Les commerçants zaghawa du Darfour (Soudan) : des passeurs de frontières

Pathways of Accumulation in Sudan: The Case of Darfurian Cross-Border Traders

Raphaëlle Chevrillon-Guibert

Introduction

1 L'accès à l'Indépendance du Soudan en 1956 allait entériner pour le Darfour sa marginalisation durable dans le nouvel État indépendant. Pourtant, jusqu'en 1916, le sultanat Darfour avait été un État riche de son commerce à longue distance. Tardivement colonisé par les britanniques en 1916, il se trouve alors associé avec le royaume de Sennar dans un condominium anglo-égyptien favorisant le développement économique et politique de Sennar. Débute alors la longue marginalisation du Darfour dont la remise en cause constitue aujourd'hui encore un des ressorts fondamentaux de la guerre qui ravage la région depuis 2003. Les orientations choisies à l'Indépendance poursuivent celles de l'État colonial et confortent ainsi sa position périphérique dans la structure politico-économique du Soudan. La période correspond également pour le Darfour à une forte dégradation de son écologie en raison des sécheresses récurrentes mais aussi de l'insécurité grandissante dans la région avec la proximité des conflits tchadien et tchado-libyen et l'installation de milices islamiques soutenues par le régime de Khadafi sur le sol darfourien. Les territoires au Nord du Darfour s'avèrent les plus affectés par ces différents processus. Pourtant, au coeur de la crise, un groupe émerge de la tourmente : celui des pasteurs zaghawa dont le territoire traditionnel se trouve au nord-ouest du Darfour, à cheval entre le Tchad et le Soudan, à la frontière du désert de Libye. Bien que contraints à quitter leur territoire traditionnel pour survivre et pour beaucoup à abandonner leurs activités pastorales, un certain nombre d'entre eux connaissent dans la deuxième moitié du 20ème siècle une reconversion économique extraordinaire dans

laquelle la proximité avec la Libye, alors en plein boom pétrolier, la mobilité de ces hommes habitués à parcourir de grandes distances avec leurs troupeaux, leur proximité et leur adaptabilité jouent un rôle pivot.

2 Notre contribution s'attache à analyser la place centrale qu'occupe la frontière dans la réussite de ce groupe car c'est bel et bien le différentiel qu'organise la frontière, spatial ou normatif, qui permet à celui qui sait la traverser d'y trouver un bénéfice. Nous souhaitons alors montrer que si le commerce zaghawi naît du passage d'une frontière spatiale entre deux États, la Libye et le Soudan, c'est avant tout le « savoir circuler », appris à cette occasion, qui explique le succès de cette reconversion et façonne la trajectoire particulière de ces commerçants. Ce travail s'appuie sur des recherches de terrain effectuées au Soudan (principalement à Khartoum) entre 2004 et 2015 au cours de onze séjours de trois semaines à quatre mois (14 mois au total) durant lesquelles nous avons mené plus de 400 entretiens qualitatifs et observé les activités marchandes des grands marchés de la capitale soudanaise. Nos recherches ont notamment abouti à la mise en récit pour notre thèse de doctorat d'environ 150 entretiens biographiques non directifs menés pour la plupart à Khartoum en anglais ou en arabe (avec dans ce cas l'aide d'un traducteur), mais pour lesquels nous ne pouvons pas, pour des raisons de confidentialité, donner les véritables noms des personnes interrogées, lieux ou dates précises. Nombre de commerçants zaghawa sont aujourd'hui inquiétés par le régime soudanais pour leur soutien aux mouvements armés du Darfour et du Kordofan. Nous n'y faisons donc pas référence explicitement tout au long du texte qui est pourtant entièrement basé sur ces récits et nos observations. Nos recherches menées en 2014 et 2015 ont complété ces récits et abordé de nouveaux aspects de la diversification des activités de ces hommes d'affaires.

1. Survivre dans une région en crise : l'opportunité de la frontière libyenne pour les pasteurs zaghawa du Nord Darfour

3 Alors qu'à l'Indépendance le Darfour s'enfonce dans une phase de sous-développement terrible associée à une crise politique aigue, symbolisée par des conflits entre ses populations de plus en plus récurrents, certains de ses habitants, des pasteurs issus des communautés zaghawa[1], connaissent une réussite économique extraordinaire. En quelques années, ces hommes qui n'étaient que de simples pasteurs évoluant aux confins du désert saharien, acquièrent une place hégémonique dans l'espace économique darfourien qu'ils transforment rapidement en ressources politiques. L'ascension économique d'Adam Yagoub qui appartient à ces communautés zaghawa du Nord Darfour, et qui va devenir en quelques années un des plus grands entrepreneurs soudanais, révèle un parcours exemplaire de cette réussite[2]. Issu d'une famille populaire des communautés zaghawa, Adam va débuter, comme tous les jeunes de son âge, comme gardien chèvres avant d'entreprendre une formation de tailleur et de débuter dans le secteur des activités commerciales. Le succès de ses affaires est tel qu'il va diriger dans les années 1990 le club très sélectif des 25 plus grands hommes d'affaires soudanais. Sa trajectoire présente bien évidemment un caractère extraordinaire mais qui ne tient pas au fait qu'il ait réussi, mais à l'ampleur de cette réussite. En effet, à l'instar de nombreux individus de ces communautés, Adam abandonne la vie pastorale pour se reconvertir

dans le commerce ce qu'il réussit brillamment grâce à la proximité de la frontière libyenne. Néanmoins, le succès d'Adam n'est pas un cas isolé même si son ampleur en fait un quasi-idéaltype. Il s'agit donc ici de comprendre comment cette reconversion économique s'est avérée fructueuse pour l'ensemble d'un groupe alors que des communautés voisines connaissant des conditions socioéconomiques similaires ne connaissent que des réussites individuelles.

1.1. L'eldorado libyen et la réussite commerciale des Zaghawa

4 La dégradation écologique du Darfour et le manque de projets gouvernementaux pour y faire face conduisent dans un premier temps une grande majorité des populations pastorales des territoires du Nord Darfour en quête d'eau et de pâturages à amplifier leurs migrations saisonnières vers le Sud. Mais peu à peu, ils sont de plus en plus nombreux à abandonner leurs activités pastorales et à quitter leurs territoires traditionnels pour tenter leur chance ailleurs, plus au Sud au Darfour, mais aussi dans d'autres régions du Soudan ou à l'étranger. Si la plupart se reconvertissent dans l'agriculture sédentaire, ces migrations s'accompagnent aussi d'une reconversion dans le secteur commercial pour certains. Ces migrations et les reconversions économiques qui les accompagnent bouleversent profondément la structure socio-politique de la région et génèrent des conflictualités majeures dans les zones où arrivent massivement les migrants.

5 A la même époque, la Libye forte d'une nouvelle économie pétrolière, connaît un développement économique sans précédent. Ce développement encourage notamment de nouvelles pratiques de consommation encouragées par une industrie manufacturière en croissance et des subventions généreuses du régime libyen. Le besoin croissant de main d'oeuvre qu'il suscite encourage de nombreux candidats darfouriens à la migration à tenter leur chance dans le pays. Il crée également une opportunité pour les pasteurs darfouriens appelés à fournir le marché libyen en viande du fait de sa consommation croissante par la population libyenne.

6 Le différentiel frontalier entre les deux pays s'avère donc extrêmement important et de nombreux pasteurs du Nord Darfour reconvertis dans le commerce s'appuient sur ce différentiel pour organiser leurs activités. D'un côté, ils profitent de leurs activités d'éleveurs pour fournir le marché libyen en bêtes et de l'autre, ils importent des produits manufacturés libyens dont le coût au Soudan se révèle particulièrement concurrentiel comparativement aux produits importés depuis Port Soudan ou l'Égypte par les commerçants originaires du Soudan central qui dominaient initialement le marché darfourien. Les filières de commerce s'organisent donc dans les deux sens, du bétail importé en Libye et des produits manufacturés importés au Soudan. Le positionnement du Dar Zaghawa[3] à la frontière de la Libye et l'habitude des Zaghawa d'emprunter les routes sahariennes avec leurs troupeaux, contribuent à en faire les leaders de ce nouveau commerce (Sharif Harir, 1986 : 220). La très forte augmentation du nombre de chameaux au Dar Zaghawa alors que la région est marquée au même moment par une forte émigration, témoigne de ce leadership.

7 Le caractère désertique de la frontière, la connaissance précise de la région par ces anciens pasteurs du Nord Darfour et leur forte adaptabilité favorisent le développement d'une économie de contrebande où animaux, produits vivriers et manufacturés s'échangent par-delà les frontières via les différentes routes transsahariennes, entre

autres déterminées par des contraintes politiques (fermeture des frontières, insécurité liée aux groupes armés). Par exemple, les biens venant de Koufra, qui d'ordinaire arrivent par des pistes joignant directement le Soudan et la Libye à partir d'al-Awainat, localité située au sud-est de la Libye, à la frontière de l'Égypte et du Soudan, font souvent un léger détour via l'Égypte pour contourner les fermetures régulières de la frontière soudano-libyenne.

8 L'utilisation de ces routes transsahariennes n'est pas une nouveauté de la période. Il faut bien garder à l'esprit que les conditions d'isolement géographique apparentes du Darfour ont historiquement largement marqué son économie en l'orientant vers le commerce de longue distance. Le fait qu'au milieu du 19ème siècle, le sultanat du Darfour fournissait le quart des importations égyptiennes en échange de biens de luxe comme la soie, la verrerie, des livres ou des chevaux de guerre, très prisés par l'élite instruite du sultanat témoigne de l'importance de ce commerce (O'Fahey, 2008). Aujourd'hui encore, les routes transsahariennes restent empruntées par les camions transportant des biens mais aussi des hommes (Ahmida, 2009 ; Marfaing et Wippel, 2003 ; Scheele 2012). Al Koufra demeure une ville de commerce active dans le commerce transsaharien (Pliez, 2006) et les marchés de la frontière entre le Soudan et le Tchad continuent leurs activités (figure 1).

Figure 1. Carte du Soudan 2013

Source: Université du Texas: http://www.lib.utexas.edu/maps/africa/txu-oclc-224306541-sudan_darfur_2007.jpg >lien consulté le 04 /10 /2013.
Réalisation: Camille Chevrillon.

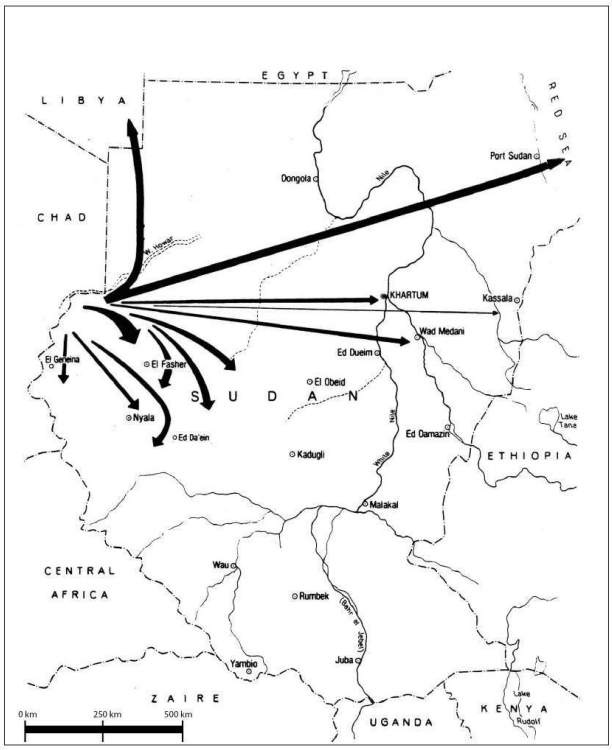
9 Le fait que les groupes rebelles darfouriens revendiquent unanimement la région située à la frontière du Soudan et de l'Égypte comprise dans la province du Nord depuis le redécoupage opéré en 1993 (pour faire du Soudan un État fédéral), révèle la pérennité du caractère stratégique de ce territoire. Les accords signés avec certains groupes rebelles

lors des conférences de paix d'Abuja en 2006 et de Doha en 2011, prévoient ainsi systématiquement le retour aux frontières de 1956 afin de récupérer dans le giron du Darfour les activités commerciales de ces routes le long desquelles biens et hommes continuent de circuler.

10 Jouant des différents besoins des populations, de la capacité d'y répondre malgré les distances et les conditions environnementales mais aussi des bénéfices liés aux taux de change, ces hommes profitent avant tout du différentiel qu'organise la frontière, que celui-ci soit spatial ou normatif, qui permet à celui qui sait le traverser d'y trouver un bénéfice. En ce sens les activités des commerçants zaghawa répondent aux caractéristiques de l'entrepreneur de frontière analysé par Alain Tarrius dont la principale capacité est de « savoir circuler », c'est-à-dire « savoir faire traverser des univers où règnent des règles et des normes contrastées » (Tarrius, 2002).

11 Le succès que connaissent ces nouveaux commerçants est rendu possible par la conjonction des opportunités créées par le boom économique libyen : celle commerciale et celle de trouver un emploi. Le marché du travail libyen florissant constitue un véritable eldorado pour tous les jeunes darfouriens cherchant à se constituer un petit capital pour acquérir les animaux nécessaires à leur mariage ou pour débuter un commerce. La migration étant facile pour ceux du Nord Darfour (faible distance) et la Libye désireuse de main d'oeuvre, les critères de succès d'une telle entreprise reposent alors sur l'ardeur au travail de chacun et le réseau de relations sur place pour être accueilli et hébergé à moindres frais ainsi que pour orienter le migrant dans sa recherche d'un emploi. Or, précisément, à ce niveau les Zaghawa vont rapidement disposer d'un avantage par rapport aux autres communautés darfouriennes. En effet, la désertification précoce de leur territoire traditionnel (même par rapport à d'autres communautés du Nord Darfour) les a conduits à migrer dès les années 1930 et 1940 (figure 2). Ainsi, certains d'entre eux sont déjà installés en Libye quand le boom pétrolier voit le jour et d'autres sont dispersés dans l'ensemble du Darfour. Ce sont ces communautés darfouriennes zaghawa implantées hors du Dar Zaghawa qui serviront de relais aux activités commerciales développées dans les années 1960 à la faveur de l'essor économique libyen. L'organisation socio-politique de ce groupe et les stratégies déployées par leurs élites favoriseront également les réseaux de commerce en maintenant des liens forts entre membres des communautés zaghawa malgré le départ d'une grande majorité des membres de ces communautés de leur territoire traditionnel (Chevrillon-Guibert, 2013a).

Figure 2 : Migrations des populations Zaghawa entre les années 1930 et 1980



SOURCE : SHARIF A. HARIR, THE POLITICS OF 'NUMBERS': MEDIATORY LEADERSHIP AND THE POLITICAL PROCESS AMONG THE BERI « ZAGHAWA » OF THE SUDAN , PHD THESIS, UNIVERSITY OF BERGEN, 1986.

12 Arrivés tôt en Libye et profitant au mieux des facilités d'échanges prévues par le protocole commercial conclu entre la Libye et le Soudan dans les années 1960[4], les commerçants Zaghawa se positionnent au centre du commerce tchado-libyen qui s'organise à cette époque. Dès lors, lorsque le soutien du leader libyen à l'opposition soudanaise en exil conduit à l'abandon de l'accord quelques années plus tard, ces commerçants Zaghawa sont suffisamment bien implantés pour trouver des alternatives aux nombreux blocages administratifs qui existent désormais pour le commerce frontalier. Quand la détérioration des relations entre les deux pays s'accentue encore avec la tentative de coup d'État des Ansars en 1976 soutenue directement par la Libye et que l'accord est rompu et la frontière fermée, les Zaghawa migrants comme commerçants continuent de franchir nombreux la frontière. Ils empruntent alors les pistes passant par le Nord du Tchad. Leur forte expérience de la mobilité acquise avec leur culture pastorale favorise cette adaptabilité mais, dans ce cas précis c'est surtout la transnationalité de leur groupe ethnique, dont le territoire traditionnel se trouve à cheval entre le Soudan et le Tchad, qui leur permet d'emprunter ces routes sahariennes. Ils profitent également du fait que de nombreux Zaghawa tchadiens ont rejoint les rangs du Frolinat (Front de Libération National du Tchad) qui contrôle le Nord du Tchad et que le régime libyen soutient activement.

13 Ainsi, alors que les conditions de migrations officielles se durcissent encore, les Zaghawa migrent toujours plus nombreux vers la Libye et bénéficient de facilités pour réussir leur entreprise comparativement aux membres d'autres communautés moins implantées

localement et n'ayant pas les même réseaux de commerce développés sur tout le territoire darfourien.

14 Les Zaghawa comparativement aux autres communautés, vont migrer plus précocement et plus massivement. Ainsi dans les années 1970, la moitié des villages avait déjà été désertée (Musa Adam Abdul Jalil, 1988). En s'installant en nombre dans de nouveaux territoires, cela oblige leurs hôtes à les accueillir en tant que communauté avec qui il est nécessaire de partager les ressources du lieu et non comme des individus isolés à assimiler. Pour s'imposer ainsi, les Zaghawa vont profiter des liens forts qu'ils entretiennent avec les différents membres de leurs communautés restés dans leur territoire traditionnel ou ailleurs sur le territoire national. Ils bénéficient ainsi de ressources extérieures, notamment de celles des nombreux Zaghawa qui ont choisi de se reconvertir dans le commerce (près de 15 % des migrants zaghawa dans les années 1970).

1.2. Les réseaux communautaires, une spécificité du commerce zaghawa

15 La migration des trois quarts des communautés zaghawa dans l'ensemble du Darfour va favoriser le développement des réseaux de commerce qui s'appuient largement sur les relations familiales et/ou claniques.

16 L'existence de ces réseaux se révèle un soutien fondamental que ce soit d'un point de vue financier, pour disposer d'un capital de départ, trouver l'argent nécessaire au voyage, obtenir des prêts, des solutions de change pour des monnaies devenues inconvertibles entre elles, etc., mais aussi humain et matériel pour être accueilli sur place et avoir un réseau sur lequel appuyer son commerce.

17 La capacité à savoir circuler, fondamentale chez ces migrants-commerçants, s'allie à une autre capacité, celle de savoir « gérer le risque » inhérent à toute situation précaire et changeante. Par exemple, ces hommes contournent le problème de la fermeture d'une frontière en passant par d'autres territoires qui leur sont ouverts à un moment donné en fonction de la conjoncture politique. Or, comme Karine Bennafla (2002 : 189 et suiv.) l'a très bien montré à propos du commerce frontalier en Afrique centrale, la gestion du risque passe par la multiplication de « liens communautaires » et le jeu sur les différentes appartenances (à une ville, un pays, une catégorie professionnelle, etc.). Dans le cas des commerçants zaghawa, l'appartenance communautaire s'avère primordiale.

18 Par exemple, avec la fermeture des liaisons directes entre le Soudan et la Libye, les candidats au voyage qui souhaitent se rendre en Libye par avion, doivent passer par un pays tiers, ce qui augmente considérablement le coût du voyage pour lequel il faut aussi financer les formalités administratives pour l'obtention d'un passeport et éventuellement d'un visa. Le candidat se voit généralement avancer la somme par un commerçant de sa famille ou de sa communauté, c'est-à-dire qui le connaît et avec qui les relations sont régies par les codes communautaires et familiaux. Ces codes traditionnels disposent que le manquement d'un individu peut être compensé par des membres de son unité économique et/ou de son clan ce qui donne une responsabilité collective sur des actions individuelles. Cet accueil des migrants va constituer un atout particulièrement important pour les Zaghawa quand l'afflux massif de migrants soudanais en Libye dans les années 1980 commence à poser problèmes aux autorités libyennes (Saïd Haddad, 2009 : 399-414). Les migrants arrivant d'une région dévastée économiquement sont souvent très pauvres

et donc extrêmement dépendants de cet accueil par des membres plus aisés de leur communauté installés en Libye mais cela est aussi vrai, nous le verrons à Khartoum. Les distances sont telles qu'elles accentuent encore le phénomène : le coût des longs et leur durée font que les migrants ne reviennent qu'occasionnellement dans leurs villages. Cette main d'oeuvre peu chère et redevable constitue dès lors un réservoir précieux pour les grands commerçants dans un contexte politique où la discrétion et la confiance sont des conditions fondamentales pour exercer leurs activités.

19 Les codes qui régissent alors les relations entre le patron et les membres de son réseau sont ceux du groupe ethnique et non ceux du code du travail. Ainsi, la particularité des liens qui s'établissent tout au long des réseaux des commerçants zaghawa, qu'il s'agisse de petits ou de grands hommes d'affaires, c'est qu'ils ne sont pas de type clientélistes mais des liens régis par l'appartenance ethnique. Ils sont dès lors soumis à des obligations et contraintes biens différentes. Dans leurs cadres, les individus sont tenus de respecter avant tout la hiérarchie de l'âge et de la position dans l'unité économique, les solidarités familiales et claniques Cette particularité du patronage zaghawi est fondamentale car elle permet d'entretenir les liens forts entre membres d'un même groupe ethnique au-delà des générations et du succès économique des uns et des autres.

20 L'organisation socio-économique traditionnelle et les objectifs internes qui leur sont liés (reconquête d'un certains pouvoir pour les familles aristocratiques, ascension sociale, obligations familiales, etc.) s'opèrent en effet essentiellement entre membres liés par des liens forts, c'est-à-dire en termes zaghawa, de sang (*agu*) (qui correspondent à des liens familiaux) ou de chair (*eni*) (qui sont ceux du clan) (Chevrillon-Guibert, 2013a). En s'appuyant sur l'appartenance ethnique, le développement des réseaux commerciaux renforce par là même son importance chez les zaghawa alors qu'elle a tendance à diminuer dans d'autres communautés avec les migrations. Ainsi malgré leur dispersion, les migrants zaghawa restent activement liés par le biais de leur organisation traditionnelle (*doro*) qui consiste à constituer une unité économique avec plusieurs générations dont chaque membre dispose de ses propres bêtes (ou capital) mais le partage et le gère de façon commune. Les commerçants zaghawa profitent de ces liens forts et de la dispersion de leur communauté dans l'ensemble du Darfour pour installer des relais de leurs activités commerçantes dans l'ensemble des régions d'accueil des migrants : le nombre croissant dans les villes darfouriennes de « marchés libyens », du nom de l'origine majoritaire des produits vendus, en atteste. À la fin des années 1970, leur succès est tel qu'ils ont devancé le groupe des commerçants Jallaba originaires des régions centrales du Soudan, qui dominaient le commerce de la région depuis la fin des empires soudanais.

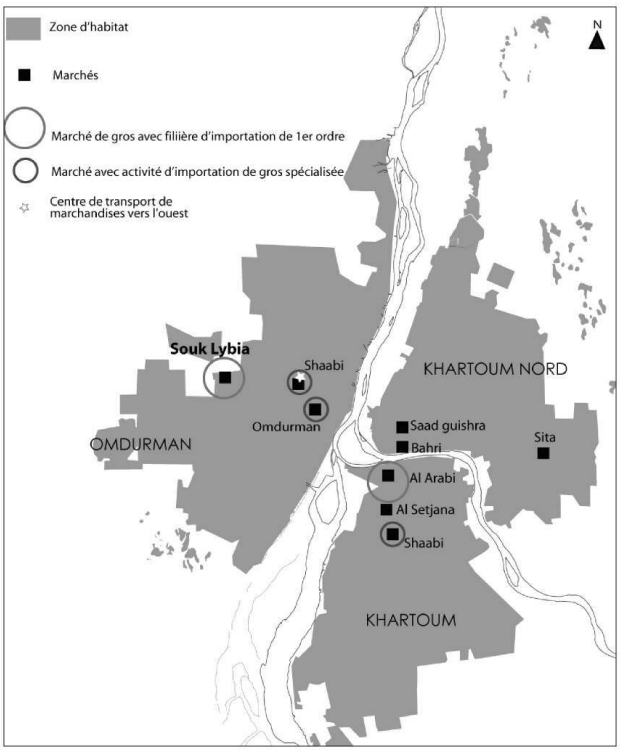
21 En procurant une position économique dominante à de nombreux membres zaghawa, l'essor du commerce zaghawi bouleverse le jeu politique darfourien alors en pleine recomposition du fait des mesures prises par le régime socialiste arrivé au pouvoir à Khartoum en 1969. Néanmoins, cet essor ne doit pas faire oublier que son développement correspond à l'échelle de la population zaghawi et darfourienne en général à une période d'appauvrissement généralisé. Les commerçants jouent alors un rôle fondamental de prêteurs pour les membres de leurs communautés favorisant en retour leur patronage.

22 La dramatique sécheresse qui s'abat sur la région au début des années 1980 vide le Dar Zaghawa de ses derniers habitants et encourage beaucoup de darfouriens à tenter leur chance ailleurs au Soudan et spécialement à Khartoum où se concentrent les faibles ressources du pays. Déjà, à partir au milieu des années 1970, des darfouriens ont

commencé à gagner les faubourgs de la capitale dans l'espoir d'une vie meilleure. Or, cette dynamique démographique s'accompagne alors d'une extension commerciale très importante afin de pourvoir aux besoins des nouvelles populations. De nombreux marchés populaires plus ou moins mobiles, spécialisés notamment dans les produits de seconde main comme de vieux habits, de l'électronique d'occasion mais aussi dans les biens de consommation courante, voient le jour dans les quartiers populaires de la capitale (figure 3).

23 Certains de ces marchés se connectent avec l'immense économie parallèle qui s'est bâtie à l'ombre de celle officielle qui est exsangue (la dette externe du Soudan s'élevant en 1984 à 6 milliards de dollars et presque 14 milliards en 1992) et désormais en marge de la sphère économique internationale (le bureau du FMI à Khartoum est fermé en 1984 pour « non-coopération »). Cette connexion va s'opérer par le biais des communautés migrantes marchandes et consommatrices. Elle sera l'occasion de détacher progressivement détacher les activités des commerçants zaghawa de la frontière libyenne pour en faire des « entrepreneurs de frontières ».

Figure 3 : Carte des principaux marchés de l'agglomération de Khartoum



Source : Ministère de la Planification Urbaine.
Réalisation: Alice Franck.

2. Du commerce frontalier avec la Libye au commerce international

24 Parmi ces nombreux marchés populaires, le souk Libya, situé dans les faubourgs de la capitale, occupe une place unique. Créé à l'initiative de commerçants zaghawa au tournant des années 1980, ce marché connaît un essor considérable puisqu'en moins de

vingt ans, il devient le premier marché de gros du pays pour les produits manufacturés de petites tailles avec plus de 4500 magasins. En quelques années il devient une place marchande internationale où se croisent des réseaux reliant le Tchad et au-delà les pays d'Afrique francophone, la Libye, à la péninsule arabique et au-delà à l'Asie, mais aussi la Turquie, la Syrie et l'Europe. Or, l'essor de ce marché s'avère intimement lié aux activités des commerçants zaghawa et au succès de leur reconversion économique dans le commerce.

2.1. Le souk Libya, catalyseur de la réussite collective des Zaghawa dans la capitale

Figure 4 : Photographie du souk Libya

©Raphaëlle Chevrillon-Guibert, 2015.

25 Le souk Libya (figure 4) voit le jour selon les mêmes mécanismes que les autres marchés locaux de la capitale, c'est-à-dire une demande croissante de la part de la population grandissante des faubourgs pour des produits de consommation peu chers et l'établissent de places marchandes plus ou moins « informelles »[5] où sont revendus des produits de seconde main ou importés souvent en fraude et donc à plus bas coût. Or, les premiers commerçants de ce qui deviendra le marché que l'on connaît aujourd'hui, vont débuter leurs affaires en se fournissant auprès des réseaux d'importation darfouriens de produits libyens. Cette connexion avec les circuits d'échanges bâtis par les commerçants zaghawa au Darfour, est à l'origine de la trajectoire originale du marché comparativement à celle des autres marchés populaires de la capitale.

26 Les premiers produits libyens sont vendus dans le marché par des commerçants darfouriens qui s'approvisionnent en produits via les réseaux de commerce darfouriens.

Néanmoins, lorsque les routes du Nord Darfour se font de plus en plus incertaines du fait de la présence d'hommes en armes[6] et que la frontière libyenne est fermée, les circuits se réorientent vers l'État du Nord via l'Égypte. Cela a pour conséquence d'inverser assez largement le sens des échanges entre la capitale et le Darfour, la première fournissant désormais le Sud et l'Est du Darfour ainsi que le Kordofan[7]. Il faut attendre le développement du commerce de la valise avec les pays du Golfe dans les années 1980 et la diminution concomitante de l'intérêt des produits libyens, pour que le souk Libya devienne définitivement le fournisseur (et non l'inverse) des marchés de l'ensemble du Darfour.

27 Ce changement s'organise également avec le commerce d'exportation de bétail. En effet, les darfouriens étant des gros producteurs de bétail, ce sont eux qui fournissent l'essentiel des animaux destinés à l'exportation. Il existe de gros marchés relais (notamment El Obeid au Kordofan) où les commerçants exportateurs achètent aux producteurs leurs bêtes mais certains font la route jusqu'à Khartoum et reviennent ensuite au Darfour avec des produits achetés dans la capitale.

28 Le développement du commerce de la valise depuis le Golfe encourage de nouveaux commerçants originaires des régions centrales à s'installer dans le marché largement dominé par les commerçants zaghawa. Ils profitent de leur meilleur niveau d'instruction et des expériences professionnelles qu'ils ont pu mener dans les pays du Golfe alors très demandeurs de main d'oeuvre pour développer ce commerce. Les commerçants zaghawa les imitent assez rapidement en s'appuyant sur leur expérience de la mobilité et leurs importants réseaux de distribution. Des dynamiques similaires se retrouvent dans les autres grands marchés de la capitale d'autant que le retour au pouvoir de la grande bourgeoisie avec l'intermède démocratique (1985-1989) encourage leurs acteurs économiques.

29 L'arrivée au pouvoir des islamistes va mettre un frein à la compétition des autres marchés de la capitale et donc largement profiter aux entrepreneurs du souk Libya. Considérés par les nouvelles autorités comme extérieurs à l'alliance hégémonique qui avait dominé politiquement et économiquement le Soudan depuis son Indépendance, leurs activités sont considérées avec bienveillance (Chevrillon-Guibert, 2013a) et certains choix économiques du nouveau pouvoir vont même encourager au sein du marché les commerçants zaghawa travaillant encore avec la Libye (un protocole commercial avec la Libye est signé dès 1989).

30 Cependant, une fois de plus, un nouveau contexte politique et économique redistribue les atouts dans la compétition que mènent les différents acteurs du commerce international. Il s'agit de la libéralisation de l'économie engagée par les islamistes à partir de 1992 qui permet l'émergence de nouveaux acteurs et obligent les autres à s'adapter.

2.2. La libéralisation de l'économie facteur de recomposition des circuits du commerce international

31 Le développement des échanges avec les pays du Golfe et plus particulièrement le boom commercial de Dubaï, modifient les circuits d'approvisionnement du souk Libya. La simplicité des échanges avec Dubaï, véritable « cité-entrepôt » (Marchal, 2005), que l'on rejoint en quelques heures d'avion depuis Khartoum dénote par rapport aux échanges avec la Libye où il faut traverser le désert saharien. Cela encourage de nombreux grossistes qui auparavant se fournissaient chez quelques importateurs du marché à

abandonner ces intermédiaires et importer désormais eux-mêmes. L'installation à Dubaï de commerçants soudanais favorise cette évolution.

32 L'entrée dans le commerce international des grossistes grâce à Dubaï se révèle plus marquée au souk Libya que dans les autres marchés de la capitale en raison de la concurrence exacerbée qui se joue au sein du souk en raison de la croissance exponentielle de la place marchande. La faible spécialisation des commerçants (contrairement aux autres marchés) favorise également cette dynamique car Dubaï n'est pas, initialement, le meilleur endroit pour certaines filières spécialisées.

33 Avec Dubaï et la dégradation parallèle des filières d'approvisionnement libyennes du fait des mauvaises relations diplomatiques entre le Soudan et la Libye, les commerçants zaghawa sont contraints de se réorienter vers le Golfe. Pour ce faire, ils profitent de leur savoir-faire dans le commerce international et de la flexibilité acquise dans la migration que favorise également leur culture traditionnelle pastorale. Mais les commerçants issus des régions plus développées que le Darfour disposent aussi d'un atout précieux dans ce nouveau commerce : une meilleure instruction car ils sont issus de régions où l'éducation se révèle bien plus développée qu'au Darfour. Or, avec la libéralisation et la modernisation de l'économie, la réussite passe désormais largement par un niveau d'instruction minimal. Dans le commerce, les personnes qui ne peuvent s'organiser en société à plusieurs partenaires ont aujourd'hui peu de chance de survivre. Conscients de cette nouvelle donner, les vieux commerçants darfouriens choisissent d'encourager l'instruction de leurs enfants. La seconde génération de commerçants d'origine darfourienne se trouve donc bien mieux instruite ; néanmoins, dans l'intervalle des années 1990, les entrepreneurs issus des régions favorisés du Soudan ont quand même pu profiter de leur avantage.

34 Quelques années plus tard, la montée en puissance de la Chine, comme source d'approvisionnement bon marché, va accélérer le remodelage du souk Libya et devenir le maître d'œuvre des transformations des circuits d'approvisionnement et des pratiques commerciales au sein du marché.

35 La principale cible des exportateurs chinois est le « marché des pauvres », le BOP (Base Of the Pyramid). Ce marché englobe près de 4 milliards d'individus dont les revenus sont inférieurs à 1500 $ par an. Son volume d'affaire est estimé à plusieurs milliers de milliards d'US $ par an et obéit largement aux régles de l'économie souterraine (Prahalad, 2010). Les activités du souk Libya de Khartoum s'adressent typiquement à ce marché, c'est-à-dire des produits manufacturés de qualité médiocre destinés à des populations à revenus faibles et moyens.

36 Si initialement, seuls les grands commerçants importateurs sont en mesure de commercer directement avec la Chine en raison des volumes engagés dans les transactions qui suppose un important capital et un fort fond de roulement, peu à peu ce commerce se démocratise. Les quantités minimum requises diminuent et beaucoup est fait par le régime chinois pour faciliter les échanges (foires, formalités administratives, interprètes, etc.).

37 C'est au souk Libya que l'augmentation du nombre d'importateurs est la plus marquée. La situation initiale difficile de la plupart des commerçants et leur origine régionale (qui suppose d'avoir déjà été capable de se déplacer et de découvrir de nouveaux horizons) expliquent probablement leur meilleure aptitude à s'aventurer vers de nouveaux marchés. La spécialisation relative du souk dans des produits vestimentaires et les tissus

ainsi que dans les produits électroménagers et Hi-fi explique également en partie ce phénomène.

38 Néanmoins, la simplification des échanges avec la Chine s'accentuant, la disparition des intermédiaires se poursuit du côté soudanais. Désormais, dans certains marchés de la capitale, le souk Libya ne fait plus office d'intermédiaire systématique comme cela avait été le cas au tout début des années 2000 où seuls ses importateurs se rendaient en Chine.

39 Au final, les échanges avec la Chine font peser de nouvelles contraintes sur les commerçants soudanais, qui doivent disposer de capitaux importants et avoir un accès aux devises fortes. Cela favorise ceux qui opèrent sous forme de société et qui disposent de garanties, comme l'explique l'un d'entre eux : « *Si tu n'as pas une forte activité ou un important, les banques ne te connaissent pas et ne te prêtent pas d'argent. Ta seule solution c'est le réseau familial.* »[8]. Or, la richesse n'est pas la caractéristique essentielle de la plupart des commerçants du souk Libya qui pour beaucoup sont d'anciens migrants pauvres. La période correspond également au développement d'une vive animosité du régime soudanais à l'égard des grands commerçants darfouriens qu'il suspecte de soutenir l'opposition civile mais aussi armée (Chevrillon-Guibert 2013b)[9] ; les voies classiques du système bancaire leur sont désormais totalement fermées, les démarches administratives compliquées, les taxations augmentées etc.

40 L'affaiblissement du commerce zaghawa ouvre la voie à l'arrivée dans le marché de nouveaux investisseurs, généralement proche du régime venant faire directement concurrence aux importateurs des régions autres que le Darfour qui ont grandi dans le marché à l'ombre du commerce zaghawa. Ces deux groupes présentent des caractéristiques assez similaires, celles d'une nouvelle bourgeoisie islamiste, urbaine, instruite, tournée vers l'internationale dont la trajectoire diffère de celle des entrepreneurs zaghwa.

3. L'émergence de deux types différents d'entrepreneur dans le commerce international

3.1. Le bourgeois islamiste

41 Parmi les commerçants importants qui exercent comme importateurs dans les marchés de Khartoum, figurent d'abord ceux qui sont issus d'une famille commerçante. Ils ont débuté aux cotés de leur père qui leur ont transmis expérience et savoir-faire. Très souvent, ils ont été d'abord assistants des générations antérieures avant de prendre eux-mêmes des responsabilités et d'investir dans l'entreprise familiale. Ce sont eux qui introduisent les pratiques les plus modernes grâce à leur éducation. Leur jeunesse les pousse à voyager à l'étranger, vers de nouvelles destinations. Au bout de quelques années, certains d'entre eux vont créer leur propre entreprise, le plus souvent dans le même secteur d'activité que celui de la famille, pour profiter de la spécialisation intergénérationnelle mais également de la renommée commerciale de l'entreprise familiale. Ses proches lui serviront de garants et/ou lui fourniront le capital de départ. Les commerçants des souks centraux appartiennent à ce groupe d'autant plus que ce sont les marchés historiques de la ville où se sont établis depuis de nombreuses générations les commerçants proches des grandes confréries de la Mahdiyya et de la Khatmyya. Même si les plus prospères d'entre eux ont vu leur commerce détruit à la fin des années 1980, dans

les premières années du régime, ceux de moindre envergure ont souvent réussi à se montrer discrets et surtout à changer d'étiquette politique pour mieux reprendre leurs activités.

42 Souvent, ces hommes réinvestissent une part de leurs bénéfices dans le domaine politique ou tout au moins, dans la sphère publique. Ils sont actifs dans les organisations administratives qui gèrent les activités de leur marché puis, avec l'âge et la renommée, leur stature devient locale (municipalité) puis nationale (État de Khartoum ou éventuellement dans leur région d'origine). Le développement du souk Libya a bien souvent contrarié les affaires de ces grands commerçants mais leur savoir-faire, enrichi par plusieurs générations commerçantes et par leurs études, leur ont permis de se reconvertir en se spécialisant dans des activités où il nécessaire d'avoir un bon niveau d'instruction. Ils ont également créé des sociétés, ce qui leur procurait un avantage sur de nombreux commerçants du souk Libya travaillant de façon traditionnelle ou « informelle ».

43 Même si la nouvelle génération des grands commerçants du souk Libya, issus des régions autres que le Darfour, est plus récente, elle présente un profil similaire : formés en famille, spécialisés, instruits, « modernes » et tournés vers l'international. Peu à peu, ils ont su développer leur commerce à l'ombre du groupe dominant des commerçants zaghawa dans le domaine du textile.

44 La famille qui détient l'enseigne Abu Sabeed se révèle assez exemplaire de ce type d'entrepreneur. Plusieurs oncles travaillent dans le marché, l'un était le président de la chambre commerciale du souk au début des années 2000. Ils sont plusieurs frères à travailler dans le marché. Leur commerce est très réputé et fonctionne bien malgré les plaintes du plus jeune d'entre eux que nous avons rencontré à plusieurs reprises et qui regrette le temps où ils n'étaient qu'une dizaine de grands importateurs. Ce dernier a récemment créé sa propre marque distincte de celle de sa famille car il souhaite désormais voler de ses propres ailes. Il est fier de nous décrire les choix qu'il a fait pour ses enfants : une école internationale où les cours sont dispensés en anglais (qu'il parle très mal) qui lui coûte plus de 10 000 dollars par an pour chacun de ses deux enfants, alors même qu'ils sont encore à l'école maternelle. Si ce jeune frère n'est pas très porté sur la politique, l'un de ses frères ainés, Siddiq, est directeur de la branche import/export du marché (en 2008), rattachée directement à la chambre commerciale nationale (sans l'intermédiaire de celle de l'État de Khartoum).

45 Siddiq a fait des études universitaires et a passé quelques années en Arabie Saoudite avant de revenir à Khartoum. Leur père était un très gros fermier qui s'est converti dans le commerce durant la période de Nimeiri, d'abord comme détaillant puis comme grossiste. C'est seulement à partir de 1992 que leur famille a commencé à importer via des malles en fer provenant de Dubaï, qu'ils finançaient à plusieurs. Ce commerce était légal puisqu'ils l'ont débuté au moment des politiques de libéralisation. Ensuite, ils sont allés en Thaïlande et en Indonésie. Le commerce se déroulait alors par avion. L'année précédente ils avaient ouvert un bureau à Dubaï et en 1995 en Indonésie. C'était alors l'un des frères qui était en charge de ce dernier bureau. Siddiq s'est rendu en Chine pour la première fois grâce à un ami qui parlait le chinois et qui avait organisé leur voyage à Guangzhou. Ils ont alors commencé a importé régulièrement de Chine en 1999 via le bureau tenu par cet ami qu'ils ont fini par racheter en 2006. Siddiq, comme son petit frère, est très favorable à l'idée de moderniser le marché. Tous deux se plaignent des réserves des commerçants face aux projets allant dans ce sens. Siddiq nous raconte son

enthousiasme à propos du projet du souk Dubaï qui consistait à détruire des magasins sans valeur pour en reconstruire de plus grands et plus modernes, mais qui n'a jamais vu le jour à cause de l'opposition des commerçants.

46 Le jeune frère a d'ailleurs établi un magasin d'exposition dans le centre d'Omdurman qui répond aux standards internationaux (vitrine avec des mannequins, cabines d'essayage, etc.). Cette fratrie a donc fait fortune (une des cinq plus importantes du marché) sous le régime islamiste, du fait de son orientation libérale et de sa capacité à utiliser le capital laissé par leur père. Les études lui ont permis de gérer des bureaux et de créer des entreprises à l'étranger. Récemment, elle a choisi d'investir dans une petite entreprise de transports afin de diversifier ses activités car la concurrence des entreprises arrivées depuis les années 2000 se révèle difficile à tenir.

47 Tous ces commerçants aspirent à une ascension sociale locale dont ils pourraient faire bénéficier leurs enfants. Ils sont fiers de la réussite de leurs affaires comme en témoignent leurs pratiques ostentatoires : construction de grandes maisons dans des quartiers relativement huppés d'Omdurman, possession d'un gros véhicule type 4X4 de la dernière génération, générosité locale qui les porte à être à la tête de nombreuses associations, éthos corporel de l'homme aisé (surpoids, habits coûteux, etc.). Bien sûr, leurs activités commerciales leur ont fait connaître de nouveaux mondes d'où ils importent leurs marchandises et cette ouverture les oriente plutôt vers un éthos commun véhiculé par la mondialisation libérale où les usages et modes de consommation nés en occident, touchant plus particulièrement les classes aisées de la société soudanaise urbaine. Un modèle que l'on retrouve largement dans les sociétés musulmanes où de nouvelles façons de penser et de vivre l'islam de manière plus individualiste voient le jour, dans lesquelles la réussite économique s'expose et les méthodes importées de l'occident sont valorisées (esprit managérial, développement de soi etc.) .

48 Un deuxième groupe d'acteurs économiques, ou plutôt sous-groupe de celui évoqué précédemment, s'est constitué, composé de nouvelles figures soutenues par le gouvernement. Ils sont avant tout des investisseurs qui s'installent dans le marché pour son potentiel et qui le quitteront vraisemblablement s'ils venaient à trouver une autre opportunité plus rémunératrice. Ces personnes-là, déjà politisées à leur arrivée dans le marché, sont plus enclines à capitaliser leur réussite économique pour l'utiliser comme un potentiel politique dans une démarche nationale (ou tout au moins régionale) à l'instar de ce qui est pratiqué par les grands commerçants du souk Omdurman.

49 La trajectoire de ce premier groupe et de ses sous-groupes diverge de celle de la plus part des commerçants darfouriens les plus influents du souk Libya, particulièrement ceux issus des communautés zaghawa. Pourtant, l'origine régionale et pour beaucoup populaire de la plupart des commerçants du souk Libya aurait pu les réunir comme cela avait été le cas au début du marché. Néanmoins, le développement du marché et les dynamiques de différenciation concomitantes à l'ascension sociale des uns et des autres, associée à une pérennisation de leur installation dans la capitale, a affaibli cette communauté de destin. Désormais, les passés différenciés de chacun avant leur arrivée dans le marché, ainsi que les liens conservés ou non avec les membres de leurs communautés restées en région, apparaissent comme des facteurs de séparation plus que de rapprochement.

3.2. L'émergence d'un nouveau type d'entrepreneur transnational chez les commerçants zaghawa du souk Libya

50 La mémoire collective forgée par la migration et les conditions de vie difficiles au Dar Zaghawa semble tenir chez les commerçants zaghawa une place importante.

51 Les conditions d'existence des générations précédentes dans un environnement hostile et plus récemment la détérioration de leur milieu de vie, les épreuves de la migration et les transformations socio-économiques connues par les communautés zaghawa en moins de cinquante ans, ont façonné leur mémoire collective et leur espace social[10] en leur faisant notamment ressentir que l'environnement extérieur est le plus souvent hostile. De là découle une véritable méfiance vis-à-vis des individus extérieurs au groupe. Cela renforce les liens forts au sein des communautés qui vont organiser la vie des individus, non seulement socialement s'agissant du mariage (tous les commerçants mariés que nous avons rencontrés ont épousé une femme zaghawa) ou de leurs activités économiques.

52 L'abandon de l'activité pastorale est généralement décrit par nos interlocuteurs comme inéluctable et non choisi. Il est vécu comme un traumatisme, ce qui diffère fortement des conditions de la reconversion dans le commerce des habitants des régions agricoles de la Gezira. Ici la reconversion est décrite comme un progrès, la condition agricole étant perçue comme traditionnelle et peu attirante pour les jeunes générations.

53 Mais, même si les commerçants zaghawa déplorent la perte de la vie pastorale, ils n'envisagent aucunement d'y retourner s'ils en avaient la possibilité. Néanmoins, il arrive souvent que dans le cas des familles de pasteurs aisés, un ou plusieurs membres de la famille soient restés au Darfour afin de s'occuper du troupeau. Dans ce cas, le commerçant resté à Khartoum possède lui aussi des bêtes et participe à leur entretien. Cela est d'autant plus fréquent que ce sont les familles et les clans disposant des troupeaux les plus importants qui se sont reconvertis prioritairement dans le commerce, car cela suppose de détenir un capital initial minimal. Les populations les plus pauvres des communautés zaghawa se sont quant à elles installées en zones rurales et pratiquent désormais l'agriculture.

54 Dans l'économie pastorale, la solidité du groupe, l'existence de liens forts entre les membres de la communauté, la mobilité, constituent des critères de prospérité déterminants. Et même si les commerçants n'exercent plus d'activité pastorale, ils sont imprégnés de cette culture. Cela entraîne de nombreuses conséquences comme notamment le maintien de relations fortes entre membres d'une même unité économique ou unis par des liens de parenté, malgré leur éloignement géographique les uns des autres.

55 Et même lorsqu'elles n'existent pas, cela ne veut pas dire que la forme de l'unité économique traditionnelle ait été abandonnée. Au contraire, dans les quelques cas où nous avons pu connaître le détail de l'organisation interne des activités d'un groupe familial zaghawa au souk Libya[11], nous avons constaté qu'ils conservaient à bien des égards les mêmes pratiques que celles pastorales traditionnelles et notamment la gestion commune du patrimoine familial (sur deux générations dans nos cas).

56 Le capital et les activités sont mis en commun au niveau de l'unité économique (un père et ses fils ou sinon au niveau de la fratrie quand le père est mort). Une part de ce capital et des affaires appartiennent de façon nominative aux différents membres du groupe et le

reste est à tous. Les différents membres gèrent chacun un pan de l'unité économique sans que ce soit nécessairement celui qu'ils détiennent directement.

57 De ce fait la différence est très importante avec l'entrepreneur bourgeois issu d'un milieu d'agriculteurs qui ne possède pas du tout la même culture économique que les pasteurs zaghawa. Si un certain niveau de mise en commun des actifs peut exister lorsque le père est encore vivant et dirige l'affaire familiale dans laquelle travaillent plusieurs de ses fils, à sa mort, chacun reçoit le plus souvent une part précise de l'héritage. Ensuite, il est possible que les fils décident d'établir une entreprise commune dans laquelle chacun détient des parts mais il n'y aura pas de mise en commun similaire à celle qui est de mise chez les Zaghawa.

58 Pour des commerçants concurrents des Zaghawa, cette culture explique grandement leur compétitivité car cela leur permet de disposer d'un capital beaucoup plus important pour réaliser leurs opérations. Cela permet aussi d'opérer plus discrètement dans un contexte économique où le sort de chaque acteur dépend du bon vouloir des autorités. Au contraire, dans ce type d'organisation où la circulation des capitaux est fluide, les activités les plus répréhensibles (comme le change d'argent) peuvent être aisément masquées par d'autres. C'est donc le développement de sortes de holding familiales que la culture traditionnelle des Zaghawa et l'environnement extrêmement contrôlé ont finalement encouragé. Les commerçants zaghawa du souk Libya ont conscience de la modernité de leur organisation pour évoluer dans une économie globale mais aussi sous un régime autoritaire où flexibilité et rapidité sont des atouts essentiels. Dans l'organisation de ces entrepreneurs, on retrouve donc « *le lien social fort comme préalable à la réussite économique* » pour reprendre les termes d'Alain Tarrius (2002).

59 Ce lien social fort peut aussi être sollicité pour l'élaboration de groupements plus lâches et ponctuels pour mener une activité donnée. Dans ce cas, il ne se réduit pas au lien familial mais généralement à la classe d'âge, à l'origine communautaire commune (en général au niveau du clan ou clans proches issus de territoires traditionnels voisins). Nos interlocuteurs parleront spontanément d'« amis ». L'appartenance à un même groupe ethnique et même clanique pour ce genre d'opération semble importante car elle permet aux uns et aux autres d'identifier des référents qui auraient autorité sur le partenaire s'il venait à faillir. La difficulté de cerner l'engagement des uns et des autres au côté de l'opposition ou du régime, provient également de ces liens forts car quelle que soit la coloration politique des associés, ces liens de proximité imposent des obligations morales auxquelles les individus ne peuvent que difficilement se soustraire. C'est l'une des grandes différences avec l'entrepreneur bourgeois islamiste dont la vie urbaine et l'ascension sociale lui permettent de gagner en indépendance vis-à-vis de sa famille.

60 On aurait pu imaginer que pour les commerçants darfouriens, la réussite de leurs affaires, avec l'essor du marché libyen, les ait également encouragés à profiter d'une vie meilleure et à se différencier des catégories plus populaires dont ils étaient issus. Cette différenciation, si elle a lieu en partie, ne s'est cependant pas opérée de la même façon que pour le « bourgeois islamiste » car des liens d'interdépendance étroits avec les communautés restées au Darfour ont été maintenus malgré les années.

61 En effet, le souk Libya formidable moteur d'ascension sociale pour les commerçants qui ont réussi à faire prospérer leurs affaires, s'avère également une mécanique de tri entre ceux qui réussissent et ceux qui échouent ou stagnent. Alors qu'initialement le marché était composé d'une population d'origine darfourienne essentiellement zaghawi de bas

niveau social, aujourd'hui il regroupe de nombreuses sous-populations qui entretiennent entre elles des rapports particuliers d'exploitation et d'exclusion, de dépendance surtout.

62 Nous nous sommes intéressées plus particulièrement à ceux qui ont le mieux réussi, qui ont accédé à des richesses, pour souligner ce qui les distingue des acteurs des autres marchés du grand Khartoum et des entrepreneurs de leurs propres communautés issus de familles aristocratiques ou encore d'une nouvelle génération instruite qui a su bénéficier des faveurs du régime dans les années 1990 et 2000.

63 Par rapport au bourgeois islamiste, ces différences portent non seulement sur les pratiques commerciales mais également sociales. En effet, alors que les commerçants du premier groupe font de la spécialisation une caractéristique essentielle de la compétitivité de leurs affaires, le second groupe mise sur son extrême mobilité et les liens forts qui structurent les activités du réseau sur un vaste territoire souvent transnational. Il s'agit pour ces entrepreneurs spécialistes de l'import/export, de profiter des différentiels de richesses liés aux « frontières » qu'elles soient nationales (échanges avec le Tchad et la Libye puis avec les pays du Golfe et les pays asiatiques , etc.), locales, liées à la conjoncture comme durant la guerre au Sud-Soudan ou aujourd'hui au Darfour (l'afflux massifs d'ONG et de personnels onusiens a créé de grosses distorsions sur les marchés locaux darfouriens relativement isolés par la guerre) ou encore juridiques (légales/non légales, activité de change, certains produits illicites). Pour les membres de ce second groupe, le choix des activités et de leur localisation dépend non pas d'une spécialisation intergénérationnelle mais de la conjoncture commerciale favorable à telle ou telle activité. Les risques à prendre font aussi partie des atouts mis en avant (activités illégales, activités en zone de guerre, activités à l'organisation difficile comme dans le cas de la Chine au début de son boom commercial, etc.). C'est un modèle économique caractéristique de la mondialisation par le bas (Portes, 1999 ; Tarrius, 2002) où la rapidité des flux importe, la traversée des espaces étatiques et les opportunités qu'elle engendre créant autant de sources de revenus. Alain Tarrius (2002 : 18) parle de « *savoir-traverser-les-frontières et (de) savoir-faire-continuité-humaine à travers les barrières instituées par les "économies officielles* ».

64 Contrairement aux bourgeois islamistes, les commerçants zaghawa du souk Libya ne sont pas particulièrement investis dans la conquête des instances dirigeantes du marché ou de leur quartier. Ils n'affichent pas d'étiquettes politiques visibles (probablement aussi en raison des contrôles répétés dont ils font l'objet) contrairement à d'autres groupes identifiés de leurs communautés (militants islamistes des années 1970 et 1980, aristocrates, jeunes instruits des universités dans les années 2000). Par contre, ils sont très investis au Darfour, et plus particulièrement dans leurs communautés et leur village d'origine.

65 Au final, on peut donc considérer que le modèle de l'entrepreneur zaghawa du souk Libya correspond largement à celui de l'entrepreneur nomade décrit par Alain Tarrius qui consiste à savoir bénéficier des opportunités créées par le passage de frontières tout en s'appuyant sur des réseaux fluides et fiables. De ce fait, contrairement aux conclusions de Mark Granovetter qui souligne l'importance des liens faibles au sein des réseaux professionnels (Granovetter, 2000), nous nous accorderons avec Alain Tarrius (2014) pour énoncer que dans ce groupe, ce sont les liens forts et non faibles qui s'imposent. Ceux de la famille et du clan qui relaient de fortes solidarités que les commerçants exploitent dans les affaires. Ces liens forts se bâtissent sur des relations sociales anciennes, fruit

d'échange réguliers et hautement réciproques : solidarités, services rendus, échanges d'informations et d'entraide, etc., témoins d'une densité relationnelle importante.

66 Les activités de ce type d'entrepreneurs sont largement déconnectées du cadre national car le territoire qui les modèle est lié à l'expérience personnelle de l'entrepreneur ainsi qu'à celle du groupe et à sa mémoire collective.

67 Cela est très typique des commerçants zaghawa qui sont une groupe transnational situé à cheval entre le Tchad et la Libye mais qui ont également forgé leur propre expérience personnelle dans la migration en se rendant dans différents pays en fonction de la conjoncture (Libye notamment) et des opportunités individuelles (présence d'un parent à l'étranger, obtention du visa, etc.). Depuis cinquante, ils ont développés une mémoire collective où la mobilité et le départ à l'étranger sont très présents du fait de l'expérience historique vécue par de très nombreux membres de ces communautés à partir des années 1950.

68 Ces entrepreneurs, même s'ils ont installé dorénavant leurs familles à Khartoum, continuent de voyager et de s'installer eux même pour de longues périodes (quelques mois) dans les nouveaux lieux qu'ils désirent conquérir commercialement. Les frères les plus jeunes non mariés de l'unité économique pourront même s'y installer durablement (plusieurs années) pour créer un relai du réseau et l'installer dans la durée (c'est le cas notamment en Chine). Mais la sédentarité, même des relais, n'est pas recherchée et c'est pourquoi ils évoluent beaucoup géographiquement.

69 La différence avec les entrepreneurs bourgeois islamistes ne porte pas tant sur le nombre de voyages puisque dans les deux cas, ce nombre est important afin de développer le commerce, mais sur la forme prise par leur mobilité. Les bourgeois du premier groupe sont avant tout installés à Khartoum où ils s'investissent et cherchent à s'y ancrer durablement tandis qu'au contraire, l'installation des entrepreneurs nomades ne constitue pas un projet de sédentarisation locale mais la conséquence du bon déroulement de leurs affaires dans la capitale. Pourtant certains d'entre eux sont installés depuis longtemps à Khartoum mais dans leur cas il n'y a pas de lien entre le lieu géographique de l'activité économique de l'entrepreneur et celui de sa vie sociale. Contrairement au premier groupe, qui extériorise des pratiques sociales ostentatoires, témoins d'une volonté d'intégration dans la société bourgeoise soudanaise, les Zaghawa ne semblent pas engagés dans de réelles démarches d'intégration dans la ville et sa société.

70 La vie sociale de ces entrepreneurs semble alors se construire autour de ce que Joe Migdal (2004 : 9-10) appelle une « carte mentale » qui serait désolidarisée de la carte spatiale où vivent les individus. Cette carte englobe un territoire propre composé par des individus et non des lieux. Ce sont ces cartes mentales qui organisent le rapport au monde de ces entrepreneurs. Elles dessinent pour eux de nouveaux territoires, transversaux par rapport aux État-nations (dans la mesure où tous, petits comme grands commerçants, placent la mobilité internationale au coeur de leurs activités) dans lesquels ce qui compte c'est le cercle social fort du commerçant et non une installation géographique particulière qui peut varier dans le temps.

71 Ainsi, les membres d'une même unité économique possèdent leur « *own spatial logic and share a mental map of the limits of their clan and its ways of doing things –language and acts of familiarity, forms of material exchange and more- that establish spatial boundaries different from those of the state* » (Migdal, 2004: 8).

72 Très souvent, dans ces schémas territoriaux autres, à côtés des individus proches, le lieu d'origine du groupe va occuper également une place importante en devenant une sorte de lieu mythique auquel se réfèrent tous ses membres. Le fait que certains grands commerçants zaghawa n'aient jamais été au Darfour depuis qu'ils l'ont quitté, à peine âgés de quelques années, n'empêche pas qu'ils continuent à se percevoir comme originaires du lieu particulier où ils sont nés et/ou de celui sur lequel leur clan a des droits territoriaux (et non de la ville où ils ont vécu l'essentiel de leur vie).

73 C'est donc selon un référentiel original propre à leur groupe et en lien avec la culture zaghawa que s'organisent leurs pratiques sociales et commerciales. À l'instar du « nomade » analysé par A. Tarrius, ce nouveau modèle suppose la fidélité à un lieu d'origine unique, la non-spécialisation professionnelle intergénérationnelle et enfin une certaine distance par rapport à l'intégration dans la société d'accueil. Il base son succès économique sur la traversée des frontières que celles-ci soient spatiales ou normatives.

Conclusion

74 Les années de domination islamiste ont donc permis l'émergence de différentes figures de la réussite (Banégas et Warnier, 2001). Il y a d'un côté, l'élite prend pleinement position dans le paysage politique et économique soudanais à l'aube des années 2000. Cette élite s'élabore autour d'intérêts communs partagés par un groupe d'individus proches dans l'espace social et qui sont conscients de cette convergence. Elle s'identifie notamment par un certain consumérisme, ostentatoire et porté sur l'acquisition de symboles de la modernité matérielle. Comme dans de nombreux pays, cette bourgeoisie islamique en phase avec l'économie capitaliste adosse sa fortune à son extraversion. Au Soudan, c'est dans le commerce de l'import-export qu'elle se développe tout comme en Turquie (Yankaya, 2013), en Égypte ou en Indonésie (Haenni, 2005). Néanmoins, dans le cas soudanais, le répertoire islamique s'atténue avec la pérennisation du régime islamiste à la tête de l'État.

75 De l'autre côté, l'entrepreneur nomade qui voit le jour également durant cette période, s'il est le concurrent de ces élites dans le secteur du commerce international, n'est pas son opposé. Lui aussi a modernisé ses pratiques professionnelles et apprécie la modernité matérielle. Le fait qu'il ait vécu pendant plusieurs mois ou années à l'étranger l'oriente même vers des référents plus internationaux. Deux caractéristiques le distinguent cependant très nettement du premier groupe : l'importance des liens forts, souvent familiaux, qui sont la condition sine qua non de sa réussite économique, ainsi que son rapport au territoire et à l'État. Alors que le premier groupe aspire à une intégration et une reconnaissance dans la communauté nationale, le cadre de référence de l'entrepreneur nomade s'avère largement déconnecté du territoire national. C'est avant tout son expérience personnelle et son territoire d'origine tel qu'il l'imagine à travers la mémoire collective de son groupe qui dessine les contours de sa propre « carte mentale ».

BIBLIOGRAPHIE

Ahmida A.-A. (éd.), 2009, *Bridges across the Sahara: Social, Economic and Cultural Impact of the Trans-Sahara Trade during the 19th and 20th Centuries*, Cambridge : Cambridge Scholars Publishing, 215 p.

Banégas R., Warnier J.-P., 2001, Nouvelles figures de la réussite et du pouvoir, *Politique africaine*, n ° 82, juin, pp. 5-23.

Bennafla K., 2002*, Le commerce frontalier en Afrique centrale, Acteurs, Espaces, Pratiques*, Paris : Karthala, 368 p.

Chevrillon-Guibert R., 2013a, Des commerçants au cœur de l'expérience islamiste au Soudan. Rapports de/au pouvoir et recompositions des communautés darfouriennes zaghawa à l'aune des alliances du mouvement islamique soudanais (1950-2011), Thèse de Doctorat de science politique, Université d'Auvergne, 645p. (http://www.fasopo.org/sites/default/files/jr/th_chevrillon-guibert.pdf)

Chevrillon-Guibert R., 2013b, La Guerre au Darfour au prisme des alliances du mouvement islamique. Retour sur quelques trajectoires d'hommes d'affaires zaghawa, *Politique africaine*, n ° 129, 2, pp. 113-136.

Granovetter M., 2000, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Harvard, Harvard University Press, 240 p.

Haddad Saïd, 2009, Enfermer pour s'insérer : contraintes et paradoxes de la question migratoire pour un État maghrébin, la Libye, *in* A. Bensaad (dir.), *Le Maghreb à l'épreuve des migrations subsahariennes, Immigration sur émigration*, Paris : Karthala, pp. 395-410.

Haenni p., 2005, *L'Islam de marché : l'autre révolution conservatrice*, Paris : Seuil, 2005, 108p.

Halbwachs M., 2008, *La topographie légendaire des évangiles en terre sainte : étude de mémoire collective*, Paris : Presses Universitaires de France, 1ère édition 1941, 206 p.

Harir Sharif A., 1986, The Politics of 'Numbers': Mediatory leadership and the Political Process Among the Béri « Zaghawa » of the Sudan , PhD Thesis, University of Bergen, 323 p. (non publiée).

Harir Sharif A., 1995, Management of Scarce Resources: Dryland Pastoralism Among the Zaghawa of Chad and the Crisis of the Eighties, *in* Abdel Ghaffar Mohamed Ahmed, Hassan A. Abdel Atti (éds.), *Managing Scarcity: Human Adaptation in east African Drylands*, OSSREA Publications, 199 p. (disponible en ligne à l'adresse: http://publications.ossrea.net/images/stories/ossrea/managing-scarcity.pdf)

Harir Sharif A., 2000, Emissaries for Peace, Envoys for Management: external Relations and Drylands Management in the Zaghawa, *in* L. Manger, Mohamed Ahmed Abdel Ghaffar (éds.), *Pastoralists and Environment: Experiences from the Greater Horn of Africa. Proceedings of the regional workshops on African Drylands*, Addis Ababa, Ethiopia, OSSREA Publications, Adis-Abeba, 125p.

Marchal R., 2005, Dubaï, global city and transnational hub, *in* Madawi Al-Rasheed (éd.), *Transnational Connections and the Arab Gulf*, London-New York : Routlege 2005, pp. 93-110.

Marfaing L., Wippel S. (dir.), 2003, *Les Relations transsahariennes à l'époque contemporaine : Un espace en constante mutation*, Paris-Berlin : Karthala-ZMO, 483 p.

Migdal J.-S., 2004, *Boundaries and Belonging. State and Societies in the Struggle to Shape Identities and Local Pratices*, Cambridge : Cambridge University Press, 376 p.

Musa Adam Abdul Jalil, 1988, Some political Aspects of Zaghawa Migration and Ressetlement, *in* Ruppert et F. Ibrahim (éds.), *Rural-Urban Migration and Identity Change. Case Studies from the Sudan*, Bayreuther Geowissenschatlich Arbeiten, n° 11, pp. 13-36.

O'Fahey R.-S., 2008, *The Darfour Sultanate – a History,* London *: Hurst and Company*, , 357 p.

Osman Abdelgabar Osman, 2006, *The History of the Zaghawa in Sudan and Chad, Cairo*, *Egypt International for Advertisement and Importation*, (en arabe), 407 p.

Pliez O., 2006, Nomades d'hier, nomades d'aujourd'hui. Les migrants africains réactivent-ils les territoires nomades au Sahara ? *Annales de Géographie*, vol. 115, n° 652, pp. 688-707.

Portes A., 1999, La mondialisation par le bas. L'émergence des communautés transtionales, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 129, pp. 15-25.

Prahalad C.-K., 2010*, The Fortune at the Bottom of the Pyramid. Eradicating Poverty through Profits*, New York : Prentice Hall, 401 p.

Scheele J., 2012*, Smugglers and Saints of the Sahara: Regional Connectivity in the Twentieth Century*, Cambridge : Cambridge University Press, 288 p.

Tarrius A., 2002, *La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades des économies souterraines*, Paris : Balland, 220 p.

Tarrius A., 2014, Deux notions théoriques et méthodologiques, paradigme de la mobilité et territoires circulatoires, préalables à l'étude des transmigrations, *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 30 n° 2, pp. 169-192.

Tubiana J., Tubiana M.-J., 1977, *The Zaghawa, from an Ecological Perspective: Foodgathering, The Pastoral System, and the Development of the Zaghawa in Sudan and the Chad*, Rotterdam : A.A. Balkema, 119 p.

Tubiana M.-J., 1985, *Des troupeaux et des femmes : mariage et transfert de biens chez les Béri (Zaghawa et Bidéyat) du Tchad et du Soudan*, Paris : L'Harmattan, 390 p.

Yankaya D., 2013, *La nouvelle bourgeoisie islamique. Le modèle turc*, Paris : Presses universitaires de France, 216p.

NOTES

1. Sur les Zaghawa tchadiens voir les différents travaux de M.-J. Tubiana et pour ceux soudanais, ceux de Sharif Harir et Musa Adam Abdul Jalil. Néanmoins, la plupart de ces travaux datent des années 70 et 80 et ceux plus récents se font extrêmement rares. Il faut noter l'excellent ouvrage de Osman Abdelgabar (2006).
2. D'après la biographie éditée par sa famille à l'occasion de ses funérailles nationales (Adam est mort le 24 novembre 2002) et trois entretiens menés à Khartoum avec l'un de ses fils en 2006, 2008 et 2014.
3. Le terme de Dar correspond au territoire traditionnel dont l'administration a été attribuée sous le Sultanat du Darfour à certains groupes darfouriens. Ce système a perduré avec des modifications sous les régimes suivants organisant un système complexe où foncier, appartenance ethnique et droits politiques sont liés.
4. Sur les politiques d'importation de la décennie 1966-76 : Siddig Umbadda, Import Policy on Sudan, 1966-1976, DSRC-University of Khartoum, Khartoum, January 1984.

5. Il ne s'agit pas de revenir ici sur les qualificatifs employés. Il est vrai que l'utilisation des couples antinomiques comme formel/informel, licite/illicite qui caractérise la littérature sur ce type d'échanges commerciaux n'est pas très heureuse et peut même brouiller la compréhension des phénomènes. En effet, les activités dites « informelles » sont le plus souvent très structurées et la notion de licite et illicite est très délicate à définir dans un contexte où la légalité ne repose pas forcément sur un État de droit stable et défini. De plus, une même activité évolue le plus généralement dans « la zone grise » que constitue la frontière entre les termes. Il n'empêche que nous n'échapperons malheureusement pas aux incertitudes du langage. Dès lors, si nous continuons d'utiliser le terme d'informel c'est pour caractériser non seulement des micro-entreprises de survie mais surtout des activités qui brassent des capitaux beaucoup plus importants.
6. En raison de l'implication du Darfour dans les conflits tchadiens et tchado-libyen.
7. Cependant, les marchés du Nord Darfour, malgré la fermeture des frontières, restent achalandés depuis le Nord directement, les camions traversant les frontières poreuses du désert et s'arrangeant avec les rébellions en place.
8. Entretien au souk Libya, mars 2008
9. Les individus sont surreprésentés dans la direction des groupes armés darfouriens et nombreux auprès de l'ancien leader déchu du mouvement islamique. De ce fait, l'ensemble des membres des communautés zaghawa sont suspectés de mener des activités à l'encontre du régime
10. Nous entendons la mémoire collective dans le sens que lui donne Maurice Halbwachs (2008 (1941) :7) conçue comme « une reconstruction du passé [...] elle adapte l'image des faits anciens aux croyances et aux besoins spirituels du présent ». Le concept d'espace social développé par M. Halbwachs comprend à la fois l'espace matériel physique du groupe mais aussi un espace relationnel et symbolique. Il est compris comme le cadre social englobant les autres cadres, le langage et le temps et devient alors la condition nécessaire à l'illusion que le groupe a quant à la perpétuation de sa mémoire collective, c'est à dire en d'autres termes, il fonde une temporalité subjective.
11. Ce qui fut très difficile étant donné le contexte sécuritaire

---

RÉSUMÉS

Cet article analyse la trajectoire d'accumulation d'un groupe particulier issu des communautés darfouriennes Zaghawa originaire de la région frontalière de la Libye au Nord du Darfour (Soudan). Il montre comment cette frontière a joué un rôle déterminant dans le succès économique de ce groupe en constituant initialement une opportunité commerciale exceptionnelle dans une région en crise mais également en contribuant, avec la culture pastorale de ces communautés, à créer des pratiques et un éthos de vie où la mobilité et le passage de frontières dont centraux. Dès lors, ces hommes d'affaires déploient un rapport particulier au territoire et à la société qui les distinguent de la nouvelle bourgeoisie qui émerge à la même période au Soudan.

This paper examines the pathways of accumulation of specific Sudanese traders who came from the border region of Northern Darfur. It argues that the Sudan-Libya border have been fundamental to success not only because it has provided a real business opportunity in the

60s,70s and 80s but also because it has led to special ways of being and practices. The paper shows that experience of cross-border trading combined with a strong pastoral culture has forged a specific model of entrepreneur for which mobility and border crossings are central assets. The characteristics and their prospects of integration within the city and its society differed significantly from the ones of the Islamist Bourgeoisie which has emerged during the same contemporary period.

INDEX

Mots-clés : frontière, commerce, Soudan, Darfour, économie politique
Keywords : border, trade, Sudan, Darfur, political economy

AUTEUR

RAPHAËLLE CHEVRILLON-GUIBERT

Chercheure à l'Institut de Recherche pour le Développement (IRD)
UMR 8586 PRODIG (CNRS – IRD – Universités Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Paris-Sorbonne, Paris-Diderot – AgroParisTech – EPHE)
2, rue Valette
75005 Paris
raphaelleguibert@gmail.com