-F. Bayart, que la vertu n'est pas le seul vecteur de la rationalité capitaliste, le capitalisme sachant « à l'occasion être quelque peu crapuleux ». Notons par ailleurs l'ambivalence de la corruption, qui ne gêne pas nécessairement le capitalisme, si les règles de gestion sont respectées (19). Le débat reste cependant ouvert sur la nature véritablement capitaliste — au sens

(15) N. Worden, *op. cit.*, p. 62.

(16) J. McGaffey, *The Real Economy of Zaïre. An Anthropological Study*. London, James Currey, 1991.

(17) L.J. Bank, « The Making of the QwaQwa "Mafia" ? Patronage and Protection in the Migrant Taxi Business », *African Studies*, n° 49 (1), 1990, pp. 71-93.

(18) A. Minaar, « Undisputed Kings : Warlordism in Natal », in A. Minaar (dir.), *Patterns of Violence, Case Studies of Conflict in Natal*, Pretoria, HSRC, 1992, pp. 61-95.

(19) J.-F. Bayart, in J.-F. Bayart (dir.), *La réinvention du capitalisme*, Paris, Karthala, 1994, pp. 35-37.

wébérien — des entreprises utilisant ces procédés comme mode de fonctionnement principal.

Collaborer avec l'État sud-africain pouvait se révéler fructueux pour les fonctionnaires des *homelands* ou les conseillers municipaux des *townships*, qui avaient le loisir de s'octroyer sites et licences, ou de les monnayer. Pour peu qu'ils aient le sens des affaires, ils gonflaient les rangs des entrepreneurs prospères. C'est un autre chemin possible de la voie loyale. Risqué cependant : le coût de cette collaboration était élevé, selon Sam Nolutshungu, car outre l'isolement idéologique et politique induit, ces fonctionnaires et autres conseillers municipaux étaient la première cible des émeutes. Seule une minorité de la classe moyenne noire aurait ainsi participé à cette collaboration (20).

Pour obtenir licence, site d'activité ou financement dans les *homelands*, une autre tactique consistait en effet à solliciter les autorités locales en les rétribuant généreusement. C'est notamment dans le secteur commercial que des quasi-monopoles locaux ont ainsi vu le jour. Le *quidam*, lui, devait savoir parfois trouver les connexions nécessaires pour ouvrir boutique : le directeur d'une manufacture de cosmétique a ainsi eu recours à l'une de ses relations commerciales, qui à son tour et moyennant une part en capital dans la future entreprise, a su faire jouer ses appuis politiques.

Même si ce panorama est probablement incomplet, la débrouillardise des entrepreneurs n'a pu contrer la circonscription du secteur privé noir induite par la législation. Certaines sources estiment à moins de 5 % de la population active la part des employeurs noirs et/ou travaillant à leur compte, cela en 1991 (21). Thami Mazwai estime que sur environ deux millions d'entreprises noires — informelles comprises — existant en 1993 dans le pays, moins de 6 % auraient un chiffre d'affaires annuel supérieur ou égal à 100 000 FF (22). En 1993, il n'y avait qu'une compagnie noire cotée à la bourse de Johannesburg (23). Cela n'illustre-t-il pas, en partie du moins, l'observation de F. Braudel selon laquelle « *il n'y a de grossissement significatif de l'entreprise que lorsqu'il y a association avec l'État* » (24) ?

(20) S. Nolutshungu, *Changing South Africa, Political Considerations*, Manchester, Manchester University Press, 1982, pp. 120-122.

(21) Portfolio. *op. cit.* p. 24.

(22) *Race Relations Survey 1993/94*, Johannesburg, South African Institute of Race Relations, 1994, p. 173.

(23) *Race Relations Survey 1992/93*, Johannesburg, South African Institute of

Race Relations, 1993, p. 102. Une récente initiative de la bourse de Johannesburg, la création d'un secteur moins strict en termes des garanties exigées, permettrait toutefois à davantage de compagnies noires d'être listées. La moitié des entreprises rencontrées lors du dernier séjour l'envisageaient sérieusement.

(24) F. Braudel, *Civilisation matérielle...*, *op. cit.* p. 527.

## Croissance du capital et prise de pouvoir politique

Si la levée des restrictions économiques, commencée timidement dans la seconde moitié des années 1970 et accélérée par le *Business Act* de 1991, met du temps à prendre effet sur le terrain (25), elle a permis, avec parfois la bénédiction de l'État, des opérations de transfert économique d'entreprises à des Noirs (*Black Economic Empowerment*). Est-ce le prélude à une association avec l'État ?

### *Dans l'espace libéré par l'État : des stratégies de centralisation du capital*

Le précédent des afrikaners dans les années 1940, parfois cité comme exemple modèle d'*economic empowerment*, peut être utile dans la compréhension du développement d'un capitalisme noir sud-africain, même si le contexte économique et politique actuel invite à la prudence. En schématisant, les nationalistes Afrikaners ont, notamment à partir des années 1930, accordé au combat pour la pénétration des structures économiques — un but qu'ils qualifiaient de « *Deuxième Trek* » (26) — une place centrale dans leur lutte contre « l'impérialisme britannique » en Afrique du Sud. Appuyés sur les réseaux du récent *Afrikaner Broederbond* (27) et à la suite du Congrès économique national de 1939, des fragments de l'élite afrikaner du Cap mais aussi du Transvaal, urbaine et rurale, politique et économique tentent une association houleuse pour parvenir à ce but (28). Or, un trait constructif de cette pénétration économique est saillant dès la création des premières grandes compagnies afrikaners, telles que la SANLAM et la SANTAM. Ces compagnies d'assurance réussissent peu à peu, avec des banques comme la Volkskas ou la Sasbank, et à l'aide de la mobilisation nationaliste inspirée par ces élites, à drainer une part importante de l'épargne afrikaner. Ces institutions financières auraient ainsi centralisé, selon D. O'Meara, ce capital issu d'agriculteurs mais aussi d'ouvriers, avant de le réinvestir dans d'autres activités, notamment industrielles (29). C'est en partie ainsi que s'est construit un des plus importants conglomérats sud-africain. Ce processus a semble-

(25) Notamment selon E. Sidiropoulos, « Black Economic Empowerment », *Spotlight*. SAIRR, sept. 1993, p. 11.

(26) *Tweede Trek*, voir M. Lipton, *op. cit.*, p. 269.

(27) « Fraternité afrikaner » secrète, née en 1918, et qui allait devenir un des instruments les plus puissants du régime d'apartheid. A ce sujet, voir notamment B. Bunting, *The Rise of the South African Reich*, Harmondsworth, Penguin Books, 1969.

(28) Pour une analyse beaucoup plus fine, même si elle reste prisonnière des catégories marxistes, des relations de ces divers segments de l'élite afrikaner, voir D. O'Meara, *VolksKapitalisme, Class, Capital and Ideology in the development of Afrikaner Nationalism, 1934-1948*. Cambridge, Cambridge University Press 1983.

(29) Pêche, cannage, équipements agricoles, industrie chimique, mines de charbon, etc.

t-il préludé à la puissance économique afrikaner, davantage constituée à partir de la prise de pouvoir de 1948.

L'évolution du secteur privé noir sud-africain semble s'éclairer à l'aune de cette analyse. Jusqu'à présent la plupart des grandes entreprises de *Black Economic Empowerment* concernent des compagnies d'assurance (African Life, Metropolitan Life) et des banques (Merchant & Investment Bank, dont le développement a toutefois été altéré par la rapide mise en liquidation de la banque rachetée, la PRIMA Bank). Si elles parviennent à drainer suffisamment de capital, et si tel est leur intérêt, ces sociétés pourront réinvestir dans d'autres activités, éventuellement industrielles. C'est l'objectif affiché du docteur de Mandela, promoteur et inspirateur infatigable du *Black Business*. Ainsi se constituent des consortiums noirs rassemblant des hommes d'affaires, des syndicats, des Églises, etc., qui mettent en commun leur pouvoir d'investissement pour pénétrer le secteur économique (*New Africa Investment, New Age Beverage, African Consolidated Investments*, etc.).

Il serait cependant abusif de voir ce processus comme une prise de pouvoir économique des Noirs : ces opérations restent minoritaires, l'épargne à drainer est sans doute relativement faible eu égard au degré de pauvreté de la population noire, qui ne dispose pas, contrairement aux Afrikaners, de capitaux agricoles importants (30), les conglomérats sud-africains, enfin, pourront probablement enrayer le processus s'il devient trop menaçant. En outre, le terme « centralisation » peut tendre à masquer les divergences et la concurrence existant entre ces diverses institutions, et entre leurs dirigeants respectifs, qui, s'ils affichent l'objectif d'accroître le pouvoir économique des Noirs, ne semblent pas, pour l'heure, présenter un front uni pour le triomphe du capitalisme noir.

### ***L'improbable « indigénisation » de l'économie***

Le processus par lequel certains ont qualifié le tournant économique des indépendances africaines — zaïrianisation, voltaïsation de l'économie, etc. —, est révélateur de l'importance de l'accès au centre politique pour certaines catégories des élites nationales. L'État serait ainsi un autre vecteur de la centralisation du capital, notamment par le biais du « *chevauchement* » (31).

Le précédent afrikaner est significatif à cet égard : Brian Bunting montre que la « *grande opportunité des nationalistes est venue avec la capture du pouvoir étatique en 1948* » (32). Si les progrès éco-

(30) Ces opérations sont parfois « épaulées » par le capitalisme blanc, notamment à travers l'Industrial Development Corporation, qui fut paradoxalement un des instruments du développement capitaliste afrikaner.

(31) Passage d'une position bureaucratique à une position dans les affaires, cf. J.-F. Bayart, *L'État en Afrique, op. cit.* p. 132.

(32) B. Bunting, *op. cit.* p. 379 et suiv.



nomiques des Afrikaners sont réels mais lents jusqu'en 1949 — 80 % des entreprises afrikaners étaient alors des entreprises individuelles, sans employés —, ils deviennent spectaculaires par la suite, en partie grâce à l'octroi de contrats gouvernementaux à des firmes « nationalistes » et à « l'association du capital nationaliste avec le capital étatique ». L'établissement d'entreprises comme ISCOR, SASOL, ESKOM, et de l'Industrial Development Corporation ont été autant d'opportunités pour les élites afrikaners. Cette assistance étatique était facilitée par l'entrelacement des conseils d'administration des entreprises afrikaners privées et des entreprises publiques (*interlocking directorates*).

Certes, l'ANC a renoncé aux nationalisations, et accepté les règles de l'économie de marché, se privant ainsi d'une voie possible d'accumulation (les conglomérats ont cependant un pouvoir de blocage non négligeable). Certes, les premiers développements du capitalisme afrikaner se sont en partie appuyés sur l'accès à une main-d'œuvre nombreuse et bon marché, organisé par l'apartheid. Le nouveau gouvernement a, quant à lui, à faire face au « rattrapage économique » de cette main-d'œuvre, bien plus nombreuse que les Afrikaners pauvres des années 1950. Il reste cependant — même si Nelson Mandela a promis de laisser en poste les fonctionnaires actuels —, les marchés publics multipliés par les projets de reconstruction et de développement de l'ANC, l'instauration de politiques incitatives pour développer l'*affirmative action* — à favoriser la mobilité ascendante des Noirs au sein des entreprises, de l'administration et de l'économie en général pour « conférer du pouvoir à ceux qui ont été historiquement opprimés » (33). En outre l'ANC semble porter une oreille attentive aux promoteurs d'un processus de privatisation, processus qui a pu, dans d'autres pays africains, accélérer les mécanismes d'accumulation dans les années 1980 (34).

L'ANC a déjà participé au *Black Economic Empowerment*, notamment à travers une société d'investissement : *Thebe Investment Corporation*. Créée en 1992 par l'intermédiaire du Batho Batho Trust, dont MM. Mandela et Sisulu sont fondateurs et étaient administrateurs jusqu'à récemment, ses principaux dirigeants sont, ou ont été, responsables de l'ANC : son directeur exécutif est l'ancien directeur des finances de l'ANC, le nouveau Premier ministre de la région de Johannesburg, Tokyo Sexwale, était aussi l'un de ses directeurs. Thebe contrôle des entreprises de divers secteurs : tourisme, immobilier, restauration, marketing, import-export, informatique, etc. Son action est cependant controversée, d'une part parce qu'une mauvaise gestion lui aurait fait perdre près d'un million

(33) *The RDP, Reconstruction and Development Programme*, Johannesburg, ANC, Umanayo Publications, 1994, p. 79.

(34) Voir sur ce sujet les écrits de G. Kit-ching, B. Contamin & Y.A. Fauré, J.-C. Wil-lame, J.-F. Bayart, etc.

et demi de rands (35), d'autre part parce qu'on la soupçonne d'avoir obtenu des marchés grâce à ses liens politiques. L'ANC aurait en effet promis des contrats d'exclusivité à des compagnies privées, parfois étrangères, si elles passaient par un partenariat avec Thebe. Un tel partenariat avec McMillan UK sur les livres scolaires aurait ainsi été vivement critiqué. Probablement à la suite de ces controverses, Tokyo Sexwale a quitté Thebe, et Nelson Mandela le Batho-Batho Trust, en annonçant publiquement la prise de distance de l'ANC vis-à-vis de cette société (36). Rien n'empêche cependant que ce type d'activités se perpétue dans l'avenir, au besoin en passant des accords avec d'autres sociétés d'investissement.

Activités somme toute relativement banales à l'échelle de l'histoire, comme le montre le précédent afrikaner, loin d'être unique si l'on en croit Braudel : « *L'État n'est jamais absent, c'est lui qui distribue et garantit les privilèges sur le marché national* » (37).

### **Vers la cristallisation d'une « bourgeoisie mixte » ?**

Le précédent de Thebe annonce-t-il l'émergence d'une « bourgeoisie » mixte (38) ou d'une « classe » politico-commerciale noire, dont l'État sud-africain serait la matrice ? D'aucuns estiment que cette « *relation de complémentarité et d'hybridation entre capital privé et capital public* » qu'évoque J.-F. Bayart existait déjà lorsque l'État était contrôlé par les Afrikaners (39). Le processus va-t-il se poursuivre avec l'arrivée au pouvoir de nouveaux dirigeants ? Il semble indispensable, avant toute prospective, d'éviter le piège d'une vision monolithique de cette élite noire, qui, même dans ses segments économiques, apparaît à première vue bien hétérogène en termes d'origines, de stratégies et de trajectoires.

### **Un « petit monde » bigarré**

Certes, le monde des affaires noir sud-africain est apparemment un « petit monde », notamment parce que les patrons noirs d'une certaine envergure sont peu nombreux. Il n'en est pas moins, par maints aspects, bigarré, pour reprendre l'expression de J.-P. Warnier au sujet des patrons camerounais (40). Deux enquêtes succes-

(35) *La lettre de l'Océan Indien*. 24 juil. 1994, p. 7.

(36) A. Vermeulen, J. Golding, « Thebe Announces Board Shake-up », *Business Day*, 8 mars 1994, pp. 1-2.

(37) F. Braudel fait ici allusion aux compagnies de commerce européennes nées au XVIII<sup>e</sup> siècle cf. *Civilisation matérielle...*, *op. cit.*, p. 529).

(38) L'utilisation du concept de « bourgeoisie » pour l'Afrique est très controversée, et n'est repris ici que par commodité et avec la prudence que reflète l'emploi de guillemets.

(39) Notamment, J.-F. Bayart, *L'État en Afrique*, *op. cit.* p. 132.

(40) J.-P. Warnier, « La bigarrure des patrons camerounais », in J.F. Bayart (dir), *La*

sives auprès d'une trentaine d'hommes d'affaires de tous types, directeurs ou propriétaires d'entreprises, tous secteurs confondus, principalement dans la région de Johannesburg, tend à le confirmer (41). Néanmoins, l'impact des différences régionales n'a pu être réellement mesuré, bien qu'il puisse être significatif.

Un clivage générationnel semble émerger entre les « vieux routards » des affaires et les entrepreneurs plus récents, apparemment plus techniciens. Les premiers sont entrés dans les affaires dans les années 1960-70, alors que les restrictions étaient encore sévères. Nombre d'entre eux ont commencé dans le commerce, certains y ont amassé des fortunes considérables. Ils ont souvent été éduqués avant le *Bantu Education Act* de 1953 (42), et pour la plupart dans les écoles des missions. Ils ont été amenés à développer des stratégies de croissance conformes au contexte restrictif d'apartheid et notamment à privilégier la diversification de leurs activités plutôt que la consolidation. Certains poursuivent aujourd'hui ce type de stratégie au sein des consortiums déjà mentionnés. Si certains sont considérés comme des « fripouilles », d'autres sont des figures emblématiques du *Black Business* : « [Ils] nous ont inspiré dans les affaires », reconnaît le directeur d'une des plus importantes compagnies noires, avant d'ajouter « mais vous devez comprendre, je suis un homme qui s'occupe de choses concrètes », évoquant ainsi l'esprit de cette nouvelle génération, apparemment plus pragmatique.

Ces jeunes hommes d'affaires ont souvent reçu une éducation plus technique, parfois complétée à l'étranger (États-Unis, Royaume-Uni). Ils ont trente, quarante-cinq ans et ont baigné, étudiants, dans les thèses de la Conscience noire (43). Une partie d'entre eux a créé dans les années 1980-1990 des sociétés de conseil, marketing, publicité, dans le créneau ouvert par la méconnaissance qu'avaient les entreprises établies du marché des populations noires. Ils ont tendance à favoriser une stratégie de croissance par la consolidation de leur activité principale. Nombre d'entre eux viennent du secteur privé où ils ont été cadres avant de créer leur entreprise, bien souvent dans le créneau d'activité qu'ils maîtrisent le mieux.

Il serait cependant abusif de faire de ce clivage une barrière

réinvention du capitalisme, *op. cit.*, pp. 180-190.

(41) L'enquête a été menée par nous-même en mars 1994, au moyen d'entretiens semi-directifs auprès des hommes d'affaires, recoupés par la suite, autant que possible, avec des articles de presse ou ouvrages spécialisés leur étant consacrés. En vue de la poursuite de l'étude, la confidentialité est indispensable, c'est pourquoi aucun nom ne sera mentionné. L'enquête ne prétend toutefois pas être absolument représentative.

(42) Il impose aux Noirs une éducation

spécifique dans le cadre des politiques d'apartheid.

(43) Qui aurait profondément influencé toute une génération d'étudiants, quelle que soit leur appartenance politique, voir K. Moodley, « The Continued Impact of Black Consciousness », in B. Pityana *et al.* (dirs), *Bonds of Possibility*, 1991, p. 149. Né dans les années soixante, ce mouvement, derrière Steve Biko, prônait notamment une libération psychologique des Noirs par un retour à certaines valeurs dites traditionnelles.

entre deux mondes opposés et homogènes, le milieu d'affaires noir étant parcouru de bien d'autres divisions. Si une typologie stricte définissant divers groupes serait probablement trompeuse, parce que ce milieu semble très fluide, on peut toutefois distinguer plusieurs pôles d'attraction qui s'opposent et se recoupent. Certaines figures d'hommes d'affaires incarnent plus particulièrement ces pôles, et peuvent être utilisés comme des idéaux-types wébériens.

Il existe en premier lieu un pôle d'hommes d'affaires « câbles », dans le sens de « connectés » pour ne pas dire « chevaucheurs », qui ont pu tirer certaines de leurs opérations d'investissements de connexion avec un parti politique ou avec l'État. Le représentant de ce groupe est le directeur de Thebe, dont la carrière politique et économique est exemplaire : expulsé de l'Université du Nord pour son implication dans les événements de 1976, il a une licence de commerce, a poursuivi ses études au Royaume-Uni, a été cadre financier chez Anglo-American, a participé à l'organisation du Soweto Civics Association avant de diriger le département financier de l'ANC, puis Thebe. Il y poursuit son « chevauchement » en utilisant ses réseaux ANC pour faire des affaires.

Parmi ces « câbles », certains ont pu bénéficier personnellement d'opérations douteuses, d'autres sont notoirement corrompus. Il ne semble pas pour autant nécessaire de distinguer un pôle de « crapules », notamment du fait de la fluidité déjà évoquée entre les sphères du licite et de l'illicite. Tel directeur d'une des plus grosses entreprises industrielles noires, promoteur infatigable du *Black Economic Empowerment*, n'a ainsi été maintenu à son poste qu'après enquête, et moyennant remboursement des sommes et biens qu'il s'était alloués. Au comité de direction d'une dizaine d'organisations, il est une figure emblématique du pôle « jeton ».

Les « jetons » (*tokens*) sont les hommes d'affaires qui multiplient les postes de directeur non exécutifs aux comités de direction des grandes entreprises. Il sont les témoins des politiques d'*affirmative action* pratiquées dans l'entreprise. Ils permettront également aux entreprises d'avoir des représentants « politiquement corrects », notamment dans leurs négociations avec la puissance publique. Un petit groupe d'entre eux collectionnent allègrement de tels postes. D'aucuns dénoncent une tactique des grands groupes préférant appeler à leur comité les mêmes personnes, sûrs ainsi de leur inefficacité et de leur neutralité, qui ternit également l'image du *Black Business*.

Pourtant, il est important de noter que si nombre d'entrepreneurs noirs se retrouvent dans plusieurs comités, c'est aussi logiquement, comme partout ailleurs, parce qu'une fois atteint un certain niveau d'expérience et de compétence, les hauts potentiels sont invités à participer à d'autres activités en dehors de leur entreprise. L'ensemble des directeurs siégeant aux conseils d'administration des

grands groupes sud-africains ne dépasserait pas 150. Les politiques d'*affirmative action* et le petit nombre de Noirs expérimentés et formés à ces postes renforcent simplement le processus.

Certains se sont cependant fait une spécialité de la multiplication des jetons de présence à ces comités, notamment un manager de *South African Breweries*, également directeur de *Future Bank*. Cet homme de 36 ans, autrefois expulsé de l'université pour ses activités politiques, ancien taxi, et ancien directeur exécutif de la *South African Black Taxis Association* puis de la Chambre de commerce qui la coiffe, est maintenant au sommet d'une carrière fulgurante, directeur non exécutif de six autres compagnies, membre du comité de direction de l'*Urban Foundation* et consultant pour quelques organisations.

Le troisième pôle est celui des *corporates*, cadres de direction dans de grandes entreprises, bien souvent les premiers produits de l'*affirmative action*, relégués au départ dans des postes de ressources humaines, ou de relations publiques. A force de se hisser et de se battre pour bénéficier des opportunités internes et des programmes de formation, ils ont fait carrière et se sont élevés à des postes importants. Après de brillantes études, le directeur d'une compagnie d'assurance récemment rachetée par des Noirs, a ainsi rejoint l'Anglo-American comme formateur en gestion, puis a été promu consultant des relations industrielles avant d'en devenir directeur non exécutif, puis d'initier ce rachat. Notons que nombre de banquiers et de financiers noirs gravitent autour de ce pôle.

Dernier pôle enfin, celui des entrepreneurs « indépendants », mais non sans appartenance politique, qui sont propriétaires, et souvent fondateurs de leur entreprise, et dont les connexions politiques si elles existent, n'ont pas eu — jusqu'à présent — une action déterminante sur la fondation/acquisition de l'entreprise. L'exemple représentatif de ce groupe est le fondateur d'une entreprise fabriquant des produits cosmétiques pour les Noirs, qui emploie aujourd'hui plus de 100 personnes. Après avoir été employé de bureau puis représentant, entre autres dans le secteur des cosmétiques, il a monté cette compagnie avec un chimiste et un commercial au Bophutatswana, grâce au coup de pouce d'un entrepreneur pour lequel il avait travaillé. Il espère que le prochain gouvernement abandonnera l'attitude hostile des précédents envers son entreprise. Contrairement à lui, certains de ses homologues travaillent activement dans ce but, notamment en faisant pression auprès de l'ANC, et sont devenus des personnes publiques.

### ***Les vecteurs d'une construction identitaire ?***

Beaucoup d'hommes d'affaires partagent la volonté de prouver que des Noirs sont capables de gérer efficacement des entreprises,

et font un éloge de leur différence qui semble faire écho aux thèses de la Conscience noire, et peut être constructif d'une identité commune. La Conscience noire est un des répertoires de représentations qui inspire un discours rassembleur autour notamment d'une identité noire, en vue du rattrapage des inégalités économiques. Certains appellent à une démocratie économique, nécessaire pour soutenir la « démocratie politique », et plus spécialement au contrôle d'une part consistante de l'économie sud-africaine, dont ils seraient les intermédiaires privilégiés. Ce discours n'est pas sans rappeler celui des promoteurs du Deuxième Trek dans les années 1940-1950. Leur implication dans des activités communautaires, essentiellement religieuses, éducatives et associatives, semble issu du même registre. Il conviendrait d'étudier cette forme particulière d'évergétisme, qui n'est pas sans lien avec la relation ambivalente qui unit ces entrepreneurs aux populations noires. S'ils semblent être des symboles de succès, il leur est parfois difficile de se défaire d'une image de « collaborateurs », parce que certains d'entre eux ont profité de l'apartheid, souvent associé au capitalisme.

Par ailleurs, les Chambres de commerce ont pu favoriser dans le passé une certaine cristallisation identitaire, même si elles sont aujourd'hui jugées inefficaces, et ignorées par la plupart des hommes d'affaires. D'autres initiatives prennent le relais : celles du *National Black Business Caucus*, évoquée plus loin, ou celle du magazine *Enterprise* qui organise régulièrement un « Black Enterprise Investment Forum », lieu de rencontre des hommes d'affaires. Une analyse superficielle des réseaux des trente entrepreneurs interrogés tend à montrer par ailleurs qu'ils se recoupent fréquemment, certaines personnalités polarisant les choix, et se plaçant au centre de toiles de relations. Ces individus, souvent des hommes publics, ne peuvent-ils être les moteurs d'un groupe en constitution ?

### **Les lieux d'une certaine mixité**

L'éventuelle fusion de ces hommes d'affaires avec les élites politiques est d'autant moins évidente que l'élite politique n'est pas elle-même un groupe homogène. Si des organisations comme Thebe témoignent d'une certaine « mixité bourgeoise », l'échelle en est encore réduite. Certes, il existe des hommes d'affaires ayant des responsabilités au sein des partis politiques noirs, et peut-être bientôt de l'État. Par ailleurs, les fonctionnaires-entrepreneurs des *homelands* pourront peut-être se recycler dans les administrations régionales. La mixité est-elle pourtant générale ? Elle semble davantage, pour l'heure, limitée à des « zones » aux contours flous, dont l'élargissement reste hypothétique.

Une origine socio-politique parfois proche pourrait favoriser cet élargissement. Certaines études tendent à montrer que l'élite noire

sud-africaine est issue de milieux plus aisés que la moyenne des Noirs : un peu moins de la moitié des hommes d'affaires interrogés étaient dans ce cas. Mais il est difficile d'en faire une tendance lourde (44). Plus significativement, quel que soit leur milieu d'origine, les élites politiques ou économiques noires ont un niveau scolaire nettement supérieur à la moyenne. L'éducation des enfants est pour elles, comme d'ailleurs pour de large pans des populations noires, une priorité, parfois absolue, ne serait-ce que parce que, comme l'évoque T.E. Nyquist, « *Un jeune à l'école n'est pas un jeune dans la rue* » (45). Éduqués dans les missions avant le *Bantu Education Act*, plus rarement dans des écoles privées par la suite, nombre d'entre eux sont allés à l'université, où ils ont pu se rencontrer, être pénétrés par les mêmes idées ambiantes (par exemple la Conscience noire).

En outre, si certains annonçaient dans les années 1980 qu'un des grands problèmes des entrepreneurs noirs était leur « apolitisme » (46), la politique est parfois un lieu de rencontre privilégié. La moitié des hommes d'affaires interrogés ont été dans leur jeunesse des militants politiques, dont certains ont été emprisonnés, notamment à Robben Island, et, paradoxalement, très influencés par le bouillonnement intellectuel qui y régnait (47). Par ailleurs, d'après A.G. Cobby, depuis le début des années 1920 et au moins jusque dans les années 1940, beaucoup d'entrepreneurs noirs ont joué un rôle prépondérant dans l'organisation d'activités politiques formelles (48). Tom Lodge précise que l'ANC, par exemple, a longtemps été un mouvement composé d'élites, dont des hommes d'affaires. Finalement, l'implication des hommes d'affaires dans la politique serait en partie contextuel : à la fin des années 1940, la relative prospérité de certains d'entre eux aurait tendu à les isoler des combats politiques. D'autres ont cependant été militants politiques à vie, à l'exemple du docteur de Mandela, participant actif à la construction de l'ANC, et toujours à ses côtés.

Notons par ailleurs que ni l'ANC, ni la Conscience noire n'ont véhiculé au départ une idéologie exclusivement marxiste qui aurait pu éloigner les hommes d'affaires. Ce n'est que dans les années 1950, alors qu'il devient un mouvement de masse, que l'influence

(44) Voir notamment L. Dreyer, *The Modern African Elite of South Africa*, Houndmills, Mac Millan Press, 1989.

(45) T.E. Nyquist, *African Middle Class Elite*. Occasional paper n° 28, ISER, Grahamstown, Rhodes University, 1983, p. 47.

(46) S. Nolutshungu, *op. cit.* p. 141.

(47) Ces réflexions livrées par certains hommes d'affaires lors d'entretiens sont corroborées par celles issues du film de Lindy

Wilson : « Robben Island : Our University », cf. T. Lodge, B. Nasson & al. *All, here and now : Black Politics in South Africa in the 1980s*. Ford Foundation, Foreign Policy Association, 1991, pp. 294-311

(48) A.G. Cobby, *Class and Consciousness, the Black Petty Bourgeoisie in South Africa, 1924 to 1950*. New-York, Greenwood Press, 1990, pp. 141-151.

d'une certaine « bourgeoisie » sur le Congrès s'est essouffée (49). De même, si les franges nationalistes de l'*United Democratic Front* étaient ouvertement anti-capitalistes dans les années 1980, un des principes de base de ce mouvement était : « *Depuis les ouvriers jusqu'aux étudiants, depuis les prêtres jusqu'aux hommes d'affaires, depuis Nyanga jusqu'à Chatsworth, Soweto, Elsies River* » (50). Enfin, l'*Inkatha* affiche de son côté depuis longtemps un libéralisme économique (51).

Toujours est-il que la relative neutralité de certains entrepreneurs, notamment des Chambres de commerce, n'était plus tenable dans les années 1980, les amenant à se rapprocher des mouvements de masse (52). Les contacts pris avec l'ANC et le PAC à la fin des années 1980, auraient eu pour objectif, selon Simon et Birch, de s'assurer que le gouvernement post-apartheid n'allait pas menacer leur position à travers des nationalisations ou une trop imposante réglementation (53). Plus récemment, l'initiative d'entrepreneurs non affiliés, concrétisée fin 1993 par la conférence de Mopani Lodge, semble confirmer ce processus. Un petit groupe de promoteurs actifs — notamment après avoir sévèrement critiqué le rôle de l'ANC dans le développement de Thebe — a initié une rencontre entre divers hommes d'affaires, cadres dirigeants et leurs représentants, et une délégation de l'ANC. A l'issue de cette conférence, un *National Black Business Caucus* a été créé, réseau de collaboration et instrument d'une intervention des hommes d'affaires noirs dans l'établissement de politiques économiques. Ce *Caucus* — aujourd'hui encore inconnu de beaucoup d'entrepreneurs — pourrait ainsi être un nouveau lieu de cristallisation de cette « bourgeoisie mixte », ou tout au moins d'un *old boy network* favorisant le développement du capitalisme noir, ou la mauvaise gestion et la corruption généralisée... Les dernières élections, consacrant la transition politique en cours, n'amènent pas simplement à la tête de l'État une élite noire, éventuellement mixte, appelée à être la nouvelle catégorie dominante du pays. De larges pans de l'élite — ou de la « bourgeoisie mixte » ? — d'apartheid n'ont en effet pas abandonné le pouvoir, et restent maîtres de l'économie.

(49) T. Lodge cite le programme d'action de l'ANC en 1949 : un des moyens de l'auto-détermination est l'expansion du pouvoir économique des Africains à travers des entreprises africaines, cf. T. Lodge, *op. cit.* p. 26.

(50) Cité in T. Lodge, Bill Nasson & al., *op. cit.*, p. 129.

(51) Voir G. Maré, G. Hamilton, *An Appetite for Power, Buthelesi's Inkhata and South Africa*. Johannesburg, Ravan Press, 1987, pp. 98-130.

(52) B. Nzimande, « Class, National

Oppression and the African Petty Bourgeoisie : the Case of the African Traders », in R. Cohen, Y. Mutien, A. Zegeye (éds), *Repression and Resistance : Insider Accounts of Apartheid*, London, Hans Zells Publishers, 1990, pp. 165-210.

(53) D. Simon, S.L. Birch, « Formalizing the Informal Sector in a Changing South Africa : Small Scale Manufacturing on the Witwatersrand », *World Development*, 20 (7), 1992, p. 1030.



C'est pourquoi certains ont qualifié cette transition de pacte, notamment à la suite des analyses de Karl et Schmitter en Amérique latine (54). Elles sont peut-être aussi le processus visible d'une cooptation des élites noires par les dominants en Afrique du Sud, voire d'une assimilation réciproque entre différents segments de l'élite, noire, blanche, indienne, politique, économique, rurale, urbaine, etc. Les politiques d'*affirmative action*, d'*Economic Empowerment* en faveur des « non-Blancs », seraient alors des canaux possibles de cette assimilation. Une étape vers une « mixité bourgeoise » à l'échelon national ?

**Anne Marynczak**  
EHESS Paris

(54) Lors d'un pacte, les élites au pouvoir et dans l'opposition s'entendent sur un compromis multilatéral pour mener la transition. Voir notamment T.L. Karl, Ph.

Schmitter, « Les modes de transition en Amérique latine, en Europe du Sud et de l'Est », *Revue internationale de sciences sociales*, n° 128, mai 1991, pp. 285-302.

## Les politiciens dans les entreprises en Côte-d'Ivoire :

### investisseurs ou courtiers ?

**L**E secteur économique privé de Côte-d'Ivoire est probablement celui qui a fait l'objet, depuis une vingtaine d'années, des plus nombreuses et minutieuses études dans l'ensemble des pays africains francophones. Sa structuration et ses modes de fonctionnement, la nature de ses agents et la valeur de ses résultats ont été attentivement disséqués par de nombreux chercheurs qui ont eu recours pour ce faire à différents outils d'analyse économique, financière, organisationnelle, sociale et culturelle. En délaissant délibérément la foule des documents d'expertise, des rapports d'enquête, des monographies — notamment celles portant sur les unités dites informelles —, produits sur cet univers, rappelons en préambule les principaux traits qui le caractérisent et qui ont été mis en évidence par quelques études significatives.

Et tout d'abord l'extranéité de son sous-secteur moderne, tant du point de vue du contrôle financier des firmes concernées que des orientations de leurs flux d'activités, décrite par les travaux pionniers de J. Chevassu et A. Valette. Ils ont pu, dès le milieu de la décennie 70, déceler et expliquer les fragilités du secteur manufacturier qui n'allait pas manquer d'infléchir des taux de croissance jusque-là spectaculaires de l'économie ivoirienne, de même qu'ils ont permis de prendre la mesure du désintérêt des agents privés nationaux à l'endroit d'un processus d'industrialisation porté à bout de bras par la puissance publique à la fois décidée et obligée d'assumer partiellement le relais des investisseurs étrangers, notamment français (1). Le dynamisme limité des établissements informels d'une part, l'emprise de la bourgeoisie d'État confinant les entreprises de plus grande taille dans la gestion rentière des opportunités d'autre part, ont été décomposés dans les travaux de C. de Miras porté à conclure que les entreprises privées ivoiriennes, surtout celles com-

posant la sphère dite moderne, étaient dépourvues, dans leur conduite, des principales vertus schumpeteriennes (2). L'importance numérique d'un secteur « intermédiaire » jusque-là négligé par les analystes a été révélée par les études de X. Oudin qui, en mettant en avant la forte composante nationale de ce secteur, a permis de nuancer les caractéristiques du monde entrepreneurial ivoirien et de prendre acte de certaines évolutions majeures qui l'ont marqué en deux décennies (3). De son côté B. Lootvoet a montré que les petits établissements de commerce et d'artisanat n'étaient pas condamnés à l'absence d'accumulation et que leurs résultats dépendent d'une multiplicité de facteurs dont la subtile conjonction empirique prive tout dispositif d'intervention, de soutien et de promotion, de recette opérationnelle aisée et disponible *a priori* (4). Les observations d'Y.-A. Fauré ont alerté sur le professionnalisme des petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire non aidés par les structures administratives et techniques ou par les institutions financières. Mais leur ponctualité, leur assiduité et leur savoir-faire, la rigueur de leur gestion et la sobriété de leurs comportements, l'*ethos* « calviniste » de la parcimonie et de l'application au travail que révèlent leurs pratiques ne suffisent pas à les entraîner sur les chemins vertueux du développement (5). Enfin les enquêtes de P. Labazée sur le fonctionnement des réseaux commerciaux attestent les dynamismes adaptatifs tant intérieurs que transfrontaliers dont sont capables les communautés marchandes et, en nous invitant à penser tout en nuances les relations qu'elles nouent ou entretiennent avec les pouvoirs locaux ou centraux, le chercheur conduit à nous demander, à la fin, qui, des grands commerçants et des dirigeants d'État, se subordonne à qui (6).

Deux des paramètres majeurs qui spécifient le champ des entreprises privées modernes évoluant en Côte-d'Ivoire expriment, l'un la constante faiblesse du capital privé national, l'autre la présence, directe ou indirecte, supputée relativement importante mais toujours difficilement mesurée, d'acteurs de la scène politico-administrative,

(1) J. Chevassu, A. Valette, *Les industriels de la Côte-d'Ivoire. Qui et pourquoi?* Abidjan, ORSTOM, 1975; J. Chevassu, A. Valette, *Les relations intermédiaires dans le secteur industriel ivoirien*, Abidjan, ORSTOM, 1975; enfin A. Valette: « Résultats et réflexions sur une étude empirique de l'industrialisation de la Côte-d'Ivoire », *Cahiers ORSTOM, série Sciences humaines*, vol. XVII, n° 1-2, 1980, pp. 45-65.

(2) Cl. de Miras, *L'entrepreneur ivoirien ou une bourgeoisie privée de son État*, Abidjan, ORSTOM, 1981.

(3) X. Oudin, *Les activités non structurées et l'emploi en Côte-d'Ivoire*, thèse de sciences économiques, Université de Rennes, 1985;

X. Oudin, *Population et emploi non structuré en Côte-d'Ivoire*, Paris, Amira, 1986.

(4) B. Lootvoet, *L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne*, Paris, ORSTOM, 1986.

(5) Y.-A. Fauré, *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Des professionnels en mal de développement*, Paris, Karthala, 1994.

(6) P. Labazée, « Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire. L'économie marchande à l'état pratique », in E. Grégoire et P. Labazée (dirs), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala-ORSTOM, 1993.

plus précisément dans la propriété des firmes. Le présent article voudrait apporter, sur ces deux plans, un éclairage humblement empirique en livrant quelques premiers et provisoires résultats d'enquêtes ; une étude ultérieure approfondie et mieux formalisée permettra d'élargir et de consolider l'appareil des données présentées ici et de développer de manière plus satisfaisante des interprétations qui sont à peine ébauchées ci-dessous et portant sur les relations entre milieu de pouvoirs et milieux d'affaires.

### **Le capital privé ivoirien revisité**

Les analystes se sont toujours accordés sur la modeste et durable part des investissements privés nationaux dans les firmes modernes, et avec une évidence d'autant plus forte que la source de l'information est à la fois unique, centrale, officielle et relativement systématique et fiable. Les exploitations statistiques des documents comptables réalisées par la BDF (Banque des données financières) du ministère des Finances et/ou du Plan de Côte-d'Ivoire depuis près de deux décennies — et dont seuls certains résultats sont présentés dans la volumineuse *Centrale de bilans* qu'elle édite annuellement — donnent la mesure de ce phénomène ; depuis vingt ans la structure du capital des entreprises du secteur dit formel recensées et couvertes par les travaux de la BDF livre la même vérité : bon an mal an, le poids des capitaux privés détenus par des Ivoiriens dans l'ensemble des capitaux des entreprises se situe entre 8 et 12 %, les seuls mouvements notables enregistrés ayant concerné, jusqu'au premier tiers de la décennie 80, l'accroissement des capitaux publics ivoiriens (culminant en 1983 à 56 %) et le repli symétrique des capitaux étrangers — passés de plus de 60 % au début des années 70 à 34 % en 1983. Depuis cette année le désengagement économique de l'État, commandé par les politiques d'ajustement structurel auxquelles se sont résolus les gouvernements successifs contraints par les profonds déséquilibres financiers du pays, ne s'est pas, au moins jusqu'à la fin de la décennie, réalisé au bénéfice des investisseurs privés nationaux mais étrangers.

On ne reviendra pas sur les causes, connues et analysées, de cette situation, et notamment la propension des fortunes privées nationales, constituées à partir des formidables rentes caféières et cacaoyères, à s'exporter dans les économies occidentales (7) ni sur les conditions, également précisées par ailleurs, de la montée en puissance de l'État-entrepreneur ivoirien (8). On insistera simple-

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

(8) B. Contamin, Y.-A. Fauré, *La bataille*

*des entreprises publiques en Côte-d'Ivoire. L'histoire d'un ajustement interne*, Paris, Karthala, 1990.

ment sur le fait technique, et qui n'est pas sans implication de fond, on le verra, que cette répartition des capitaux est appréhendée très globalement, toutes entreprises modernes et tous secteurs confondus, sous l'agrégat « contrôle financier des entreprises » fondé sur la ventilation, selon les nationalités d'origine, des capitaux-dotation des firmes, et que l'importance de la part relative détenue par les agents privés ivoiriens dans la propriété des entreprises varie naturellement considérablement selon les branches d'activité : en 1986 par exemple les capitaux privés ivoiriens pouvaient être inférieurs à 1 % dans certains secteurs (carrières, fabrication d'objet et d'articles sanitaires, agences de voyages, commerce de gros, commerce de meubles, etc.) et supérieurs à 80 % dans d'autres (décorticage de café, fabrication de meubles, fabrication d'articles en caoutchouc, location de matériels informatiques, agences immobilières).

Mais, par commodité en raison de son caractère synthétique, et sauf évidemment à entreprendre des analyses spécifiques de certains types d'activité, c'est le pourcentage global qui retient généralement l'attention et il n'est pas faux de voir résumer dans ce chiffre fort modeste (8 à 12 % selon les années considérées) le désintéret des agents privés ivoiriens à l'égard des entreprises installées dans le pays et, corrélativement, l'importance de l'extraversion des flux de capitaux fondant l'une des dimensions de ce que certains ont qualifié de modèle de développement dépendant du pays. Cependant, outre le fait que ce résultat global et relativement stable masque de très amples variations selon les branches comme on l'a vu, il ne peut satisfaire l'esprit curieux, non pas tant de prendre la mesure de tendances de large échelle, exactes mais insuffisantes, que d'appréhender les mouvements d'appropriation des entreprises au plus proche de celles-ci. En d'autres termes, si la répartition du capital, tous secteurs confondus ou selon les branches d'activité, informe sur l'ampleur, au total fort modeste, du contrôle financier des firmes exercé par les détenteurs et investisseurs privés ivoiriens, elle n'éclaire pas sur le nombre d'entreprises concernées par ces participations. Et la présentation par la *Centrale de bilans* de cet agrégat, tout juste décomposé par types d'activité, n'est sur ce point d'aucun secours. Pourtant il ne nous a pas paru indifférent de tenter un comptage précis des entreprises à participations privées ivoiriennes ; cette procédure autorise en effet de compléter les informations très générales et seules disponibles alors sur les attitudes des agents économiques nationaux en matière de propriété et d'investissements d'entreprises par des données traduisant, en termes de population des firmes modernes réellement concernées, les tendances des Ivoiriens à créer des unités économiques privées, à participer à leur direction ou à leur contrôle financier, à assurer leur avenir en les dotant de fonds initiaux ou à contribuer à leur croissance en participant à des augmentations de capitaux.

Or l'accès, inédit jusque-là et sur ce point précis, aux documents comptables des entreprises inventoriées par la BDF, a permis de préciser le nombre de firmes dont les agents privés ivoiriens sont totalement ou partiellement propriétaires. Sur 2 358 entreprises entièrement ou partiellement privées analysées par la BDF pour l'exercice 1986, il a été possible de dénombrer 954 d'elles en pleine propriété ivoirienne (la totalité des entreprises personnelles nationales et une faible partie des entreprises à forme sociétaire) ou au capital social desquelles on trouve une trace de participation ivoirienne privée. Ce résultat de 954 entreprises sur 2 358 (soit 40 %) dont les Ivoiriens sont au moins copropriétaires, a une autre résonance que le chiffre, évoluant entre 8 et 12 % et pourtant tout aussi global, résumant la part du capital privé national dans l'ensemble du capital des entreprises modernes du pays. Il indique clairement qu'en termes d'effectif des unités économiques le capital privé ivoirien touche beaucoup plus de firmes qu'on ne le pense généralement mais, du même coup, il suggère naturellement une des caractéristiques essentielles du patrimoine économique des Ivoiriens : son extrême dilution et dispersion. Il restera alors naturellement à tenter d'expliquer la signification de cet éparpillement, la fonction qu'il semble remplir et les intérêts qu'il sert. Nous y reviendrons plus loin.

Il est possible de se demander dans quelle mesure cette approche fondant sur l'entreprise l'unité d'analyse des efforts d'investissements complète ou infléchit les caractéristiques du capital privé ivoirien déjà observées à l'échelle des grands secteurs et des branches d'activité. Cette démarche consistant en un dénombrement des effectifs de firmes permet-elle d'éclairer différemment les spécificités économiques des relations que les nationaux entretiennent avec les entreprises du pays ? La comparaison des distributions des entreprises à capital privé ivoirien (forme sociétaire) ou appartenant à des nationaux (entreprises personnelles) — qu'on appellera aussi par convention plus que par exactitude les « entreprises privées ivoiriennes » — dont l'effectif total est, comme déjà indiqué, de 954 et des entreprises non possédées par des nationaux ou dépourvues de capital privé ivoirien — qu'on appellera aussi « entreprises étrangères » — et dont l'effectif total est de 1 404 (l'ensemble représentant les 2 358 firmes recensées en 1986 par la BDF) autorise les conclusions suivantes.

En raisonnant selon les grands secteurs d'activité (9), on est conduit à constater des tendances équivalentes dans le secteur primaire puisqu'y émergent 6 % des « entreprises privées ivoiriennes » et 5 %

(9) Les grands secteurs identifiés ici, inspirés de la CITI (Classification internationale par type d'industrie reprise *grasso modo* par les systèmes de comptabilité nationale sous

l'égide de l'ONU) sont ainsi répartis et correspondent aux décompositions suivantes dans la nomenclature ivoirienne des branches et éventuellement sous-branches :

des « entreprises étrangères » ; mais, alors que 29 % des entreprises sans capital ivoirien évoluent dans le secteur industriel manufacturier, seules 16 % des entreprises ivoiriennes ou à participation financière ivoirienne privée y sont présentes, confirmant l'indifférence des nationaux à l'égard du secteur secondaire ; les deux autres grands secteurs (services d'une part, commerce d'autre part) manifestent un investissement privé ivoirien beaucoup plus massif puisqu'ils concernent respectivement 38 % et 40 % des entreprises privées ivoiriennes contre 32 % et 34 % des entreprises sans capital ivoirien. A eux seuls ces deux derniers secteurs absorbent 78 % des entreprises investies par les agents privés ivoiriens contre 66 % des entreprises étrangères. Ces résultats ne bouleversent donc pas ceux obtenus par d'autres méthodes sur les tendances du capital privé national.

Mais la procédure d'analyse fondée sur les effectifs d'entreprises, touchées ou non par les participations financières privées nationales, autorise un affinement de la ventilation sectorielle ; et, parce qu'elle permet notamment des comparaisons numériques entre les deux catégories de firmes à l'échelle des branches d'activité, elle donne à voir l'état de leurs forces numériques dans la population entrepreneuriale. En d'autres termes, elle est de nature à compléter les approches de contrôle financier assises sur la répartition des capitaux selon les secteurs, branches et sous-branches en indiquant à chaque fois le nombre des entreprises concernées. Les résultats obtenus au cours des explorations comptables invitent à identifier trois ensembles de branches éventuellement décomposées, comme signalé dans la note infrapaginale n° 9, en sous-branches.

Il est tout d'abord possible de repérer des types d'activités comportant une majorité numérique d'entreprises à capital ivoirien. Sont dans ce cas les branches suivantes : agriculture, élevage, sylviculture et pêche (51 entreprises concernées contre 49 « entreprises étrangères »), matériaux de construction (8 contre 6), transports (57 contre 47), services aux particuliers (48 contre 14), enseignement (22 contre 10). Un deuxième ensemble de types d'activités voient les unités à capital privé national et sans capital privé national

— le secteur primaire comprend les activités des branches 01 à 05 : agriculture, élevage, sylviculture, pêche et industries extractives ;

— le secteur industriel manufacturier comprend les activités des branches 06 à 21 : agro-alimentaire (06 à 10), textiles et cuirs (11 et 12), transformation du bois (13), chimie (14 à 16), matériaux de construction et sanitaires (17 et 2105), transformation des métaux, machines et matériels électriques (18 et 20), matériels de transport (19) et autres industries (21) ;

— le secteur des services comprend les activités des branches 22 à 34 hors la branche 27 : énergie (22), BTP (23), transports (24), hôtellerie et restauration (2 612 à 2 615), services aux entreprises (2 620 à 2 649), services aux particuliers (2 651 à 2 690), enseignement (32), assurances, banques et immobilier (25, 28 et 34) ;

— le secteur du commerce comprend les activités de la branche 27 : import-export (2 711 à 2 721), gros et détail (2 722 à 2 799).

s'équilibrer plus ou moins en nombre : agro-alimentaire (respectivement 42 et 44), assurances, banques, immobilier (63 et 70), énergie (2 et 3), commerce de gros et de détail (334 et 413), autres industries (22 et 27), commerce d'import-export (45 et 61). Il s'agit dans ce cas de branches où des politiques volontaristes d'aide et de promotion d'entrepreneurs nationaux ont été mises en place en Côte-d'Ivoire au cours des années 70 (par ex. les boulangeries et les imprimeries) et, en un sens, le résultat en unités privées ivoiriennes atteste une forme de réussite de ces dispositifs officiels de soutien dont les échecs et les limites ont tant de fois été mis en avant par ailleurs ; mais il s'agit aussi d'activités dont la prospérité est en partie liée à de bonnes relations entre les opérateurs économiques et les sphères politiques et administratives (autorisations, licences, etc.). Le troisième ensemble est constitué de branches et sous-branches numériquement dominées par les unités dépourvues de capital privé ivoirien et manifestant un net désintérêt des nationaux pour les activités concernées : industries extractives (deux entreprises à capital ivoirien contre 26 « entreprises étrangères »), chimie (25 contre 72), métaux, machines et matériels électriques (24 contre 90), matériels de transport (12 contre 55), services aux entreprises (109 contre 177). On y trouve aussi, non sans surprise, des activités où l'on croyait les nationaux davantage impliqués dans la conduite des affaires : textiles et cuirs (6 contre 52), transformation du bois (16 contre 57), BTP (53 contre 104), hôtellerie-restauration (13 contre 26).

Ce décompte appellerait des précisions qu'on ne peut développer dans la présente étude. On insistera simplement sur certains faits originaux et informations inédites susceptibles d'être révélés par la méthode ici employée ; ainsi le contrôle financier selon les branches peut être infléchi par les résultats exprimés en effectifs d'entreprises : par exemple la branche des matériaux de construction voit une modeste participation ivoirienne privée au capital des entreprises (31 % en 1986) alors qu'elle porte sur une majorité d'unités économiques de la branche ; dans d'autres cas l'effacement numérique des entreprises portant la trace de capitaux privés ivoiriens peut être compensé par un poids plus important de ces capitaux dans le total des capitaux de la branche — c'est l'exemple des activités industrielles sur les matériels de transport où la relative rareté des entreprises à participation privée ivoirienne (12 contre 55) ne doit pas masquer le fait que les agents privés ivoiriens possèdent, en 1986, 40 % des capitaux de la branche. L'approche par les effectifs d'entreprises permet donc de compléter et, parfois, de préciser judicieusement la connaissance que l'on a des efforts d'investissement opérés par les Ivoiriens et appréhendés jusqu'ici presque exclusivement en termes financiers.

Il est possible de clore ce tour d'horizon de la population



d'entreprises en fonction de l'origine de leurs capitaux en proposant l'indice de présence des firmes détenues par des Ivoiriens ou à capital ivoirien privé par rapport à l'ensemble des unités économiques composant chaque grand secteur identifié ci-dessus ; cet indice est de 0,41 dans le secteur primaire, de 0,28 dans le secteur industriel manufacturier, de 0,45 dans les services et de 0,44 dans le commerce. Les entreprises industrielles sont donc à la fois celles qui attirent le moins les capitaux privés nationaux et celles où dominent largement, au plan numérique, les firmes à capitaux étrangers. Dans tous ces secteurs cependant, la trace comptable sur la population d'entreprises des investissements privés nationaux est d'un tout autre niveau que la part de 8 à 12 % que représentent ceux-ci dans le volume global des participations. Si cette dernière quantité exprime bien la modestie des efforts d'investissements réalisés par les agents privés dans l'économie nationale, les grandeurs précédentes attestent la seconde grande caractéristique des participations ivoiriennes privées, leur très grand éparpillement.

En 1986 sur les 954 entreprises détenues par des Ivoiriens ou bénéficiant de capitaux privés ivoiriens 201 d'entre elles sont en fait des entreprises personnelles et 3 ont une forme coopérative. Il reste donc 750 entreprises à forme sociétaire et à capital au moins partiellement ivoirien qui peuvent servir de base à une analyse plus approfondie de l'actionnariat privé national et de ses rapports à la sphère politique.

### **Les actions d'entreprises : du capital économique au capital politique**

Le rappel des fortes relations qui unissent, en Afrique subsaharienne, le jeu politique et la vie des affaires et celui de l'importance des conditionnements réciproques entre positions de pouvoir et positions économiques font figure à présent de truismes. Comme en outre il ne peut être question, dans les limites très étroites de ce texte, de revenir ni sur les mécanismes qui activent cet interface, ni sur ses manifestations empiriques et encore moins sur les analyses comparatives et les études de théorie politique suggérées par ces réalités (10), on se contentera de rappeler que l'extrême fluidité constatée en Côte-d'Ivoire entre champ politique et champ économique avait conduit les analystes à parler, à propos des dirigeants

(10) Cf. par exemple sur ces points les travaux très différents mais fort complémentaires de J. Iliffe : *The Emergence of African Capitalism*, Londres, MacMillan, 1982 ; de J.-F. Bayart, *L'État en Afrique. La politique du ventre*, Paris, Fayard, 1989 ; et de Y.-A.

Fauré, « La différenciation structurelle en contexte africain. Sur un enjeu des transformations en cours dans les champs économique et politique », in *Institutions et pratiques de développement. Itinéraires*, Paris, ORSTOM/SUD, 1992.

de ce pays, de bourgeoisie mixte (11), dans le même temps où les études sur l'économie politique du Kenya commençaient à mettre en avant le concept de *straddling* pour rendre compte de phénomènes de chevauchement dans les positions acquises sur la scène du pouvoir et dans le monde des entreprises (12).

Plus précisément à propos de la Côte-d'Ivoire, les études déjà citées de C. de Miras ne laissent aucun doute sur l'importance et la nature de ces relations ; mais J. Chevassu et A. Valette ont été les premiers à avoir proposé une mesure de ces liens dans la sphère économique, en identifiant une catégorie d'apporteurs de capitaux dans les entreprises industrielles caractérisée davantage par le souci de saisir des opportunités de placements que par l'existence de véritables projets d'investissements. Ces prises de participation en quelque sorte passives dans le secteur industriel manufacturier étaient en fait repérables, d'après ces chercheurs, dans trois catégories d'acteurs s'équilibrant numériquement : ils observaient un premier groupe d'hommes politiques (ministres, députés, maires, etc.), un deuxième groupe constitué de hauts cadres des secteurs public et parapublic, enfin un troisième ensemble d'hommes d'affaires (grands commerçants et grands planteurs) très étroitement liés au cercle du pouvoir. Ces actionnaires avaient donc pour commun dénominateur de ne pas être à l'origine du projet d'entreprise et/ou de ne pas assumer la pleine et personnelle responsabilité de son activité économique. Profitant des opportunités d'information signalées au début de ce texte nous avons tenté un nouvel état des lieux portant sur la situation de l'année 1986.

Avant de présenter quelques-uns des résultats de cet examen partiel et empirique des rapports entre milieux politiques et milieux entrepreneuriaux de rapides précisions méthodologiques s'avèrent nécessaires. L'exploitation de documents tels que *La Côte-d'Ivoire en chiffres* et *Les élites ivoiriennes* ont permis de procéder au recensement des positions politiques à partir des postes existant en 1986 dans quelques instances officielles : 39 postes de ministres (tenant compte ainsi d'un réaménagement gouvernemental fusionnant entre eux les ministères de l'Agriculture et celui du Développement rural), 175 postes de députés issus des élections de 1985, 120 postes au Conseil économique et social, 58 postes au Bureau politique du Parti démocratique de Côte-d'Ivoire (PDCI, parti encore unique à cette époque), enfin 206 postes au Comité directeur de ce même parti, soit un total de 598 positions politiques. Mais, par le jeu des cumuls, ce nombre correspond en fait à 471 individus.

Un premier traitement des données informe que sur ces 471

(11) Cf. les études rassemblées in Y.-A. Fauré et J.-F. Médard (éds.), *État et bourgeoisie en Côte-d'Ivoire*, Paris, Karthala, 1982.

(12) Voir la synthèse du débat kenyan

réalisée par J. Copans, « Le débat kenyan », in S. Ellis et Y.-A. Fauré, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala, 1994.

hommes politiques — et cette expression est délibérément retenue même s'agissant du Conseil économique et social en raison des conditions de nomination de ses membres — 144 détiennent des actions dans les entreprises privées, actions déclarées dans les documents déposés à la BDF et portant sur l'exercice 1986. Ce sont donc 31 % des personnalités politiques du pays, ayant cette année-là un des postes ci-dessus décrits, qui étaient officiellement impliquées dans le capital des entreprises installées en Côte-d'Ivoire. Cette quotité doit naturellement être considérée, même dans les limites strictes de la définition précédente, comme un minimum, les participations, notamment détenues par les personnalités publiques, n'étant pas systématiquement signalées dans les documents et la pratique de prête-noms étant par ailleurs assez courante dans le milieu des dirigeants nationaux. A ces 144 personnalités politiques correspondaient 382 participations, soit une moyenne de 2,7 participations par individu.

Cette procédure d'enquête et ces résultats sont évidemment loin de donner la pleine mesure de la présence politique dans la vie des entreprises modernes du pays. Ont été exclus par hypothèse — et par manque de moyens techniques — de nombreuses sources d'interaction : le cercle familial présidentiel pourtant très versé dans les affaires, la situation des personnalités ayant occupé, avant 1986, les postes politiques retenus ici, de même que celle des hauts fonctionnaires de l'État et de ses démembrements (ambassadeurs, préfets, directeurs d'administration centrale, d'établissements publics et de sociétés d'État, de banques publiques, etc.), et celle enfin des dirigeants du parti unique dans la mesure où ces personnalités n'étaient pas membres, en 1986, des formations politiques sélectionnées dans cette étude. Il faudrait donc s'attendre, raisonnablement, à voir la proportion évoquée ci-dessus (31 %) augmenter sensiblement pour donner une vue plus complète et réaliste des implications de personnalités du monde politique dans le capital des entreprises. Mais il ne faudrait pas s'attendre, à notre avis, à des bouleversements dans les ordres de grandeur. La Côte-d'Ivoire s'est longtemps distinguée en effet par une relative stabilité de son personnel politique et même, dans la décennie 80, par une certaine fermeture de la classe dirigeante dont la reproduction politique de lignées familiales a été l'une des manifestations majeures.

On peut s'attacher à mesurer et analyser le poids de cette présence sur les entreprises. Pour ce faire les 750 entreprises à forme sociétaire et à participation du capital privé ivoirien ont été réparties en 504 entreprises sans trace de personnalités politiques (au sens défini plus haut) et en 246 entreprises où se manifeste la présence, même très minime, d'un ou de plusieurs des 471 personnages politiques identifiés ci-dessus. Ce sont donc, au total, 33 % des entreprises ivoiriennes qui sont apparemment concernées par des

apports de capitaux réalisés par des membres des instances politiques dans leur formation de 1986.

Les données recueillies sur ces 750 unités économiques représentant de manière quasi exhaustive les entreprises du secteur moderne à forme sociétaire et dont une partie au moins du capital est constituée de capital privé ivoirien fournissent l'opportunité de tenter de répondre à la question suivante : les entreprises portant la trace des investissements ou placements de personnalités politiques présentent-elles des caractéristiques économiques propres par rapport à l'autre sous-ensemble des entreprises privées n'ayant pas bénéficié de ce type de concours financiers ? Autrement dit il s'agit d'apprécier l'éventuelle existence d'orientations spécifiques des apports politiques, d'identifier une possible identité économique de ces participations, d'appréhender ainsi dans l'ordre entrepreneurial l'influence particulière des immixtions politiques.

L'analyse de la répartition par type d'activité donne à voir d'assez nettes différenciations entre les quatre grands secteurs : les entreprises à « participation politique » ( $n = 246$ ) sont proportionnellement plus nombreuses que les entreprises « sans participation politique » ( $n = 504$ ) dans les activités primaires (respectivement 19 % contre 7 %), dans les activités manufacturières (26 % contre 19 %) et dans les services (46 % contre 38 %) alors qu'elles sont nettement moins présentes dans le commerce (20 % contre 39 %). Ce dernier secteur apparaît donc soit comme celui qui est le plus distant par rapport à l'influence politique soit comme celui qui est le plus délaissé par le milieu des hommes politiques, selon les interprétations possibles, active ou passive, que ce phénomène peut suggérer et entre lesquelles nous n'avons pas ici les moyens de trancher. Ce résultat ponctuel est de nature à donner un contenu précis et à confirmer les particularités de fonctionnement interne de la sphère commerçante ainsi que les modalités propres des relations qu'elle entretient avec les cercles de pouvoir et que les travaux spécialisés, tels ceux de P. Labazée, invitent à prendre en sérieuse considération à partir d'autres types d'observations. Que les entreprises à « participations politiques » dans les activités du secteur primaire soient, en parts relatives, nettement supérieures aux entreprises limitées aux seuls investissements strictement économiques dans ce même secteur ne peut constituer une surprise : les fondements socio-historiques essentiellement agraires des groupes dirigeants ivoiriens — la fameuse « bourgeoisie de planteurs » mise en évidence dans de nombreuses analyses et qui a spécifié l'économie politique de la transition coloniale dans ce pays par rapport aux autres territoires africains —, laissent des traces actuelles dans l'importance de l'économie de plantation aux mains des « grandes familles » ivoiriennes.

C'est l'orientation proportionnellement plus nette dans les entre-

prises manufacturières des portefeuilles d'actions détenus par les personnalités politiques par rapport aux investissements non politiques qui y sont réalisés qui peut faire figure, ici, de révélation, tant le désintérêt des agents économiques privés nationaux à l'égard de l'industrialisation du pays, et attesté dans de multiples études, paraissait jusque-là suffisamment profond et général pour concerner en particulier les milieux politiques et leurs individualités. Leurs participations au capital des entreprises industrielles ne sont probablement pas étrangères à la fois à l'ampleur des financements que le secteur secondaire exige par hypothèse de mobiliser mais aussi à certaines caractéristiques contextuelles, notamment sociales et politiques, requises par la nature même de l'investissement industriel, tendanciellement plus lourd et dont l'horizon temporel de rentabilité est de plus long terme que dans les autres types d'activité. Quant au nombre important des entreprises du secteur des services au capital desquelles ont souscrit les personnalités politiques (46 % du total des entreprises « à participation politique » et 8 points de plus que la catégorie du même secteur dans les entreprises « sans participation politique »), il est dû, à hauteur de 35 %, à des investissements/placements réalisés par ces personnalités dans la branche des services aux entreprises. Ceci peut aisément s'expliquer par un phénomène d'essaimage : de nombreux actionnaires politiques, apporteurs de parts dans un certain nombre de grandes entreprises, participent également aux « tours de tables » de multiples PME (petites et moyennes entreprises) créées en amont ou en aval de l'activité première, et qui sont, à l'égard de celle-ci, en situation de fournisseurs de biens et services ou de sous-traitants. Tels sont par exemple les cas de ce membre du Comité directeur du parti, actionnaire important d'une compagnie de transports maritimes, qui participe également au capital de plusieurs PME liées à cette activité (courtage, manutention portuaire, avitaillement, etc.) ou encore de cette personnalité du Bureau politique du parti et conseiller économique et social, ancien dirigeant d'une société parapublique de distribution d'énergie, et copropriétaire de nombreuses entreprises opérant dans des domaines connexes (bureaux d'études spécialisés, importation d'équipements, montage d'infrastructures, gestion, etc., toutes activités liées à la distribution de cette énergie). La présence sur l'ensemble de la filière procède alors moins d'un projet de maîtrise et d'intégration technico-économiques qu'elle n'est le résultat d'une appétence rentière aiguisée par des marchés captifs.

S'agissant à présent d'indicateurs de taille comme le montant du capital total des entreprises concernées ou encore l'importance de leurs effectifs employés, les résultats sont les suivants : les entreprises exclusives de participations politiques se situent, pour 66 % d'entre elles, dans la classe inférieure à 50 millions de capitaux sociaux alors que les entreprises à participation de personnalités poli-

tiques ne sont que 44 % à se situer dans cette classe ; de même les entreprises de la première catégorie sont 69 % à émarger dans la classe des entreprises employant moins de 50 salariés alors que les entreprises à participation de personnalités politiques ne sont que 48 % dans ce cas.

On a par ailleurs cherché à savoir si les deux types de participations, « non politiques » et « politiques » étaient pareillement associés, dans le montage financier des entreprises, à des filiales d'autres entreprises. Ainsi pouvait être évalué le degré d'insertion des deux catégories d'actionnaires dans les réseaux entrepreneuriaux : les participations politiques s'observent dans des unités à 58 % filiales d'autres unités cependant que les entreprises exclusives d'apports de personnalités politiques ne sont dans cette situation qu'à hauteur de 28 %.

L'association à des agents économiques statutairement différents révèle moins de différenciations entre les entreprises à participation politique et les autres : l'alliance au capital public ivoirien concerne 9 % des premières et 3 % des secondes alors que la conjonction au capital étranger concerne 25 % des premières et 23 % des secondes.

Il a enfin été recherché dans quelle mesure ces deux catégories de participations étaient ou non différemment liées à des fonctions de direction assumées par des nationaux dans les entreprises en question (présidents-directeurs généraux, directeurs généraux, directeurs, gérants). Les entreprises sans trace de participation politique sont à 60 % conduites sans dirigeants nationaux alors que les entreprises dont des personnalités politiques sont actionnaires ne sont qu'à 43 % « managées » sans dirigeants du pays. La présence de ces personnalités politiques serait-elle un facteur de « nationalisation » des entreprises venant ainsi contredire les assimilations faites habituellement entre acteurs politiques, comportements compradores et intérêts extravertis ? Cette conclusion serait hâtive et finalement assez fautive car nos explorations montrent, sans ambiguïté, que la seule participation, même très minime voire dérisoire, au capital des entreprises par les membres des cercles de pouvoir leur vaut assez souvent de se voir attribuer les fonctions directoriales détaillées ci-dessus. L'ivoirisation du management n'apparaît, dans ces conditions, que de pure façade et repose sur des complaisances bien comprises.

Pour résumer ces résultats, on avancera que tout semble se passer comme si la qualité politique des actionnaires, même très modestes, des entreprises modernes de Côte-d'Ivoire constituait un levier : ils participent à des unités de plus grande taille (par les effectifs et les capitaux en jeu) et impliquées davantage dans les activités industrielles que dans les échanges commerciaux, ils sont mieux insérés dans le monde des relations interentreprises et des montages en cascade, et ils sont davantage associés au capital public.

La présente et rapide étude donne donc un aperçu de l'ampleur prise par l'ingérence des politiques dans le monde des affaires : d'une part les actionnaires appartenant aux instances consacrant pouvoir et influence sont nombreux au sein de ceux-ci (31 % dans les limites institutionnelles définies dans cette enquête), d'autre part les unités où ils apportent leurs concours financiers représentent 33 % des 750 entreprises à forme sociétaire et à capital privé ivoirien. Les caractéristiques majeures de ces participations — qui concernent certes l'ensemble de l'actionnariat privé national mais semblent encore plus nettes, d'après nos explorations comptables, dans cette catégorie particulière de porteurs de parts —, demandent à être fermement rappelées : la modestie des concours financiers opérés et, corrélativement, leur extrême dispersion qui doivent naturellement pondérer les diverses leçons et révélations tirées des investigations conduites par nos soins. Sans qu'on puisse en offrir ici un décompte précis on signalera que la consultation de la documentation permet d'affirmer que dans de très nombreux cas, les prises de participation correspondent à des montants financiers extrêmement faibles et représentent des proportions très souvent dérisoires du capital social des entreprises concernées (inférieures à 1 %). Il est également assez fréquent que ces concours extrêmement modestes s'accompagnent de fonctions de direction, comme on l'a vu plus haut. Il reste alors à tenter rapidement d'expliquer cette situation puisqu'après tout la survie alimentaire de ces personnalités politiques ne peut dépendre des résultats des entreprises « investies ». En d'autres termes la question se pose des raisons d'une telle présence dans la vie des affaires qui ne semble pas prendre appui sur un projet et des attentes économiques strictement entendus.

L'hypothèse que nous proposons en réponse, qui ne peut être exclusive mais dont nous pensons qu'elle offre un large potentiel explicatif, est que ces prises de participations « politiques » sont la contrepartie en quelque sorte comptable des fonctions de « courtiers », d'« intermédiaires » et de « protecteurs » que remplissent souvent les personnalités politiques à l'égard des entreprises d'accueil. Cette proposition générale est suggérée, inductivement, par les longues et patientes observations réalisées çà et là en Côte-d'Ivoire sur les milieux politiques et sur différentes catégories d'entreprises.

Les fonctions assumées par les personnalités politiques sont loin de ne s'exercer que dans l'enceinte et dans les champs d'action des formations dont elles sont membres. La capacité d'influencer les décisions des administrations de l'État, même les plus « techniques », de décrocher licences, quotas, permis, de faire bénéficier ses alliés des multiples aides et avantages prévus par les normes juridiques ou obtenus hors réglementation (cf. par exemple les divers régimes fiscaux et douaniers très favorables inscrits aux codes des investissements successifs), de faire ouvrir par les établissements finan-

ciers de la place des crédits complaisants (dont attestait, à la fin de la décennie 80, la crise des banques et l'ampleur de leurs créances compromises ou irrécouvrables) et de bénéficier d'autorisations de découverts, bref, de jouer du capital relationnel consubstantiel, dans un système fortement patrimonialiste, à la qualité de personnage politique ont été très souvent mis à contribution par des investisseurs nationaux mais aussi étrangers dans leurs projets d'entreprises.

En échange de l'ouverture du capital social à ces hommes politiques — quand cette participation n'a pas été directement « offerte » par les promoteurs — ces personnages d'influence garantissaient l'obtention, par l'entreprise, des avantages attendus de même qu'ils la mettaient à l'abri des diverses interventions administratives. Que de fois, lors d'une précédente enquête (13), nous a-t-on assuré, d'un air convenu, et dans divers organismes — ministère du Travail, Caisse nationale de prévoyance sociale, etc. — que certaines entreprises, absentes de fichiers et d'opérations de contrôle, et donc exemptes de sanctions, étaient « protégées ».

Une importante partie de la classe politique nationale a ainsi trouvé l'occasion de monnayer, auprès des entrepreneurs et investisseurs, son entregent et son aptitude à peser sur des instances de décision. Ce comportement de *broker* a fait de l'action en entreprise des politiciens une question essentielle de saisie d'opportunités « de guichet » et a contribué à donner à l'économie nationale son caractère partiellement rentier. L'approfondissement de la crise économique et financière tout au long de la décennie 80, et dont le pays n'est pas encore remis, a révélé les limites de ce « modèle » en même temps qu'ont été mis en évidence les nécessaires et dramatiques réajustements imposés par les solutions néolibérales retenues avec le concours des institutions internationales.

**Yves-André Fauré**  
*ORSTOM-Ouagadougou*

(13) Cf. Y.-A. Fauré, *Le monde des entreprises en Côte-d'Ivoire. Sources statistiques et données de structure*, Paris, AUELF/UREF, 1989.



## Entreprendre au Sénégal après la dévaluation

**Ê**TRE un chef d'entreprise africain ne constitue pas forcément une sinécure. Cela se vérifie au Sénégal comme ailleurs. Le problème majeur, celui qui alimente le sentiment quotidien d'incertitudes, est celui du financement des activités et donc, dans la plupart des cas, de l'accès au crédit, formel ou informel. Un financement informel qui a aujourd'hui toutes les chances de monter en puissance dans un contexte d'inflation péniblement jugulée. D'autant plus que les programmes internationaux d'aide au développement du secteur privé pèchent souvent par une certaine inadaptation aux réalités pointues du terrain.

Mais l'entrepreneur sénégalais n'a cependant pas que le problème du financement de ses activités à résoudre. Il est également confronté aux pressions économiques qu'exerce, pas toujours selon des voies légales, l'environnement politico-administratif. Une pression fiscale élevée, si l'on s'en réfère à la réglementation, et des relations clientélistes avec l'administration sont le lot des entrepreneurs sénégalais, les deux phénomènes se nourrissant d'ailleurs mutuellement.

Toutefois, il serait beaucoup trop réducteur de ne s'intéresser qu'aux relations du tandem entrepreneur-entreprise avec son environnement structurel. Les interactions avec l'environnement socio-culturel sont de la plus grande importance et ce, pas seulement comme on serait tenté de le croire au niveau des structures les plus petites. L'analyse de ces interactions est très importante pour comprendre les difficultés de l'entreprise africaine. L'entrepreneur se retrouve trop souvent otage de logiques communautaires et familiales qui le handicapent dans sa vie professionnelle.

Il est donc intéressant de tenter de voir quels peuvent être les effets de la dévaluation du franc CFA par rapport à ces différentes contraintes que doivent gérer les entrepreneurs sénégalais. Agit-elle comme un facteur aggravant ou au contraire comme un sti-

mulateur de l'activité entrepreneuriale ? Quelques ébauches de réponse peuvent être avancées, mais une conclusion définitive et globalisante ne serait pas crédible en l'état actuel des choses. Toujours est-il que les entrepreneurs sénégalais, à l'instar de la plupart de leurs concitoyens, ne vivent pas de manière confortable leurs premiers mois de « dévalués ». Même dans l'hypothèse, loin d'être acquise d'avance, du déroulement d'un scénario optimiste (1), le passage par une phase de transition douloureuse, économiquement, socialement et donc politiquement, paraît de toutes les manières incontournable.

### **Les aléas du financement**

---

Le souci majeur de bon nombre d'entrepreneurs sénégalais est sans nul doute le financement de leurs activités. Cela est particulièrement vrai pour les petites et moyennes structures qui représentent l'immense majorité du monde de l'entreprise sénégalaise. Pour la plupart privées de toute forme de soutien politique, elles ne peuvent guère bénéficier de prêts bancaires que ce soit dans le cadre d'une création ou d'une augmentation de capital ou à des fins d'investissement productif.

L'accès au système officiel de financement est donc malaisé et le recours aux bailleurs de fonds internationaux ou au partenariat inter-entreprise n'apparaît pas toujours à la hauteur des espoirs qu'il suscite. Face à ce marasme des circuits formels de financement certaines initiatives originales représentent des alternatives intéressantes.

#### ***Un circuit de financement formel encore trop hermétique***

Aujourd'hui encore au Sénégal l'accès au crédit bancaire demeure extrêmement problématique pour les patrons des PME. Cela tout simplement parce que le système bancaire sénégalais n'est pas adapté aux spécificités de la PME-PMI locale. On dénote une évidente réticence des banques à octroyer des prêts à des conditions qui pourraient être financièrement supportables par la majorité des PME sénégalaises. Les taux d'intérêt pratiqués sont trop élevés, souvent plus de 20 % pour le crédit à court terme (2), et les critères d'acceptation des dossiers très (trop) stricts. Ceci semble s'expliquer par les difficultés éprouvées par les banques commerciales sénégalaises à mobiliser une épargne suffisante au financement des activités productives. Cela les rend extrêmement dépendantes des bailleurs de

(1) Voir à ce sujet l'article de B. Conte, « L'après-dévaluation : hypothèses et hypothèses », *Politique africaine*, 54, juin 1994.

(2) D'après les estimations les plus récentes de la BCEAO.

fonds étrangers. Ces organismes financent à long terme aux environs de 12 %, ce qui permet aux banques commerciales de refinancer au mieux à 17-18 %, et encore cela n'est-il possible que pour quelques clients privilégiés.

Cependant, le niveau des taux d'intérêt ne constitue peut-être pas l'obstacle majeur au financement des PME-PMI sénégalaises. En effet, il existe dans d'autres pays d'Afrique de l'Ouest, au Ghana notamment, de petites banques d'affaires privées qui semblent offrir une bonne adéquation aux besoins des entreprises locales. Elles travaillent en refinancement, avec des taux assez élevés, mais ciblent des secteurs d'activités précis (BTP, pêche, tourisme, etc.) et offrent des facilités en termes de trésorerie, de durée des prêts ou de dépôt de garantie. Leur force semble venir de la simplicité de leur structure (staff réduit) et de la proximité relationnelle entre le client et le décideur qui en découle.

L'environnement financier des patrons sénégalais des PME est encore trop lourdement institutionnalisé, avec les complications bureaucratiques que cela engendre, pour être suffisamment bien adapté à leurs besoins. Une initiative privée récente illustre cette remarque. Il s'agit de la volonté de l'UNACOIS (Union nationale des commerçants et industriels du Sénégal), qui regroupe essentiellement des entrepreneurs *Baol-Baol* — originaires de la région du Baol —, exerçant pour la plupart à la limite de l'informel, de créer une importante société d'investissement afin de dynamiser le développement de certaines activités tout en venant concurrencer sur leur propre terrain certains monopoles industriels, commerciaux et financiers (3).

Monopole, voilà peut-être le maître-mot lorsqu'il s'agit d'expliquer le marasme économique ambiant. En effet, il existe au Sénégal de véritables marchés captifs pour un certain nombre de secteurs d'activités. Ces marchés sont contrôlés dans leur quasi-totalité par des entreprises publiques, para-publiques ou privées — mais avec une forte participation de l'État dans le capital et des dirigeants très proches de ses sommets. Le milieu des décideurs qui sont à l'interface du politique et de l'économique a donc tendance à fonctionner comme une sorte de microcosme. Aussi les banquiers sont-ils fréquemment soumis à des pressions politiques dans le but d'accorder des largesses à tel ou tel dirigeant faisant partie du gotha. Rien de très original peut-on se dire, ce phénomène se retrouve également dans les pays dont l'économie est bien plus développée mais qui n'échappent pas pour autant au principe des oligarchies. Ce qui est beaucoup moins banal est l'ampleur des répercussions que de telles pratiques peuvent avoir sur la santé économique, combien fragile, d'un pays comme le Sénégal.

(3) Cf. *Marchés tropicaux et méditerranéens*, n° 2 540, 15 juillet 1994.

Il y a quelques années une affaire a fait grand bruit dans les milieux d'opposition sénégalais (4), d'autant plus qu'elle éclatait dans un contexte pré-électoral déjà particulièrement tendu. Un homme d'affaires connu mais à la réputation plutôt douteuse s'était servi de ses liens familiaux dans les sphères politiques étatiques et « maraboutiques » pour se faire octroyer par différentes banques des prêts de l'ordre de plusieurs milliards de francs CFA. N'ayant jamais été remboursées, ou très imparfaitement, un certain nombre d'entre elles n'y ont pas survécu. Ce cas est particulièrement spectaculaire par son ampleur mais est loin d'être le seul impliquant ceux que l'on a pris l'habitude d'appeler les « fossoyeurs » du pays. En d'autres termes, une sorte de système clientéliste semble donc prévaloir dans le domaine du financement des activités entrepreneuriales de premier plan. Clientélisme qui exclut quasiment de sa logique de fonctionnement les dirigeants de petites structures tant il se situe à un haut niveau politico-économique.

Les entrepreneurs sénégalais aiment traiter avec des institutions officielles, probablement en raison de la sécurité que cela engendre. Il y a dans ce pays une sorte d'attachement à la procédure administrative. Aussi une large majorité d'entrepreneurs a-t-elle tendance à considérer que les bailleurs de fonds étrangers, au nom de l'image de respectabilité qu'ils dégagent, doivent en toute logique se substituer aux banques locales pour le financement de leurs activités lorsque ces dernières sont défailtantes. Mais là aussi des désillusions les attendent. En effet, la philosophie d'intervention des organismes financiers internationaux ne va pas nécessairement dans le sens d'une priorité accordée au financement direct des petites et moyennes structures, même si la dynamisation du secteur privé est présentée comme une impérieuse nécessité depuis la mise sous ajustement structurel d'un grand nombre de pays africain. Leurs premiers interlocuteurs sont nécessairement les gouvernements des pays concernés, ou du moins les structures de promotion du secteur privé créées et contrôlées par ceux-ci. Dès lors les modalités du choix des entreprises qui seront appuyées n'échappent pas non plus à des logiques clientélistes. De nombreux entrepreneurs sont donc irrités par le fait que le jeu paraisse souvent truqué et que les critères de sérieux, de compétitivité et de compétence ne soient pas les seuls facteurs de décision. Par ailleurs, certaines grandes institutions financières ont gardé « l'habitude » d'intervenir en priorité sur les grands projets publics ou para-publics, ceci probablement par héritage des trois premières décennies post-indépendance durant lesquelles l'aide publique au développement rimait quasiment systématiquement avec « aide au développement ».

(4) Le mensuel *Taxi Ville* avait été l'initiateur de ce scandale à travers un dossier intitulé « Les fossoyeurs du Sénégal ».

Aujourd'hui, tout le monde s'accorde à dire que de telles stratégies, motivées au premier chef par des considérations politiques, ont bien plus favorisé en Afrique francophone une accumulation financière rapide au niveau des élites politico-administratives, à travers ce que J.F. Médard dénomme le *néo-patrimonialisme* (5) en référence au concept wébérien de *patrimonialisme* (6), qu'elles n'ont permis un développement des infrastructures publiques à la hauteur des investissements engagés. On notera au passage que dans le secteur privé les cas les plus spectaculaires de confusion entre le patrimoine personnel et la trésorerie d'entreprise concernent le plus souvent des dirigeants d'entreprises dont les trajectoires individuelles correspondent à une logique de *chevauchement* (7) entre le monde politico-administratif et le monde des affaires. Il convient de préciser que la prise de risque en ce qui les concerne est minimale dans la mesure où les détournements se pratiquent dans une relative impunité juridique et que la faillite de l'entreprise qu'ils dirigent ne signifie pas pour eux un échec financier personnel.

Toujours est-il que la dévaluation de 50 % du franc CFA paraît, après quelques mois et le tassement des réactions passionnées et des prédictions catastrophistes, avoir créé de nouvelles perspectives en termes de financement des activités entrepreneuriales. Les milieux financiers constatent actuellement une surabondance de liquidités qui s'explique dans un premier temps par le fait que les anticipations ont été nombreuses — la dévaluation n'était plus qu'un « secret de polichinelle » quelques jours avant son officialisation — et en second lieu par le retour d'importants capitaux jusqu'à lors immobilisés dans des places-fortes financières à l'étranger. Les perspectives d'amélioration du financement de l'investissement productif sont donc intéressantes même s'il est encore un peu tôt pour juger de la validité des affectations de ce surplus de ressources.

De même, les entrepreneurs sénégalais peuvent normalement compter sur un développement du partenariat inter-entreprises, par exemple à travers le système des *joint-venture*. D'une part selon un axe Nord-Sud en raison de la baisse des coûts de production théoriquement provoquée par la dévaluation et donc de l'incitation à la délocalisation et à la sous-traitance que cela peut impliquer pour les investisseurs occidentaux — même si la concurrence asiatique est forcément pénalisante dans ce domaine. D'autre part selon un axe Sud-Sud afin de permettre aux entreprises sénégalaises de collaborer avec des fournisseurs dont les prix restent abordables. Mais la confiance n'est pas toujours au rendez-vous, ainsi qu'en témoigne cet entrepreneur initiateur d'un très intéressant projet de menui-

(5) J.-F. Médard, *L'État sous-développé en Afrique noire : clientélisme politique ou néo-patrimonialisme ?* Bordeaux, CEAN, 1981.

(6) M. Weber, *Économie et société*, Paris, Plon, 1971.

(7) Voir J.F. Bayart, *L'État en Afrique : la politique du ventre*, Paris, Fayard, 1989.

serie plastique dans un pays où le bois se fait rare : « *Jusqu'au dernier moment, les Italiens m'ont dit qu'ils marchaient. J'étais allé là-bas, ils étaient venus ici, nous avions même fait le montage. Mais tout d'un coup, ils on dit qu'ils ne pouvaient plus...* »

### La montée en puissance des réseaux informels

A la différence de ce qui prévaut dans d'autres pays africains, les réseaux de financement informel paraissent relativement peu développés au Sénégal. Il y a probablement plusieurs raisons à cela. En premier lieu, on ne saurait nier l'existence de nombreux cercles de sociabilité constituant des zones d'échanges financiers. Le phénomène concerne particulièrement les femmes, à travers les événements festifs comme les danses (sabax) ou les baptêmes. Mais les échanges de ce type sont essentiellement à but dépensier et ne correspondent pas à des tentatives de financement d'investissements productifs. Notons au passage que les fameuses tontines auxquelles on a accordé ces dernières années beaucoup de vertus économiques ne sont pas nécessairement centrées sur le financement de l'activité entrepreneuriale ainsi que le montre la récente étude de S. Gnansounou au Bénin (8). Y.-A. Fauré démontre par ailleurs que le financement informel, contrairement à une croyance répandue, ne soutient que de manière très incomplète les petites structures entrepreneuriales, l'épargne personnelle semblant être, et de loin — près de 70 % du financement des entreprises étudiées — la principale source de financement (9). D'autre part, au Sénégal, les réseaux de financement informel des activités productives sont le plus souvent circonscrits à des communautés plutôt hermétiques. Il en va ainsi pour les mystérieuses et efficaces organisations *mourides*, étudiées par D. Cruise O'Brien (10). Il peut également exister des logiques de solidarité à fondement ethnique ; c'est notamment le cas des Peuls de Casamance ainsi que le démontre M. Akpaca (11) au niveau des boutiquiers de Ziguinchor. Plus généralement, un handicap fondamental paraît gêner au Sénégal l'essor des structures informelles de financement : le manque de confiance mutuelle entre les acteurs concernés et la difficulté qui en découle à s'organiser durablement sur des bases saines officialisées par un code d'honneur. Face à ces insuffisances, les entrepreneurs sénéga-

(8) S. Gnansounou, *L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive*, Note de recherche Uref-Aupelf n° 91-20, 1991.

(9) Y.-A. Fauré, *Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi : l'illusion informelle*, Note de recherche Aupelf-Uref n° 92-25, 1992.

(10) D. Cruise O'Brien, *The Mourides of Senegal: the Political and Economic Organization of an Islamic Brotherhood*, Oxford, Clarendon Press, 1971.

(11) M. Akpaca, *Pratiques financières informelles en Casamance*, Note de recherche Uref-Aupelf n° 94-37, 1994.

lais sont parfois désespérés dans la mesure où cela les conduit à avoir trop souvent, à leur goût, recours aux emprunts familiaux — on verra plus loin les raisons de cette réticence — ou aux usuriers.

Les activités informelles de financement sont donc encore trop peu développées au Sénégal pour pallier aux lacunes du système bancaire. Ceci dit, des initiatives intéressantes, car spontanées, commencent à voir le jour à l'instar de celle, citée plus avant, des commerçants *Baol-Baol*, lesquels sont en grande majorité des *mourides*, ceci expliquant peut-être cela. Il semblerait également que dans le milieu des femmes entrepreneurs des tentatives de création de comités d'investissement commencent à apparaître, à travers les influences conjuguées des cercles de sociabilité traditionnels et des organisations professionnelles nouvellement créés.

Il est en tous les cas une catégorie de Sénégalais qui voit la dévaluation du franc CFA lui offrir d'excellentes perspectives, c'est celle des travailleurs émigrés dans les pays riches. Le pouvoir d'achat de l'épargne rapatriée par les Sénégalais travaillant en France a mécaniquement augmenté de près de 70 % par rapport aux années précédentes, si l'on tient compte de l'inévitable réaction inflationniste. Courtisés depuis longtemps par les banques locales, les membres de la diaspora sénégalaise sont aujourd'hui plus qu'avant considérés comme des nantis par leurs concitoyens. Cette croyance tient fréquemment du fantasme mais on ne peut en même temps nier le fait que les perspectives d'investissement de ceux qui sont parvenus à épargner durant leur expatriation dans le but de créer un jour une affaire au pays ont vu l'intérêt de cette stratégie augmenter considérablement. Cependant, le mouvement est pour l'instant bien timide et la plupart des *sénéfs* (12) interrogés hésitent encore face à la précarité de l'environnement socio-économique (13). Une affaire à suivre toutefois. Notons par ailleurs que depuis quelques mois les activités de change informel se sont sérieusement développées, à l'initiative de quelques commerçants libano-syriens dont la stratégie est de court-circuiter les banques en échangeant des devises pratiquement sans commission.

Certaines choses bougent vite dans la société sénégalaise mais l'attitude de l'État est cependant empreinte d'un certain nombre de paradoxes qui portent en eux les germes d'une perte de contrôle spectaculaire des pouvoirs publics sur une part de plus en plus importante de l'activité économique du pays. Un des principaux effets bénéfiques d'une dévaluation monétaire est censé être le dopage des exportations grâce à une plus grande compétitivité

(12) Néologisme qui sert normalement à désigner les footballeurs sénégalais évoluant en France.

(13) Voir à ce propos l'article de V. Vanhaeverbeke, « Anciens émigrés, futurs entrepreneurs ? », *Le Courrier*, n° 146, juillet-août 1994.

en termes de prix. Appliquer de manière aussi simpliste ce raisonnement mécanique à un pays comme le Sénégal revient à oublier trop facilement que son appareil productif est complètement lié à l'extérieur dans la mesure où il importe la plupart de ses biens de production et ce, pas seulement dans l'industrie mais aussi dans l'agriculture et les services (14). Avec la dévaluation, les machines-outils, les micro-ordinateurs, les camions, les tracteurs, le carburant, etc. coûtent soudainement beaucoup plus cher. Le problème est d'autant plus lourd que malgré les demandes répétées des organisations patronales, l'État hésite à diminuer de manière conséquente les taxes d'importations ou l'impôt sur les sociétés. Face à cette augmentation relative de la pression financière exercée sur leurs activités les entrepreneurs sénégalais ont de plus en plus recours au marché noir et à la contrebande. Il est de tradition au Sénégal que la plus grosse part du volume de marchandises importées soient l'objet de malversations douanières — de 70 à 80 % selon l'estimation de certains transitaires de la place. Le contexte post-dévaluation est encore plus propice à une systématisation du phénomène. La rénovation du matériel de production devenant un casse-tête financier toujours plus complexe, le passage par des filières d'importation frauduleuses, lesquelles sont de mieux en mieux organisées, devient une des seules solutions viables si les entreprises désirent se rééquiper de neuf.

Une autre méthode, de plus en plus usitée par les industriels africains, consiste en l'acquisition en Europe de matériel d'occasion à des prix très bas auprès d'entreprises en cessation d'activité. Cette pratique devrait s'avérer être intéressante sur le long terme. En effet, des outils de production considérés comme caducs dans les pays occidentaux au nom de la « fuite en avant technologique » sont la plupart du temps tout à fait utilisables en Afrique.

### **Modifications des trajectoires entrepreneuriales dans un environnement précarisé**

---

On ne peut pas affirmer dès aujourd'hui que la dévaluation ait fait émerger des pratiques sociales radicalement différentes de celles qui prévalaient auparavant. Il convient plutôt de considérer qu'elle agit comme un facteur aggravant de certaines pratiques traditionnellement contraignantes pour l'entrepreneur africain. En revanche, il est possible de mettre en avant l'éventualité de transformations positives des comportements socio-économiques qui pourraient aller dans le sens d'une dynamisation de l'esprit d'entreprise au Sénégal.

(14) Ce problème est soulevé par M. Gaud dans « De la réévaluation à la dévaluation. » *Afrique contemporaine*, n° 169, 1<sup>er</sup> trimestre 1994.



### **Des difficultés chroniques pour gérer les contraintes environnementales**

D'une manière générale, les entrepreneurs africains subissent en permanence des pressions de la part de leur environnement familial et communautaire sous la forme de sollicitations diverses. Il s'agit le plus souvent de demandes d'argent et d'embauche. La vie familiale africaine en milieu urbain est organisée autour des principaux pourvoyeurs de revenu, ce qui est tout à fait compréhensible dans un contexte où le taux de chômage est considérable — plus de 60 % de la population active si l'on ne tient pas compte des activités informelles — et où la notion de solidarité familiale est très poussée. L'entrepreneur sénégalais, même modeste, n'échappe pas à la règle et se retrouve souvent « tuteur » malgré lui de plus d'une dizaine de personnes, ce qui dans une conjoncture économique défavorable est parfois impossible à assumer financièrement. Il est difficile moralement de se soustraire à ce « devoir » reposant sur une conception large de la famille, issue de la tradition, et une culture islamique qui insiste sur l'obligation de générosité. Nombreux sont les entrepreneurs sénégalais rencontrés au cours de nos enquêtes qui se plaignaient de devoir faire vivre une véritable cour alors qu'il n'aspiraient qu'à pouvoir profiter d'une vie familiale intime, avec épouse(s) et enfants, telle qu'elle est idéalisée à travers, notamment, les publicités et les séries télévisées (15). Ce dualisme culturel, qu'évoque à juste titre B. Ponson (16), est de plus en plus difficile à assumer pour l'entrepreneur sénégalais. Le temps semble bien révolu de l'homme d'affaires flambeur et collectionneur d'épouses décrit par O. Sembene dans un truculent roman (17).

Aujourd'hui l'austérité commence à s'imposer à travers une conjoncture économique rendue encore plus précaire par la dévaluation, même si certains nantis continuent de maintenir un train de vie indécent aux yeux de l'immense majorité de ceux qui éprouvent les pires difficultés à vivre décemment. Les entrepreneurs, de par la précarité de leur statut, ont été parmi les premiers à sentir que l'âge d'or était révolu en voyant leur chiffre d'affaires diminuer alors que dans le même temps les sollicitations ne cessaient d'augmenter. Certains chefs d'entreprise sénégalais se sentent piégés par un environnement socio-culturel où l'ostentation a encore une grande importance et où le refus de dépenser, surtout lors des

(15) Il ne faut certainement pas sous-estimer l'impact de la télévision dans le processus de transformation des valeurs au sein de la société urbaine sénégalaise, phénomène dont les aspects négatifs sont dénoncés, entre autres, par le chanteur Youssou Ndour.

(16) B. Ponson, « Individualisme ou com-

munauté : quelques implications managériales », in G. Henault, R. M'Rabet, *L'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, Paris, Uref-Aupelf, John Libbey, 1990.

(17) O. Sembene, *Xala*, Paris, Présence africaine, 1973.

nombreuses cérémonies rituelles, est facilement perçue comme une tare. Aussi certains chefs d'entreprise en viennent à mettre en place un système de filtrage très strict des visites avec contrôle d'identité et gardien zélé sur leur lieu de travail. Mais une telle méthode est souvent trop onéreuse pour les petites structures. D'autres patrons se voient contraints de multiplier les séminaires de travail en dehors des locaux de leur société afin d'échapper à leurs assaillants. « *Je ne sais plus comment faire pour pouvoir travailler. J'en viens parfois à m'exiler une semaine entière avec mon staff dans un hôtel de la Petite Côte (région touristique au Sud de Dakar) afin d'avoir la paix. Mais ce n'est vraiment pas pratique pour bien bosser et ça coûte cher. Travailler chez moi ? Ce n'est même pas la peine d'y songer. Là-bas, ils m'attendent carrément dans le salon...* »

Voilà, à titre d'exemple, le témoignage sur la rançon du succès du directeur d'une entreprise de presse très en vue. Notons que la plupart des entrepreneurs sénégalais se plaignent d'une recrudescence des sollicitations financières depuis la dévaluation. Certains sont même aujourd'hui harcelés par des personnes qu'ils ne connaissent absolument pas et qui n'hésitent pas à invoquer des prétextes totalement fumeux pour essayer de leur soutirer de l'argent. C'est en quelque sorte un véritable réseau de mendicité ciblé sur les entreprises qui est en train de se constituer.

L'autre grand problème dans le domaine des relations avec leur entourage que doivent affronter les entrepreneurs sénégalais est celui des demandes d'embauche. Ils sont là aussi sollicités en permanence en raison de leur capacité supposée à faire vivre leurs proches, notamment en leur offrant du travail. Même ceux qui ne le souhaitent pas sont vite perçus comme des sortes de « big men », pour plagier un concept de M. Sahlins (18), tenus de sans cesse réaffirmer leur rôle de leader communautaire en maintenant les autres dans une relation où ils seront redevables de quelque chose. On n'a pas de mal à imaginer les difficultés managériales qu'induit une stratégie de préférence familiale ou communautaire délibérée à l'embauche. Les membres de la famille ont rapidement tendance à se considérer comme indétrônables, ce qui nuit généralement à leur motivation et sont considérés par le reste du personnel comme des privilégiés, d'où un fort risque d'émergence de conflits internes. Au Sénégal, le fait ethnique est manifestement beaucoup moins marqué que dans les autres pays africains et n'apparaît donc pas forcément dans la démarche entrepreneuriale, même s'il existe, particulièrement dans les milieux d'affaires blancs, des croyances plutôt fantasmagoriques sur le recrutement et le management du personnel de certaines entreprises.

(18) M. Sahlins « Poor man, Richman, and Polynesia. » *Comparative Studies in Society and History*, vol. 3, 1963.

Les interactions avec l'environnement politico-administratif ne vont pas non plus sans poser problème. Une des caractéristiques actuelles du fonctionnement de l'administration sénégalaise, si l'on en croit une observation empirique effectuée par la plupart des chefs d'entreprise opérant au Sénégal, est la mercantilisation de chaque parcelle de pouvoir. On peut donc parler d'une croissance continue du niveau de corruption administrative, l'épisode de la dévaluation ayant là aussi joué un rôle de facteur aggravant par rapport à certaines pratiques. Les chefs d'entreprises sont évidemment des cibles privilégiées des pratiques corruptives, notamment pour les agents administratifs qui sont à l'interface entre le public et le privé. Il s'agit le plus souvent de chantages portant sur des autorisations d'exercer, des attributions d'appels d'offre et des contrôles fiscaux. Ainsi, de nombreux entrepreneurs ont-ils pu constater qu'il y avait systématiquement une recrudescence de contrôles inopinés les jours précédents les fêtes religieuses les plus sujettes à d'importantes dépenses comme la *Tabaski* ou la *Tamxarit*. L'immense majorité des foyers sénégalais est obligée de faire de la gestion à très court terme. Un patron de PME témoigne : « *Le gars (l'agent du fisc) me convoque à son bureau parce que j'allais, soi-disant, être mis en redressement. Là-bas il me dit au bout de cinq minutes que si je donne 70 000 le lendemain il efface mon nom de la liste. Le calcul était facile à faire, j'ai donné* ».

C'est précisément ce type de raisonnement qui incite un grand nombre d'entrepreneurs sénégalais à volontairement maintenir leur organisation dans l'informel. Ils estiment tout simplement qu'il est moins onéreux de s'offrir les services de quelques fonctionnaires bien placés que d'avoir à payer toutes les charges inhérentes à une formalisation de l'activité. Ce problème inquiète sérieusement l'État sénégalais qui a, semble-t-il, décidé dernièrement de mettre en place un vaste programme de recensement des entreprises informelles et d'incitation, avec promesse d'appui technique et financier à la clé, au passage dans le secteur formel. A l'instar de ce qui se produit entre les PME et les banques sénégalaises, un fossé est également en train de se creuser entre l'État et de nombreuses entreprises dont il était traditionnellement le client principal. Ceci tout simplement parce que les chefs d'entreprises redoutent, souvent à juste titre, de ne pas être payés dans des délais supportables pour la trésorerie de leurs sociétés, voire de ne pas être payés du tout.

### **Le traumatisme de la dévaluation : euthanasie ou traitement de choc ?**

Tenter d'évaluer l'impact de la dévaluation du franc CFA sur la démarche entrepreneuriale au Sénégal conduit à avoir des apprê-

ciations empreintes de paradoxes. Il existe une contradiction fondamentale entre les effets supposés bénéfiques d'une dévaluation, dans le moyen et le long terme, et les difficultés sociales qu'elle engendre inmanquablement à court terme. Nous venons de voir que la dévaluation a pour l'instant beaucoup plus agi comme un facteur aggravant de certaines contraintes environnementales majeures que subissent traditionnellement les entreprises et entrepreneurs sénégalais, que comme le point de départ de réels bouleversements socio-économiques. Cela ne signifie pas pour autant qu'il faille négliger l'impact de cette maximisation car l'ensemble de ces pressions environnementales s'avérait déjà difficile à gérer dans le contexte de l'avant-dévaluation (19). En revanche, il ne paraît pas irréaliste de croire en la réalisation d'au moins quelques éléments du scénario optimiste mis en place par les partisans de ce type d'ajustement monétaire, les premiers indices commençant en effet à se manifester, même si la pression environnementale est encore trop étouffante.

Au bout de quelques mois d'une vie de « dévalués », force est de constater que les différentes pressions financières et relationnelles exercées sur les entrepreneurs sénégalais ont eu tendance à augmenter. L'explication tombe sous le sens : cette aggravation est tout simplement due à l'augmentation du coût de la vie qui a immédiatement résulté de la dévaluation. Fort heureusement, une politique volontariste de l'État, rendue encore plus urgente par les brèves mais violentes manifestations populaires qui ont suivi l'annonce de la dévaluation, a empêché un système inflationniste de rétention-spéculation de véritablement se mettre en place. Ceci dit, de nombreuses denrées de première nécessité sont devenues plus onéreuses, accréditant au passage la thèse de la contagion inflationniste des prix des produits importés aux prix des produits locaux (20). De fait, les conduites quotidiennes ont basculé un peu plus dans une logique de survie où tout calcul financier se fait sur un très court terme (21). De nombreux entrepreneurs n'échappent pas au phénomène et se voient contraints de limiter leurs activités professionnelles au maximum tant le pouvoir d'achat des consommateurs a été atteint, alors que dans le même temps ils sont de plus en plus sollicités par leur entourage. Un paradoxe très difficile à gérer et qui pourrait sérieusement compromettre les chances de développement du secteur privé sénégalais, s'il tendait à s'accroître, entraînant l'économie dans un système parallèle où les règles du

(19) Voir à ce sujet l'article de P. Galand, « Les entrepreneurs sénégalais face aux contraintes d'un environnement précaire », *L'Année africaine* 1992-1993, Bordeaux, CEAN, 1993.

(20) Cf. M. Gaud, *op. cit.*

(21) Nous avons déjà pu constater en

1992 au cours d'enquêtes effectuées auprès du personnel d'entreprises sénégalaises que, quel que soit leur niveau de rémunération, la plupart des employés (environ 75 %) préféreraient toucher une somme importante immédiatement que le double dans un an. Ils sont plus de 90 % aujourd'hui...

jeu deviendraient impitoyables pour le plus grand nombre. Face à ces constatations, on pourrait se dire que la dévaluation agit comme l'euthanasie d'une économie déjà moribonde et que la société sénégalaise se dirige vers une situation chaotique (22) offrant un terrain propice à toutes les errances politiques.

Mais on peut aussi croire, sans verser dans l'utopie, à un effet régénérant de cette dévaluation. Une sorte d'électro-choc infligé à un système socio-économique en perdition afin de lui faire retrouver une certaine cohérence. La plupart des Sénégalais ont aujourd'hui compris que le salut viendrait de l'intérieur, de leur propre initiative, et non d'une aide extérieure de plus en plus parcimonieuse et assortie de conditions. Le raisonnement est un peu simpliste mais la dévaluation est censée, selon les experts du FMI, dynamiser les exportations, notamment agricoles, en faisant chuter les coûts de production. Dans le même temps, l'inévitable augmentation du prix des produits d'importation doit amener les consommateurs à se tourner encore plus vers les produits locaux, contribuant ainsi à développer les marchés intérieurs.

Cela est effectivement en train de se produire, même si on est loin d'assister à une frénésie consummatrice en raison de l'effet inflationniste évoqué précédemment. Certaines entreprises sénégalaises voient donc s'offrir de bonnes perspectives, mais ce sont seulement celles qui n'ont pas besoin d'importer un matériel de production trop onéreux. Ainsi le maraîchage paraît-il se porter de mieux en mieux avec d'intéressantes perspectives d'exportation. Le tourisme et l'hôtellerie connaissent une diminution des tarifs attractive par rapport à certains de leurs concurrents, par exemple le Maroc. Le transport continue de se développer mais comment pourrait-il en être autrement ? En revanche les activités industrielles, fortes consommatrices d'équipement importé connaissent de grandes difficultés, tout comme le secteur BTP largement tributaire des appels d'offre publics. Il semble par ailleurs qu'il existe de bonnes opportunités de développement des activités de service à la suite du démantèlement de certaines entreprises publiques — le ramassage des ordures, par exemple, qui pose actuellement de sérieux problèmes. Mais, bien entendu, rien n'est possible sans politiques d'accompagnement. L'État a un rôle majeur à jouer dans l'après-dévaluation. Les fondements doivent en être déréglementation, défiscalisation et appui aux entreprises et assainissement des pratiques administratives.

Si l'on analyse la dévaluation à travers le prisme de la démar-

(22) Il est vrai que certains indicateurs sociaux sont inquiétants. On a pu observer ces derniers mois une recrudescence de la prostitution alors que la criminalité (agressions, trafic de drogue, etc.) continue d'augmenter fortement. De nombreux Français ont

par ailleurs constaté une montée de l'animosité à leur égard, probablement à cause du sentiment de « trahison » éprouvé par beaucoup de Sénégalais au moment de la dévaluation.

che entrepreneuriale, on constate donc qu'elle constitue en quelque sorte un point d'orgue de la logique d'ajustement structurel mise en place depuis une dizaine d'années au Sénégal. La tendance qui s'impose sur le long terme est celle d'une obligation imposée aux Sénégalais de s'investir de plus en plus dans la démarche entrepreneuriale pour continuer de vivre dans des conditions acceptables. Le premier jalon avait été, timidement, posé par la politique de « départs volontaires » proposés à certains fonctionnaires. Aujourd'hui, la dévaluation laisse encore moins le choix. Le pari imposé par les PAS est risqué mais pas irréalisable à la condition qu'un réel soutien soit fourni par les pouvoirs publics locaux et les partenaires internationaux. De toutes manières, les possibilités ne sont pas innombrables pour les « dévalués » et la fonction publique ne pouvant plus depuis longtemps assumer son rôle de principal pourvoyeur de revenus, les initiatives personnelles ne devraient pas tarder à fourmiller, même si elles sont aujourd'hui souvent bloquées par les contraintes évoquées plus haut, ce qui pourrait constituer le point de départ d'une nouvelle ère pour l'entrepreneuriat sénégalais à condition qu'il parvienne à surmonter ses propres contradictions et celles de son environnement. Dans un contexte où l'État risque fort de perdre de plus en plus le contrôle des activités économiques le « rêve » libéral (23) appliqué à l'Afrique restera-t-il une gageure ? Il est encore un peu tôt pour en juger. Toujours est-il que la logique, parfois impitoyable, du FMI entraîne inexorablement des pays comme le Sénégal dans cette aventure. En ce sens la dévaluation du F CFA ne constitue qu'un épisode supplémentaire.

**Patrice Galand**  
*CEAN-Bordeaux*

(23) On peut en trouver l'esprit, parfois onirique, chez des auteurs comme G. Sor-man dans *La nouvelle richesse des Nations*, Paris, Fayard, 1987.

## Sentiers inédits et voies fragiles au Burkina Faso\*

### Du commerce à l'industrie ?

L'IMPORTANCE et les dynamismes de l'activité commerciale en Afrique constituent maintenant un phénomène à la fois bien connu et reconnu (1). Néanmoins, le problème qui ne laisse pas de se poser concerne les difficultés que les opérateurs semblent éprouver pour sortir des logiques d'actions strictement marchandes, et pour développer des placements qui, n'étant plus seulement axées sur un rôle d'intermédiation, débouchent sur des activités directement productives.

Or, sur la voie industrielle, les obstacles paraissent multiples. Investir dans l'industrie ne va pas de soi : il faut certes des capitaux, mais il faut surtout du savoir-faire, et un contexte suffisamment stable pour avoir le temps de fonctionner et de garantir les apports effectués — du moins le croit-on. Le saut à opérer s'avère difficile pour les opérateurs, notamment les commerçants habitués à recevoir des produits plus qu'à les concevoir, à en changer très rapidement pour s'adapter aux marchés, à jongler avec les contextes pour faire face aux aléas, et cela sans avoir souvent sous les yeux d'autres modèles d'entreprises industrielles — du moins dans un certain nombre de pays d'Afrique de l'Ouest — que les sociétés d'État.

Dans ce contexte, l'étude monographique d'un commerçant passant à l'industrie, observé au Burkina Faso et exposée succinctement

\* Cet article constitue un extrait de la recherche effectuée au Burkina Faso dans le cadre d'un programme « Campus » portant sur *Développement urbain et filières d'activités*, programme terminé en juillet 1994 et réalisé conjointement par le GLYSI (Groupe lyonnais de sociologie industrielle) — équipe

CNRS de l'Université Lumière de Lyon II —, et l'IRSSH (Institut de recherche en sciences sociales et humaines), le CNRST (Centre national de la recherche scientifique et technique) de Ouagadougou, l'Université de Ouagadougou (FASEG, FLASH).

dans cet article, s'avère d'autant plus importante à analyser que ce parcours singulier — sans toutefois être unique — cumulait au départ nombre de handicaps. On connaît en effet le faible niveau des activités non agricoles de ce pays. L'activité industrielle est réduite à peu de choses — même si un timide regain semble observé ces toutes dernières années — et la tradition commerçante dont relève ce promoteur reste, somme toute, récente (2). Elle n'a jamais atteint le niveau des grandes familles *dioula* ou *haoussa* et de leurs réseaux tels qu'étudiés respectivement par P. Labazée et E. Grégoire (3). Si l'on ajoute à cela les troubles politiques de la dernière décennie marqués entre autres par quatre changements de régime (4), on peut comprendre que la voie industrielle soit restée quelque peu désertée.

Pas totalement cependant, et c'est peut-être tout l'intérêt du cas décrit ici que de prendre à revers quelques idées toutes faites en ce domaine en montrant, en particulier, qu'au travers de la redistribution des cartes — opérées entre autres par la révolution sankariste —, de nouvelles opportunités se sont créées qui ont pu constituer autant d'occasions de rebond que certains marchands ont su saisir, même si d'importantes fragilités demeurent dans les montages manufacturiers.

L'exemple que nous avons précisément retenu de traiter ici vise à montrer, de façon plus large, l'imbrication étroite relevée sur une longue période entre logiques économiques et logiques politiques, au travers du cheminement inédit d'un commerçant *self made man*, amené — au cours même de la révolution sankariste — à transférer ses activités du commerce à l'industrie : le développement observé ne se réalisant pas, contrairement à ce que l'on pourrait peut-être penser, en dépit des turbulences rencontrées, mais plutôt, du fait même et au travers de ces turbulences.

Les divers événements politiques ne pouvaient pas ne pas influencer grandement les dynamiques entrepreneuriales, surtout dans un pays de constitution somme toute récente où l'enjeu est précisément de tenter d'établir de nouvelles règles entre les diverses sphères

(1) Mentionnons parmi d'autres, et pour ne nous en tenir qu'à un ouvrage récent, celui de E. Grégoire, P. Labazée, (dirs.) *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala-ORSTOM, 1993.

(2) Cf. sur ce point P. Labazée, *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso*, Paris, Karthala, 1988, dont les travaux sur les entrepreneurs se sont finalement beaucoup centrés sur le secteur commerçant et sur celui des BTP, et ont exploré les diverses logiques entrepreneuriales à l'œuvre au début des

années 1980 — logiques des grands commerçants, des membres de la fonction publique, des anciens artisans et professionnels de métier, etc.

(3) Cf. E. Grégoire, P. Labazée, *op. cit.*

(4) Renversement de la 3<sup>e</sup> République par le CMRPN du colonel Saye Zerbo en 1980 ; prise de pouvoir des militaires du CSP (Conseil de salut public) en 1982 dirigée par le président J.-B. Ouédraogo ; avènement du CNR (Conseil national de la révolution) de Thomas Sankara en 1983 ; enfin, phase de Rectification de 1987 menée par Blaise Compaoré.



res de l'économique, de l'ethnique et du politique, chacune en train de chercher leurs marques et de se positionner réciproquement.

Les évolutions enregistrées depuis les années 1950 — début de la carrière de ce commerçant — ne se sont en effet opérées que comme suite à une série de ruptures, et comme réponse à des blocages qui s'avéraient plutôt à chaque fois de type politique.

On essayera de retracer brièvement les diverses étapes qui ont ainsi pu marquer la carrière de cet opérateur économique, avant de revenir sur certains des paradoxes de son itinéraire ayant, nous semble-t-il, une portée plus générale.

### **Du commerce de cycles à la fabrication de piles et d'allumettes : paliers et ruptures**

---

Du commerce individuel de vélos à la constitution d'un petit groupe industriel, ciblé plutôt sur les problèmes d'énergie — piles, gaz, allumettes —, en 35 ans, l'itinéraire de SDO est jalonné d'une série de ruptures marquées chaque fois par autant de rebondissements.

Fils d'un agriculteur-éleveur habitant la petite ville de Ouahigouya, capitale du Yatenga — royaume mossi du Nord du pays — caractérisée jusque dans l'immédiat après-guerre par son absence de tradition commerçante dans des secteurs autres que le mil, la viande, la cola et les bandes de coton, SDO, après avoir fréquenté une école coranique (*médersa*) au Ghana, pays où son père allait vendre ses troupeaux, s'emploiera à la mort de ce dernier — en 1955 — à monter son propre commerce. Il se lancera dans la vente de bicyclettes, achetant les vélos à Bamako et les revendant à Ouahigouya. Le marché était alors porteur, les Mossi du Yatenga revenus au pays ramenant de la « traite » de Côte-d'Ivoire des liquidités, bien souvent investies en priorité dans l'acquisition de vélos. Dans la région, l'absence de toute activité concurrente pour ce type de commerce contribuera par ailleurs à la prospérité de son activité.

En 1960, SDO étendra ses activités au commerce de pièces détachées pour cycles, tissant alors ses premiers liens avec les deux principales villes du pays, Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. Il adjoindra bientôt à ce négoce celui des pièces de mobylettes.

C'est à cette époque que commencera également de se structurer dans la ville de Ouahigouya tout un milieu varié de commerçants de produits divers, milieu fortement marqué par les clivages politiques locaux voyant s'opposer d'un côté les groupes s'appuyant plutôt sur la chefferie traditionnelle — courant auquel se rattache SDO — aux groupes s'organisant autour des anciens combattants. Depuis l'après-guerre ces derniers représentaient en effet un ensemble social économiquement solvable et politiquement influent mené

par d'anciens officiers français. Au moment de l'indépendance, les anciens combattants soutiendront d'ailleurs le parti UDV/RDA s'installant au pouvoir avec Maurice Yaméogo et appuieront les tentatives de ce dernier pour éliminer la chefferie (5).

En dépit de ces tensions, les activités commerciales de SDO continuent de prospérer dans cette première phase d'indépendance. Les turbulences de 1966 voyant le Conseil supérieur des forces armées du colonel Lamizana remplacer la Première République de Maurice Yaméogo ne sembleront pas créer de trouble particulier pour les affaires de SDO. A tel point qu'en 1969, ce dernier entreprend de construire à Ouahigouya une station-service tout en continuant le commerce de pièces détachées. Pour se rendre autonome dans les livraisons d'essence, il achète un premier camion-citerne et se lance dans le transport. Suivront bientôt les achats d'une deuxième puis d'une troisième citerne.

Mais c'est alors que les relations politiques se tendent entre les deux partis prévalant dans la ville. Désireux de sortir de l'État d'exception, le général Lamizana avait fait adopter par référendum en 1970 une nouvelle constitution, suivie bientôt d'élections législatives gagnées par le RDA. Et c'est le leader local de ce parti à Ouahigouya, soutenu entre autres par les anciens combattants qui, en tant que l'un des responsables nationaux du RDA, deviendra, suite à ces élections, le Premier ministre de la Haute-Volta (6).

Un parti l'emportait ainsi nettement sur l'autre, ce qui exacerba les passions à Ouahigouya. Pratiquant un clientélisme actif, le parti au pouvoir réservera les monopoles des principaux produits vendus à Ouahigouya — sucre, huile, cigarettes, etc. — aux seuls commerçants de son bord. Ces mesures furent assorties également d'un certain boycott, sur place, des commerçants de l'autre obédience politique. A tel point qu'en 1974, SDO sera amené à prendre ses distances avec sa ville d'origine et à venir s'établir à la capitale où les tensions s'avèrent, paradoxalement, moins directes. Il achète alors une station d'essence à Ouagadougou puis adjoint à cette dernière une boutique de pièces détachées pour automobiles, ceci tout en continuant de développer le transport de carburant. SDO possédera neuf citernes en 1976, et son entreprise comptera alors une trentaine de personnes.

Le renversement de Lamizana par le colonel Saye Zerbo en 1980 et la mise en place du CMRPN (Comité militaire pour le redressement politique national) constituera un coup d'arrêt pour le RDA et marquera par contre un certain retour du courant des « indé-

(5) Un premier décret de juin 1962 supprimait la rémunération des chefs traditionnels : un autre décret de juillet de la même année instituait « l'élection des chefs de village au suffrage universel direct » : cf. entre autres

sur ces points Ch. K. Muase, *Syndicalisme et démocratie en Afrique noire. L'expérience du Burkina Faso*, Paris, Inades-Karthala, 1989, pp. 48 et 70-71

(6) *Ibid.*, p. 129.

pendants ». Profitant de ce changement, SDO obtiendra alors de se tourner vers le commerce du riz, acheté en grande quantité à l'étranger et revendu à des grossistes. Ce commerce prospérera, en dépit d'ailleurs des divers coups d'État militaires qui surviendront en 1982 et 1983, du moins jusqu'à ce que le CNR (Comité national de la révolution) mené par Thomas Sankara reprenne, en 1985, le monopole de l'importation et de la vente du riz.

Se voyant amputé d'une de ses branches principales d'activité, SDO se tournera alors vers le négoce international de fuel, commerçant avec des camions gros porteurs avec Lomé et Abidjan. C'est en fait également à partir de cette période qu'il commencera d'investir dans l'industrie.

Apprenant qu'une société de fabrication de piles, filiale de Wonder au Burkina, cherchait à augmenter son capital, il prendra une première participation de 23 % dans le capital de cette entreprise.

Lorsque le CNR de Thomas Sankara imposera que les nationaux soient majoritaires dans les entreprises établies au Burkina, SDO négociera avec Bernard Tapie, alors PDG de Wonder, et augmentera de 28 points sa participation au capital, de sorte qu'il contrôlera alors 51 % du capital de la société.

En 1988, SDO prend également une participation minoritaire dans une cartonnerie. En 1989, il rachète ensuite BATA, usine de chaussures alors en difficulté et à restructurer. Il participe enfin en 1991 à la mise sur pied d'une nouvelle unité de fabrication d'allumettes, reprenant les parts que l'État avait investies en vain depuis 1988 dans une nouvelle société d'économie mixte qui ne réussissait pas à décoller.

Parallèlement à ces investissements proprement industriels, sera mise sur pied, en 1989, avec d'autres actionnaires burkinabé, une nouvelle société de distribution d'essence au Burkina (Tagui) qui verra nombre de stations fleurir rapidement dans tout le pays, égalant même en quatre ans le nombre de celles gérées par la compagnie BP (British Petroleum). La Tagui couvre, en 1993, 17,5 % de la distribution nationale de carburants (7). Néanmoins, d'importants problèmes de gestion surgiront en 1994.

L'usine de chaussures ne réussira pas à rouvrir. Mais avec les piles, les allumettes, la distribution de carburant, auquel il faudrait ajouter la concession obtenue de Camping-gaz, c'est un petit groupe industriel et financier autour de l'énergie qui s'est peu à peu constitué.

Par ailleurs, la Rectification intervenue depuis 1987 ayant subverti les anciens clivages politiques — si le CNR de Thomas Sankara avait contribué à critiquer fortement la division des anciens

(7) En 1993, B.P. et Tagui comptaient chacune 39 stations d'essence sur les 234 installées au Burkina Faso, cf. *Sidwaya*, n° 2 395 du 19 nov. 93.

politiciens, c'est en fait à partir de la Rectification qu'une certaine recomposition d'anciens courants concurrents s'opérera de fait — c'est tout un groupe d'acteurs économiques divers, venus du Nord du pays, qui rejoindra la capitale et qui se regroupera autour de SDO, oubliant les anciennes oppositions politiques et s'impliquant de façon active dans les investissements marquants effectués à Ouagadougou.

*Success story ?* on est sans doute amené à le croire. Pourtant, le résumé de cet itinéraire ne doit dissimuler ni son caractère aléatoire, ni ses paradoxes ou ses fragilités : n'est-ce pas d'ailleurs au travers d'une série de ruptures successivement opérées que la dynamique observée a dû de pouvoir se déployer ? Essayons d'éclaircir certains de ces points.

### **Du capital commercial au capital industriel : de quelques paradoxes**

---

L'artefact qui peut guetter tout résumé d'itinéraire est sans doute de naturaliser, *ex-post*, des enchaînements en gommant quelque peu les discontinuités. A cet égard, la présentation de l'itinéraire suivi par SDO ne doit pas faire oublier la série de ruptures dont procède en fait son parcours.

Deux principales ruptures semblent décisives dans la carrière de SDO : d'une part le départ de la ville du Nord dont il est originaire, qui amena le promoteur à s'implanter dans la capitale, et d'autre part la reprise du monopole de la vente de riz par l'État, poussant notre commerçant. à se tourner vers d'autres secteurs d'activité et à investir en particulier dans l'industrie. Dans les deux cas, il s'agit d'interférences proprement politiques qui n'allèrent pas sans susciter une série de paradoxes. Nous en évoquerons ci-dessous quatre principaux.

Un premier paradoxe apparaît au niveau des rapports entre la capitale Ouagadougou et les villes secondaires du pays, dans la mesure où le dynamisme entrepreneurial s'instaure à partir d'une filière marchande géographiquement périphérique, et non à partir de la ville principale. Le second paradoxe met en question le postulat fréquent d'un ancrage préalable des promoteurs dans une longue tradition d'activités : on a vu que la filière de SDO s'est précisément déployée dans une zone dépourvue d'un passé commercial fort. Le troisième renvoie au curieux contexte politique dans lequel fut opéré le passage au capital industriel du capital commercial. C'est en effet la révolution sankariste qui favorisera, dans ce cas, ce passage. Enfin, le quatrième paradoxe renvoie à l'étroite imbrication observée, à chaque étape de la croissance des activités du promoteur, entre les formes d'organisation sociale, économique et politique se réfractant dans des choix d'investissement.

Ainsi, par rapport aux schémas économiques d'aménagement et de développement souvent usités, on observe que, dans le cas du Burkina, ce sont moins des réseaux et groupes sociaux issus de la capitale qui vont s'affirmer ces dernières années comme les moteurs du développement, que des filières issues de zones censées être plus périphériques. En effet, parmi les groupes moteurs de l'économie ouagalaise, les commerçants issus de la ville moyenne de Ouahigouya constituent actuellement un noyau particulièrement actif, voire prééminent, ainsi qu'en attestent d'ailleurs les diverses actions entreprises et les différentes prises de responsabilité institutionnelles assumées par ces entrepreneurs.

Les raisons en sont certes complexes : mais on peut penser que l'installation précoce de SDO dans la capitale pour fuir à l'époque les conflits politiques locaux a joué un rôle tout à fait important pour créer, avant bien d'autres, une sorte de tête de pont, qui, une fois les anciens clivages politiques surmontés, constituera pour tous les acteurs de cette ville un avantage décisif. La rupture d'un temps se transformera ainsi, sur le long terme, en atout d'importance. Le fait est d'autant plus remarquable qu'initialement, ainsi que nous l'avons noté, la ville de Ouahigouya ne se signalait pas particulièrement par sa forte tradition commerçante. Or, ce point est le plus souvent considéré comme essentiel pour expliquer les nouveaux types de développement observés.

En fait, si ces traditions peuvent être utiles — et jouer même parfois un rôle essentiel comme l'ont montré E. Grégoire et P. Labazée —, elles ne semblent pas toujours devoir être indispensables. Bien plus, il apparaît que dans notre cas, leur absence ait plutôt constitué un atout, dans la mesure où ceci permit aux commerçants démarrant leurs activités au cours des années 1950-1960 de trouver leurs marques propres et de roder leur propre système de collaboration — mise en commun de véhicules pour effectuer deux fois la semaine l'approvisionnement à la capitale, instauration de règles communes de fonctionnement par rapport aux transporteurs, etc. Autant de points que la prévalence de systèmes antérieurs, laissant perdurer d'autres types d'habitus et de pratiques individualistes chez les commerçants, n'aurait pas forcément favorisés, et aurait même pu contrarier.

Par ailleurs, affirmant sa maîtrise sur l'économique, la Révolution menaça dans un premier temps gravement la situation de SDO lorsqu'en 1985, l'État reprit le monopole de l'importation et de la vente de riz. Mais l'effet indirect, et quelque peu paradoxal, de cette intervention même de l'État dans les affaires économiques est qu'elle incite SDO à se tourner vers l'industrie et à investir dans le secteur manufacturier.

Était-ce là un effet attendu de ce type de mesures ? Probablement non, les réactions les plus couramment observées alors étant

plutôt la fuite des capitaux vers l'extérieur dans l'attente de jours plus tranquilles. Considérant sans doute qu'en dépit d'une volonté de contrôle affirmé, la Révolution n'avait en fait aucunement les moyens de ses ambitions dans le domaine industriel, et aurait même à s'appuyer sur des acteurs locaux, SDO choisira, avec d'ailleurs quelques autres, cette voie inédite.

Loin de s'opposer toujours, comme on pouvait peut-être le penser, à l'investissement privé industriel, la Révolution va au contraire dans ce cas le favoriser indirectement en contribuant à intensifier le transfert de fonds vers l'industrie. La Révolution avait-elle d'autres choix, dans un contexte de méfiance générale accompagné de la fuite de capitaux que l'on sait ? La marge de manœuvre était en tout cas étroite : mais le transfert observé là n'est sans doute pas un des moindres paradoxes de la période.

Le quatrième paradoxe relevé résume en fait les précédents. Les formes de développement des filières économiques et industrielles se révèlent, dans le cas étudié, incompréhensibles à partir de la seule prise en compte des logiques internes d'activités et sans en référer aux formes sociales et politiques avec lesquelles elles se trouvent imbriquées. Les chassés-croisés observés dans notre exemple entre économie et politique tant au plan individuel — premier départ de SDO de sa petite ville d'origine — qu'au plan plus général — reprise par l'État révolutionnaire du monopole du riz —, loin de ne représenter que de simples incidents marginaux, constituent en fait le moteur des évolutions observées et la base des nouvelles dynamiques qui se développeront.

Le lissage réducteur que pourraient parfois opérer des relectures trop étroitement sectorielles ne se focalisant, par exemple, que sur les seules logiques internes de passage du capital marchand au capital industriel, risque bien dans ces circonstances de ne pas laisser percevoir les réels enjeux de la situation ainsi que ses implications plus globales. Il empêche du même coup de comprendre aussi les éventuelles failles actuelles du parcours accompli. Car au travers même des mutations opérées, le nouveau positionnement de SDO reste fragile.

### **De quelques fragilités**

---

Certes, en quelques années, la situation des entreprises reprises par SDO s'est profondément transformée, notamment pour les unités situées dans le secteur énergie : l'organisation de la production, en particulier, s'est considérablement améliorée.

Ainsi, l'usine de piles qui, en 1985, limitait strictement ses activités à un travail de montage à partir de pièces importées de l'extérieur, a procédé en quelques années à l'intégration quasi-totale de

ses productions. Elle s'est même diversifiée vers la fabrication d'un autre type de piles. La qualité s'est notablement améliorée, les exportations se sont accrues, et les résultats financiers ont suivi : en 1990, cette usine occupait au Burkina la deuxième place en termes de rentabilité.

De plus, le type de montage financier réalisé autour de la reprise de cette unité s'est avéré relativement original. L'entrepreneur a en effet réussi à intéresser directement au capital les principaux grossistes-distributeurs du secteur. C'est sans doute là un des points importants de la réussite de cette opération, contribuant à associer des commerçants jusqu'alors relativement méfiants face à des types d'investissements qu'ils n'accommodent pas très bien à la fabrication même des produits qu'ils distribuent : le passage réalisé par SDO du commerce vers l'industrie initiera ainsi un mouvement plus large.

Le même type de montage fut tenté pour l'usine d'allumettes qui démarra en 1991. On s'efforcera, là encore, d'intégrer les principaux grossistes en allumettes au capital de la société. Les débuts de l'entreprise furent prometteurs, réussissant en quelques mois par une politique rigoureuse à diviser par trois ses coûts de production. Mais la concurrence resta rude, et la saturation du marché par des produits concurrents mena même un temps au chômage technique.

On touche peut-être là à la fragilité du passage vers l'industrie, fragilité due à la prévalence de ce que l'on pourrait appeler le « réflexe commerçant » face aux inextricables circuits de concurrence et de dumping proposant des biens venus d'Extrême-Orient — sans compter, pour les marchés à l'exportation, la forte concurrence des produits du Nigeria — qui enserrant nombre d'industries locales.

En dépit des importants gains de productivité et de qualité obtenus, les piles — mais plus encore les allumettes — se trouvent fortement concurrencées par des produits venant d'Extrême-Orient, livrés dans les ports proches de Lomé et Abidjan ou transitant par le Nigeria, qui sont vendus aux deux-tiers du coût de production local. Bien que la vente de ces produits importés soit interdite, il est en fait difficile de réellement l'empêcher. Les marchés de la sous-région se trouvent ainsi inondés par ces divers produits, qui ne sont peut-être pas fabriqués moins chers en Extrême-Orient ou au Nigeria, mais peuvent être vendus à des prix de dumping pour capter à l'extérieur des devises fortes, quitte pour les pays exportateurs à compenser les pertes commerciales accumulées à l'extérieur en recourant à leur immense marché intérieur (8).

(8) Il s'agit là d'observations datant de 50 %, intervenue en janvier 1994, pour d'avant 1994 : la dévaluation du franc CFA permettrait d'inverser ces tendances.

Le combat apparaît fort inégal et fragilise les réels développements enregistrés, d'autant que le réflexe premier observé au Burkina Faso, comme dans bien d'autres pays de la sous-région, semble être plus de recourir à une répression commerciale peu efficace, que de tenter de répondre au niveau proprement industriel. Les efforts récents des industries de SDO consistent ainsi à inciter les douanes à appliquer les règlements, quitte à renforcer ces services en leur donnant les moyens d'inspecter les marchés : ainsi, début 1993, les entreprises de piles et d'allumettes mirent leurs moyens en commun pour prêter aux douanes des véhicules et du personnel afin d'opérer des contrôles systématiques sur les divers marchés du pays. Encourageants dans un premier temps, les résultats semblent maintenant fort décevants, les circuits de la fraude se révélant tout aussi adaptables qu'innombrables. Et comment contrôler un pays qui n'a pas moins de six frontières avec l'extérieur ? Le problème a en tout cas pris suffisamment d'ampleur pour inciter l'usine de piles à se mettre durant deux mois au chômage technique au cours de l'été 1993, décision ayant provoqué une certaine agitation sociale et ayant été suivie de licenciements (9).

Si ces difficultés ne semblent pas affecter pour l'instant la confiance de SDO, et ne l'empêche pas de poursuivre ses investissements dans les industries des pays voisins — Mali, Niger par exemple —, elles semblent bien cependant inciter le groupe à compenser les risques se faisant jour en entreprenant le redéploiement d'un certain nombre de filières commerciales. La conversion à l'industrie reste fragile et ne semble pas pouvoir se passer ici d'une certaine diversification des activités et des risques.

La situation d'ensemble relève ainsi du paradoxe : ce ne sont pas, comme on pourrait le croire, pour des problèmes d'organisation interne ou de manque de savoir-faire au plan des techniques de production, que les investissements industriels réalisés risquent de faire problème. Les hommes d'affaires ont bien fait le saut de leur côté, prenant le risque d'investir dans l'industrie et d'accepter un autre type de rentabilité que celle, de court terme, prévalant dans le secteur commercial. Les entreprises ont par ailleurs réalisé de réelles améliorations de leurs structures productives. Mais le volet de la commercialisation, qui était pourtant censé être le plus familier aux différents investisseurs-commerçants impliqués, présente une réelle fragilité. Il est vrai que les commerçants sont plus habitués à changer rapidement de produits lorsqu'ils rencontrent concurrence et résistance qu'à tenter, malgré tout, de vendre celui auquel l'industrie les attache finalement, ce qui constitue une dif-

(9) Cf. « SOFAPIL ferme ses portes », *L'Observateur Paalga*, 5 juillet 1993 ; Le cri du cœur d'un syndicaliste, *ibid.* 6-8 août

1993 ; et « Des travailleurs s'expliquent », *ibid.*, 6 septembre 1993.



férence d'habitus fondamentale. C'est en général la capacité à jouer continuellement sur les différentiels de prix qui fonde la réussite habituelle des commerçants, de sorte que c'est précisément ce phénomène qui, désormais, semble se retourner contre eux dès qu'ils commencent d'investir dans l'industrie. On conçoit alors le réflexe protectionniste des opérateurs, qui tentent d'imposer d'autres règles du jeu.

Une telle politique est-elle viable à long terme ? Dans tous les cas, la partie ne semble pas gagnée en dépit des percées originales réalisées. De ce point de vue, les orientations politiques semblent déterminantes : la volonté d'indépendance nationale, affirmée dans les discours — et le désir de ne pas voir compromettre le capital investi dans les nouvelles activités industrielles — l'emporteront-elles sur des considérations plus classiquement commerciales, empêchant donc de revenir en arrière ? Par ailleurs, la dévaluation récente du franc CFA devrait, sous conditions, rendre plus crédibles de telles options. Quoi qu'il en soit, les difficultés du passage à l'industrie ne se sont en tout cas pas situées là où on les attendait.

**Bernard Ganne**  
*CNRS-Glysi (Lyon)*

**Moussa Ouedraogo**  
*ORSTOM-Ouagadougou*

## Réformes politico-économiques au Kenya

### Les perspectives de la communauté des entrepreneurs

**C**ES dernières années, le Kenya a connu d'énormes changements d'ordre politique et économique. Dans le domaine politique, on notera l'effort de démanteler les effets de 26 années d'autoritarisme d'un régime de parti unique caractérisé par la répression, la suppression ou la violation des libertés fondamentales et des droits de l'homme. Dans le domaine économique, la pression s'est accentuée afin d'instaurer de nombreuses réformes économiques dans le contexte des PAS (Programmes d'ajustement structurel).

Face à ces multiples transformations du contexte politique et économique, les entrepreneurs kenyans constituent à la fois une communauté attentive et un groupe de pression particulièrement actif.

Durant les trois décennies ayant suivi l'indépendance du pays, la participation croissante du pouvoir dans l'économie, qu'elle soit directe ou indirecte, a renforcé les interactions entre nombre de secteurs collectifs et certains hommes-clés de l'appareil d'État, et créé à la fois des opportunités et des tensions. Le gouvernement kenyan justifia son insertion croissante dans l'économie nationale en prenant prétexte d'une carence d'entrepreneurs autochtones, qui rendait nécessaire l'intervention publique dans le domaine marchand et entrepreneurial, et contraignait l'État à intervenir hors de son cadre traditionnel. En peu de temps, le gouvernement devint non seulement un acteur de premier plan dans la production de biens et de services — contrôle de l'activité manufacturière, de l'agriculture, du commerce, des transports et de bien d'autres secteurs essentiels de l'activité économique —, mais, qui plus est, il figura parmi les employeurs et les consommateurs les plus importants du marché national. A la fin des années 1980, le secteur public au sens large représentait environ 30 % du produit intérieur brut et distri-

buait 49 % de la masse salariale. De même, le secteur para-étatique détenait environ 340 entreprises à la fin des années 1980.

Aussi, bon nombre de moyens et grands entrepreneurs privés cherchèrent à nouer des relations étroites avec des hautes personnalités politiques et administratives, susceptibles d'octroyer des contrats ou d'autres faveurs. C'est de cette manière que s'amorça dans le pays un système de clientélisme renforcé, au sein duquel les hommes d'affaires associés aux membres de l'élite politique, accumulèrent d'énormes bénéfices, alors que d'autres promoteurs, perçus comme des opposants voire des ennemis du régime politique, n'accumulèrent que des frustrations et durent subir des ingérences de toute sorte dans la conduite de leurs affaires. Cette situation fut aggravée par l'extension de la politique de contrôle commercial et d'attribution de licences, et par l'absence générale de responsabilité et de transparence résultant d'un régime de parti unique où la présidence détenait des pouvoirs exorbitants au détriment de ceux revenant aussi bien au gouvernement qu'aux autorités législatives et judiciaires.

Dans ces conditions, il n'est pas surprenant que les interrogations relatives au fonctionnement interne et externe de l'économie kenyane aient surgi et figuré en bonne place au cours du processus de réintroduction d'un vie politique multipartisane au Kenya — période 1990-1992 —, et que le monde des affaires national ait activement participé aux débats.

Les manifestes de l'ensemble des partis politiques nouvellement créés s'accordèrent pour désigner le système de parti unique, et l'absence de démocratie, comme le principal coupable du manque de responsabilité et de transparence dans la gestion des affaires économiques. Les effets négatifs de ce système se manifestaient à l'évidence dans la mauvaise gestion de l'économie en général et des entreprises étatiques en particulier, par la généralisation de la corruption et de l'appropriation frauduleuse des ressources publiques, enfin par la détérioration régulière des performances économiques. En 1990, le comité de la *Kanu Review* avait déjà révélé à quel point les Kenyans, tous milieux confondus, faisaient un rapprochement entre le manque de démocratie et la mauvaise gestion des affaires économiques nationales.

## **La perspective historique**

Sous le régime colonial, les droits démocratiques des Kenyans dans les domaines politique, économique et culturel furent pratiquement supprimés, de manière ouverte ou déguisée, par les actions coercitives du gouvernement colonial. Il n'était pas permis à la population autochtone de jouir de droits élémentaires, individuels ou poli-

tiques, tels que la liberté d'association, de presse, de déplacement, etc. De même, le libre accès à certaines activités économiques, tels que la propriété terrienne dans les « highlands blancs », et la zone de production du café leur fut interdit — sous prétexte qu'une telle permission ferait baisser inévitablement la qualité du café livré sur le marché international. Pendant l'ère coloniale, qui dura 70 ans, il fut interdit aux populations, de manière générale, de s'investir dans l'activité économique de leur choix en raison de certaines contraintes qui, explicitées ou non, relevaient largement de considérations d'ordre racial. Pour seul exemple, les postes de la haute administration et la propriété manufacturière restèrent essentiellement sous le contrôle de la communauté blanche. La communauté asiatique, quant à elle, fut confinée dans les secteurs du petit commerce et de la petite production. On laissa aux Africains les activités agricoles de dimension réduite, pratiquées à l'intérieur des réserves indigènes, ainsi que les postes semi-qualifiés ou non qualifiés au sein de l'administration ou du secteur privé.

Sauf exceptions notables, ces multiples restrictions empêchèrent toute insertion commerciale significative des autochtones, et plus généralement leur participation aux secteurs dynamiques de l'activité économique. Cette situation mena non seulement au maintien du bas niveau de vie des populations locales mais elle empêcha aussi l'utilisation optimale du potentiel économique, des ressources humaines et naturelles du pays, en vue d'une croissance économique et d'un développement rapides.

Par ailleurs des tensions apparurent entre les différents hommes d'affaires africains et la classe des colons blancs, surtout dans la province centrale habitée par les Kikuyu (1). D'emblée, le combat pour l'indépendance fut marqué, en particulier durant les années 1950 et 1960, par le soutien du milieu des affaires et de la population kenyane en général qui perçurent cette alliance comme un moyen de se débarrasser du régime colonial non démocratique qui avait étouffé localement toute liberté politique, culturelle et économique.

L'avènement de l'indépendance contribua à démanteler certaines des structures de l'institution coloniale qui restreignaient l'accès des autochtones à la vie politique et à l'économie nationales. Ayant hérité d'une économie largement dominée par les communautés européenne et asiatique, l'une des priorités du nouveau gouvernement fut de restructurer l'économie, en vue de faciliter la participation des Africains à la gestion et à la propriété des affaires, et en vue de les intégrer aux activités commerciales dans la mesure du possible.

(1) N. Cowen, « British State and Accumulation in Kenya », in Martin Fransman (éd.) : *Industry and Accumulation in Africa*, London, Heinemann, 1982, p. 159.

Comme le fit remarquer Colin Leys, la fonction principale du gouvernement post-colonial fut de « *déplacer les monopoles dont jouissait le capital étranger et leur substituer des monopoles du capital africain, ainsi que de renforcer le capital africain privé au moyen de fonds étatiques et d'un appui technologique afin de permettre aux autochtones d'occuper l'espace créé à leur intention dans les secteurs économiques devenus accessibles depuis peu* » (2). C. Leys soutient par ailleurs que certaines mesures prises par le gouvernement pendant les années 1960 et 1970 étaient révélatrices du pouvoir réel de la bourgeoisie locale, basé sur la richesse que celle-ci avait su acquérir.

En 1978, à la fin du régime de Kenyatta, il semble bien qu'une classe d'entrepreneurs capitalistes locales avait émergé en tant que « *force politique dominante* » (3). Cependant Kaplinsky émet des doutes concernant la nature et le rôle de cette classe d'hommes d'affaires locaux en raison des liens étroits qu'elle entretient avec le capital étranger.

Parallèlement, le gouvernement accorda la priorité absolue à la mise en place de diverses institutions dont le rôle fut de fournir différents services tel que l'octroi de crédits, la formation, la production de services auxiliaires afin de promouvoir l'entreprise locale. Dans un laps de temps relativement court, on vit apparaître un nombre élevé d'entreprises à participation de capitaux publics, et ce dans la plupart des secteurs d'activité. L'objectif principal était alors d'ouvrir des voies qui permettent aux Kenyans de participer à l'économie via des prises de participation.

En 1965 déjà, le pays avait élaboré une stratégie économique de long terme orientée vers le soutien d'une économie de marché mixte, guidée par une planification du développement, mais marquée cependant par un contrôle et une participation considérables du gouvernement dans les activités économiques (4). Tout au long des années 1960 et 1970, le gouvernement soutenait les entreprises conjointes, sur la base d'associations de capitaux publics et privés, locaux et étrangers. En 1964, le gouvernement a décidé de promulguer un acte de protection des investissements étrangers (*Foreign Investment Protection Act*), lequel contribua à attirer l'investissement des compagnies multinationales. Dès le début des années 1970, les compagnies étrangères contribuèrent pour environ 60 % du total de la production manufacturière, tandis que 45 % environ de l'investissement brut de ce secteur fut de provenance étrangère.

(2) C. Leys, « Accumulation, Class, Formation and Dependence in Kenya », in *op. cit.*, London, Heineman, 1982, p. 5.

(3) M. Cowen, *art. cit.*, p. 159.

(4) Cf. Republic of Kenya, *Sessional*

*Paper n° 10*, Nairobi, Government Printer, 1965, et J.-B. Wanjui, *From Where I Sit: Views of African Execution*, Nairobi, East African Publishing House, 1986.

## **Tensions entre la bureaucratie politique et la communauté des entrepreneurs**

---

Vers le milieu des années 1970, on commença à percevoir des signes d'essoufflement du régime politique et du modèle de croissance économique qui, à leur tour, se mirent à produire des effets négatifs sur les performances entrepreneuriales, encourageant de ce fait les milieux d'affaires à se mobiliser pour exiger des réformes radicales dans le pays tant dans le domaine politique que dans celui de la gestion des comptes économiques nationaux.

Suite à l'altération des principes de la démocratie dans le pays, entamée sous le régime de Kenyatta dès la fin des années 1960, et accéléré sous le régime de Moi, durant les années 1980 à 1990, il se produisit une gestion de moins en moins efficiente des ordres politique et économique, avec pour résultat une baisse des conditions de la rentabilité des entreprises à participation privée. Ainsi, pendant les cinq dernières années du régime de Kenyatta, on constata dans le pays une dérive autoritariste, un net déclin du respect de tout principe démocratique dans la gestion des ressources publiques, une diminution de la responsabilité et de la transparence, enfin une ingérence croissante du régime dans le contrôle de l'économie. Ajoutées à la crise de l'énergie des années 1970, des dérives eurent de sérieux effets sur l'économie, perceptibles dans la stagnation voire la paupérisation d'une population en croissance rapide : pendant la majeure partie des deux dernières décennies, le Kenya a connu une quasi-stagnation du revenu par tête.

Après une phase d'ouverture et de tolérance gouvernementale, Moi adopta de même une approche de plus en plus autoritaire, brusquement renforcée après la tentative de coup d'État de 1982. Il profita de cette occasion pour affaiblir de manière systématique les institutions politiques et économiques capables de s'opposer au régime, ou de jouer un rôle de groupes de pression.

L'atmosphère créée par la mise en veilleuse systématique des institutions politiques et économiques, par la dilution des lieux de responsabilité et l'absence de toute transparence de gestion favorisa l'accroissement du clientélisme politique et, simultanément, rendit le régime très hostile aux hommes d'affaires qui ne manifestaient pas clairement leur loyauté au Président et ne firent pas acte d'allégeance au parti Kanu au pouvoir.

De tels entrepreneurs furent victimes de tracasseries, exclus du système d'attributions des licences d'importations et d'accès au crédit, ou voyaient leurs affaires mises en liquidation, pour une raison ou une autre, sans que les leaders politiques ne manifestent le moindre intérêt. Certains hommes d'affaires, bien cotés sous le régime de Kenyatta devinrent des cibles toutes désignées sous le régime de Moi. Le harcèlement fut souvent étendu aux petits et

moyens entrepreneurs de Nairobi, Nakuru et Mombassa dont les locaux furent, à plusieurs reprises, démolis.

Les politiques en vigueur d'attribution de licences, ainsi que les contrôles, furent en général manipulés afin de satisfaire à des considérations personnelles, qu'elles soient de type « ethnique » ou régional, ou relèvent simplement de l'esprit de clocher — pour ne citer que celles-là — plutôt que de servir des intérêts nationaux ou ceux d'un secteur économique donné. En guise de résumé de l'expérience du pays, l'un des principaux journaux du Kenya fit la remarque suivante dans l'un de ses éditoriaux datant de 1993 :

*« L'insensibilité du système politique atteignit des propositions inquiétantes tandis que le pouvoir s'enveloppa dans le cocon supposé imperméable d'une invulnérabilité présumée. Au fur et à mesure que se décomposaient les institutions politiques, la situation économique leur emboîtait le pas. Des commerçants, agriculteurs et investisseurs s'avouèrent vaincus. Nombreux furent ceux qui firent leurs valises, et partirent. Une telle situation ne pouvait s'éterniser et l'agitation se mit en branle pour de vrai. Nos bienfaiteurs étrangers ajoutèrent une pression déterminante aux réclamations et la situation évolua quelque peu en 1991 » (5).*

On ne peut donc pas être étonné qu'entre 1982 et 1991, l'escalade de la corruption, du népotisme et du tribalisme reprit de plus belle dans presque tous les domaines de la vie nationale, y compris dans le recrutement, l'admission dans les institutions éducatives, l'allocation de crédits par les institutions financières, l'octroi des contrats et licences de commerce et les exemptions d'impôt.

Le mauvais emploi des ressources nationales, l'enrichissement illicite et le déclin de la moralité dans presque tous les domaines de la vie publique, l'aggravation du chômage et l'envolée du coût de la vie allèrent de pair pendant cette période (6). La corruption gagna tous les membres des secteurs-clés de l'économie, y compris le sommet de l'appareil d'État. On ne fit rien pour y remédier, malgré la persistance d'observations défavorables contenues dans les études annuelles de l'inspecteur des finances en chef, qui soulignaient de nombreuses irrégularités, entre autres dans le système d'octroi des contrats et licences.

Parmi les cas notoires de corruption des hautes sphères du pouvoir, on mentionnera seulement la construction du projet hydroélectrique de Jurkwell Gorge, l'achat d'avions pour la ligne aérienne nationale, les préparatifs de la quatrième édition des Jeux africains à Nairobi, l'acquisition de matériel médical pour les hôpitaux publics

(5) *Daily Nation*, 2 juin, 1993.

(6) K. Maina, *Matiba : Let the People Decide*, Nairobi, Belisco Publish, 1992, p. 27.

et, plus récemment, le « Scandale Goldenberg » dans lequel le Trésor décaissa de façon irrégulière plus de 3 milliards de Ksh, cela en faveur de *Goldenberg International Ltd* pour le règlement de fausses exportations d'or et de bijoux (7).

Le régime de Moi a été marqué par un phénomène intéressant : celui d'une collaboration étroite entre certains politiciens haut placés et un groupe d'hommes d'affaires kenyans d'origine asiatique, cela au détriment des hommes d'affaires autochtones. Le premier groupe a souvent bénéficié d'un traitement de faveur. A maintes reprises, des hommes d'affaires locaux rencontrèrent des obstacles à leurs tentatives de pénétrer sur le terrain de certaines activités économiques, en raison d'une discrimination officielle notamment dans l'octroi des licences, et l'allocation de crédits et de contrats gouvernementaux, tandis que certains entrepreneurs asiatiques, bien intégrés dans le système, furent favorisés par rapport aux investisseurs autochtones.

De nombreux cas de discrimination ont été relevés, notamment dans l'industrie sucrière et dans celle du papier et du textile. On mentionnera, à titre d'exemple, la tentative de la part d'un entrepreneur local de réhabiliter en 1988 une unité sucrière mise à sac et abandonnée : l'opération fut sans succès car les autorités préférèrent accorder le contrat à un entrepreneur asiatique ayant d'importantes relations dans le milieu politique. De même, au cours des années 1980, certains entrepreneurs locaux, relativement prospères, furent victimes d'un véritable harcèlement de la part des pouvoirs publics, lequel se solda par une reprise de leurs entreprises par des hommes d'affaires asiatiques. Parmi les investissements locaux qui furent perdus de cette manière, on compte le *Madhupaper International Ltd*, et les *J.K. Industries* (8).

Selon un point de vue largement répandu, les hommes d'affaires issus de la communauté asiatique obtiennent gain de cause grâce à leur capacité à influencer et corrompre des membres importants de l'appareil d'État, afin que ceux-ci prennent des décisions en leur faveur. Cela pourrait expliquer en grande partie l'échec rencontré par les milieux d'entrepreneurs africains autochtones qui ont tenté d'accéder à certains domaines réservés de l'économie nationale (9). Ainsi, au sein de l'industrie du papier, un groupe asiatique organisé étouffa l'effort des promoteurs locaux d'y pénétrer au risque de briser le monopole. La plus grosse entreprise manufacturière de ce secteur est en effet le PPM (*Panfrican Paper Mills*) que gère le principal actionnaire, le *Bilha Group of India*. Avec l'aide de deux hommes d'affaires asiatiques très influents, le PPM parvint

(7) *Daily Nation*, 9 juin 1993, p. 1.

(9) *Financial Review*, 27 avril 1987, p. 5.

(8) *Financial Review*, 13 mars 1989,  
pp. 10-13.



à enrayer la tentative locale de mettre en œuvre un projet de fabrication de carton compact pliable. Dans cette affaire, le gouvernement, par le truchement de ses agences, apporta son concours à l'action de forcer *Madhupaper International* à vendre ses parts à un asiatique influent, qui les revendit lui-même plus tard à *Chandaria Industries*, autre compagnie asiatique, de sorte que fut préservé le monopole de la production de papier dans le pays.

En 1985, un investisseur local, qui avait fait de lourds emprunts pour démarrer un projet concurrent, vit celui-ci liquidé par le gouvernement malgré ses performances impressionnantes en tant qu'entrepreneur local, et en dépit de l'appui effectif de plusieurs financiers étrangers. Ce promoteur contesta la décision du gouvernement, ainsi que les discriminations évidentes en matière d'impôt et de licences, lesquelles servaient à favoriser les entrepreneurs asiatiques. Il fit plusieurs appels au gouvernement, en se plaignant du fait qu'on l'obligeait à vendre l'actif d'une compagnie, pourtant financièrement saine, à un groupe d'investisseurs asiatiques. Il dénonça l'attitude du régime en la qualifiant « *(d') effort pour obliger et faciliter la possession de monopoles par les nationaux d'origine étrangère, au détriment des citoyens kenyans d'origine africaine* » (10).

Les hommes d'affaires kenyans d'origine étrangère jouent un double rôle dans le soutien qu'ils apportent au régime politique actuel. D'une part, ils distribuent de l'argent aux politiciens pour que ceux-ci puissent accroître leur influence, d'autre part ils facilitent l'accès aux mécanismes de blanchissement d'argent à travers les comptes en banque qu'ils détiennent à l'étranger. De surcroît, il existe de nombreuses entreprises d'origine asiatique au sein desquelles des hommes politiques de haut niveau sont, du moins en apparence, associés ou commanditaires.

Une étude des relations entre la communauté des affaires et les leaders politiques du Kenya montre néanmoins l'accroissement des tensions et des suspicions entre ces deux groupes, et cela face à différents problèmes. Le rôle du gouvernement dans l'économie et la question conjointe des contrôles et de la régulation des prix constituent ainsi une source nouvelle de conflits et de frictions : tandis que les administrateurs de l'État étaient partisans d'un rôle accru du gouvernement dans le contrôle de l'économie — celui-ci étant entendu comme la meilleure façon d'atteindre un développement économique rapide —, une partie importante de la communauté des affaires demeurait convaincue, qu'au contraire, l'essor de la libre entreprise par le biais d'un secteur privé plus développé et dégagé des entraves étatiques, représentait la méthode de développement la plus rapide et la plus efficace.

Dès le milieu des années 1980, certains hauts cadres commer-

(10) *Ibid.*

ciaux du Kenya, parmi les plus importants, soutenaient que « *Le commerce libre et privé constitue la voie la plus saine vers la croissance économique et une amélioration du niveau de vie au Kenya et en Afrique en général* » (11). Dans son ouvrage, Wanjui fustige les politiciens et administrateurs kenyans, et plus généralement africains, qui au lieu d'encourager et de stimuler la croissance du secteur privé, « *dépensent la meilleure partie de leur énergie à entraver la croissance économique en raison d'un intérêt exagéré pour les intérêts en retour et les bénéfices potentiels des investisseurs. Si les détenteurs du pouvoir se souciaient autant de la création de nouveaux emplois, de nouvelles occasions d'investissement, de la création d'une nouvelle richesse, des efforts d'innovation de tous les citoyens, la croissance deviendrait une réalité et la pauvreté, battue en brèche, relâcherait son emprise tyrannique actuelle sur la vie de notre peuple* ».

L'auteur, qui assure depuis de nombreuses années la présidence des *East Africa Industries* — l'une des compagnies de manufacture les plus importantes du pays —, n'a pas manqué de critiquer, à l'instar de plusieurs hommes d'affaires kenyans, le système de contrôle des prix dont le résultat principal est, selon lui, de ralentir la croissance des investissements, de susciter des carences dans l'activité productive et d'encourager les transactions commerciales illégales. En limitant d'une façon artificielle le niveau des bénéfices des investisseurs, on découragerait leur dynamisme pour les années à venir. Aussi recommande-t-il que les taux de marge soient fixés uniquement par les forces du marché, s'opérant de manière libre, sans aucune ingérence du gouvernement dans les lois d'offre et de demande.

Il faut noter cependant que certains groupes d'hommes d'affaires du pays, dont des membres de l'Association des manufacturiers kenyans, se sont opposés aux dispositions du plan d'ajustement structurel, sur l'argument inverse : certaines mesures de libéralisation des activités amèneraient vraisemblablement l'effondrement quasi total des jeunes industries dans de nombreux sous-secteurs, et gêneraient de ce fait le processus d'industrialisation du pays.

De même, l'élite commerciale du Kenya n'est pas unanime quant au classement des priorités. Un exemple révélateur est le regard de certains groupes de la communauté des affaires sur ce qu'ils estiment être l'importance exagérée accordée par des administrateurs d'État au partage des revenus : « *Beaucoup de nos politiciens en sont arrivés à se soucier davantage du partage du gâteau que de sa fabrication. Ils n'ont pas compris que la vraie question n'est pas tant de savoir comment partager ; il s'agit plutôt de trouver les moyens de produire davantage de gâteaux et, dès lors, d'établir une distribution efficace pour que les affamés soient nourris et pour éviter que des fou-*

(11) J.-B. Wanjui, *op. cit.*, p. 9.

*les faméliques ne se rassemblent pour démolir les portes de la boulangerie* » (12).

L'échec du gouvernement dans la mise en place d'infrastructures adéquates, surtout en ce qui concerne les voies ferrées, les routes, le transport aérien et maritime, les télécommunications, l'adduction d'eau et l'électricité, a par ailleurs créé une autre source de tensions entre le gouvernement et les hommes d'affaires. Le souci persistant suscité par le mauvais état de l'infrastructure du pays s'est exprimé de manière encore plus explicite au cours d'une conférence, tenue à Nairobi début mai 1994 (13). L'état de délabrement des infrastructures a été attribué, en grande partie, au monopole dont jouissent divers organismes para-étatiques dans la fourniture des services. En effet, la mauvaise gestion des institutions para-étatiques constitue une source de tensions supplémentaire entre le gouvernement et la communauté commerciale. Le secteur privé insista donc pour réclamer une gestion professionnelle des sociétés para-étatiques, ainsi qu'une révision à la baisse de leur pouvoir monopolistique, en exposant le plus grand nombre possible de ces établissements aux lois de la concurrence avec les entreprises privées. Toutefois, le pouvoir politique a su résister à de telles pressions : les énormes pouvoirs que les responsables des principaux organismes para-étatiques ont conféré à l'élite politique sont non seulement des garanties pour les entreprises d'accéder directement aux sources de financement, mais aussi comme un moyen d'obtenir des faveurs politiques ou économiques.

Des années durant, la communauté des entrepreneurs du Kenya a joué un rôle actif dans les politiques économiques du pays. A l'origine, le monde des hommes d'affaires a cherché à nouer des liens très étroits avec l'élite au pouvoir, dans l'espoir de faire une percée dans une économie sous l'emprise stricte des colons, des compagnies multinationales, et d'une puissante communauté asiatique. Au fur et à mesure que le pouvoir accentuait ses moyens de contrôle sur l'économie, et développait sa clientèle politique dans les années 1970 et 1980, des tensions considérables sont apparues dans les rapports qu'entretiennent certains secteurs du commerce et de l'industrie à capitaux autochtones et le gouvernement. Les hommes d'affaires locaux réclamèrent en effet une économie libéralisée au sein de laquelle les acteurs se trouveraient à pied d'égalité. De même, un nombre important d'entrepreneurs kenyans se sont souciés, pendant les années 1980, des abus et des violations du droits de l'homme perpétrés par le régime politique, et ont dénoncé la corruption des courtiers du pouvoir, les injustices socio-économiques, le pillage des ressources nationales par un groupe restreint de politiciens, la manipulation politique des institutions financières de

(12) J.-B. Wanjui, *op. cit.*, p. 31

(13) Cf. *Economic Review*, 2-8 mai 1994.

l'État : celles-ci sont considérées comme coupables d'actes de discrimination à l'égard de certains entrepreneurs locaux, souvent sur la base d'une identité ethnique ou d'une affiliation politique, réelle ou supposée. La majorité des entrepreneurs kenyans, qu'ils soient de grande, moyenne ou petite envergure, a donc joué en général un rôle actif, ou de soutien, dans les exigences de réformes politiques et économiques. Néanmoins, les politiques de libéralisation tendent aujourd'hui à diviser le monde des affaires, en fonction des intérêts contradictoires que recèle celui-ci.

**Gerrishon K. Ikiara**  
*Université de Nairobi*

*Traduit de l'anglais par Antoinette Titus Tidjani Alou*

## L'aventure contemporaine des diamantaires sénégalais (1)

**E**STIMÉS à deux mille environ, les commerçants sénégalais émigrés se recrutent à l'origine presque exclusivement parmi les populations *soninke* et *haalpulaaren*, islamisées mais rarement adeptes de la confrérie mouride. La moitié d'entre eux ont rejoint le Congo-Kinshasa (Zaire) alors que les autres ont essaimé en Côte-d'Ivoire, au Gabon et au Congo-Brazzaville. Si le colportage a été bien souvent le premier stade de leur activité marchande, ils se sont par la suite engagés dans des voies plus rémunératrices, travaillant comme vendeurs de bétail, de cola, boutiquiers, transporteurs ou trafiquants de diamants. Au fil des années, cette circulation migratoire et marchande s'est intensifiée bien qu'il soit difficile de la quantifier en l'absence de statistiques fiables et compte tenu du poids non négligeable des flux clandestins. Mais, tout en restant extrêmement prudent, on peut penser que plus de 100 000 Sénégalais (2) sont actuellement installés dans un autre pays du continent africain.

Malheureusement, rares sont les travaux s'interrogeant sur le mode d'insertion de ces migrants dans l'économie de marché, dans les pays d'accueil ou mesurant l'impact des contextes politiques et des logiques d'État sur leurs trajectoires commerciales.

### La légende des diamantaires

---

Notre propos est d'apporter un éclairage sur les chemins empruntés par un groupe de commerçants originaire de la vallée du fleuve Sénégal (Mali, Mauritanie, Sénégal) qui a choisi d'écouler le diamant brut sur un marché savamment verrouillé par le cartel sud-africain De Beers (3) et de concentrer l'essentiel de ses alliances et de son dispositif marchand en dehors de la sphère locale et nationale. Le Sénégal, comme le Mali ou la Mauritanie, ne pro-

duit pas de diamant, pourtant quelques-uns de ses ressortissants sont devenus diamantaires, mettant en relation les territoires où la pierre s'extrait, s'achète, se vend et se polit.

A l'évidence, ils constituent un groupe minoritaire. « *Contrairement à des opinions toutes faites, le commerce du diamant ne tient dans les activités des Sénégalais qu'une place très marginale, et dans la capitale de la fraude, à M'Buji Mayi, il n'y a guère que cent à cent cinquante "Sénégalais" au sens large* » (4). La communauté ouest-africaine expatriée est, quant à elle, estimée à 5 000 personnes au Congo-Brazzaville et à Kinshasa. A en croire les auteurs, le parcours migratoire de cette minorité aurait été éphémère, bien que spectaculaire. « *Entre 1960 et 1970, plusieurs centaines de ressortissants du département de Matam faisaient du commerce au Zaïre ; le trafic de pierres précieuses que pratiquaient quelques aventuriers a beaucoup frappé l'imagination. Un coup d'arrêt a été donné à ce flux migratoire par l'expulsion des gens venus d'Afrique de l'Ouest par les autorités du Zaïre : ce mouvement n'a pas complètement cessé. C'est la Côte-d'Ivoire qui maintenant accueille en Afrique le plus grand nombre de travailleurs de la vallée* » (5). La rumeur a bel et bien existé, entretenue par la presse, faisant écho aux expulsions répétées qui furent des événements marquants de la décennie 70 (6).

Pourtant, hormis les constructions immobilières — partie visible de leurs activités souterraines — et « l'affaire Ndiouga Kébé », les traces de leur passage demeurent avant tout sémantiques : l'expression wolof « *mangi gasi diamant* », pouvant se traduire par « je vais creuser le diamant », signifie plus largement partir à l'aventure, en migration pour faire fortune alors que l'expression « *généreux comme un Congolais* » souligne la prodigalité légendaire des Sénégalais installés au Congo. Mais l'histoire de ces migrants dia-

(1) *Sénégalais* : terme générique utilisé dans les pays d'Afrique centrale pour désigner tous les commerçants ouest-africains musulmans (Soninke, Haalpulaaren, Haoussa). On emploie également le terme *Sené Sené* au Zaïre, *Senegol* en Angola.

(2) Déjà en Côte-d'Ivoire, premier pays d'accueil des Sénégalais, il y aurait entre 45 000 et 300 000 Sénégalais selon les sources ; on parle de 20 000 ressortissants sénégalais au Gabon, de 10 à 15 000 au Cameroun, de 5 000 répartis entre Congo, Zaïre et Burundi.

(3) Fondée en 1880 par l'aventurier Cecil Rhodes et reprise en main par la famille Oppenheimer, dynastie sud-africaine dans les années vingt, la De Beers détient aujourd'hui 80 % de la production mondiale de diamants bruts qu'elle rachète via sa centrale la CSO (Central Selling Organisation) basée à Londres. La CSO commercialise le minéral

extrait de ses propres mines (50 %), rachète la production des autres fournisseurs patentés (30 %) et s'efforce d'acquérir les 20 % restant sur le marché libre d'Anvers auprès des trafiquants.

(4) S. Amin, *Le monde des affaires sénégalais*, Paris, Éditions de Minuit, 1969, p. 164.

(5) A. Lericollais, « Peuplement et migrations dans la vallée du Sénégal », *Cahiers ORSTOM Série Sciences Humaines*, XII(2), 1975, p. 134.

(6) En 1971, 700 ressortissants sénégalais ont en effet été expulsés du Congo-Kinshasa pour avoir « fait perdre au pays l'équivalent de 40 millions de dollars par le seul trafic de diamants ». Six ans plus tard, la République populaire du Congo bafouait la convention générale de l'OCAM et évacuait près de 3 000 Sénégalais, accusés de s'être livrés à un commerce illicite et frauduleux.

mantaires n'est pas sortie de l'ornière des clichés ; elle s'est limitée à une facette, une période, un lieu alors qu'elle perdure et donne à voir des nouvelles formes de mobilité qui s'actualisent dans le temps et l'espace. En dépit des segmentations imposées par la colonisation puis par l'État contemporain, et en regard de sa faiblesse numérique (7) et de son identité composite, ce groupe de commerçants a su créer et pérenniser un espace d'échanges, de circulations qui lui est propre, et, en ce sens, ébranler les principes de souveraineté économique que les États s'efforcent de mettre en acte.

### **Les diamantaires de la vallée : des pionniers**

Les Sénégalais n'ont pas commencé le trafic de pierres précieuses en 1960 au Congo-Kinshasa (Zaïre). La course aux diamants à travers l'Afrique a démarré dix ans plus tôt ; deux décennies après la découverte des premiers gisements en Sierra Leone, Guinée et Centrafrique. De surcroît, les diamantaires ouest-africains n'ont pas cessé leur activité illicite au lendemain des expulsions de 1971 et 1977 ; leur capital relationnel leur a permis de poursuivre leur quête vers le Burundi ou le Nigeria, et de prendre position dans les comptoirs européens alors que les nouvelles générations, plus fragilisées, investissaient la Zambie, l'Angola, participant à un deuxième rush. La découverte du diamant a mobilisé des centaines de milliers d'Africains et, parmi eux, quelques milliers de natifs de la vallée du Sénégal.

Bien que l'extraction de la « pierre des pierres » ne soit pas coutumière en Afrique, plus de 70 000 ressortissants africains (8) de la colonie française envahissent la Sierra Leone entre 1954 et 1956 ; ils proviennent pour l'essentiel du Soudan (Mali) et de Haute-Guinée. Outre les diamineurs qui constituent la grande majorité d'entre eux, des intermédiaires, collecteurs, Soninke, Haalpulaaren, Malinke mais aussi Libanais, Européens participent à ce rush (9). Il faudra plus de quatre ans pour que les repréailles conduites successivement par l'armée française, Sékou Touré — nouveau pilier

(7) Difficile d'estimer cette population. En janvier 1983, le Nigeria expulsa 400 Sénégalais des mines de Kafanchan. L'année 1992 fut aussi marquée par l'expulsion de 300 Sénégalais des zones minières sierra léonaises, de 200 Sénégalais de Zambie sans compter les expulsions répétées d'Angola. Sans opérer de recensement systématique, plus de 150 personnes, originaires des départements de Matam et de Podor, trafiquant ou ayant trafiqué des pierres précieuses (diggers exclus) ont été repérées lors de nos enquêtes ; il faut très certainement au moins tripler ce chiffre.

(8) « *La présence dans un pays de 2 millions d'habitants de 2 ou 300 000 Africains, Français venus se livrer à l'extraction clandestine n'est certes pas faite pour faciliter la tâche* », Télégramme adressé le 13 octobre 1956 au ministère d'Outremer par le Consulat de Freetown, Archives du Sénégal, série G, 21 G 186 (174).

(9) H.-L. Van der Laan, *Sierra Leone Diamonds : An Economic Study Covering the Years 1952-1961*, Oxford, Oxford University Press, 1965.

du Parti démocratique —, les troupes militaires ivoiriennes indépendantes enrayment sérieusement le flot des clandestins, et mettent fin à ce mouvement tournant enfiévrant tour à tour la Sierra Leone, la Guinée et la Côte-d'Ivoire.

Si les migrants de la vallée du Sénégal n'occupent pas l'avant-scène dans cette course aux pierres précieuses, ils y participent activement s'imposant comme chefs d'équipe ou intermédiaires.

Bien qu'à la recherche d'un eldorado, ils n'en sont pas à leur premier coup d'essai. Plutôt que d'accepter leur condition de paysan dans la vallée du fleuve ou de converger vers les terres arachidières du Baol ou du Saloum comme tant d'autres, ils avaient déjà gagné Dakar (10), Bamako, Abidjan, Monrovia ou les forêts du Sud, pourvoyeuses en or et kola avant d'être pris par la fièvre du diamant. Leur démarche demeure pionnière.

*« Je suis le premier du village à être sorti du pays mis à part ceux qui sont partis au service militaire. Nous sommes des paysans mais ce que les paysans gagnaient, ça leur suffisait parce qu'ils ne connaissaient pas autre chose, alors ils sont fiers d'être paysans. Dès qu'il a cultivé son champ et que ça a bien marché, qu'il a ses animaux, il est comme président de la République... Moi j'ai préféré partir, chacun son idée. J'avais un peu de courage, peut-être, j'étais plus gourmand. »*

Leur aventure se révèle d'abord individuelle, ce qui est novateur dans une société traditionnelle essentiellement collectiviste. L'exil avec ses épreuves participe de la geste *pulaar*. Dans les *fergos* (11) les plus connus (épopée peule de Samba Guéladio ou fergo Nioro de El Hadj Omar), la bravoure et la connaissance sont exaltées. Ce qui ne veut pas dire que ces attributs font évoluer les rapports hiérarchiques, même s'il est vrai que cet itinéraire ne concerne ni les grands propriétaires terriens du Fuuta, ni les familles maraboutiques. Alors que l'accès aux zones minières constitue pour les aînés une étape conjoncturelle, une opportunité de plus dans un parcours migratoire déjà bien engagé, le départ des cadets s'apparente parfois à la fuite. Fuite pour éviter le mariage, fuite devant l'interdiction des parents de voyager.

Les « patrons » de l'époque, petits et grands, cumulent les activités marchandes. Ils revendent à Monrovia, Kankan, Bamako, Abidjan, Bouaké, dans des comptoirs officieux ou officiels, les pierres achetées à la lisière de la brousse auprès des *mastas* ou des collecteurs. En échange, ils obtiennent des devises fortes (dollars, livres).

(10) A.-B. Diop, « Société toucouleur et migrations », *Initiatives et études*, n° XVIII, Dakar, IFAN, 1965.

(11) Le *fergo* correspond à l'exil politique avec intention de retour et de reconquête du pouvoir.



Parallèlement, ils ouvrent une boutique, un restaurant, se mettant ainsi à l'abri provisoirement d'une dénonciation ou d'une expulsion et s'assurant des revenus moins aléatoires ou à tout le moins se constituant une monnaie d'échange. Développer des activités complémentaires sur les lieux d'émigration fait aujourd'hui encore partie des stratégies des diamantaires ouest-africains.

Le matériel qu'ils utilisent pour apprécier la qualité des gemmes se révèle sommaire : loupe, balance, lampe. En l'absence de poids, deux allumettes font l'affaire et correspondent à un carat. La connaissance de la valeur des pierres s'est faite progressivement par l'observation quotidienne et au gré des contacts avec les acheteurs, les lapidaires. Ce savoir-faire est en effet capital. Pour la seule qualité de joaillerie, on comptabilise plus de 7 000 catégories de pierres brutes. Plus un diamant est blanc, plus il est gros, plus il est cher. Pourtant leur connaissance approximative de la pierre les conduit à se tromper parfois dans leurs évaluations. Aux coups d'éclats succèdent des faillites retentissantes.

Si les qualités personnelles induisent une sélection sévère, le facteur chance joue aussi un rôle déterminant. L'un raconte comment, avec une seule pierre revendue à Monrovia en 1957, il a pu gagner 8 millions de francs CFA et regagner définitivement son village pour y construire et ouvrir boutique. Un autre encore relate comment il s'est taillé une réputation de millionnaire en rentrant au pays avec 1,2 millions de francs en 1959. Ces rumeurs participent à la légende des diamantaires, au mythe de la fortune rapidement acquise. Pourtant, parmi les gens de la vallée à « avoir fait Séguéla », nombreux sont ceux à être rentrés rapidement au pays pour n'avoir pas su asseoir leur position dans cette jungle, et avoir été exclus.

### **Sur les rives du Congo, la diam'connexion se structure**

La course aux diamants à travers l'Afrique de l'Ouest s'arrête à Séguéla ; la traversée de l'Afrique centrale ne concernant plus que quelques milliers d'aventuriers, décidés à distancer leurs compagnons d'infortune et à accumuler relations, informations, pour sortir du lot. Quelques-uns seulement rejoignent la République Centrafricaine ; ils y retrouvent des Soninke qui n'ont pas fait le détour par la forêt ivoirienne ou guinéenne. Le pionnier, qui est aussi actuellement le plus grand diamantaire malien, a exploré la région du Nana-Mambéré (Yaloke, Carnot, Berberati) à la recherche de l'or et du diamant dès 1949 qu'il écoulait à Lagos, Brazzaville, Fort-Lamy auprès de Libanais.

Les plus nombreux se dirigent directement vers le Congo-Kinshasa, pays qui occupe une place centrale dans l'histoire du dia-

mant africain. « Véritable scandale géologique », il alimente à lui seul, dans les années soixante, 60 % de la production mondiale. Des turbulences secouent le pays en tous sens : tentative de sécession au Katanga, isolement de Kivu et de Kasai en 1961, rendant à la fois impossible le contrôle des exportations et l'acheminement des marchandises par l'Ouest. Ceux qu'on appellera bientôt les *Bawizà* (trafiquants de diamants ouest-africains) profitent de ce chaos pour gagner les champs diamantifères de Mbuji-Mayi, Katanga (anciennement Luluabourg) ou de Tshikapa délaissés momentanément par la MIBA (Minière de Bakwanga). L'exploitation artisanale clandestine est à peine amorcée. Ils l'organisent, proposant du travail aux ouvriers de la MIBA désœuvrés, collectant le diamant, l'expédiant par cabotage grâce à la complicité des *laptots* soninke alors que des Libanais installent des relais à Brazzaville et Bangui pour l'exportation des pierres précieuses vers l'Europe. C'est ainsi qu'est créé de toutes pièces un circuit de commercialisation autonome, associant des étrangers ouest-africains, levantins, européens, israéliens. En novembre et décembre 1961, 89 500 carats sont expédiés par la République du Congo-Brazzaville pour atteindre 642 016 carats entre janvier et avril 1962. Cet accroissement s'explique par le fait que la nouvelle organisation permet d'écouler les stocks importants disponibles à Kinshasa vers Brazzaville (12).

### ***Des correspondants***

Cette organisation ne relève pas de la génération spontanée. Les gens de la vallée du Sénégal ont retrouvé des compatriotes installés dans les deux Congo depuis les années 1890. Recrutés à l'occasion de la construction des voies ferrées ou employés par l'administration coloniale, ceux-là ont choisi de s'implanter durablement à l'extérieur de leur pays d'origine. Fidèles à la tradition musulmane, ils accueillent leurs frères fraîchement arrivés. Ils les aident notamment à traverser le fleuve Congo, les mettant en contact avec des passeurs ; ils leur obtiennent des laissez-passer quand ils ne les aident pas financièrement pour continuer leur voyage. En zone plus fortement urbanisée comme à Brazzaville ou Kinshasa, le recours au logeur devient impératif. A Kinshasa, tous les Sénégalais descendent chez Madiadou Dieng ou chez Pap Moussa Ndiaye. Le premier, bijoutier de profession est un wolof originaire de Tivaouane. Il fut pendant longtemps le président de la communauté sénégalaise. Le second, toucouleur de Matam est arrivé pour la construction du rail (1894-1896) et exerce comme boutiquier indépendant. A Brazzaville, chez les Soninke du Mali, c'est Mamadou

(12) P. Dupriez, « Éléments du commerce extérieur de la République du Congo », *Cahiers économiques et sociaux*, n° 1, 1962, pp. 75-91.

Sakho qui assure leur hébergement. Bien intégrés dans la société d'accueil, ces premiers correspondants n'apprécient pas très longtemps l'ombrage que leur portent leurs cadets, conquérants et fraudeurs auprès des autorités. C'est alors que d'autres logeurs plus jeunes et ayant connaissance du milieu diamantaire prennent rapidement le relais pour jouer véritablement le rôle de *diatigi*, mettant en contact acheteurs et vendeurs. Ayant pris la nationalité congolaise, ils s'installent de préférence à Brazzaville et obtiennent un agrément auprès du gouvernement.

### **Des comptoirs**

En 1961, 17 bureaux officiels fleurissent à Brazzaville. Pas un ne fonctionne sous la responsabilité des ressortissants *sénégalais* ; ceux-là préférant approvisionner les 17 comptoirs en gemmes implantés en brousse ou dans les deux capitales congolaises. Ces commissionnaires sont très recherchés autant par les pouvoirs politiques que par les chefs d'orchestre de la diam'connexion. L'un est sollicité par le chef de l'État autonome du Sud-Kasaï pour servir d'intermédiaire dans certaines transactions avec la Belgique. L'année suivante, c'est le « Syndicat » (De Beers) qui essaie d'acheter ses services et par la même occasion de démanteler le réseau ouest-africain : le Syndicat lui suggère de partir à Bujumbura organiser la distribution du diamant, en échange d'une mensualisation de 1,2 millions de francs CFA. Le *Niorokobe* refuse le marché, faisant valoir de surcroît que ses rentrées d'argent dépassent ce qu'on lui propose. De Beers tente alors de faire pression sur le gouvernement congolais par l'intermédiaire des conseillers techniques européens ; en 1963, il demande la fermeture des bureaux, seul moyen pour lui de limiter la concurrence et d'asseoir son empire. Prévenu, le diamantaire malien réussit à convaincre le président Fulbert Youlou, avec lequel il entretenait des rapports amicaux bien avant son investiture, du danger qu'il y aurait à prendre une telle mesure dans un pays non producteur de diamants bénéficiant seulement de sa situation frontalière.

### **Une nouvelle ère d'expulsions commence**

À partir de 1965, de l'autre côté du fleuve, au Congo-Kinshasa, la situation se durcit. A peine au pouvoir, Mobutu multiplie les contrôles et les expulsions ; les étrangers résidant sur les sites miniers sont désormais interdits de séjour. En 1965, plus de 42 % de la production de diamants zaïroise est exportée illégalement par Brazzaville (13). En 1967, les services des mines estiment que la pro-

(13) J. MacGaffey, *The Economy of Zaïre. Official Activities to National Wealth*, Pennsylvania University Press, J. Currey, 1991.

duction issue des gisements clandestins du Kasai oriental est aussi importante que la production annuelle officielle. Les *Sene Sene* réactualisent leurs circuits. Dans un premier temps, ils se replient sur Brazzaville où ils se font livrer les pierres par les collecteurs autochtones. Quand les contrôles aux frontières se renforcent, ils prospectent plus au Sud, à Lubumbashi et débordent sur le Burundi. A partir de 1964, Bujumbura devient le nouveau pôle de redistribution vers l'Europe, en soutien à Brazzaville. Les Haoussa y ont d'ailleurs précédé les Maliens et Sénégalais.

En dépit de la panoplie de stratégies développées — exogamie, acquisition de commerces de façade avec prête-nom, comptoirs pirates, etc. — les *Sene Sene* se sentent de plus en plus menacés. Au Congo-Kinshasa, les expulsions se succèdent : 1966, 1968, 1969, 1971. Quant au Congo-Brazzaville, la situation politique y est toujours très tendue. Après un soulèvement populaire, Massemba Debat a remplacé Fulbert Youlou avant d'être lui même démis par un militaire, Marien N'Gouabi. Le trafic fluvial entre les deux rives est interrompu. Dans ce climat, difficile pour les diamantaires de contracter des alliances politiques sereines. Ils explorent donc les contrées voisines, achetant des pierres semi précieuses ou de l'ivoire au Kenya, Lesotho, Tanzanie, Rwanda, Madagascar. Mais ils replongent très vite dans le trafic du diamant, dangereux mais beaucoup plus rémunérateur, qu'ils conjuguent au trafic d'or.

*« La tanzanette, les pierres saphir, les améthystes, ces pierres-là, ce n'est pas tout le monde qui les veut ; ce n'est pas comme le diamant. C'est beaucoup de risques ; on en achète mais on ne sait pas si on peut les vendre. »*

Le diamant est le seul produit qui ne se plie pas aux exigences du marché (14). Il est précieux parce qu'artificiellement rare. La puissance financière du groupe De Beers lui permet en effet d'acheter la quasi-totalité de la production mondiale et de l'écouler progressivement auprès de ses 160 clients privilégiés. Les *Sene Sene* bénéficient paradoxalement de cette stabilité imposée par le cartel. Aussi à partir de 1971, période contemporaine de la première grande expulsion, ils élargissent leur champ d'action et s'élèvent dans la hiérarchie des diamantaires, procédant à des rapprochements avec les Européens. Plutôt que de s'en tenir au travail de coxeur sur les places africaines, ils approvisionnent directement les comptoirs européens d'Anvers, d'Amsterdam, de Londres, de Paris quand ce n'est pas Beyrouth, Tel Aviv, assurant régulièrement la navette entre les zones de production et les centres de taille.

(14) Lors de la crise de 1958, le prix du diamant n'avait baissé que de 2 % alors que celui du cuivre avait varié de 60 %.

Quand ils ne sont pas propriétaires de la marchandise, on les nomme « coursiers ». Ils peuvent travailler pour le compte d'un bureau. L'un des plus riches parmi les *Sene Sene*, un Soninke, parce que le mieux introduit dans le milieu, s'installe à Anvers comme commissionnaire dès 1971. Il met en rapport ses hôtes africains avec des bureaux de la place, acheteurs potentiels et perçoit en contrepartie 2 % sur les affaires. Le commissionnaire est donc le point fixe du système alors que le coursier circule d'un lieu à l'autre avec une marchandise facile à transporter et à dissimuler. Le commerce de diamant se transforme en activité licite hors des frontières des pays producteurs.

Dans les années soixante-dix, la circulation des diamantaires s'accélère à mesure que la concurrence autochtone et les ripostes policières s'organisent. En 1977, le Congo est en pleine ébullition. Les étrangers sont refoulés sur ordre du général Yhombi-Opangault qui, à la tête d'un comité militaire, prend la direction du pays mais est destitué à peine deux ans plus tard par son second. Les comptoirs sont transférés provisoirement à Bujumbura ; les agréments des logeurs sont annulés. Ces mesures autoritaires portent un coup sérieux à la filière du diamant qui à la fin des années quatre-vingt n'aura pas encore pu se recomposer à Brazzaville.

### **Libéralisation de l'exploitation et du commerce du diamant**

De l'autre côté du fleuve, l'heure est à la réconciliation. En 1982, le gouvernement zaïrois promulgue la libéralisation de l'exploitation artisanale de l'or et du diamant. Cette mesure autorise « *en dehors des périmètres couverts par des titres miniers exclusifs accordés aux tiers, les personnes physiques de nationalité zaïroise à exploiter, détenir et transporter, sans autres formalités, de l'or, du diamant* » (15). Prises pour combattre la fraude, ces mesures ne font que la renforcer. Les Zaïrois désertent les champs et les écoles pour affluer sur les gisements (16). On assiste à une nouvelle ruée vers le diamant. La libéralisation aboutit, en outre, à l'augmentation du nombre de comptoirs. Deux seulement de ces maisons d'achat de matières précieuses étaient officiellement présentes sur le territoire zaïrois en 1981 (Britmond et Meltax) ; l'année suivante, seize comptoirs sont agréés. Les Libanais s'installent massivement. En revanche, les trafiquants ouest-africains qui avaient créé des comptoirs clandestins voient leurs activités lucratives perturbées (17). Par un

(15) Ordonnance-loi n° 82-039 du 5 novembre 1982.

(16) M. Tshibanza, M. Tshimanga, « Libéralisation et matières précieuses au Zaïre. Esquisse d'un bilan provisoire », *Zaïre-Afrique* n° 196, juin-août 1985, pp. 337-340.

(17) Selon le Centre national d'expertise, en 1984, les exportations de diamants par le canal des comptoirs agréés ont augmenté de 80 % en quantité et de 93 % en valeur par rapport à l'année précédente.

arrêté du 25 mars 1983 du Département des finances, pour son agrément, chaque comptoir paie 60 000 dollars de caution, s'acquitte d'une redevance annuelle anticipative de 50 000 dollars et paie à chaque exportation une taxe de 1,5 % de la valeur du diamant. De ces comptoirs ou bureaux, la marchandise est expédiée à Kinshasa, très souvent sans que le Département des mines ne soit informé des modalités de la transaction, puis une partie seulement est acheminée au centre national d'expertise. Là, des arrangements passés avec les agents de l'État peuvent conduire à une diminution sérieuse des taxes.

Dans l'histoire des premiers diamantaires, cette période est charnière. Les plus jeunes, ou les plus téméraires parce qu'aussi les moins riches, poursuivent leur chemin vers le Nigeria, la Zambie, l'Angola ; ces sont les plus nombreux. Ils se comptent par milliers. Les autres rentrent au pays décidés à réinvestir leur fortune dans des affaires moins risquées. Une vingtaine d'entre eux seulement s'installent dans un comptoir, avec ou sans associé européen, à Kinshasa, Anvers, Genève. Un ressortissant du département de Podor (*Haalpulaar*) serait le seul Africain responsable d'un bureau à Kinshasa. Il emploie actuellement une vingtaine de personnes, majoritairement *Sene Sene*. La responsabilité d'un comptoir suppose une surface financière très importante. En 1993, au Zaïre, l'agrément coûtait 400 000 dollars. A Anvers, sur les 2 000 bureaux, un seul aujourd'hui serait sous la responsabilité d'un ressortissant africain, de surcroît centrafricain. A Genève, au moins un bureau aurait aussi à sa tête un diamantaire sénégalais.

### Stratégies familiales : le frère, les épouses et les enfants

Bien que le mimétisme social ne soit pas de mise chez la majorité de ces négociants ouest-africains, qui transmettent au compte-gouttes leur connaissance de la pierre éternelle, quelques-uns ont entraîné dans leur sillage leurs collatéraux, les formant au métier. Ces derniers ont refait le chemin parcouru par les pionniers qui ne sont pas d'ailleurs toujours leurs aînés : après la collecte en brousse, ils ont tenu les boutiques puis ont joué les hommes-valise à travers l'Afrique, entre l'Afrique et l'Europe. Mais on ne retrouve pas le système d'organisation communautaire mis en évidence par G. Salem ou V. Ebin à propos des commerçants mourides, avec une prise en charge totale des plus jeunes par les plus expérimentés. Certes, tous ces commerçants sont musulmans mais la confrérie (*tidjane* ou *quadria*) ne joue pas le rôle de « soupape de sécurité » que peut jouer sa consœur mouride pour ses adeptes. Ceux qui souhaitent s'appuyer sur leurs frères pour développer leurs réseaux ne sont pas toujours très convaincants. Certains avouent

même avoir essayé des refus en dépit de leur insistance et patience et avoir rencontré nettement moins de réticences auprès de leurs frères agnatiques, utérins ou de leurs cousins que de leurs frères germains.

Dans cette organisation, c'est le jeu matrimonial qui est capital parce qu'il rend possible l'activité illicite. Pour respecter la tradition, le diamantaire se marie en premières noces avec une fille du village. Pour échapper au statut d'étranger ou de clandestin, il choisit ses épouses suivantes en fonction de leur nationalité. Elles doivent être natives d'un pays minier et, si leur famille est influente au plan politique, la liaison n'en sera que plus solide. Rares sont les diamantaires cependant à reconnaître que ces alliances sont avant tout stratégiques. Ils trouvent même dans l'islam une justification à ces unions : la religion musulmane réfute l'adultère et l'unique ressource qui se présente à un homme momentanément seul parce qu'éloigné de sa première femme reste le mariage. Pourtant, ces mariages exogamiques sont beaucoup moins systématiques chez leurs compatriotes, boutiquiers à Pointe-Noire ou à Libreville. Les plus jeunes enfin, plus récemment introduits dans le circuit, entrevoient dans le mariage avec une fille de grands trafiquants, la possibilité d'accéder à de nouveaux marchés. Sur les neuf filles mariées d'un des plus grands diamantaires, sept le sont à d'autres diamantaires, un seul d'entre eux étant un cousin. Alors qu'ils sont installés en Angola, au Congo ou au Zaïre, leurs épouses sont à Bruxelles, Anvers, Bamako, Dakar, Paris. L'espace de vie de ces hommes d'affaires dépasse largement leur espace de travail. Le diamantaire part toujours seul en éclaireur puis fait venir une partie de sa famille, à proximité des pays du diamant, aux frontières, déjouant la politique des États-nations. Brazzaville, Bujumbura, Anvers et le pays d'origine ont été pendant longtemps les bases arrières de son système à partir desquelles il pouvait se construire une vie familiale, sociale, de façade. Mais maintenant que la plupart des comptoirs ont disparu à Brazzaville, le va-et-vient de part et d'autre du fleuve a cessé.

Dans ce système familial, la descendance masculine a aussi sa place. Les garçons interviennent dans la gestion du patrimoine familial, ce qui ne signifie pas dans tous les cas qu'ils travaillent dans le diamant. Certains peuvent gérer d'autres affaires commerciales ou immobilières. Très souvent, ils suivent un cursus scolaire avancé, sous la pression de leurs pères qui, ayant souffert de la réputation d'illettré qui leur a été faite, souhaitent pour leurs enfants une activité professionnelle moins dangereuse, moins aléatoire même si liée directement à leurs propres affaires.

### **« Les enfants de 56 » ou la jeune génération**

La filiation entre diamantaires n'est donc pas automatique. Les

jeunes trafiquants de pierres précieuses sont nés à l'époque où les pionniers parcouraient les chantiers de Séguéla. Ils arrivent sur le marché des pierres précieuses dans une période traversée par de nouvelles turbulences. Les expulsions répétées semblent avoir secoué les bases de la « solidarité » ouest-africaine. Les commerçants, soninke pour la plupart, installés au Congo ou au Zaïre depuis le début du siècle, accusent leurs jeunes frères d'avoir, par leur activité illicite, exposé la communauté ouest-africaine tout entière aux foudres des gouvernements qui ont ainsi pu aisément justifier les expulsions, assimilant tout Africain de l'Ouest à un trafiquant (18).

En Zambie, « l'émeraude (19) est sortie en 1977 ». Dans ce pays nouvellement ouvert au commerce, les *Sene Sene* sont en terrain inconnu et peuvent encore moins compter sur des correspondants logeurs qu'au Zaïre. Interdits de séjour, il leur est difficile d'accéder aux mines d'émeraudes de la région de Kitwe. Ils donnent rendez-vous la nuit aux mineurs zambiens ; les coxeurs approvisionnent quant à eux Londres, Genève, Tel Aviv, Johannesburg. Tous insistent sur les dangers encourus. Des compatriotes ont été tués. « *Les Bantous vivent avec leur fusil ; ça ressemble à une guerre. Tuer quelqu'un pour eux, c'est comme tuer un poulet, c'est pas important.* »

Lors du dernier *cleaning* (1992), des Sénégalais ont fustigé l'attitude de leurs compatriotes en règle avec la juridiction du pays. Membres de la même association que les expulsés, ces derniers n'auraient pas fait pression, en tant que collectif, pour empêcher cette mesure. Les critiques vont d'ailleurs bon train et s'adressent autant à ceux qui, plutôt que d'opter pour la discrétion, sortent le vendredi le grand boubou (20) et la Mercedes, suscitant inévitablement des jalousies parmi la population locale.

En Angola, ça ne ressemble pas à la guerre ; c'est la guerre, avec en arrière-plan, les attaques de l'Unita. Dans cette nouvelle ruée aux diamants, « *le fusil AK-47 a juste remplacé le colt traditionnel* », titrait dernièrement le journal *Los Angeles Times*. Une fois

(18) « *Nous n'avons nul besoin de trafiquants et de voleurs chez nous... Nous n'accepterons plus que viennent des pseudo vendeurs de cacahuètes ou de coca-cola, déclarait Mobutu, pour justifier expulsions et exactions* » *Le Soleil*, septembre 1971.

(19) La Zambie est le deuxième producteur mondial d'émeraudes. La moitié de sa production est acheminée à l'étranger par contrebande, même quand elle provient de la mine de Kagem contrôlée par l'État. Ce sont les seules gemmes pour lesquelles on accepte la présence d'inclusions ; l'apprentissage est donc beaucoup plus rapide. Mais les fausses émeraudes sont légion de (sprite pilé) quand on n'injecte pas de l'huile dans les

vraies pour les rendre plus vertes. C'est en premier lieu, la couleur qui fait la valeur de l'émeraude, valeur qui n'est en rien comparable au diamant.

(20) Comme d'ailleurs au Congo ou au Zaïre, des conflits opposent, dans la communauté ouest-africaine, les partisans de l'islam soufi confrérique (Quadriya et Tijaniya) aux réformateurs Wahhabites ou encore au sein de la Tijaniya, les Omariens et Gounassiens. Au-delà du différend religieux, on peut y lire un conflit de générations, Cf. F. Manchuelle, *Background to Black African Emigration to France : the Labor Migration of the Soninke, 1840-1897*, Santa Barbara, Ph. D., University of California, pp. 447-456.



de plus, la libéralisation de l'extraction et du négoce des pierres non taillées a provoqué le déferlement de plus de 50 000 prospecteurs et l'afflux de trafiquants étrangers (21). Et dans ce pays où règne la loi du fusil, l'assistance mutuelle est une gageure. Les *Sénégal* répètent le scénario entrevu à Séfadougou et Séguéla trente ans plus tôt, sans pouvoir profiter de l'expérience de leurs aînés.

### Investissements : d'une pierre à l'autre

Mais, en définitive, où mènent ces chemins risqués de la contrebande ? Dans les interstices laissés par De Beers, peut-on faire fortune dans le diamant ou n'est-ce qu'un mythe ?

Lors de leur premier retour au pays, les trafiquants agrandissent la concession familiale puis ils acquièrent des bœufs, réflexe propre à tous les ressortissants de la vallée. Pendant longtemps, ceux qui possédaient un riche cheptel, bénéficiaient d'une haute considération. Ce patrimoine était partagé avec toute la communauté à l'occasion de fêtes. Tout autre investissement ne pouvait prétendre à la même fonction sociale.

*« Avant, au temps colonial on ne connaissait pas les millions. Nous, nous sommes du fleuve ; nous connaissons seulement ceux qui ont beaucoup de bœufs, 100, 200, 300. Alors si on avait un peu d'argent, c'était pour acheter des bœufs. En ce temps-là c'était notre seule richesse. Mais pour arriver à acheter des maisons et tout ça, c'est bien après. »*

Pourtant, quelques années seulement après la ruée vers le diamant, profitant des exonérations d'impôt qu'offre la construction, les Sénégalais acquièrent des maisons à Dakar sur le Plateau, dans la Médina, à Colobane puis des villas, des immeubles (bureaux). Dans les années soixante-dix, la rentabilité financière de la construction immobilière est élevée, l'amortissement ayant lieu avant même la fin de l'exonération décennale. En revanche, l'État malien n'incite pas au rapatriement des capitaux, bien au contraire. Sous le régime de Modibo Keita, il est interdit d'être propriétaire de plus d'une maison. Les diamantaires investissent alors davantage au Congo, dans les secteurs immobilier et commercial. Au Zaïre, les risques sont plus élevés ; la confiscation des maisons, le pillage des commerces sont pratiques courantes. Bien que mariés à des autochtones qui sont légalement propriétaires de ces biens et ayant pris très souvent la nationalité zaïroise, les diamantaires

(21) Parmi les 5000 trafiquants refoulés en 1992 sur Brazzaville, près d'un sur 3 appartenait à la communauté des *Sene Sene* ; les autres étaient sud-africains, zaïrois.

demeurent des étrangers, des trafiquants au regard de l'administration et de la population, jalouses de leur réussite économique.

Épargner au Zaïre relève de la gageure compte tenu des incertitudes du système bancaire et des proportions alarmantes prises par l'inflation. Comme un certain nombre d'hommes d'affaires, les diamantaires disposent de comptes bancaires en Suisse, au Luxembourg mais ne parviennent pas toujours à faire fructifier leur capital comme ils le souhaiteraient. Aujourd'hui encore, l'investissement demeure une entreprise périlleuse au Zaïre. Le seul diamantaire africain habilité à exercer sa profession depuis 1982 a connu de sérieux déboires avec le fisc du pays et, sans l'intervention en 1984 du gouvernement sénégalais, son avenir sur le territoire zaïrois aurait été fort compromis.

La pierre demeure une valeur refuge pour ceux qui ne sont plus impliqués étroitement dans les affaires de leur propre pays. Exilés trop longtemps, il leur est parfois difficile de s'insérer dans les réseaux de clientèle liés à l'État et de bénéficier de certains arrangements.

*« L'immobilier, ce sont des choses plus sûres. Si tu veux investir, il faut pouvoir tout contrôler. Alors que l'immeuble, ça rapporte, c'est garanti. Donc le bâtiment est là, la valeur est là... Peut être qu'aussi on préfère investir dans la terre parce que c'est comme le diamant, c'est de la pierre. »*

Progressivement par le biais de l'immobilier locatif, ils investissent tous les quartiers, combinant zones résidentielles ou de moyen standing, anticipant la demande. Ils créent une rente pouvant générer à nouveau d'autres investissements. Mais le placement foncier n'assure qu'un revenu modeste comparativement à la spéculation (achats et ventes rapprochés). En leur absence, les « frères » supervisent les travaux. Ils sont une dizaine à avoir créé leurs propres agences immobilières confiant la gestion de leur patrimoine et, en complément, celui de leurs associés, à des membres de la famille restés ou rentrés au pays et, assurant ainsi une esquisse d'intégration verticale.

Pourtant, le savoir, les relations thésaurisés dans le monde du diamant ne sont pas transposables en un jour dans les milieux d'affaires de leurs propres pays. Il faut du temps pour accumuler un capital relationnel et les arrangements ici et là-bas se conçoivent selon des modèles différents. À distance voire même par procuration, il est difficile de spéculer. La concurrence est rude au Sénégal où les commerçants de la place ne les ont pas attendus pour développer des pratiques clientélistes et patrimoniales élaborées.

Il faut rentrer définitivement au pays ou pouvoir s'appuyer sur un frère, à la fois homme de confiance et d'affaires pour combler

progressivement ces handicaps. Les grands diamantaires investissent dans le commerce (import-export, vente de matériel industriel, boulangeries, quincailleries, librairies), les services (hôtellerie, sociétés de nettoyage), plus rarement dans l'industrie (fabrication d'équipements de voyage, de glace, de briques), ou le transport. Un diamantaire malien aurait acheté d'office 15 cars d'occasion à Anvers dans l'optique d'assurer le transport sur longue distance dans son pays mais aurait revendu trop rapidement les véhicules, dès les premières difficultés rencontrées, reproduisant sa logique de diamantaire sans l'adapter au produit commercialisé. Pourtant quelques années plus tard, un autre commerçant a fait fortune, occupant ce même créneau plus progressivement. D'autres encore s'essaient au transport de marchandises entre Dakar et le Fuuta. Issus du milieu rural, ils sont pourtant encore moins nombreux à acquérir des terrains pour l'agriculture. Tous enfin contribuent largement au développement de la vallée du Sénégal, les uns très discrètement ; les autres de manière plus ostentatoire, électrifiant leur village, construisant des forages, des mosquées, des villas.

### **Le diamantaire et le prince**

Pour comprendre ces investissements économiques, le détour par le politique s'avère indispensable. S'ils ne sont pas toujours rentables ou bien ciblés, ils ont pu se faire grâce à des appuis politiques. Dans les pays d'accueil, bien que leur statut d'étranger voire de clandestin les incite à rester à l'écart des sociétés rencontrées, ils peuvent devenir des interlocuteurs privilégiés notamment quand ils représentent les étrangers auprès de l'administration. C'est un diamantaire qui aurait été chef de la communauté musulmane au Congo, alors que Massemba Débat était au pouvoir. C'est un autre diamantaire qui est aujourd'hui responsable de la communauté sénégalaise forte de 600 (22) personnes au Burundi, ainsi que consul honoraire ; c'est encore un troisième diamantaire, reçu récemment par Abdou Diouf à l'occasion de son passage à Dakar, qui représente les Sénégalais au Zaïre. Conscient de l'influence que peuvent avoir ces hommes d'affaires auprès des émigrés, c'est d'ailleurs sur eux, via leur association, que s'est appuyé le gouvernement pour faire campagne en Côte-d'Ivoire et au Gabon auprès des ressortissants, lors des dernières élections présidentielles sénégalaises. L'Association des commerçants sénégalais émigrés a effectivement été créée à l'initiative de diamantaires haalpulaaren et réactivée par ceux qui,

(22) Estimation faite en 1992 par le diamantaire lui-même. En avril 1994, la communauté regrouperait 350 à 400 membres ;

les autres étant repartis au Zaïre, Zambie, Angola.

de retour au pays, ont vu l'intérêt qu'il y avait à constituer un groupe de pression après avoir testé les limites de la négociation individuelle. Elle regroupe de nombreux diamantaires encore en activité, désireux d'être défendus, soutenus activement lors des expulsions et par ailleurs soucieux de pouvoir réinvestir au pays. Les membres du bureau avaient une audience hebdomadaire avec Mata Sy Diallo, ministre chargé des Émigrés quand ce secrétariat d'État (23) fonctionnait et sollicitaient ses services ou encore ceux du ministère du Commerce pour obtenir des facilités administratives et douanières. L'Association négocie directement avec la direction de l'OHLM pour acquérir des parcelles au nom des émigrés. Les diamantaires ont compris que pour développer de nouvelles activités commerciales au pays et défendre les intérêts de leur communauté, il importait de tisser un réseau d'obligés, à tous les niveaux de la hiérarchie administrative et politique. S'ils semblent s'accorder sur la nécessité de renforcer leur position à Dakar en finançant les campagnes présidentielle ou municipale du Parti socialiste, deux logiques s'affrontent quand il s'agit de briguer un poste, une fonction stratégique dans la région d'origine. Les plus nombreux se tiennent éloignés du pouvoir politique local, lui préférant le milieu associatif, où ils n'hésitent pas à prendre des responsabilités. Les autres accèdent à des postes-clés, directement ou sous couvert de la famille. A signaler en outre, que si tous font partie de la même communauté d'intérêts quand ils se retrouvent au sein de l'ACSE pour faire campagne pour A. Diouf à l'étranger, à l'intérieur du pays, ils peuvent soutenir des tendances opposées au sein du Parti socialiste.

Si la fièvre du diamant n'a pas connu l'ampleur de la « fièvre de l'arachide », elle a pourtant atteint massivement l'Afrique de l'Ouest et notamment la vallée du fleuve Sénégal, à l'aube de la décolonisation. L'exil demeure un détour obligé pour grandir et s'enrichir. Et ce négoce illicite dans les pays producteurs a permis effectivement l'enrichissement rapide de nombreux Haalpulaaren au Sénégal et Soninke au Mali. Pour y parvenir, bien que se réclamant d'une même communauté fondée par l'islam et l'origine géographique et reconnue comme telle dans les pays traversés, les diamantaires nouent des alliances aussi bien avec des autochtones (mariages) qu'avec des Européens (associations) au gré des opportunités. Mais ils ne constituent pas pour autant un groupe homogène, solidaire. Au départ, l'aventure relevait d'une démarche individuelle et si l'assistance peut fonctionner entre frères, confrères

(23) Dès 1983, le Sénégal a créé un ministère chargé des Emigrés ; une première africaine. Dix ans plus tard, à la suite d'un remaniement ministériel, il s'est transformé

en une Direction des Sénégalais de l'Extérieur rattachée au ministère des Affaires étrangères.

ou compatriotes, la concurrence existe et des conflits de générations sous couvert de différends politiques ou religieux opposent discrètement mais efficacement ces commerçants.

Travaillant sur un marché artificiel, protégé par le cartel sud-africain De Beers, en retrait de l'économie de marché, la plupart des diamantaires *sénégalais* sont restés en dehors du milieu d'affaires qui s'est constitué en aval du diamant. Ils ont rencontré des difficultés pour se convertir dans d'autres activités commerciales ou pour réinvestir leurs capitaux. Quand il s'agit de circuler entre les États-nations, de déjouer les interdictions, ces hommes d'affaires sont en mesure de prendre des risques énormes et de développer des stratégies élaborées parce qu'ils ont de toute façon la certitude de pouvoir écouler leur marchandise rapidement. En revanche, hors trafic des pierres, ils paraissent beaucoup moins téméraires, perspicaces et les alliances politiques qu'ils parviennent à contracter grâce au volant financier important dont ils disposent, ne sont pas toujours suffisantes ni de toute façon garantes d'une réussite économique. Une fois la licence d'importation ou la détaxe obtenues, encore faut-il vérifier que les débouchés existent et, dans le cas contraire, se donner les moyens de créer le besoin. Le temps du commerce n'est pas celui du trafic. Pour alimenter leurs affaires et rester aussi éternels que la pierre, les diamantaires ne sont-ils pas conduits à poursuivre en parallèle leur trafic ?

**Sylvie Bredeloup**  
*ORSTOM-Dakar*

## Démocratie, État et milieux d'affaires au Niger

**S**UIVANT une évolution analogue à celle d'autres pays de la sous-région, le Niger passa, entre 1991 et 1993, d'un régime à parti unique à un système politique démocratique.

Le processus démocratique s'est déroulé dans un contexte économique hostile au point de le compromettre à plusieurs reprises. En 1992, la chute de 8,5 % du PIB (1), reflet d'un net recul de l'activité économique, compromit la trésorerie de l'État : au 31 décembre, la différence entre les recettes courantes (63,3 milliards de francs CFA) et les dépenses impératives (83,6 milliards) se chiffra à 22,3 milliards, déficit comblé par l'apport d'aide budgétaire extérieure (17,7 milliards) et de financements intérieurs (6,5 milliards) (2). L'ajustement structurel demandé par les bailleurs de fonds et refusé par les partenaires sociaux s'effectuait *de facto*, la baisse des ressources de l'État l'empêchant d'honorer ses dépenses de souveraineté qui se sont accrues avec les nouvelles institutions nées de l'avènement de la démocratie et le paiement régulier du salaire de ses fonctionnaires (trois mois d'arriérés au 1<sup>er</sup> janvier 1993). Dans ces conditions, l'organisation des différents scrutins, tâche d'autant plus coûteuse que le pays est étendu et dépourvu d'infrastructures routières, était inenvisageable sans l'aide matérielle et financière de pays étrangers tels que la France, le Canada, les États-Unis.

Les élections législatives et présidentielles se déroulèrent au début de l'année 1993. La reconnaissance du multipartisme par le président Ali Saibou avait entraîné la formation de partis politiques aux côtés du MNSD-Nassara (Mouvement national pour la société de développement), ancien parti unique. En décembre 1990, était fondé le PNDS-Tarayya (Parti nigérien pour la démocratie et le socialisme) animé par des enseignants, étudiants, et des syndicalistes. En janvier 1991 était créée la CDS-Rahama (Convention sociale et démocratique) dont le noyau était constitué d'adhérents du mouvement AMACA (Association mutualiste d'action culturelle et artistique)

fondé par des zindérois pour redynamiser la culture haoussa et l'influence de cette région. Au début de l'année 1992, Moumouni Djermaakoye qui avait quitté le MNSD à la suite de l'échec de sa candidature à la présidence de ce parti, constitua l'ANDP-Zaman Lahiya (Alliance nigérienne pour la démocratie et le progrès) très implantée dans la région de Dosso dont la famille Djermaakoye occupe la chefferie. En marge de ces quatre formations, plusieurs partis émergèrent tel l'UDPS-Amana (Union pour la démocratie et le progrès social) qui rassemble des Touaregs ou s'étaient reconstitués comme le Parti progressiste nigérien, section du Rassemblement démocratique africain fondé en 1946 par Félix Houphouët-Boigny, et l'UDFP-Sawaba (Union des forces populaires pour la démocratie et le progrès), héritier du MSA-Sawaba (Mouvement socialiste africain), qui animèrent la vie politique à l'indépendance.

Les enseignants et les fonctionnaires furent les principaux animateurs de ces partis tandis que les hommes d'affaires en furent les bailleurs de fonds mais aussi des leaders actifs qui ont joué un rôle influent pendant les campagnes électorales : le processus démocratique les amena à s'impliquer dans la vie politique comme le montre la composition des bureaux des grands partis politiques qui, à l'exception du PNDS-Taraya, comptent tous des commerçants.

## **L'instauration de la démocratie**

Arrivé au pouvoir par un coup d'État en avril 1974, le président Seyni Kountché décéda à Paris le 10 novembre 1987 à la suite d'une longue maladie. Une page de l'histoire du Niger se tournait. Le général Ali Saibou, proche compagnon du Président défunt et chef d'état-major général des armées, fut désigné par le CMS (Conseil militaire suprême) pour lui succéder. Son arrivée au pouvoir marqua le début d'une ère nouvelle, la « décrispation », qui se traduisit par un relâchement de la pression policière avec la dissolution de la police politique (le Bureau de coordination et de liaison) et par la reconnaissance des libertés d'expression et d'association.

Cette « décrispation » favorisa le développement de la contestation animée par les scolaires et les syndicats et l'émergence de nouveaux pouvoirs qui étaient auparavant canalisés au sein des différentes associations issues du régime d'exception :

— l'USTN (Union des syndicats des travailleurs du Niger) s'est clairement démarquée du pouvoir et appela à la grève à de multi-

(1) E. Grégoire, P. Labazée, « Niger : comptes et mécomptes d'un jeune État démocratique », *Politique africaine*, 52, décembre 1993, pp. 129-132.

(2) Ministère du Plan, Direction générale de l'Économie, *Note sur la situation économique et financière en 1992 et perspectives à court terme*, avril 1993, 37 pages.

plus reprises pour protester contre les mesures d'austérité imposées en mai 1990 aux salariés. En novembre 1990, une grève générale, plus politique cette fois-ci, demandait l'accélération du processus de démocratisation du pays.

— les mouvements étudiants se sont manifestés au grand jour et leur agitation atteignirent leur paroxysme lors de la manifestation du 9 février 1989 où une fusillade fit trois morts selon les autorités, quatorze selon les sources étudiantes.

— des groupes religieux se sont constitués en marge de l'Association islamique du Niger et s'opposèrent, lors du référendum relatif à la nouvelle constitution (décembre 1992), sur le principe de la laïcité de l'État et plus récemment à propos du projet de code de la famille qu'ils jugent contraire aux prescriptions coraniques.

— diverses associations sont apparues pour défendre des intérêts catégoriels (femmes, handicapés, etc.), professionnels (syndicats corporatistes) mais aussi des droits fondamentaux comme l'ANDDH (Association nigérienne des droits de l'homme) et l'association DLD (Démocratie, Liberté, Développement).

— la presse longtemps muselée joua un rôle important dans le débat politique et la dénonciation d'affaires jusqu'alors tenues secrètes : *Haske*, premier journal d'opposition (mai 1990), alimenta le débat d'idées face au quotidien gouvernemental *Le Sahel*.

— enfin, les milieux d'affaires profitèrent de l'emprise moins forte de l'État sur l'économie après sa libéralisation. Cette période de décrispation vit le développement de la fraude qui s'amplifia ensuite en raison de l'affaiblissement de l'autorité de certains grands corps de l'État (douanes) dont les pratiques avaient été sévèrement critiquées pendant la Conférence nationale.

Tous ces groupes socioprofessionnels formaient autant de groupes de pression dont certains (syndicats et étudiants) possédaient une véritable assise populaire (3). Ils amenèrent le général Ali Saïbou à accepter le principe du multipartisme, le 15 novembre 1990, puis la tenue d'une Conférence nationale. En acceptant une évolution de son régime, le chef de l'État eut une attitude louable qui trancha avec celle du général Eyadema au Togo qui entrava systématiquement le déroulement du processus démocratique dans son pays.

La Conférence nationale débuta ses travaux le 29 juillet 1991 et désigna Amadou Cheïffou comme Premier ministre du gouvernement de transition avec pour tâche d'organiser les élections législatives et présidentielles et de gérer le pays jusqu'à l'installation du nouveau pouvoir issu des urnes.

Après une série de reports, les premières furent fixées au 14 février 1993. Les résultats donnèrent 29 sièges au MNSD-Nassara,

(3) Cl. Raynaut, « Trente ans d'indépendance : repères et tendances », *Politique africaine* 38, juin 1990, pp. 3-29.



22 à la CDS-Rahama, 13 au PNDS-Taraya, 11 à l'ANDP-Zaman Lahiya et huit pour les petits partis. Si les instituteurs (22 députés), les enseignants (9) et les fonctionnaires de l'administration (30) constituaient l'essentiel de ses effectifs, cette nouvelle assemblée comptait une dizaine d'opérateurs économiques (sept commerçants et trois entrepreneurs), le même nombre d'agriculteurs et éleveurs et cinq représentants de la chefferie.

Les élections présidentielles se déroulèrent les 27 février et 27 mars. A l'issue du premier tour, seuls restèrent en lice Tandja Mamadou, candidat du MNSD-Nassara (34,5 % des voix) et Mahamane Ousmane (26,7 %) qui conduisait la liste du CDS-Rahama. Afin de battre le premier, les trois autres grandes formations se coalisèrent pour former l'AFC (Association des forces du changement). Mahamane Ousmane l'emporta au second tour avec 54,4 % des suffrages : pour la première fois, un homme originaire de l'Est du Niger accédait à la présidence de la République (16 avril 1993). Mahamane Ousmane nomma Premier ministre Mahamadou Issoufou leader du PNDS-Taraya tandis que Moumouni Djermakoye était élu président de l'Assemblée nationale.

En un peu plus de deux ans, les héritiers du régime du général Seyni Kountché furent dépossédés du pouvoir. Le paysage politique nigérien était recomposé, l'armée avec le départ d'Ali Saibou regagnant ses casernes pour suivre une ligne apolitique.

L'avènement de la démocratie au Niger instaura de nouveaux rapports entre État et milieux d'affaires : désormais, ces derniers n'avaient plus un seul interlocuteur, le parti unique. Ils pouvaient, au contraire, faire désormais entendre leurs voix sein des différents mouvements issus du multipartisme et influencer sur leurs choix économiques. Le système bipolaire en vigueur pendant les années de monopartisme se disloquait du moins formellement.

### **L'adhésion des hommes d'affaires aux partis politiques**

Le monde des affaires au Niger se scinde en deux pôles : les milieux marchands haoussas du Centre et de l'Est du pays issus du négoce précolonial. D'autre part, les commerçants djermas dont l'accumulation, plus récente, remonte à une migration fructueuse au Ghana ou en Côte-d'Ivoire (cas de quelques commerçants de Niamey) ou par la capitalisation de liens sociaux au sein des régimes précédents dirigés par des Djermas. Le président Seyni Kountché encouragea ainsi la formation d'une classe marchande dans les régions de Niamey et Dosso par l'octroi de prêts de la BDRN (Banque de développement de la République du Niger) et l'attribution de marchés étatiques afin de faire contrepoids à l'hégémonie du commerce haoussa.

Ces hommes d'affaires opposèrent, sous le régime d'exception, un front uni à l'État malgré quelques rivalités ethniques. Le processus démocratique les amena à se ventiler au sein des nouveaux partis politiques, ce qui ne s'était plus produit depuis la fin de l'époque coloniale.

Les hommes d'affaires nigériens s'engagèrent donc activement dans la vie politique — peu d'entre eux se sont tenus à l'écart des débats si ce n'est quelques hommes âgés qui ne voulaient pas se lancer dans un nouveau combat — et dépensèrent des sommes importantes dans la campagne électorale avec l'espoir qu'une fois au pouvoir les formations soutenues leur en seraient gré. Leur adhésion aux différentes formations et les motivations qui les ont soutendues, répondent à plusieurs critères révélateurs de leur perception de la démocratie et des avantages qu'ils espéraient en tirer dans leurs affaires.

### *Les considérations régionalistes*

L'analyse des scrutins législatifs et présidentiels confirme le vote ethnique qui a été le principal élément de choix des électeurs. Si l'audience du MNSD fut nationale en raison de son implantation ancienne dans toutes les contrées du Niger, l'ancrage des autres partis fut plus régional : Moumouni Djermakoye n'a obtenu de bons résultats électoraux que dans la région de Dosso (43 % des suffrages), de même que Mahamadou Issoufou dans le département de Tahoua d'où il est originaire (40,8 %). Enfin, Mahamane Ousmane ne l'emporta au second tour que grâce aux 75 % de voix recueillies dans le département de Zinder d'où il est natif (Magaria).

Le choix des commerçants, comme celui de beaucoup d'électeurs, fut donc guidé par des considérations régionalistes même s'ils ne partageaient pas les options idéologiques des partis pour lesquels ils avaient opté.

D'une manière générale, les commerçants haoussas se tournèrent vers la CDS avec l'espoir de mettre fin à la domination djerma et avec le désir de voir le Niger enfin dirigé par un des leurs, population majoritaire dans le pays.

Les commerçants djermas de Dosso et de Niamey mais aussi leurs compatriotes qui résident en Côte-d'Ivoire, rallièrent l'ANDP de Moumouni Djermakoye. S'ils ne recomposèrent pas leurs réseaux de relations puisque Moumouni Djermakoye et ses proches collaborateurs occupaient déjà les hauts échelons de la fonction publique (tel est le cas de l'ancien directeur de la Banque de développement devenu directeur du Trésor), ces commerçants djermas ne retirent pas tous les bénéfices escomptés de leurs investissements, car ils sont souvent écartés des marchés étatiques monopolisés par les commerçants CDS proches du chef de l'État ou du ministre

du Commerce. Moumouni Djermaakoye en tant que président de l'Assemblée nationale occupe en effet une position faiblement redistributrice et dispose de peu de ministres à des postes-clés de ce point de vue (4).

### ***L'aspiration au changement***

Une génération de jeunes commerçants haoussas qui avaient peu bénéficié des largesses des régimes militaires et qui éprouvait un sentiment de frustration, s'est prononcée notamment en faveur du CDS-Rahama : les jeunes *al hazai* de Maradi et de Zinder voyaient dans l'arrivée de nouveaux dirigeants la possibilité de modifier les réseaux de redistribution de la rente étatique et de bénéficier à leur tour des opportunités offertes par l'État alors qu'elles avaient été longtemps verrouillées par leurs aînés proches du MNSD. Ces jeunes commerçants, plus modernistes (quelques uns ont fréquenté l'école) et plus ouverts sur le monde extérieur (leurs affaires les mènent sur plusieurs continents) sont dans la mouvance du mouvement religieux *izala* dont l'idéologie prône à la fois le retour à un islam authentique (rejet de ce qui ne figure pas dans les textes et des pratiques païennes qui le caractérise encore en Afrique) (5). L'accession au pouvoir de l'AFC a accéléré, dans des villes comme Maradi et Zinder, le renouvellement de la classe marchande en permettant la percée de ces jeunes commerçants.

Les considérations idéologiques, non négligeables dans les pays du Nord, ont peu joué au Niger si ce n'est parmi les milieux intellectuels qui soutenaient le PNDS : aurait-il pu en être autrement dans un pays où près de 90 % des électeurs sont illettrés ? De plus, les partis ne présentaient d'ailleurs pas d'alternatives tranchées du point de vue idéologique et le modèle de société proposé ne différait guère fondamentalement d'un parti à l'autre. Aussi, les électeurs se sont prononcés davantage par rapport à des hommes qu'à des considérations idéologiques ou des projets de société.

### ***Les liens avec l'ancien régime***

Les relations étroites que quelques hommes d'affaires ont entretenus avec les régimes des présidents Seyni Kountché puis d'Ali Saibou, les amenèrent logiquement à soutenir le MNSD qui était leur émanation. Certains d'entre eux, comme l'avait dévoilé la Con-

(4) Seuls les ministères de la santé, de l'hydraulique et de l'environnement et du développement social de la population et de la femme sont aux mains de l'ANDP.

(5) E. Grégoire, La trilogie des réseaux marchands haoussas, un clientélisme social,

religieux et étatique, in E. Grégoire, P. Labazée (éds.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest, Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala-ORSTOM, 1993, pp. 71-99.

férence nationale qui avait manifesté le souci d'une plus grande transparence dans les relations État-milieux d'affaires, avaient été les complices de hautes personnalités politiques ou de grands corps de l'État.

Ces hommes d'affaires, djermas et haoussas, qui ont soutenu le MNSD-Nassarà, étaient de grands commerçants même si certains figurent parmi les principaux débiteurs de la Banque de développement de la République du Niger comme ce grand commerçant de Maradi autrefois intime du président Seyni Kountché. Trésorier de la section locale du MNSD, il mit à sa disposition une permanence électorale, prêta des véhicules tout terrain pour faire campagne en brousse, imprima toutes sortes d'objets (tee-shirt) et d'affiches de propagande et en fin de compte dépensa sans compter pour soutenir la candidature de Tandja Mamadou. La défaite de celui-ci l'amena à transférer ses activités au Nigeria où il avait déjà beaucoup investi (immobilier, transport) et à s'installer à Kano.

Beaucoup de grands commerçants pensaient que Moumouni Djermakoye finirait par appeler à voter pour le MNSD et furent longtemps persuadés de la victoire de ce dernier. Cette conviction était d'autant plus profonde qu'ils lui apportaient des moyens financiers importants qui l'ont doté d'un pouvoir organisationnel et matériel nettement supérieur à celui des autres formations. Les sommes dépensées en faveur du MNSD furent élevées (un riche marchand de Niamey lui aurait apporté 500 millions de francs CFA que son fils tente en vain de récupérer) et certains commerçants réalisèrent même des actifs (vente de villas) pour le financer. Ces investissements furent effectués à perte, car ces commerçants sont actuellement tenus à l'écart des opportunités d'affaires offertes par l'État.

Aussi, depuis les élections, quelques hommes d'affaires ont déserté le MNSD pour rallier l'AFC dès qu'une occasion s'est présentée : à la suite de l'appel à la désobéissance civile lancée par le MNSD et de la manifestation du 16 avril 1994 qui avait donné lieu à des troubles dans les rues de Niamey, un commerçant de Zinder se désolidarisa du MNSD au nom du respect de l'ordre public et se prononça publiquement en faveur de la CDS. Plus récemment, le président du Syndicat des commerçants du Niger, *Alhaji Illo Mai Katakò*, rejoignit également l'AFC. Si l'opération de désobéissance civile fut, pour lui aussi, un prétexte pour rejoindre la majorité, ce ralliement tardif lui permettra sans doute de conserver son poste à la tête du syndicat et de relancer ses affaires actuellement bloquées du fait de ses anciennes options politiques. Enfin, il a choisi d'adhérer au PNDS car il est originaire de la même région que le Premier ministre, leader de cette formation, mais aussi parce qu'il ne pouvait rejoindre le CDS sans se discréditer aux yeux de l'opinion, s'étant autrefois violemment opposé

aux commerçants de ce parti. Les nouveaux dirigeants accueillent sans difficulté ces repentis à condition qu'ils fassent amende honorable en apportant publiquement leur soutien à l'AFC et en se montrant généreux à son égard.

Les négociants libanais ainsi qu'algériens, nombreux à Niamey et très puissants dans le commerce de transit des cigarettes anglaises et américaines vers le Nigeria mais aussi la Libye et l'Algérie, misèrent également sur le MNSD au sein duquel ils avaient de nombreux appuis notamment dans sa composante militaire (6). La communauté libanaise était, elle aussi, convaincue que le MNSD ne pouvait être battu et souhaitait sa victoire, redoutant l'arrivée au pouvoir de nouveaux dirigeants comme ceux du PNDS. Après la victoire de Mahamane Ousmane, ils ont réorganisé leurs réseaux de relations dans les hautes sphères de l'État.

### **Les critères sociaux**

La parenté, le clientélisme et divers types de relations sociales sont des éléments qui ont été autant de facteurs qui ont infléchi les choix politiques : on pourrait citer le cas de quelques hauts fonctionnaires ou commerçants affiliés au MNSD qui ont rallié l'opposition à la suite de pressions familiales, amicales, villageoises voire économiques.

La parenté a toutefois diversement influé : certains hommes d'affaires ont joué la carte MNSD en dépit de pressions familiales persuadés du bien fondé de ce choix pour l'avenir de leurs affaires d'autant plus qu'ils estimaient la victoire du MNSD inéluctable. D'autres n'ont pu quitter le MNSD pour des raisons familiales comme ce commerçant d'Agadez qui doit sa fortune au soutien de son frère, personnalité importante de ce parti et ancien haut-fonctionnaire. D'autres enfin, ont adopté une stratégie habile de diversification : les membres (frères,) de quelques grandes familles marchandes ont délibérément opté pour des formations opposées de façon à ce que les affaires familiales ne pâtissent pas du résultat des élections. Il y a donc eu des stratégies familiales élaborées pour minimiser les risques politiques. A présent, la parenté est utilisée par certains commerçants qui ont recours à des parents bien placés au sein de l'AFC pour la rejoindre discrètement.

Le clientélisme a également joué dans le choix des individus. Le ralliement d'un patron de commerce à un parti politique s'accompagnait donc de celui de ses nombreux dépendants qui étaient autant d'électeurs que de militants potentiels. Avec les récents ralliements de quelques grands commerçants à l'AFC, ce sont des

(6) L'un d'entre eux tenta en vain de réconcilier Tanja Mamadou et Moumouni Djermakoye.

réseaux entiers qui désertent le MNSD qui voit une partie de sa base sociale lui échapper.

Une autre forme de clientélisme est également intervenue, celle des clients accumulés par un fonctionnaire dans l'exercice de ses fonctions. Ainsi, peut-on citer le cas du trésorier d'un parti politique qui était en même temps liquidateur de la Banque de développement de la République du Niger après en avoir été responsable du service des crédits. Cet homme ne manqua sans doute pas d'exercer quelques pressions sur les débiteurs de la BDRN pour qu'ils aident son parti moyennant quelques indulgences au niveau du recouvrement de leurs dettes.

Enfin des questions de rivalités ont pu motiver le choix de commerçants qui se sont prononcés en faveur d'un parti uniquement pour s'opposer à un concurrent : un prestigieux *alhaji* de Maradi, ennemi juré de Balla Dan Sani qui présidait la cellule locale MNSD, opta finalement pour l'AFC dans l'espoir d'assister à la défaite de son rival après avoir été évincé de la présidence de la cellule locale du MNSD par ce dernier.

### ***La pluri-adhésion***

Seule ressource financière des formations politiques, les commerçants étaient l'objet de nombreuses sollicitations qu'ils ne pouvaient pas toujours écarter pour des raisons sociales : des cadeaux de l'ordre de 100 000 f. CFA, ou des facilités matérielles (prêts de villas) étaient discrètement faits à l'occasion de la venue d'un leader dans leur ville, leur contribution aux finances de leur parti atteignant plusieurs millions de f. CFA.

Quelques commerçants, face à l'incertitude des scrutins, ont entretenu longtemps un certain flou quant à leur choix, oscillant d'un parti à l'autre, ou ont délibérément misé sur plusieurs tableaux en adhérant à différents partis. Cette stratégie de diversification a été plus répandue encore après les élections législatives, les chances du MNSD s'amenuisant.

Cette stratégie d'adhésion multiple visait à capitaliser des relations personnelles au sein des différents partis afin de ne pas être marginalisés après les élections. Les récents ralliements à l'AFC sont révélateurs de l'état d'esprit des hommes d'affaires soucieux de défendre avant tout leurs intérêts : dans un contexte de récession économique, il est vital d'être du côté du pouvoir si l'on veut avoir accès aux quelques opportunités de travail encore offertes par l'État ou pour exercer son activité sans contraintes administratives.

L'alternance politique a donc amené beaucoup d'opérateurs économiques à recomposer leurs réseaux de relations au sein de l'appareil d'État. L'instauration de la démocratie a conduit les hommes d'affaires nigériens à effectuer d'importants investissements politi-

ques qui n'ont pas été sans risques. Voyons à présent comment ceux qui ont fait le « bon choix » en sont remerciés.

## **Les sources de redistribution étatique**

L'État africain reste par excellence le lieu d'accumulation et demeure une source de redistribution et de profits pour la classe dirigeante. Seuls les pourvoyeurs et bénéficiaires de la rente étatique ont changé avec l'alternance politique.

Le commerce des hydrocarbures, l'attribution de licences spéciales d'importation et les exonérations diverses de taxes, les marchés publics et le laxisme aux frontières sont les principaux moyens utilisés pour favoriser l'activité des hommes d'affaires nigériens, certaines de ces sources de redistribution se tarissant sous les effets de la crise économique qui limite ses investissements (développement des infrastructures, appel d'offres divers, etc.).

### **Le commerce des hydrocarbures**

Pays enclavé, le Niger importe de grosses quantités d'hydrocarbures (200 000 tonnes par an). Pour garantir son ravitaillement, il a créé, en 1977, la Société nigérienne des produits pétroliers (SONIDEP) qui a le monopole de l'importation et du stockage des produits pétroliers, les compagnies privées en assurant en aval la distribution. En amont, elle s'approvisionne au Nigeria ou sur le marché mondial via le Bénin.

Jusqu'aux récentes ruptures d'approvisionnement consécutives à l'arrêt de plusieurs raffineries au Nigeria, le secteur formel couvrait environ 45 % des besoins du pays en carburants, la contrebande assurant le reste et contrôlant toutes les régions frontalières. En termes financiers, ces flux parallèles représentaient en 1993 près de 6,7 milliards de f. CFA (7). C'est donc un secteur où la fraude joue un rôle important.

De nombreuses autorisations d'importations furent accordées à des opérateurs économiques par des personnalités politiques et des cadres de commandement (préfets) de l'ancien régime qui interprétaient en leur faveur une circulaire relative aux mesures de décentralisation de la délivrance des titres d'importation et d'exportation qui excluaient pourtant les produits pétroliers.

Un article de presse (8) rendit compte des investigations du HCR (Haut Conseil de la République) qui mirent en accusation des per-

(7) E. Grégoire, P. Labazée, *Le fonctionnement du marché des changes parallèles et ses incidences sur les échanges céréaliers entre le Niger et le Nigeria*, Niamey, ORSTOM-

GRID-Mission française de Coopération, mars 1994.

(8) L'affaire SONIDEP, *Haské* n° 44, octobre 1992.

sonnalités du régime militaire dont deux futurs candidats à la présidence de la République pour avoir délivré des autorisations spéciales d'importation d'hydrocarbures. Ces personnes ne furent pas inquiétées, car le dossier fut enterré par le HCR lui-même qui ne le transmit pas à la Haute cour de justice. Pourtant, il représentait un manque à gagner de près de sept milliards de francs CFA pour l'État en droits de douane impayés et en redevances à la SONIDEP et à la CSPPN (Caisse de stabilisation).

La Conférence nationale tenta d'assainir ce secteur : les autorisations spéciales furent remplacées par les licences d'importation délivrées, chaque trimestre, aux opérateurs économiques par un comité composé de neuf personnes et présidé par le ministre du Commerce. Ces nouvelles dispositions qui paraissent également incompatibles avec l'arrêté du 18 octobre 1982, n'ont pas mis fin aux pratiques antérieures. En effet, le directeur de la SONIDEP, un haute personnalité de la CDS (son secrétaire général) et le ministre du Commerce (trésorier de la CDS), ont désormais la haute main sur l'attribution de ces juteuses licences d'importation. Ils modifièrent leur mode d'attribution en élargissant le nombre des bénéficiaires mais en diminuant les quotas de chacun. En décembre 1993, ces autorisations spéciales portèrent sur la livraison de 1 340 citernes. L'essence était alors payée (avant la dévaluation) autour de 25 f. CFA le litre et revendue à 45 f. CFA à la SONIDEP. Même s'il faut retirer de cette marge les frais de transport et le coût de la fraude, le bénéfice est d'environ 400 000 f. CFA par citerne.

A travers ces licences d'importations, c'est l'image de la SONIDEP qui reste ternie et qualifiée « *d'annexe de la présidence de la République en tant que caisse noire* » ou de « *boîte à magouilles et d'instrument de manipulations politiques* » (9). Seuls les acteurs ont changé et les bénéficiaires sont désormais des sympathisants de l'AFC dont certains, ni commerçants ni transporteurs, revendent leurs licences à des professionnels moyennant rémunération.

### ***Licences spéciales d'importations et exonérations diverses***

Les hydrocarbures et le pétrole lampant ne sont pas les seuls produits objet de licences spéciales : des produits comme le riz, le sucre, l'huile et les cigarettes font également partie des produits soumis à licence, leur récent rétablissement traduisant une volonté de contrôle étatique plus fort (elles avaient été supprimées en 1990 lors de la libéralisation) mais peut-être aussi le souci d'instaurer de nouvelles sources de prébendes.

(9) SONIDEP, « Renouer avec le succès », *Construire l'Afrique*, n° 20, décembre 1993-février 1994.



Le cas le plus flagrant concerne les licences d'importations de riz délivrées par le ministère du Commerce à des commerçants proches du pouvoir qui bénéficient, en outre, d'exonérations de taxes. La presse a ainsi dénoncé la remise de droits de douane pour plus de 66 millions de f. CFA faite à un gros importateur de riz par le directeur des douanes (10).

De même, dans le domaine de la taxation des activités économiques, le Niger est un des pays de la sous-région où la pression fiscale est la plus faible. Les hommes d'affaires continuent cependant de bénéficier de multiples allègements en faisant intervenir des relations directement à la Direction générale des impôts ou des douanes ou qui font pression sur elles.

### ***Les marchés publics***

L'octroi de marchés publics ou de ceux proposés par des projets a été de tous temps l'objet d'enjeux et de multiples convoitises qui font de certains ministères (commerce, transports, travaux publics, santé, éducation) des lieux stratégiques. Les anciens régimes avaient exploité les opportunités offertes par l'attribution de ces marchés, et ces pratiques tant décriées pendant la Conférence nationale reviennent en force comme l'atteste l'attribution récente d'un marché de plus d'un milliard de f. CFA, financé par le Japon, pour la construction de classes. De nombreuses irrégularités ont été relevées dans les procédures (11) et l'entreprise bénéficiaire a dû sous-traiter une partie du marché à d'autres entrepreneurs soutenant l'AFC afin qu'ils bénéficient également de cette manne.

Ces marchés publics sont vitaux pour de nombreux hommes d'affaires surtout en cette période de crise économique où les occasions de travail sont rares. Dans une récente lettre adressée au président de la République, le MNSD dénonçait « *l'exclusion systématique en raison de leur appartenance politique de tous les cadres et des membres de l'opposition de tous les postes administratifs et techniques tant au niveau central que régional et local ainsi que des opérateurs économiques du bénéfice des marchés publics* » et exigeait donc une répartition équitable des postes de hauts-fonctionnaires (46 % d'entre eux devaient revenir à ces partisans, ce chiffre correspondant au score de Tanja Mamadou au second tour de l'élection présidentielle) et des affaires offertes par l'État.

(10) Le SNAD (Syndicat national des agents des douanes) écrit au Premier ministre, *Le Démocrate*, n° 99, 18 avril 1994.

(11) Scandale ou duperie pour l'octroi d'un marché public? *Anfani* n° 44, juin 1994.

### ***Le laxisme aux frontières***

Le manque total de volonté politique et l'absence de mesures pour appliquer la loi expliquent le fort développement de la fraude aux frontières dont les effets peuvent être pervers : ainsi, la SONITEXTIL qui bénéficie pourtant de protections légales, est asphyxiée par les importations massives et frauduleuses de pagnes nigériens et asiatiques au point de risquer de fermer ses portes et de licencier son personnel (12). Ce laxisme à l'égard de contrebandiers pourtant connus traduit le désir de ne pas entraver l'activité de certains proches du régime même si ses conséquences sont néfastes sur l'économie nationale, plusieurs sociétés étant dans le même cas que la SONITEXTIL (SPCN, RINI, etc.).

Cette fraude est très organisée, par exemple, à Zinder où existe une étroite complicité entre douaniers et commerçants : des convois de camions provenant du Nigeria effectuent un dédouanement forfaitaire nettement inférieur au réel. Cette pratique maintes fois dénoncée ne peut continuer sans la complaisance des autorités politiques locales, un des principaux chefs de convois étant un membre localement influent de la CDS.

Nombreux sont donc les commerçants qui bénéficient à présent de facilités diverses pour les services rendus pendant les périodes électorales. A ces sources de redistribution de la rente étatique, on pourrait ajouter l'aide internationale notamment alimentaire souvent revendue à vil prix aux commerçants par les autorités locales comme l'atteste une récente affaire survenue à l'intérieur du pays.

La démocratie en se substituant au monopartisme a introduit de nouvelles règles au jeu politique et a permis aux hommes au pouvoir de se prévaloir d'une légitimité qu'ils n'avaient pas auparavant : presque tous les hauts fonctionnaires furent, pour certains dans un passé récent, MNSD, et c'est souvent les mêmes hommes qui occupent les hautes fonctions.

Ceux qui sont donc démocrates aujourd'hui, sont donc bien souvent les mêmes qui ont tenu, durant le régime militaire, les rênes de l'État : la classe politique nigérienne — de même que hommes ayant les compétences techniques nécessaires pour occuper des postes de responsabilités — est en effet numériquement trop limitée pour permettre une véritable alternance des dirigeants comme dans les démocraties du Nord. L'instauration de la démocratie n'a fait que mettre sur la touche les partisans du MNSD (13) et de permettre

(12) E. Grégoire, P. Labazée, *Le marché du pagne au Niger*, Niamey, ORSTOM-CFD, doc. mult., 1993.

(13) Contrairement aux commerçants, les hauts fonctionnaires restent fidèles à ce parti

pour des questions d'honneur et en attendant de prendre leur revanche : des renversements d'alliance ne sont pas en effet à écarter dans l'hypothèse d'une crise gouvernementale.

à des hommes jusqu'alors inconnus d'accéder à des postes de responsabilité élevés aux dépens bien souvent de la compétence technique.

La démocratie n'a pas changé la nature de l'État qui demeure clientéliste et prébendier : les nouvelles autorités installèrent aux postes stratégiques des hommes de confiance et se sont efforcées de s'accaparer les rares sources de redistribution encore existantes. Elles l'ont fait de manière plus radicale que les anciens dignitaires du régime d'Ali Saibou qui les maniaient sur la fin avec précaution. Certains comme le professeur André Salifou qui présida aux travaux de la Conférence nationale et fut une figure de proue de la démocratisation du Niger, déclara récemment que « *le pays est davantage confié à des hommes d'affaires qu'à des responsables politiques* » (14).

L'État reste en effet le lieu d'accumulation privilégié même s'il exerce une emprise moins forte sur l'économie (15). Toutefois, ceux qui le contrôlent, ne peuvent plus, comme par le passé, jouer sur toutes ses ressources à des fins redistributrices : l'État manque cruellement de moyens au point que certains secteurs comme la santé ne vivent que par les financements extérieurs (hormis les salaires). De plus, après la récente dévaluation du f. CFA, le Niger fait figure de pays sacrifié comme le montre son taux élevé d'inflation (+ 35 %) et les faibles bénéfices qu'ils en retirent au niveau de ses exportations de bétail et de niébé.

Au regard des évolutions politiques récentes et des pratiques, on peut être inquiet sur le devenir de la démocratie au Niger qui prend une forme de plus en plus autocratique, l'essentiel paraissant pour les dirigeants et leurs partis de mettre la main basse sur les ressources de l'État. La démocratie est un long apprentissage, en ce sens ceux qui ont désormais en charge la destinée du Niger ont une lourde responsabilité face à leurs compatriotes et à l'histoire.

**Emmanuel Grégoire**  
*ORSTOM-Niger*

(14) A. Salifou, Interview, *Le Démocrate* n° 106, juin 1994.

(15) Celle-ci s'est « informalisée » avec le processus démocratique et sous la pression

de la crise économique, la part du secteur informel passant de 66,2 % (1985) à 75,3 % (1992).

## L'entrepreneuriat congolais à l'épreuve des pouvoirs magiques

### Une face cachée de la gestion culturelle du risque ?

**A**U Congo et ailleurs, le phénomène de sorcellerie ou *kindoki* est une composante centrale de l'environnement culturel de l'entrepreneur. Pour le sociologue zaïrois Buakasa (1), la sorcellerie est perçue comme une intelligence et un pouvoir d'une autre nature, qui dépasse l'intelligence et le pouvoir humains ordinaires, qui permet de dominer et de nuire à la vie et aux biens des autres ; aussi bien que de protéger ou de réaliser certains désirs, tel celui d'acquérir des richesses ou d'affirmer sa personnalité. En fait, le phénomène de la sorcellerie qui est répandu en Afrique noire procède d'un système de pensée qui renvoie, notamment, à divers principes fondamentaux (2) : le principe d'autorité, le principe d'ambivalence, le principe d'affinité familiale. Facteur déterminant de socialisation, ce phénomène est aussi paradoxalement un facteur essentiel dans la dissidence, génératrice de risques multidimensionnels et pourrait être, nous semble-t-il, à l'origine de l'émergence de l'esprit d'entreprise et de comportements managériaux spécifiques. L'objet du présent article est donc de rendre compte, à partir des résultats d'une enquête, de la dynamique entrepreneuriale des hommes d'affaires congolais en rapport avec le phénomène de la sorcellerie.

### L'entrepreneur congolais dans son milieu sociologique

L'analyse de la genèse de la pensée économique révèle que celle-ci s'est formée dans un contexte socio-économique qui, bien que revendiquant aujourd'hui son universalité, n'a pu s'affranchir totalement de son particularisme sociétal (3). Perroux ne peut s'empê-

cher d'employer cette formulation accablante de « *pensée économique d'Occident, parce qu'entraînée par un seul et même espoir : le triomphe des raretés naturelles, l'inertie sociale* » (4).

Ce qui paraît d'une banale généralité est pourtant l'expression d'une réalité autrement complexe : quel sens prend la notion d'entrepreneur, dans un contexte socio-économique où les concepts de rareté et d'inertie ne recouvrent certainement qu'un jeu sans nulle importance ?

En fait, le contexte social congolais méprise une telle causalité, ses effets se révélant tout autant inefficaces. En effet, la sorcellerie présente, prégnante est aussi un ensemble de mythes. Les mythes de l'invincibilité, de la puissance, de l'ingéniosité, de l'abondance et de la rareté. A ce propos, Warnier résume ainsi l'ambivalence de la sorcellerie : « *Le riche est soupçonné de sorcellerie — à preuve ses richesses. Le pauvre l'est également — à preuve la jalousie qu'éveille en lui la richesse des autres* » (5). La sorcellerie est un instrument de lutte contre la rareté. Elle est conçue comme susceptible d'apporter l'abondance. Dans la synthèse de Warnier mentionnée précédemment, la sorcellerie peut de façon double et en un temps record apporter la richesse. Ainsi, l'exercice d'une activité commerciale par un homme d'affaires peut avoir un effet d'aimant vis-à-vis de la clientèle. Le succès n'a rien de fortuit ici, en ce sens qu'au-delà de la politique classique de marketing, c'est surtout la sorcellerie qui aurait le pouvoir d'attirer la clientèle vers cet entrepreneur. De façon plus spectaculaire, la sorcellerie peut être à la base d'un enrichissement immédiat en actifs financiers et réels, sans effort apparent.

Dans une étude, basée sur de nombreuses enquêtes de terrain au Congo, R. Devauges posait on ne peut mieux le problème de l'ambivalence de la sorcellerie dans la conduite des affaires. Au sein d'un environnement économique donné, le facteur de concurrence est conçu comme moteur du progrès en même temps qu'il peut devenir, sous l'effet de la sorcellerie, un élément redoutable de destruction (6). A un cadet, la structure sociale lignagère ne peut reconnaître l'excellence et détient toutes les capacités à en contenir les manifestations. Seuls les aînés, et les oncles notamment, détiennent l'ensemble des aptitudes nécessaires à entreprendre. Dans ces con-

(1) T.K.M. Buakasa, *Lire la religion africaine*, Kinshasa, NORAF, 1988, p. 41.

(2) Voir à ce propos B. Logmo, « Sorciers et guérisseurs basa », *Afrique Méditerranée*, 12 (112), 1973, pp. 591-596 ; ainsi que A. Ongolo, *Données factuelles sur l'Evu en milieu éton*, Yaoundé, ISH-MESRES, 1984, pp. 57 et suiv.

(3) P. Vidonne, *La formation de la pensée économique*, Paris, Economica, 1986.

(4) F. Perroux, *L'économie du XX<sup>e</sup> siècle*. Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1991, p. 19.

(5) J.-P. Warnier, « L'économie politique de la sorcellerie », *Revue de l'Institut de sociologie*, n° 3-4, 1988, Université libre de Bruxelles, p. 261.

(6) R. Devauges, *L'oncle, le ndoki et l'entrepreneur*, Paris, ORSTOM, 1977.

ditions, les traits dominants qui définissent l'entrepreneur — goût du risque, innovation, talent d'organisateur, logique d'accumulation, etc. — apparaissent comme contraires aux valeurs sociales lorsqu'ils ne sont pas incarnés dans une figure socialement dominante. En conséquence, le risque d'entreprendre devient énorme : il est attaché à la vie de l'entrepreneur, et non à sa fortune.

Dans la résurgence de la sorcellerie au sein des milieux entrepreneuriaux, le syncrétisme est d'un secours essentiel. En effet, un cadet candidat à la profession d'entrepreneur ou exerçant déjà dans ce type d'activité, n'entre souvent en dissidence vis-à-vis du pouvoir magico-religieux détenu par les aînés et du contrôle social qui en découle, que parce qu'il a reçu l'assurance, ou du moins perçoit la possibilité d'échapper aux effets nuisibles de la sorcellerie en s'appuyant sur les religions du livre.

Ainsi, le respect des préceptes bibliques notamment est-il devenu une parade efficace contre les effets inhibiteurs et destructeurs de la sorcellerie ; ceci conduira le cadet qui s'engage dans le monde des affaires à tenter de gérer de manière dynamique, et dans le registre des croyances religieuses, les risques inhérents à la sorcellerie.

### **La sorcellerie, une modalité de gestion culturelle du risque ?**

La sorcellerie en tant que composante des forces et pratiques de dissidence dans la société congolaise se révèle en effet, à certains égards, comme un facteur permissif pour la construction de l'esprit d'entreprise, en ce sens qu'elle tend paradoxalement à accélérer l'avènement de l'idéologie du modernisme et de la rationalité capitaliste. En effet, dans le Congo contemporain, les conflits de pouvoirs et d'autorité aînés-cadets du système social lignager se traduisent par des conduites de rupture de la part des seconds. A cet égard, le sociologue Manczaka (7) note à juste titre au sujet du groupe ethnique des Bakongo que « *la rupture au sein du lignage, les tensions sociales, signifient rejet de l'origine commune, (...) donc la fin de l'existence du kanda (lignage)* ». Il en résulte d'abord notamment : l'éclatement des familles lignagères au profit de modèles familiaux moins étendus, des migrations individuelles ou collectives de dimensions intrarégionales, parfois interrégionales, ainsi que l'accélération de l'exode rural. Ce processus favorise chez les individus les plus dynamiques l'émergence de valeurs comme l'individualisme, le goût du risque, l'innovation, le désir d'accumuler des richesses, etc. qui constituent le fondement de l'esprit d'entreprise. On sait

(7) C. Manczaka, *Structures matrilinéaires et société lari du Congo*, Lille, Université des

Sciences et Techniques, 1985, p. 263 (Thèse d'État ès Lettres et Sciences Humaines).

par exemple, et depuis longtemps, que la forte migration interne de certains groupes ethniques — la pression démographique et l'attrait économique de la ville aidant — a servi et sert encore de puissants vecteurs à leur dynamisme, reconnu dans les affaires : c'est notamment le cas, en Afrique centrale, des Bamiléké du Cameroun, des Baluba du Zaïre, des Bakongo du Congo, d'Angola et du Zaïre. Or, les valeurs favorables à l'éclosion et au développement de l'esprit d'entreprise sont en général étouffées dans le système social lignager par le principe communautaire, qui régit d'une part les rapports de propriété des principaux moyens de production — notamment la terre qui renvoie à la liaison fondamentale : ancêtres-terres-lignages —, d'autre part les mécanismes de production et de répartition de la richesse, enfin l'emprise monopolistique des aînés sur un pouvoir sorcellaire qu'ils emploient largement, semble-t-il, au contrôle social des cadets.

En conséquence, pour espérer réussir plus tard dans leurs projets d'entreprise, les individus les plus dynamiques doivent prendre le risque de rompre, au moins partiellement, avec la famille étendue. Ce risque comporte nombre d'aspects. On mentionnera notamment le danger d'anthropophagie ou, si l'on préfère, celui d'être « mangé » symboliquement, en particulier par l'oncle ; le risque de marginalisation sociale par rapport au lignage ; le risque de faillite lié à la capacité de résistance, voire d'agression que détient le groupe lignager lorsque la gestion des affaires d'un cadet fait valoir, de façon prioritaire, le calcul économique sur l'altruisme familial.

Deux situations sont par la suite envisageables : en cas d'échec dans son aventure entrepreneuriale, l'ordre lignager évoquera la malédiction des mânes des ancêtres pour justifier cet échec d'un membre du collectif « égaré », qui peut s'exposer alors au bannissement pur et simple. En cas de prospérité, en revanche, ce membre devra utiliser son prestige d'homme d'affaires pour se réconcilier avec la famille élargie, en assujettissant toutefois ses rapports avec l'ordre lignager — et partant le phénomène de sorcellerie —, à la rationalité de l'économie de marché, via des comportements managériaux qui procèdent d'une éthique mixte. Cette dernière, avons-nous constaté ailleurs (8), est à la fois la résultante d'un attachement positif à des éléments significatifs du système local de valeurs, et de l'assimilation de normes et valeurs à la fois techniques et gestionnaires, extérieures à ce premier milieu. C'est ce que nous tenterons ci-dessous de suggérer, en présentant quelques résultats de nos enquêtes réalisées auprès de petits et moyens entrepreneurs congolais.

(8) T. Dzaka, M. Milandou, « Entrepreneurs de Brazzaville, cinq réussites singulières », in Y.-A. Faure, S. Ellis (éds.), *Entre-*

*prises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala, 1994.

## Entrepreneurs et sorcellerie au Congo

### Caractéristiques de l'échantillon

Notre échantillon comprend une cinquantaine d'entrepreneurs qui sont installés en majorité à Brazzaville et exercent leurs activités principalement dans le secteur des services — transports ville-campagne et transport urbain, bars, commerce général, hôtellerie, ramassage d'ordures en ville, cabinet de conseil, etc. —, mais aussi dans l'industrie — bâtiment et travaux publics, électrification urbaine, imprimerie, menuiserie, boulangerie, production de boissons gazeuses sous licence, manufacture d'emballages en matière plastique, fabrication de craies, industrie laitière et production de yaourts, fabrication de cahiers, etc.

Par ailleurs, notre échantillon a volontairement privilégié les entrepreneurs du secteur dit formel. En conséquence, les micro-entreprises qui évoluent principalement dans le secteur informel urbain ne représentent que près de 10 % des hommes d'affaires enquêtés. Cette prise de distance par rapport aux micro-entrepreneurs de l'informel se justifie en effet par un triple constat. D'une part, dans le cadre du Congo, ces micro-entrepreneurs sont concentrés dans les activités de survie, notamment dans la production de services, et, partant, l'induction d'effets multiplicateurs sur l'environnement socio-économique est modeste. D'autre part, les micro-entreprises qui en grande majorité ne présentent pas, comme le rappelle Marynczak, les caractéristiques « *d'entités entrepreneuriales* », c'est-à-dire des entités innovantes, dont la prise de décision est indépendante, la gestion de type rationnel ayant un objectif explicite de profit et de croissance (9), ne deviennent des PME qu'à titre exceptionnel, car l'objectif privilégié dans ces cas semble être l'autocréation d'emploi résultant de la montée spectaculaire du chômage — dont le taux dépasse actuellement 30 % de la population active au Congo. Enfin, les micro-entrepreneurs ont tendance à rechercher systématiquement une compensation à leurs insuffisances en capitaux et en compétences managériales dans le recours quasi exclusif aux pratiques magico-religieuses considérées par eux comme l'unique espoir d'une éventuelle réussite, ou la cause première d'une faillite de leurs affaires. En conséquence, au regard de notre problématique, cette catégorie de micro-entrepreneurs ne paraît pas devoir constituer une cible pertinente.

Au plan du statut juridique, les patrons de notre échantillon sont quasi totalement à la tête d'une entreprise individuelle, et très rarement à l'origine d'entreprises à forme sociétaire — à peine cinq

(9) A. Marynczak, « L'entrepreneur noir sud-africain : un cas atypique ? », *Afrique contemporaine*, n° 169, 1<sup>er</sup> trim. 1994, Paris, La Documentation française, p. 43.



entreprises, soit 10 % du total. Nous verrons plus loin que les difficultés de passage de la première à la deuxième forme d'organisation ne sont pas souvent sans rapport avec l'influence de la sorcellerie sur les dirigeants. D'autre part, une relative diversité ethno-régionale caractérise les entrepreneurs de cet échantillon, même si ceux de la communauté bakongo représentent plus de la moitié de l'ensemble. Les autres entrepreneurs appartiennent notamment aux groupes téké, mbochi et kouyou.

Enfin, tous les entrepreneurs enquêtés revendiquent leur croyance dans la religion chrétienne, surtout catholique, mais reconnaissent aussi que le christianisme n'a pas éradiqué les croyances traditionnelles dans le phénomène de la sorcellerie, et que celle-ci conserve une certaine influence dans la société moderne. Il est évident que sur les liens éventuels entre leurs affaires et la sorcellerie, nos enquêtés se sont montrés, en général, très réservés, vraisemblablement en raison de la sensibilité du sujet. Nous nous sommes par conséquent contentés d'interpréter certaines réponses fragmentaires mais significatives, en liaison avec quelques faits marquants que nous avons observés dans les milieux de l'entreprise congolaise.

### *Vers un syncrétisme managérial ?*

D'emblée, notre enquête révèle deux attitudes de la part des hommes d'affaires, qui indiquent des degrés différents de sensibilité vis-à-vis de la sorcellerie. Elles recourent en outre des domaines d'activités distincts. La première attitude est caractérisée par une forte prégnance du phénomène sorcellaire, tandis que la deuxième est marquée par une distance, au moins apparente, à cet égard.

Le premier cas concerne les hommes d'affaires évoluant notamment dans le domaine des services traditionnels qui ont été investis depuis des décennies par l'initiative privée domestique. Pour seul exemple, on peut citer le cas des commerçants-transporteurs qui, depuis la première génération datant de la période coloniale, ont joué un rôle déterminant dans le désenclavement ville-campagne et dans la propagation de rapports marchands dans le monde rural. Ces entrepreneurs, bien que largement imprégnés de culture traditionnelle, et faiblement dotés de connaissances en méthodes occidentales de management — leur formation scolaire dépasse rarement le niveau primaire —, font néanmoins preuve d'une rigueur remarquable dans la gestion empirique des affaires qu'ils traitent. Toutefois, la référence à la sorcellerie est fréquente pour expliquer leurs difficultés de gestion et « protéger » leur activité.

Ainsi, les pannes ou accidents qui peuvent émailler l'exploitation d'un camion sont attribués aux maléfices du *kindoki* sur la

personne dissidente de l'entrepreneur. Par ailleurs, pour ces entrepreneurs qui sont des acteurs privilégiés de la finance informelle via les tontines, la grande réticence à l'égard du système bancaire local s'explique aussi par la crainte de la sorcellerie, celle-ci étant d'autant plus probable du fait de la diversité des déposants anonymes dans une banque. De même, pour protéger leurs affaires des effets nocifs du *kindoki*, les commerçants-transporteurs déploient des procédés qui puisent souvent dans le syncrétisme. Il en est ainsi de l'affichage d'écriteaux, d'inspiration biblique ou non, au front de leurs véhicules, tels que : « Dieu merci », « Aide-toi, le ciel t'aidera », « Tant pis pour les jaloux ». Certains de ces hommes d'affaires nous ont confié qu'ils avaient parfois recours à l'usage des fétiches acquis en dehors des réseaux lignagers pour protéger leurs véhicules contre le risque du *kindoki*.

Le deuxième cas concerne les hommes d'affaires opérant dans les secteurs industriel et des services dits modernes, dans lesquels les entreprises privées congolaises sont de création récente puisque pour la majorité, elles n'ont démarré leurs activités qu'à compter des années 80.

En général, pour ces entreprises, les patrons ont un niveau de formation plus élevé — 50 % sont diplômés de l'enseignement supérieur — et emploient couramment les techniques modernes de management, y compris l'outil informatique. Interrogés sur l'impact éventuel de la sorcellerie dans la conduite de leurs affaires, ces patrons, sans pourtant récuser l'existence du phénomène, ont tous affirmé qu'ils n'accordent pas d'attention particulière à la sorcellerie. On ne peut néanmoins que s'interroger par l'assiduité manifeste de l'ensemble de ces entrepreneurs aux manifestations et pratiques religieuses relevant du christianisme. Ainsi, la présence d'une ou plusieurs bibles dans leurs bureaux est un trait général. Par ailleurs, tel patron nous a confié qu'en sa qualité de catholique fervent, il assiste à la messe tous les matins et la lecture des Saintes écritures avant et après le travail, ce qui lui permet d'avoir les idées bien en place. Enfin, tel autre patron également catholique nous a révélé que son action en faveur des œuvres de bienfaisance s'inscrit aussi dans une stratégie de protection contre les méfaits de la sorcellerie. En fait, en conservant à l'esprit l'ubiquité du phénomène de sorcellerie dans la société congolaise, on est tenté de penser que le point de vue de ce second patron est très largement partagé par ses pairs.

Au-delà des apparences strictement économiques que l'entreprise laisse voir, il convient ainsi de scruter la réalité sociologique pour déceler les passerelles pouvant exister entre d'une part les milieux d'affaires des petites et moyennes entreprises, et d'autre part la sorcellerie. Ces passerelles s'aperçoivent surtout au travers de certains comportements managériaux. A cet égard, les faits touchant spé-

cialement à la difficulté de transformer une entreprise individuelle en entreprise à forme sociétaire, à la gestion du personnel, ou encore aux délicates question successorale, constituent autant de pistes d'investigation fructueuses.

Concernant d'abord la possibilité de passage de la forme individuelle à la forme sociétaire des PME, nos enquêtes conduisent au constat que la grande majorité des patrons sont opposés à cette mutation. En effet, la prédominance très marquée de la forme individuelle sur la forme sociétaire favorise une certaine confusion entre le patrimoine propre et celui de l'entreprise, via les transferts de ressources de l'établissement vers des affectations de nature domestique. Or, de tels transferts participent non seulement à la consolidation de l'autorité du chef d'entreprise dans son environnement professionnel, mais aussi au maintien du prestige social de l'entrepreneur au sein de son lignage. Ce qui explique, par exemple, ses interventions financières systématiques à l'occasion des funérailles d'un membre du lignage, même lorsque ce dernier est peu connu de lui. Au-delà de la simple générosité à l'égard de sa famille élargie, l'action de l'entrepreneur vise ici à lui assurer les bonnes grâces ou la « bénédiction » des ancêtres, et partant, une protection contre les méfaits de la sorcellerie intra-lignagère.

Par ailleurs, la collaboration avec un autre opérateur local peut être une occasion d'exposer ses affaires aux pouvoirs sorcellaires d'une autre famille lignagère, car toute alliance étant potentiellement génératrice de conflits entre associés, le risque est grand ici que la confrontation entre des pratiques sorcellaires d'origines différentes ne se traduise par la perte du contrôle de l'entrepreneur sur ses affaires. C'est entre autres pourquoi le partenariat inter-entreprises, lorsque son principe est admis, se réalise plus facilement entre un entrepreneur congolais et un partenaire étranger non africain : pour nombre de promoteurs congolais, cet étranger ne peut être porteur du « virus » de la sorcellerie en raison de son appartenance à un autre système de valeurs. En fait, il ressort d'autres études (10) que dans nombre de pays africains, dont l'Afrique du Sud également, les partenariats entre entreprises dirigées par des Noirs sont rares, y compris parmi les entreprises leaders structurées en conglomerats, ce qui constitue une limite à leur développement.

Concernant ensuite la délicate question de la succession, il faut au préalable rappeler quelques aspects dominants du legs culturel issu de la société traditionnelle au sujet de la notion de richesse. Celle-ci, abstraction faite du domaine foncier dans le strict cadre du clan voire du lignage, n'a jamais été appréhendée comme un « patrimoine » devant être transmis aux descendants. Ainsi, le chef

(10) Notamment A. Marynczak, *art. cit.*

du lignage, avec l'appui des mânes des ancêtres, est censé accumuler des biens au profit de sa communauté dans un contexte d'éternel recommencement, ce qui n'est pas sans rapport avec l'organisation fréquente de cérémonies tournées vers la consommation ostentatoire. Ainsi, chez les Bakongo, Balandier évoque l'organisation annuelle, en saison sèche, d'une fête dénommée *malaki* dont le principe fondamental est l'obligation de donner davantage qu'il n'a été reçu en semblable occasion, tant en biens consommés qu'en commodités et en divertissements (11). Autrement dit, dans un tel contexte, le droit à l'enrichissement individuel était presque ignoré, ce qui est évidemment antinomique à l'esprit l'entreprise. En conséquence, au titre des principales innovations dont il est porteur, l'entrepreneur local est aussi porteur de nouvelles représentations, dans la mesure où le fruit de son travail représente un patrimoine auquel il est personnellement attaché, et qui doit lui survivre. Dès lors, la question successorale devient une préoccupation managériale et s'inscrit dans les objectifs à moyen et long terme des dirigeants des PME, en vue d'assurer la transmission patrimoniale.

Bien que les patrons enquêtés affichent une grande discrétion sur leur conception de la transmission patrimoniale, nous avons relevé *in fine* qu'à ce niveau aussi la pression du sorcellaire se faisait sentir. En effet, si une tendance majoritaire se dégage parmi les dirigeants, qui consiste à préparer la transmission de leurs affaires au profit des enfants — d'où un investissement conséquent dans la formation managériale, parfois à l'étranger, du ou des fils présents — une analyse plus fine de la pratique en ce domaine semble néanmoins indiquer l'existence d'un risque non négligeable que la succession échappe en définitive, du moins partiellement, aux enfants de l'entrepreneur au profit de ses neveux. L'application des règles du droit moderne est en effet parfois compromise par les pesanteurs sociologiques : notamment pour les entrepreneurs appartenant aux groupes ethniques des régions du Sud du Congo, la tradition veut que la filiation qui règle la transmission de la parenté d'une génération à l'autre soit à dominante matrilineaire. Dans ces conditions, l'entrepreneur qui écarte ses neveux, et plus précisément les enfants de sa sœur, du droit de succession court le risque de déclencher de graves conflits dans sa famille lignagère. La résolution de tels conflits renvoie fréquemment à l'implication du pouvoir de la sorcellerie.

C'est probablement dans le cadre de la problématique de la question successorale qu'il convient d'interpréter les cérémonies spécifiques qui entourent souvent les funérailles des hommes d'affaires les plus prestigieux du pays. Ainsi, à l'occasion de ces cérémonies,

(11) Cf. G. Balandier, *Sociologie actuelle de l'Afrique noire*, Paris, PUF, p. 348.

les membres de la famille élargie de l'entrepreneur défunt jettent, le long du parcours du cortège funèbre, des pièces de monnaie en prononçant des paroles incantatoires pour, disent-ils, assurer la pérennité des affaires après la succession. Par ailleurs, l'éclatement de groupes familiaux que l'on observe parfois dans l'économie congolaise après le décès du patron créateur procède bien souvent d'une succession mal négociée.

Concernant enfin la gestion du personnel, nous nous rangeons à l'avis d'Albagli (12) dont de nombreux écrits ont souligné les difficultés occasionnées par les procédures de recrutement familial au sein des entreprises. Toutefois, on doit se méfier d'un regard trop bref car habilement manié, le recrutement surdéterminé par la parenté, le village ou l'ethnie s'avère un moyen efficace de dynamiser le travail et une technique de résolution ou de prévention des conflits.

Dans ce dernier cas, la résolution des différends ne se traite pas au sein même de l'entreprise, mais dans d'autres sphères sociales qui sont précisément celles ayant déterminé le recrutement. L'autorité du chef d'entreprise peut bien dériver vers un paternalisme, qui par ailleurs semble courant en Asie, y compris au Japon, bien qu'il reste suspect en Occident. Dans le contexte congolais, la lecture d'une attitude de type paternaliste sera fondamentalement différente puisqu'il permet utilement de réinsérer certaines prérogatives du chef traditionnel dans la figure du responsable d'entreprise. Nous avons ainsi souligné plus haut que l'homme d'affaires qui réussit est soupçonné de sorcellerie, à preuve sa richesse, notamment dans sa famille étendue. Dès lors, en recrutant du personnel dans son groupe lignager, le patron peut aisément consolider son leadership sur la base du statut de sorcier que lui confèrent les membres de son lignage ; lequel statut suscite auprès de ceux-ci une crainte évidente, et partant, une obéissance presque sans bornes vis-à-vis du patron. Ce faisant, le chef d'entreprise dispose d'une source complémentaire de motivation du personnel — dévotion à l'entreprise, apport partiel du travail bénévole — en vue d'accroître la production voire la compétitivité de son entreprise.

Vu la grande confidentialité qui caractérise les rapports entre les milieux d'affaires et les pouvoirs de la sorcellerie en Afrique, ainsi que la rareté des travaux comparatifs sur ce thème, les résultats de nos enquêtes ne peuvent être que provisoires, en attendant des analyses plus fines découlant d'enquêtes plus exhaustives.

Notre étude est restée centrée sur la forme lignagère ou intraethnique de la sorcellerie, ce qui ne signifie nullement qu'il ne faille

(12) C. Albagli, « L'innovation socioculturelle comme stimulant entrepreneurial », Communication aux Troisièmes Journées

scientifiques du Réseau entrepreneurial de l'UREF, Cotonou, 31 mars-2 avril 1993, pp. 14-17.

pas aussi considérer aussi ses formes extra-ethniques, et la sorcellerie d'origine étrangère. Il semble que ces formes relèvent principalement de pratiques occultes fondées sur la notion de pacte, et qu'elles peuvent parfois comporter selon des modalités qui restent à étudier, des sacrifices humains en vue de la réussite de certains entrepreneurs.

Ces formes de sorcellerie, encore marginales il est vrai, semblent avoir été récemment introduites au Congo, notamment par les femmes commerçantes de nationalité congolaise qui effectuent des voyages d'affaires en Afrique de l'Ouest, vers Lomé, Cotonou, Lagos, pour l'approvisionnement de leurs stocks de marchandises revendues dans les grands marchés de Brazzaville et Pointe-Noire. Ainsi, l'une de ces commerçantes nous a révélé qu'à l'occasion d'un séjour à Lomé, l'une de ses collègues lui avait confié que, pour prospérer elle avait dû, à la demande d'un initiateur ouest-africain, « offrir son fils en sacrifice ».

Quoi qu'il en soit, les résultats de nos enquêtes corroborent les analyses de l'entrepreneuriat fondées sur l'immersion culturelle et qui soutiennent que *« l'entrepreneur est, non seulement extrêmement productif par ses fonctions économiques, mais aussi porteur d'un mode de codification des conduites, par la façon dont il parvient à faire accepter son rôle social comme une valeur reconnue, en concordance avec le système traditionnel. C'est lui qui entraînera, avec succès ou non, cette relecture du système de valeurs qui permet cette transmutation du sacré dans la sphère économique »*(13).

**Théophile Dzaka, Michel Milandou**  
*Université de Brazzaville*

(13) *Ibid.*, p. 16.